ISSN 2520-2294 (print)
ISSN 2709-5444 (online)

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

№ 1 (45) / 2021
2 том

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА». Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA». Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА». Серия: «Экономические науки»

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Свідоцтво
про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 22443-12343Р

№ 1 (45)

2 том

Київ 2021

ББК 65
УДК 33
М-43

Повний бібліографічний опис всіх статей Міжнародного наукового журналу «Інтернаука». Серія: «Економічні науки» представлено в: **Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Наукова періодика України.**

Журнал зареєстровано в міжнародних каталогах наукових видань та наукометричних базах даних: Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Ulrichsweb Global Serials Directory; Google Scholar; Наукова періодика України; Bielefeld Academic Search Engine (BASE); Electronic Journals Library; Open J-Gate; Academic keys; Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg Carl von Ossietzky.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Видання включене до Переліку наукових фахових видань МОН України (категорія «Б»)
Наказ МОН України № 1643 від 28.12.2019
Спеціальності:
051 Економіка
071 Облік і оподаткування
072 Фінанси, банківська справа та страхування
073 Менеджмент
075 Маркетинг
076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
241 Готельно-ресторанна справа
281 Публічне управління та адміністрування
292 Міжнародні економічні відносини

Засновники:
1. Київський кооперативний інститут бізнесу і права.
2. Приватна установа «Науково-дослідний інститут публічного права».
3. Громадська організація «Міжнародна академія освіти і науки».
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «Фінансова Рада України».

У журналі опубліковані наукові статті з актуальних проблем економічної науки.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур й інших зацікавлених осіб.

Матеріали публікуються мовою оригіналу в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

У відповідності із Законом України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей і матеріалів цієї збірки, посилання на авторів та видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2021
© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».
Серія: «Економічні науки», 2021

ISSN 2520-2294 = Internauka. Seriâ: Èkonomičeskie nauki (Kiev)/Meždunarodnyj naučnyj žurnal "Internauka". Seriâ: Èkonomičeskie nauki

Редакція:

Головний редактор: **Камінська Тетяна Григорівна** — доктор економічних наук, професор, в.о. ректора Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Редакційна колегія:

Бардаш Сергій Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Безверхий Костянтин Вікторович — кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та оподаткування Національної академії статистики, обліку та аудиту (Київ, Україна)

Бєлялов Талят Енверович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бізнес-економіки та туризму Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Гринько Алла Павлівна — доктор економічних наук, професор, декан факультету менеджменту Харківського державного університету харчування та торгівлі (Харків, Україна)

Дмитренко Ірина Миколаївна — доктор економічних наук, доцент, професор Національного центру обліку та аудиту Національної академії статистики, обліку та аудиту (Київ, Україна)

Зось-Кіор Микола Валерійович — доктор економічних наук, професор, в.о. завідувача кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (Полтава, Україна)

Ільїн Валерій Юрійович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, контролю та оподаткування агробізнесу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Київ, Україна)

Клочан В'ячеслав Васильович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Миколаївського національного аграрного університету (Миколаїв, Україна)

Краснорyцький Олексій Олександрович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка (Харків, Україна)

Курило Людмила Ізидорівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу та управління бізнесом Національного університету «Києво-Могилянська академія» (Київ, Україна)

Левицька Світлана Олексіївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування (Рівне, Україна)

Назаренко Інна Миколаївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічного контролю та аудиту Сумського національного університету (Суми, Україна)

Олійник-Данн Олена Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Охріменко Ігор Віталійович — доктор економічних наук, професор, проректор з навчальної та наукової роботи Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Паска Ігор Миколайович — доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Білоцерківського національного аграрного університету (Біла Церква, Україна)

Скриньковський Руслан Миколайович — кандидат економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій Закладу вищої освіти «Львівський університет бізнесу та права» (Львів, Україна)

Сопко Валерія Василівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та та оподаткування Київського національного торгівельно-економічного університету (Київ, Україна)

Танклевська Наталія Станіславівна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Херсонського державного аграрного університету (Херсон, Україна)

Тарасенко Ірина Олексіївна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Токар Володимир Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних фінансів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (Київ, Україна)

Фоміна Олена Володимирівна — доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Київського національного торгівельно-економічного університету (Київ, Україна)

Ходжаян Аліна Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торгівельно-економічного університету (Київ, Україна)

Horska Elena — Dr.h.c.Prof. Dr. Ing Professor Marketing and Management, Dean of the Faculty of Economics and Management of the Slovak University of Agriculture in Nitra (Slovak Republic)

№ 1 (45)
2 т.
2021
січень
МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».
СЕРІЯ: «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».
SERIES: «ECONOMIC SCIENCES»
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».
СЕРИЯ: «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ЗМІСТ

МЕНЕДЖМЕНТ

Кустріч Лілія Олександрівна
ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ: ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ 9

Прохоренко Олена Вікторівна, Алєксєєва Ірина Сергіївна
ВПЛИВ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ (СУЯ) НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 17

Шевчук Євген Васильович
РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ОРГАНІВ УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМ ТОВАРИСТВОМ 27

Шуть Оксана Юріївна, Світлична Карина Станіславівна, Коляда Тетяна Анатоліївна, Коваленко Поліна Вікторівна
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ В ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КОМПАНІЯХ ... 34

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Lytvynenko Alina, Lytvynenko Elena
FORMATION OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE REGION ON THE BASIS OF THE INNOVATION AND INVESTMENT MODEL OF DEVELOPMENT IN CHINA 42

Цзі Чжі, Лимар Валерія Валеріївна
МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ КИТАЮ В КОНТЕКСТІ ІНІЦІАТИВИ «ОДИН ПОЯС, ОДИН ШЛЯХ» 49

Чалюк Юлія Олексіївна
СЕРЕДНІЙ КЛАС У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ 57

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Купалова Галина Іванівна
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК КРИПТОАКТИВІВ 70

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Жадько Костянтин Степанович, Фещенко Ольга Михайлівна, Онищенко Уляна Віталіївна
РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 75

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Данілова Лариса Володимирівна, Селіванов Сергій Володимирович, Тищенко Світлана Іванівна
УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ОСНОВ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ШЛЯХОМ ЗАСТОСУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ВРЯДУВАННЯ 87

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Бондаренко Лідія Петрівна, Скіп Роксолана Андріївна
ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ ЯК ІНСТРУМЕНТА МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ 97

Вергун Антоніна Миколаївна, Сорока Анна Анатоліївна
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-МОДЕЛІ СТРАХОВИХ МАРКЕТПЛЕЙСІВ 106

Кремень Ольга Іванівна, Кремень Вікторія Михайлівна, Кульша Анастасія Євгенівна, Вахненко Єлизавета Віталіївна
ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 114

CONTENTS

MANAGEMENT

Kustrich Liliia
FORMATION OF THE EFFECTIVE FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEM: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECT 9

Prokhorenko Olena, Alieksieieva Iryna
THE INFLUENCE OF TOTAL QUALITY MANAGEMENT (TQM) ON THE COMPETITIVENESS OF THE CONFECTIONERY INDUSTRY ENTERPRISES 17

Shevchuk Yevhen
INFORMATION DISCLOSURE AS A PREREQUISITE FOR EFFECTIVE INTERACTION OF THE MANAGEMENT BODIES OF A STOCK COMPANY 27

Shut Oksana, Svitlychna Karina, Koliada Tetiana, Kovalenko Polina
THEORETICAL FUNDAMENTALS OF PROCESSING MANAGEMENT IN PHARMACEUTICAL COMPANIES 34

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Lytvynenko Alina, Lytvynenko Elena
FORMATION OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE REGION ON THE BASIS OF THE INNOVATION AND INVESTMENT MODEL OF DEVELOPMENT IN CHINA 42

Ji Zhi, Lymar Valeriia
MACROECONOMIC INDICATORS OF CHINA IN THE CONTEXT OF THE «ONE BELT, ONE ROAD» INITIATIVE 49

Chaliuk Yuliia
MIDDLE CLASS IN THE GLOBAL DIMENSION 57

ACCOUNTING AND TAXATION

Kupalova Halyna
ACCOUNTING CONSIDERATIONS OF CRYPTOASSETS 70

ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES

Zhadko Kostiantyn, Feschenko Olga, Onyshchenko Uliana
THE DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP IN THE CONDITIONS OF MODERN TRANSFORMATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE 75

PUBLIC ADMINISTRATION

Danilova Larysa, Selivanov Serhii, Tyshchenko Svitlana
IMPROVEMENT OF INSTITUTIONAL BASIS OF STATE REGULATORY POLICY THROUGH THE APPLICATION OF ELECTRONIC GOVERNANCE 87

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

Bondarenko Lidiia, Skip Roksolana
FOREIGN EXPERIENCE OF USING THE DISCOUNT RATE AS A TOOL OF MACROECONOMIC REGULATION 97

Verhun Antonina, Soroka Anna
PROSPECTS FOR BUSINESS-MODEL DEVELOPMENT OF INSURANCE MARKETPLACES 106

Kremen Olga, Kremen Viktoriia, Kulsha Anastasiia, Vakhnenko Ielyzaveta
FINANCIAL RESOURCES OF HOUSEHOLDS AS A COMPONENT OF ECONOMIC GROWTH OF THE NATIONAL ECONOMY 114

УДК 336.71

Кустріч Лілія Олександрівна
доктор економічних наук, професор,
доцент кафедри менеджменту
Уманський національний університет садівництва
Кустрич Лилия Александровна
доктор экономических наук, профессор,
доцент кафедры менеджмента
Уманский национальный университет садоводчества
Kustrich Liliia
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Associate Professor Department of Management
Uman National University of Horticulture
ORCID: 0000-0002-5048-4053

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-1-6864

ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ: ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА: ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

FORMATION OF THE EFFECTIVE FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEM: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECT

Анотація. *У статті досліджено інструменти та методи формування ефективної системи фінансового менеджменту. Зазначено, що однією з форм стратегічного розвитку підприємства є ефективне управління його фінансовою складовою. Зазначено, що побудова ефективної системи фінансового менеджменту забезпечує підприємству можливість утримання конкурентних позицій на ринку та подальший економічний розвиток. З'ясовано, що для побудови ефективної системи фінансового менеджменту необхідним є використання інструментарію управління власним капіталом. Визначено, що одним з інструментів побудови ефективної системи фінансового менеджменту є факторний аналіз, який дає змогу оцінити відповідність процесів залучення та використання власного капіталу підприємства стратегічним цілям підприємства. Зазначено, що у процесі факторного аналізу використовується методика багатовимірності показників досліджуваного об'єкта. Зазначено вимоги щодо формування ефективної системи фінансового менеджменту на основі використання даних факторного аналізу. Визначено фактори, що впливають на процес побудови системи фінансового менеджменту, та окреслено показники, що характеризують ефективність його реалізації. Проаналізовано чинники формування та реалізації системи фінансового менеджменту.*

Запропоновано при побудові системи фінансового менеджменту використовувати піраміdальну стратегію, яка базується на принципах реінжинірингу, бухгалтерського обліку, економічної діяльності та конкретних дієвих інструментах стратегічного управління. Основою піраміdальної концептуальної стратегії фінансового менеджменту є встановлення взаємозв'язків між загальною фінансовою стратегією та основними якісними показниками фінансової діяльності підприємства.

У підсумку зазначено, що менеджмент підприємства повинен будувати піраміду ефективного управління фінансами на основі удосконалення стратегії використання власного капіталу та оптимізації фінансових можливостей. Дана стратегія

заснована на інтеграції, оновленні та удосконаленні системи менеджменту і передбачає залучення менеджерів та адміністративного персоналу підприємства у процес прийняття рішень щодо впровадження інноваційних форм управління власним капіталом та фінансовими потоками.

Ключові слова: *фінансовий менеджмент, фінанси, ресурси, власний капітал, ефективність діяльності, стратегія.*

Аннотация. *В статье исследованы инструменты и методы формирования эффективной системы финансового менеджмента. Отмечено, что одной из форм стратегического развития предприятия является эффективное управление его финансовой составляющей. Указано, что построение эффективной системы финансового менеджмента обеспечивает предприятию возможность удержания конкурентных позиций на рынке и дальнейшее экономическое развитие. Выяснено, что для построения эффективной системы финансового менеджмента необходимо использование инструментария управления собственным капиталом. Определено, что одним из инструментов построения эффективной системы финансового менеджмента является факторный анализ, который позволяет оценить соответствие процессов привлечения и использования собственного капитала предприятия стратегическим целям предприятия. Отмечено, что в процессе факторного анализа используется методика многоизмеряемости показателей исследуемого объекта. Указаны требования по формированию эффективной системы финансового менеджмента на основе использования данных факторного анализа. Определены факторы, влияющие на процесс построения системы финансового менеджмента и обозначены показатели, характеризующие эффективность его реализации. Проанализированы факторы формирования и реализации системы финансового менеджмента.*

При построении системы финансового менеджмента предложено использовать пирамидальную стратегию, основанную на принципах реинжиниринга, бухгалтерского учета, экономической деятельности и конкретных действенных инструментах стратегического управления. Основой пирамидальной концептуальной стратегии финансового менеджмента является установление взаимосвязей между общей финансовой стратегией и основным качественным показателем финансовой деятельности предприятия. В итоге указано, что менеджмент предприятия должен строить пирамиду эффективного управления финансами на основе совершенствования стратегии использования собственного капитала и оптимизации финансовых возможностей. Данная стратегия основана на интеграции, обновлении и совершенствовании системы менеджмента и предусматривает привлечение менеджеров и административного персонала предприятия в процесс принятия решений по внедрению инновационных форм управления собственным капиталом и финансовыми потоками.

Ключевые слова: *финансовый менеджмент, финансы, ресурсы, собственный капитал, эффективность деятельности, стратегия.*

Summary. *The article investigates the tools and methods of forming an effective financial management system. It is stated that one of the forms of strategic development of the enterprise is the effective management of its financial component. It is specified that the construction of an effective financial management system provides the company with the opportunity to maintain a competitive position in the market and further economic development.*

It has been found that to build an effective financial management system essential point is the use of equity management tools. It is determined that one of the tools for building an effective system of financial management is factor analysis, which allows to assess the compliance of the processes of raising and using equity of the enterprise to the strategic goals of the enterprise. It has been pointed out that in the process of factor analysis the technique of multidimensionality of indicators of the studied object is used.

The requirements for the formation of an effective financial management system based on the use of factor analysis data have been indicated. The factors that affects the process of building a financial management system are identified and the indicators that defines the efficiency of its implementation are outlined. The factors of formation and implementation of the financial management system are analyzed. It is proposed to use a pyramidal strategy based on the principles of reengineering, accounting, economic activity and specific effective tools of strategic management when building a financial management system. The basis of the pyramidal conceptual strategy of financial management is to establish relationships between the overall financial strategy and the main qualitative indicators of financial performance of the enterprise.

As a result, it is noted that the management of the enterprise should build a pyramid of effective financial management based on improving the strategy of using equity and optimizing financial opportunities. The given strategy is based on the integration, renewal and improvement of the management system and involves the involvement of managers and administrative staff of the enterprise in the decision-making process for the introduction of innovative forms of management of equity and financial flows.

Key words: *financial management, finances, resources, equity, efficiency of activity, strategy.*

Постановка проблеми. Однією з основ стратегічного розвитку підприємства є ефективне управління його фінансовою складовою. Здатність підприємства до управління грошовими потоками визначає його спроможність до утримання фінансової стабільності.

Рівень використання інноваційних технологій на підприємстві, розширення або скорочення виробництва, пошук нових ринків збуту, раціональний розподіл і перерозподіл власного та залученого капіталу визначається умінням побудувати та використовувати на практиці фінансову стратегію. Оперативне фінансове управління дає змогу своєчасно відстежувати проблемні ділянки в діяльності підприємства та реагувати на зміни, що відбуваються у виробничій, маркетинговій, інвестиційній діяльності тощо. Отже, побудова ефективної системи фінансового менеджменту забезпечує підприємству можливість утримання конкурентних позицій на ринку та подальший економічний розвиток. Зазначений аспект підтверджує актуальність проведення досліджень у напрямку розробки теоретико-практичного інструментарію щодо побудови ефективної системи фінансового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні підходи до вивчення фінансового менеджменту як науки висвітлено у працях вітчизняних за зарубіжних науковців. І. Балабанов зазначає, що «Фінансовий менеджмент — це управління рухом фінансових ресурсів і фінансових відносин, що виникають між суб'єктами господарювання в процесі руху фінансових ресурсів. Фінансовий менеджмент дає змогу відповісти на запитання: як можна вдало керувати цим рухом та відносинами» [1, с. 40]. Дж. ван Хорн та Дж. Вахович розглядають фінансовий менеджмент як управлінські рішення з метою залучення фінансування й управління активами, що спрямовані на реалізацію визначеної мети [2, с. 20]. «Фінансовий менеджмент — це система принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства й організацією обороту його грошових коштів. ...Концепції фінансового менеджменту ґрунтуються на відокремленості державного бюджету від бюджетів підприємств. Необхідні вимоги до ефективного функціонування фінансового менеджменту наступні: підприємницька діяльність; самофінансування; ринкове ціноутворення; ринок праці; ринок капіталів; чітка регламентованість державного регулювання діяльності підприємств, що ґрунтується на системі ринкового законодавства» [3, с. 33–34]. «Система управління фінансами підприємства передбачає прийняття фінансовим директором і фінансовими менеджерами різних ієрархічних структур стратегічних і тактичних фінансових рішень щодо управління фінансовими ресурсами підприємства, а також фінансовими відносинами, які виникають у процесі руху фінансових ресурсів» зауважує Шелудько В. М. [4, с. 10]. Шишова Ю. Г. зазначає, що «Сучасне ринкове середовище висуває нові вимоги до управління підприємством, зокрема трансформації системи фінансового менеджменту, яка за усіма її складовими (управління капіталом, інвестиціями, грошовими потоками та вартістю підприємства загалом) має бути орієнтована не лише на суто економічні завдання» [5, с. 290].

Питання фінансової складової в управлінській діяльності та зміцнення фінансового стану підприємства докладно розглянуті в роботах українських науковців. Так, наприклад, Саприкіна Л. М. та Шипіл К. І. вважають, що «фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства» [6]. «Управління фінансововою діяльністю підприємства є комплексним процесом — зазначає Островська Г. Й., — його можна визначити з одного боку, як послідовну реалізацію принципів фінансової моделі і побудову на її основі та з її допомогою всіх рішень менеджменту підприємства — стратегічних і оперативних, фінансових і нефінансових. З іншого боку, управління фінансами повинно виходити з необхідності задоволення сподівань всіх «зацікавлених осіб» [7, с. 162].

Моніторинг показників, що характеризують процеси формування і використання грошових потоків, управління грошовими коштами тощо, детально розглянуто в працях багатьох дослідників фінансово-економічної діяльності підприємства. Так, Гетьман О. О. та Шаповал В. М. зазначають що «діагностика фінансового стану є обов'язковою складовою фінансового менеджменту будь-якого підприємства [8, с. 190]. Гершун А. та Горський М. вважають, що «складові фінансової системи показників повинні містити інформацію про: стратегічні цілі, які дають контролювати й оцінювати діяльність за кожною складовою; індикатори, за допомогою яких можна виміряти успішність досягнення цілей; цільові значення індикаторів — кількісне значення вибраних показників; стратегічні ініціативи — проєкти або програми (заходи), які сприяють досягненню стратегічних цілей шляхом ліквідації так званого «розриву» між фактичними значеннями показників та їх цільовими значеннями. Кожна

стратегічна ініціатива повинна бути забезпечена достатньою кількістю ресурсів: людських, фінансових, технічних» [9, с. 179]. «За допомогою фінансових показників менеджери можуть визначити: привабливість підприємства для своїх акціонерів та потенційних інвесторів (фінансова складова); привабливість підприємства для своїх покупців (клієнтська складова); ранжування бізнес-процесів підприємства: які необхідно поліпшити, від яких відмовитися, на яких зосередитися (складова внутрішніх бізнеспроцесів); розвиток, підвищення ефективності та збільшення своєї вартості (складова навчання та розвитку персоналу)» зазначає Шуба А. Е. [10, с. 841]. Чернега О. М. вважає, що «використання фінансових показників конкретизує розроблену в ході стратегічного планування систему цілей, тим самим дає змогу зробити сформовані цілі вимірними» [11, с. 226].

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на велику кількість представленого в освітньо-науковій літературі матеріалу стосовно ведення фінансової політики, формування ефективної фінансової діяльності, слід відмітити, що єдиного підходу до формування та розробки теоретико-методологічного апарату фінансового управління на разі не розроблено. Не існує й науково обґрунтованих рекомендацій щодо формування механізму управління власним капіталом підприємств. Вимагають більш поглибленого аналізу дискусійні питання стосовно розробки та використання інноваційних концепцій фінансового менеджменту. Отже, підставою для даного дослідження є недостатній рівень розробленості зазначених, і деяких інших важливих з теоретичної та практичної точок зору питань.

Метою статті є дослідження теоретичної бази та вивчення практичного інструментарію стосовно формування ефективної системи фінансового менеджменту.

Теоретико-методологічною основою дослідження слугували фундаментальні положення щодо загальної теорії управління фінансами, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері інноваційного та фінансового менеджменту. У процесі висвітлення результатів дослідження було використано методику аналізу даних, графічної інтерпретації, експертних оцінок, логічного узагальнення тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність будь-якого підприємства залежить переважно від організованої та налагодженої системи управління, яка формує цілеспрямований і активний вплив на процес виробництва. Фінансовий менеджмент є наукою, яка дозволяє відповісти на питання про те, як ефективно використати власний і позиковий капітал підприємства, отримати найбільший прибуток при найменшому ризику, швидше збільшити капітал [12, с. 91]. Ефективний фінансовий менеджмент, заснований на взаємопов'язаній системі принципів сприяє формуванню злагодженої системи управління, взаємозв'язку різних сфер управління підприємством, зростанню ресурсного потенціалу підприємства, його продуктивності та забезпечує постійне накопичення власного капіталу [3, с. 16; 13, с. 23].

Метою побудови ефективної системи фінансового менеджменту є управління власними джерелами і ресурсами підприємства, забезпечення необхідного рівня самофінансування, а також покращення фінансового становища.

Одними з ключових понять у фінансовому менеджменті є «капітал» і «фінансові ресурси» підприємства. На основі проведення аналізу джерел [5; 6; 11] нами зроблено висновок, що багатьма дослідниками вважаються синонімічними такі економічні категорії як «капітал» та «фінансові ресурси». Хоча фінансові ресурси та капітал мають ідентичну економічну природу, але дані поняття різняться за своєю сутністю. Так, на нашу думку, капітал — це сукупність грошових коштів, які фактично використовуються у ході економічної діяльності суб'єкта господарювання й приносять прибуток, а фінансові ресурси — це поєднання матеріальних і нематеріальних фінансових активів, що знаходяться в обороті підприємства і спрямовані на забезпечення його фінансово-господарської діяльності.

Слід відмітити, що саме створення прибутку є відмінною рисою поняття «капітал» від «фінансові ресурси». Якщо поняття «капітал» розглядати з позиції фінансового менеджменту, то можна сказати, що дана категорія відображає загальну величину вкладених в активи підприємства коштів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах. Управління власним капіталом націлене на максимізацію ринкової вартості господарської діяльності, тому механізм системи менеджменту відображається у фінансовій політиці підприємства.

Для побудови ефективної системи фінансового менеджменту необхідним є використання інструментарію управління власним капіталом. Одним з таких інструментів є факторний аналіз, який дає змогу оцінити відповідність процесів залучення та використання власного капіталу підприємства стратегічним цілям підприємства. У процесі факторного аналізу використовується методика багатовимірності показників досліджуваного об'єкта. На основі показників, отриманих шляхом проведення методики багатовимірності, можна розробити техно-

логічний інструментарій для подолання негативного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, що обмежують фінансове забезпечення діяльності підприємства, спрямований на оптимізацію використання власних фінансових ресурсів у процесі управління капіталом. Використання методики багатовимірності показників дає змогу не тільки проаналізувати вихідні дані для фінансово-економічної діяльності, а й отримати інтерпретовану систему фінансових показників підприємства.

Варто зазначити, що вибір методики факторного аналізу відбувається із урахуванням рівня доступності інформації, необхідної для аналізу. На основі наявного інформаційного середовища формується так звана мікромодель системи фінансового менеджменту. Основу мікромоделі складають показники рентабельності діяльності на різних стадіях інвестування, накопичення і розподілу капіталу.

Застосування мікромоделі системи фінансового менеджменту дає можливість установити приховані причинно-наслідкові зв'язки, визначити та проаналізувати які на логічному рівні важко. Метою мікромоделювання є відбір статистично важливих факторних ознак, які впливають на формування

Таблиця 1

Чинники формування та ефективності реалізації системи фінансового менеджменту

№ з/п.	Фактор	Критерії та умови	Результат
1.	Запланований темп приросту реалізації продукції (послуг)	Високі значення показника фінансової стабільності	Зростає потреба у зовнішньому фінансуванні та інвестиціях
		Низькі значення показника фінансової стабільності	Відсутність необхідності у залученні коштів ззовні
2.	Використання виробничих та кадрових потужностей підприємства	Використані та залучені у повному об'ємі	Виникає необхідність в основних та оборотних коштах, що породжує потребу у залученні додаткових фінансових ресурсів
3.	Ресурсоємність	Високі значення показника фінансової стабільності	Незначний рівень зростання випуску продукції (надання послуг) потребує залучення додаткових джерел, форм та методів фінансування
		Низькі значення показника фінансової стабільності	За умов збільшення об'ємів продажів та реалізації продукції (полуг) немає необхідності у зовнішньому фінансуванні
4.	Рентабельність продукції (послуг)	Високі значення показника фінансової стабільності	Зростання чистого доходу
		Низькі значення показника фінансової стабільності	Зниження рівня чистого доходу
5.	Приріст активів	Високі значення показника фінансової стабільності	Необхідність у залученні додаткових фінансових ресурсів
		Низькі значення показника фінансової стабільності	Орієнтація на власні фінансові ресурси
6.	Дивідендна політика	Капіталоємність	Ведення політики дивідендних виплат
			Стабілізація розмірів дивідендів
			Проведення політики мінімального та сталого розміру дивідендних виплат з їх збільшенням у конкретні періоди
7.	Розмір залучених коштів	Високі значення	Активізація фінансово-господарської діяльності за умов зростання вартості капіталовкладень
		Низькі значення	Ведення політики сталого розвитку на принципах консерватизму
8.	Ступінь розиків	Ризиковано	Проблематика залучення додаткових джерел фінансування
			Проблеми у системі менеджменту
		Малоризиковано	Підвищення інвестиційної привабливості
			Підвищення показників мобільності у системі управління власним капіталом

Джерело: побудовано на основі проведеного дослідження

фінансових потоків та розподіл власного капіталу. Отримані у ході аналізу дані використовуються менеджментом підприємства при подальшому стратегічному плануванні фінансової та економічної діяльності.

У ході проведення дослідження нами визначено фактори, які впливають на формування та ефективність реалізації системи фінансового менеджменту, визначено умови, критерії та результати її впровадження (табл. 1). Провівши аналіз даних табл. 1, можна сказати, що формування ефективної системи фінансового менеджменту на основі використання даних факторного аналізу має проводитися з урахуванням таких вимог: 1) чинники, що вінесено до системи фінансового менеджменту, повинні володіти конкретними значеннями та бути реальними; 2) повинен спостерігатися причинно-наслідковий зв'язок між чинниками та досліджуваними показниками; 3) система повинна забезпечувати значення впливу окремо взятого фактора на загальний результат.

Відбір та аналіз факторних показників передбачає використання в якості результативної ознаки показника прибутковості власного капіталу, який визначається за допомогою коефіцієнтів рентабельності, що характеризують прибутковість накопиченого та інвестованого капіталу. Це є своєрідною вершиною піраміди ефективності роботи підприємства (рис. 1), оскільки основними його цілями є збільшення власного капіталу, а метою — отримання прибітку.

Разом з тим, слід зауважити, що при розробці піраміди фінансового менеджменту слід враховувати ключові принципи інноваційного управління, реінжинірингу, бухгалтерського обліку та оптимізації діяльності, які передбачають проведення конкретних управлінських дій та заходів. Під терміном «проведення конкретних дій та заходів» слід розуміти всі операції, що використовує менеджмент підприємства для зростання рентабельності власного капіталу як основного показника ефективності управління фінансами.

На рис. 1 у піраміді концептуальної стратегії за чотирма рівнями позначається структура підприємства, що забезпечує комунікаційні процеси, які є необхідними для прийняття управлінських рішень на різних етапах реалізації процесу фінансового менеджменту. За допомогою цілей і показників взаємопов'язується стратегія підприємства з його оперативно-плановою діяльністю, оскільки цілі, які ставить керівництво, виходять зверху, а показники, що відображають ступінь виконання цілей, компонуються і перенаправляються знизу догори. Верхній рівень піраміди формує загальні управлінські процеси, у яких визначено ідеологічну основу стратегічного розвитку підприємства — місію. Другий рівень передбачає заходи із форму-

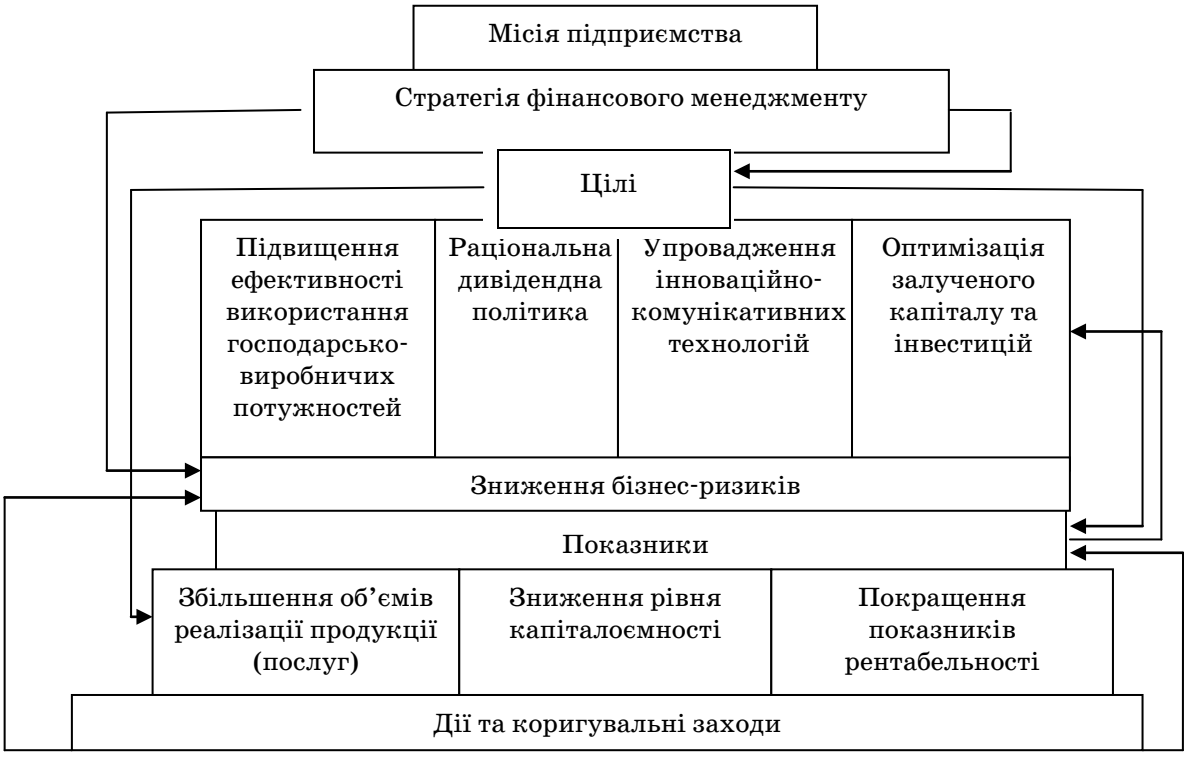


Рис. 1. Схема пірамідальної стратегії фінансового менеджменту

Джерело: побудовано на основі проведеного дослідження

вання ефективної фінансової стратегії, оскільки стратегічні цілі відділів (підрозділів) підприємства конкретизуються залежно від певного ринку і його фінансових показників. Третій — організаційний — містить ряд мікронапрямків фінансової діяльності та інтегрується у роботу декількох відділів (підрозділів) підприємства. Цілі і функції на четвертому рівні піраміди покликані оптимізувати структуру і вартість капіталу, раціоналізувати дивідендну політику та стати сполучною ланкою між верхніми і нижніми рівнями піраміди. Також зауважимо, що нижня частина піраміди слугує для розробки коригувальних заходів фінансової діяльності, а верхня частина містить фінансові оцінки, які необхідні для побудови ефективної фінансової стратегії на довгострокову перспективу.

Необхідність інтеграції системи фінансових показників передбачає тісний зв'язок оперативних оцінок з нижніх рівнів і фінансових оцінок з верхніх. Тому основою пірамідальної стратегії фінансового менеджменту можна вважати встановлення взаємозв'язків між загальною фінансовою стратегією та основними якісними показниками фінансової діяльності підприємства. Такий підхід дасть змогу менеджменту підприємства оптимізувати джерела фінансування при управлінні власним капіталом. При цьому слід зазначити, що в основі оптимізації лежить використання факторного аналізу, за допомогою якого визначаються ключові показники величини власного капіталу та фінансової спроможності підприємства.

Висновки. Динамічні зміни в економіці породжують потребу в аналізі стратегічних цілей та удосконаленні стратегічного управління підприємством з метою стабілізації фінансових показників діяльності. Ефективне стратегічне управління та реалізація ключових цілей підприємства значною мірою залежить від рівня розвитку ситеми фінансового менеджменту.

На основі проведеного аналізу теоретико-практичного інструментарію щодо формування ефективної системи фінансового менеджменту можна констатувати той факт, що менеджмент підприємства повинен будувати піраміду ефективного управління фінансами на основі удосконалення стратегії використання власного капіталу та оптимізації фінансових можливостей. Дана стратегія заснована на інтеграції, оновленні та удосконаленні існуючої системи фінансового менеджменту і передбачає залучення менеджерів та адміністративного персоналу підприємства у процес прийняття рішень щодо впровадження інноваційних форм управління власним капіталом та фінансовими потоками. Також слід зауважити, що даний процес вимагає постійного контролю, та, у разі виникнення кризових ситуацій, швидких коригувальних дій з боку керівництва.

Література

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Москва: Финансы и статистика, 2001. 511 с.

2. Хорн ван Дж., Вахович Дж. Основы финансового менеджмента. Москва: Вильямс, 2008. 1232 с.

3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Киев: Ника-центр, 2011. 1330 с.

4. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент. Київ: Знання, 2013. 375 с.

5. Шишова Ю. Г. Трансформація системи фінансового менеджменту на підприємстві: нові завдання та вимоги // Економічний простір, 2012. № 68. С. 290–300.

6. Саприкіна Л. М., Шипіл К. І. Діагностика фінансового стану підприємства як основа забезпечення його економічної безпеки // Ефективна економіка, 2012. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1577

7. Островська Г. Й. Управління вартістю вертикально-інтегрованих підприємств нафтогазової промисловості: дис.к.е.н.: 08.00.04 Тернопіль // Тернопільський національний економічний університет, 2008. 249 с.

8. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економічна діагностика. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 307 с.

9. Гершун А., Горский М. Технология сбалансированного управления. Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 416 с.

10. Шуба А. Е. Теоретико-методологические проблемы становления корпоративного управления в Украине // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна, 2001. № 535. С. 62–65.

11. Чернега О. М. Розробка збалансованої системи показників управління підприємством // Вісник соціально-економічних досліджень, 2007. № 29. С. 224–228.

12. Степанюк Н. А. Ефективність застосування принципів фінансового менеджменту в управлінні підприємством // Вісник соціально-економічних досліджень, 2013. Вип. 3 (50). Ч. 2. С. 90–95.

13. Омелянович Л. О., Хістєва О. В., Чайковська О. В., Зєрова О. М. Фінансовий менеджмент. Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. 209 с.

References

1. Balabanov I. T. Osnovy finansovogo menedzhmenta. Moskva: Finansy i statistika, 2001. 511 s.
2. Horn van Dzh., Vahovich Dzh. Osnovy finansovogo menedzhmenta. Moskva: Vil'jams, 2008. 1232 s.
3. Blank I. A. Osnovy finansovogo menedzhmenta. Kiev: Nika-centr, 2011. 1330 s.
4. Sheludjko V. M. Finansovyj menedzhment. Kyjiv: Znannja, 2013. 375 s.
5. Shyshova Ju. Gh. Transformacija systemy finansovogho menedzhmentu na pidpryjemstvi: novi zavdannja ta vymoghy // Ekonomichnyj prostir, 2012. # 68. S. 290–300.
6. Saprykina L. M., Shypil K. I. Diaghnostyka finansovogho stanu pidpryjemstva jak osnova zabezpechennja jogho ekonomichnoji bezpeky // Efektyvna ekonomika, 2012. # 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1577
7. Ostrovsjka Gh. J. Upravlinnja vartistju vertykaljno-integhrovanykh pidpryjemstv naftoghazovoji promyslovosti: dys. k.e.n.: 08.00.04 Ternopilj, Ternopiljsjkyj nacionaljnyj ekonomichnyj universytet, 2008. 249 s.
8. Ghetjman O. O., Shapoval V. M. Ekonomichna diaghnostyka. Kyjiv: Centr navchaljnoji literatury, 2007. 307 s.
9. Gershun A., Gorskij M. Tehnologija sbalansirovannogo upravlenija. Moskva: ZAO «Olimp-Biznes», 2005. 416 s.
10. Shuba A. E. Teoretiko-metodologicheskie problemy stanovlennja korporativnogo upravlenija v Ukraine // Visnyk Kharkivsjkogho nacionaljnogho universytetu im. V. N. Karazina, 2001. #535. S. 62–65.
11. Chernegha O. M. Rozrobka zbalansovanoji systemy pokaznykiv upravlinnja pidpryjemstvom // Visnyk socialjno-ekonomichnykh doslidzhenj, 2007. # 29. S. 224–228.
12. Stepaniuk N. A. Efektyvnist zastosuvannia pryntsypiv finansovoho menedzhmentu v upravlinni pidpryiemstvom // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen, 2013. Vol. 3(50), # 2. S. 90–95.
13. Omelianovych L. O., Khistieva O. V., Chaikovska O. V., Zierova O. M. Finansovyi menedzhment. Donetsk: DonDUET, 2006. 209 s.

УДК 65.01

Прохоренко Олена Вікторівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та оподаткування
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
Прохоренко Елена Викторовна
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента и налогообложения
Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»
Prokhorenko Olena
PhD (Candidate of Economic Sciences)
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»
ORCID: 0000-0001-7069-1431

Алєксєєва Ірина Сергіївна
студентка кафедри менеджменту та оподаткування
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
Алексеева Ирина Сергеевна
студентка кафедры менеджмента и налогообложения
Национального технического университета
«Харьковский политехнический институт»
Alieksieieva Iryna
Student of the
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-1-6868

ВПЛИВ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ (СУЯ) НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА (СМК) НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

THE INFLUENCE OF TOTAL QUALITY MANAGEMENT (TQM) ON THE COMPETITIVENESS OF THE CONFECTIONERY INDUSTRY ENTERPRISES

Анотація. *Сучасне трактування поняття якості продукції виходить за межі суто технічних характеристик продукції, що виробляється, а стає дедалі більше наближеним до поняття конкурентоспроможності. На користь такого підходу свідчить низка міжнародних стандартів серії ISO. В статті розглянуто основні аспекти стандарту ISO 9001:2015 та ефект, до якого приводить запровадження системи управління якістю (СУЯ). Серед таких скорочення зайвих витрат ресурсів, збільшення кола клієнтів, зростання обсягів продажів, зменшення ризиків хибних рішень, ризиків залежності від окремих працівників тощо.*

Запровадження СУЯ є потенціалом для отримання суттєвих ефектів, які складають основу конкурентоспроможності підприємства. В статті обґрунтоване положення про поділ показників конкурентоспроможності на «зовнішні» або очевидні, та «внутрішні» або приховані, та наведений перелік таких показників. Відповідно, документальне визнання системи управління якістю організації шляхом сертифікації спрямовано на підвищення «зовнішніх» показників конкурентоспроможності, а саме імідж, довіру до бренду, прихильність споживачів і контрагентів тощо. В статті продемонстровано зв'язок між аспектами СУЯ, очікуваними ефектами та показниками конкурентоспроможності. Унаочнено, що глибоке запровадження СУЯ дає змогу підвищити «внутрішні» або приховані характеристики конкурентоспроможності: ступінь задоволення індивідуальних потреб, фінансові характеристики, рівень інноваційності, продуктивність праці тощо.

В статті наводяться результати досліджень на прикладі оцінки конкурентоспроможності низки українських підприємств кондитерської промисловості. Застосовано матричний метод та побудова багатокутнику конкурентоспроможності. Унаочнено вплив запровадження СУЯ на конкурентоспроможність через зростання групи показників і забезпечення розвитку та зміцнення ринкових позицій харківської компанії «Солодкий світ Shoud'e».

Ключові слова: *система управління якістю (СУЯ), конкурентоспроможність, показники конкурентоспроможності, багатокутник конкурентоспроможності.*

Аннотация. *Современная трактовка понятия качества продукции выходит за рамки технических характеристик производимой продукции, а становится все более приближенным к понятию конкурентоспособности. В пользу такого подхода свидетельствует ряд международных стандартов серии ISO. В статье рассмотрены основные аспекты стандарта ISO 9001: 2015 и эффекты, к которым приводит внедрение системы менеджмента качества (СМК), в частности: сокращение лишних затрат ресурсов, увеличение круга клиентов, рост объемов продаж, уменьшение рисков ошибочных решений, рисков зависимости от отдельных работников и т.д.*

Внедрение СМК является потенциалом для получения существенных эффектов, которые составляют основу конкурентоспособности предприятия. В статье обосновано положение о разделении показателей конкурентоспособности на «внешние» или очевидные, и «внутренние» или скрытые, и приведен перечень таких показателей. Соответственно, документальное признание системы менеджмента качества организации путем сертификации направлено на повышение «внешних» показателей конкурентоспособности, таких как имидж, доверие к бренду, приверженность потребителей и контрагентов и т.д. В статье продемонстрировано связь между аспектами СМК, ожидаемыми эффектами и показателями конкурентоспособности. Наглядно показано, что глубокое введение СМК позволяет повысить «внутренние» или скрытые характеристики конкурентоспособности: степень удовлетворения индивидуальных потребностей, финансовые характеристики, уровень инновационности, производительности труда и другие.

В статье приводятся результаты исследований на примере оценки конкурентоспособности украинских предприятий кондитерской промышленности. Использован матричный метод и построение многоугольника конкурентоспособнсти. Наглядно показано влияние введения СМК на конкурентоспособность вследствие повышения значений группы показателей, развития и укрепления рыночных позиций харьковской компании «Сладкий мир Shoud'e».

Ключевые слова: *система менеджмента качества (СМК), конкурентоспособность, показатели конкурентоспособности, многоугольник конкурентоспособности.*

Summary. *The modern interpretation of the product quality concept goes beyond just technical characteristics of manufactured products and is becoming closer to the concept of competitiveness. This approach is supported by a number of international ISO series standards. The main aspects of the ISO 9001: 2015 standard, and the effect of the total quality management (TQM) implementation are considered in this article. Namely, effect of TQM implementation includes reducing unnecessary resource costs, increasing the number of customers, sales growing, reducing the risk of wrong decisions, the risk of dependence on individual employees, and more.*

The introduction of TQM is the potential to obtain significant effects that form the basis of enterprise competitiveness. The article substantiates the division of competitiveness indicators into «external» or obvious, and «internal» or hidden, and provides a list of such indicators. Respectively, the official recognition of the organization's total quality management through certification is aimed at improving the «external» indicators of competitiveness, such as image, brand loyalty, the commitment of consumers and contractors, and more. The article demonstrates the relationship between TQM aspects, expected effects, and competitiveness indicators. It was visualized that the deep implementation of TQM allows increasing the «internal» or hidden characteristics of competitiveness, namely the satisfaction degree of individual needs, financial characteristics, level of innovativeness, productivity, etc.

The article presents the research results that are based on the example of competitiveness evaluating of Ukrainian confectionery enterprises. The matrix method and the construction of the competitiveness polygon were used. The impact of the TQM implementation on the competitiveness through the growth of a group of indicators and ensuring the development and strengthening of market positions of the Kharkiv company «Sweet World Shoud'e» was noted.

Key words: *total quality management (TQM), competitiveness, competitiveness indicators, competitiveness polygon.*

Постановка проблеми. Останнім часом вимоги українських виробників щодо якості продуктів, що виробляються, наздогнали європейську практику. Серед зовнішніх і внутрішніх факторів, що спонукають українські підприємства до запровадження системи управління якістю (СУЯ), в першу чергу слід зазначити вимоги ринку в частині гарантій якості продукції. Такі тенденції притаманні здебільшого підприємствам харчової та фармацевтичної промисловості, а також в експорт-орієнтованих галузях, але спостерігається охоплення все більшої кількості вітчизняних підприємств.

Кондитерська промисловість України зазнає високого конкурентного тиску як внаслідок значної кількості вітчизняних виробників, так і внаслідок імпорту продукції провідних світових виробників. Саме тому питання запровадження СУЯ задля підвищення конкурентоспроможності набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему визначення системи управління якістю, принципи її використання, цілі та мету провадження в роботу підприємств та організації розглядали в своїх роботах такі науковці як Яблонський Дж.Р [1], Клименко Л. П. [2], Лебединець В. О. [3] та інші, багато досліджень присвячено оцінці конкурентоспроможності. Автори Алексеев С. Б. [4], Брінь П. В. [5], Закревська Л. М. [6], Лазаренко А. А. [7], Янковий О. Г. [8] доклали значного внеску в розвиток питань конкурентоспроможності підприємств. Проте на наш погляд, поза увагою залишається взаємозв'язок між СУЯ та конкурентоспроможністю підприємства взагалі та її певними показниками зокрема.

Мета статті полягає теоретичному обґрунтуванні та практичній реалізації впливу запровадження системи управління якістю на конкурентоспроможність підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній літературі поняття якості продукції трактується по-різному, як з позиції виробника, так і з позиції споживача. В першому випадку під якістю розуміється відповідність чітким вимірюваним значенням, що встановлені вищими органами управління галузі чи країни. У другому випадку під якістю розуміють скоріше відповідність вимогам споживача, можливість якнайкраще задовольнити його потреби [5]. При цьому щодо низки галузей (фармацевтична, харчова тощо) зберігаються встановлені органами влади вимоги щодо безпеки продукції.

На двозначність трактування поняття «якість» звертав увагу Джозеф Джуран [9], всесвітньо відомий американський вчений у галузі управління якістю. Перший аспект — це якість, орієнтована на споживача, вона визначається сукупністю тих властивостей, які спрямовані на задоволення його потреб і викликають бажання купити товар. Другий аспект пов'язаний з технічним рівнем виготовлення товару — дефектами і відмовами, що ускладнюють задоволення цих потреб і викликають необхідність в переробці товарів. На наш погляд, перше визначення в значній мірі співпадає з визначенням конкурентоспроможності продукції, а друге спрямоване на відповідність технічним вимогам.

Сучасна трактовка якості продукції регламентована міжнародними стандартами ISO серії 9000. Відповідно до підходу ISO, якість корелюється із поставленими до продукції споживчими ознаками й властивостями, Тому вважаємо некоректною або навіть дещо застарілою думку, яка ще має місце у вітчизняних організаціях, що управління якістю полягає лише у досягненні високого рівня технічних характеристик. Система управління якістю представляє собою сукупність організаційних структур, процесів і ресурсів, які забезпечують створення відповідного рівня продукції і послуг. Під відповідністю слід розуміти задоволення вимог споживачів та інших зацікавлених сторін (стейкхолдерів).

Міжнародний досвід комплексного управління якістю продукції став основою для створення стандартів якості ISO 9000, що були розроблені технічним комітетом ISO/ТК 176. В чинному стандарті ISO 9001:2015 [10] використано процесний підхід, елементами якого є цикл PDCA — «Plan-Do-Check-Act» («Плануй-Виконуй-Перевіряй-Дій») та ризик-орієнтоване мислення. Цикл PDCA допомагає організації бути впевненою у тому, що її процеси адекватно забезпечені ресурсами, керовані, та що можливості для поліпшування визначено та реалізовано. Ризик-орієнтоване мислення дає змогу організації визначати чинники, які можуть спричиняти відхилення її процесів від запланованих результатів, щоб установлювати запобіжні заходи контролю для унайменшення негативних впливів і якнайбільшого використання можливостей.

За версією стандарту, принципи управління якістю є такими:

- орієнтація на замовника, тобто рівень якості продукції чи послуг має в першу чергу задовольнити замовника (споживача);
- лідерство, тобто провідна роль керівництва організації у запровадження СУЯ та забезпеченні її дієвості;
- задіяність персоналу означає важливість розуміння працівниками процесів, що ними виконуються та зацікавленість персоналу у досягненні заданої результативності процесів;

– процесний підхід передбачає розподіл праці на процеси — ланцюжки операцій, які мають визначений «вхід» та «вихід», або результат;
– поліпшення означає прагнення удосконалити кожен процес в межах його виконання і таким чином підвищити результативності всієї системи в цілому;
– прийняття рішень на підставі фактичних даних, якими виступають зазвичай результати оцінки процесу, що мають бути вимірними;
– керування взаємовідносинами, або взаємоузгодження процесів для уникнення конфлікту цілей, а навпаки, досягненню синергетичного ефекту.

Останній принцип повертає до принципу лідерства — тобто знову наголошує на провідній ролі керівництва організації.

Основною метою запровадження системи управління якості (СУЯ) є безумовно, удосконалення якості продукції та послуг, що надаються, але ж, як було визначено раніше, якість вимірюються рівнем задоволеності замовника. Тож йдеться не тільки про технічні характеристики кінцевого продукту, а й про перелік властивостей продукту, рівень обслуговування, рівень довіри до організації, що постачає продукт тощо. Таким чином, запроваджуючи СУЯ, організація прагне не тільки вдосконалення продукту, але й удосконалення організації, самовдосконалення. Стандарт ISO 9001(поточна версія — 2015 року) набуває в цьому самовдосконаленні статусу «дорожньої карти», вказуючи напрями докладання зусиль. В таблиці 1 наведені ключові аспекти Стандарту ISO 9001:2015 та очікувані ефекти його запровадження.

Як видно з таблиці, запровадження СУЯ є потенціалом для отримання суттєвих ефектів, які складають основу конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоспроможність підприємства — показник завжди відносний, тобто він характеризує положення підприємства відносно його конкурентів. Серед методів оцінювання розрізняють: матричні методи; методи, засновані на оцінюванні конкурентоспроможності товару або послуги підприємства; методи, засновані на теорії ефективної конкуренції; комплексні методи.

Здебільшого, оцінка конкурентоспроможності підприємства представляє собою комплекс певних оцінок показників діяльності підприємства. При цьому різні автори вдаються до різних методів угруповань означених показників. Так, Брінь П. В. [5] обґрунтовує три групи: характеристики галузі (наприклад, рентабельність певного бізнесу); характеристики підприємства в цілому і характеристики певної продукції, або стратегічної зони господарювання, Закревська Л. М. [6] поділяє складові конкурентоспроможності підприємства на: конкурентоспроможність продукції; показники фінансової діяльності; характеристики збутової діяльності;

Таблиця 1

Ключові аспекти та ефекти запровадження положень Стандарту ISO 9001:2015

Ключові аспекти	Суть дії з запровадження	Очікувані ефекти
Процесний підхід	Визначення внеску кожного процесу в кінцевий результат. Висвітлює можливості поліпшення окремих процесів та їх ланок	Скорочення втрат від невідповідної продукції
Ризик-менеджмент	Висвітлення можливих негативних сценаріїв розвитку подій та розробити запобіжні дії або додаткові можливості	Скорочення втрат від небажаних подій
Контекст організації	Коректне визначення кола зацікавлених осіб та відповідно, їх потреб і вимог	Скорочення втрат від рекламацій, збільшення кола клієнтів
Бізнес-планування	Урахування в планах процесів ризиків та інтересів визначених зацікавлених сторін. Чітке визначення «входів», «виходів» та ресурсів процесу. Більш коректне ресурсне забезпечення	Скорочення витрат часу, уникнення зайвих витрат ресурсів
Залучення працівників	Забезпечення можливості контролю якості на всіх ланках процесу. Підвищення мотивації.	Скорочення витрат ресурсів, збільшення кола клієнтів, обсягів продажів
Управління змінами	Знаходження нових можливостей поліпшення	Збільшення кола клієнтів, збільшення обсягів діяльності
Управління знаннями Управління задокументованою інформацією	Створення бази знань, накопичення інформації про відносини з зацікавленими сторонами, основа для бізнес-планування	Зменшення ризиків хибних рішень, ризиків залежності від окремих працівників

Джерело: авторська розробка

ефективність управління виробництвом; характеристики ділової співпраці з постачальниками сировини.

Кожна з цих груп може бути описана певним набором показників, в результаті чого складається комплексна оцінка. Дуже наочним методом демонстрації оцінювання конкурентоспроможності є т.з. «багатокутник конкурентоспроможності», або «сніжинка».

На наш погляд, досить простим і наочним є розподіл характеристик конкурентоспроможності підприємства на «зовнішні» та «внутрішні».

Під зовнішніми характеристиками будемо розуміти такі, що очевидні для споживача: якість як певні технічні, фізичні, органолептичні тощо характеристики продукту, зовнішній вигляд або пакування продукту, ступінь індивідуальності або ексклюзивності продукту, його ціна. До цієї ж групи належать іміджеві характеристики підприємства, його ринкова частка та активність у просуванні. До внутрішніх маємо віднести неочевидні або приховані для споживачів характеристики: рівень рентабельності підприємства, прибутковість та інші фінансові характеристики, рівень завантаження виробничих та складських потужностей, показники продуктивності праці, рівень інформатизації, рівень інноваційності (R&D) технологій тощо (рис. 1).

Оцінювання конкурентоспроможності досить часто обмежується зовнішніми показниками, проте повне ігнорування внутрішніх показників є, на наш погляд, некоректним. Так, наприклад, якщо метою оцінювання є обрання об'єкту для інвестування, внутрішні показники обов'язково мають бути прийнятими до уваги.

Система стандартів ISO передбачає процедуру підтвердження відповідності організації вимогам через сертифікацію. Відповідно, на міжнародному ринку наявність сертифіката ISO 9001:2015 стає запорукою надійного постачальника або контрагента. Це означає підвищення іміджу організації як в B2B, так і в B2C секторі, можливості розширення ринку, залучення нових клієнтів або посередників, привабливість для інвесторів або кредиторів тощо. Ці наслідки роблять внесок у «зовнішні» переваги конкурентоспроможності, і Сертифікат відповідності таким чином стає потужним інструментом підвищення конкурентоспроможності організації.

Втім переваги запровадження СУЯ не обмежуються лише зовнішніми характеристиками. Нажаль, не виключена практика, коли керівництво підприємства розглядає запровадження СУЯ лише як засіб одержання Сертифікату відповідності ISO. Запровадження СУЯ в такому випадку носить формальний характер і залишається лише «на папері»

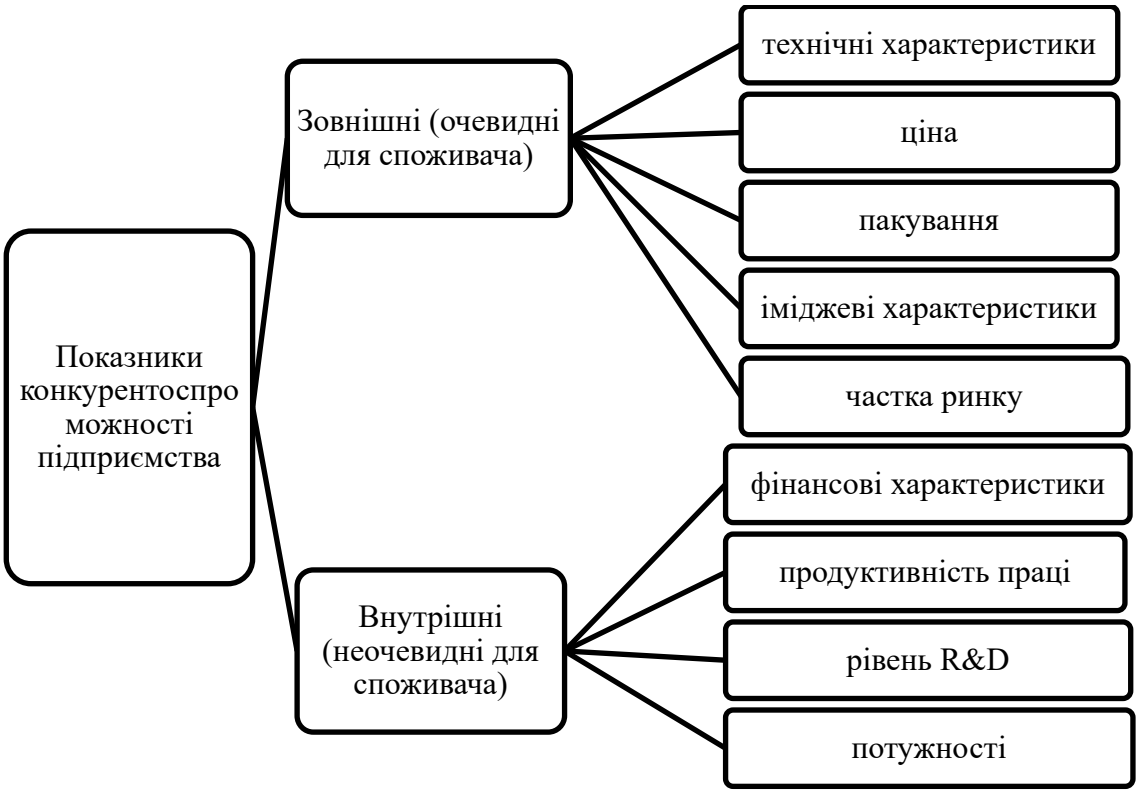


Рис. 1. Приклади внутрішніх та зовнішніх показників конкурентоспроможності

Джерело: авторська розробка

у вигляді документованих процедур. За таких ситуацій організація втрачає можливості одержати «внутрішні» конкурентні переваги.

Як було зазначено, впровадження СУЯ приводить не тільки до покращення продукції, а й сприяє оптимізації бізнес-процесів організації в цілому, приводить до збільшення продуктивності праці, зменшення ресурсозалежності та, як наслідок, до зниження собівартості продукції, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність підприємства. Крім того, наявність в Стандарті вимог щодо контролю системи якості зовнішніх постачальників спонукає організацію до більш тісного контакту з постачальниками сировини, напівфабрикатів чи супутніх послуг, «проникнення» в сферу якості постачальника, і таким чином, створення певного виду «штучної» інтеграції з постачальником, що заснована не на відносинах власності, проте на стійких договірних відносинах.

На основі результатів досліджень, викладених в попередніх розділах, наведемо зв'язок між ключовими аспектами СУЯ та показниками конкурентоспроможності підприємства (табл. 2).

В межах дослідження розглянуто конкурентоспроможність тридцяти підприємств, які представляють собою основних виробників кондитерських виробів в Україні. В якості методів оцінювання було обрано матричний метод та метод побудови багатокутника конкурентоспроможності.

Підприємства належать до однієї стратегічної групи, якщо вони відповідають хоча б одній із вимог: схожий асортимент продукції; однаковий тип вертикальної інтеграції; однакова пропозиція послуг; залучення одних і тих самих замовників; загалом схожа поведінка на ринку; однакові шляхи рекламування продукції; при виготовленні та подальшому обслуговуванні продуктів використовуються схожі технології; продукція розрахована на один і той самий сегмент покупців;

В якості параметрів для побудови карти стратегічних груп було використано розмір асортименту та рівень вертикальної інтеграції. За розміром асортименту всі компанії були розділені на три групи. До першої групи належать лише цукерки, до другої групи — солодощі, печиво та вафлі, а до третьої групи — солодощі, печиво, тістечка та пироги (рис. 2).

Визначено сім різних стратегічних груп, серед яких лише два виробники з повною інтеграцією, і вони обидва виробляють солодощі, печиво, тістечка

Таблиця 2

Взаємозв'язок ключових аспектів СУЯ та показників конкурентоспроможності підприємства

Ключові аспекти СУЯ	Очікувані ефекти	Зміна показника конкурентоспроможності
Процесний підхід	Скорочення втрат від невідповідної продукції Оптимізація ресурсів	Поліпшення технічних характеристик продукту Якість обслуговування Покращення фінансових характеристик підприємства Оптимізація потужностей Зростання продуктивності праці
Ризик-менеджмент	Скорочення втрат від небажаних подій	Покращення фінансових характеристик підприємства
Контекст організації	Скорочення втрат від рекламацій, збільшення кола клієнтів	Підвищення ступеню індивідуальності продукту, Зростання ринкової частки
Бізнес-планування	Скорочення витрат часу, уникнення зайвих витрат ресурсів	Поліпшення вигляду, пакування, Підвищення активності у просуванні (кількість реклами), Оптимізація потужностей
Залучення працівників	Скорочення зайвих витрат ресурсів, збільшення кола клієнтів	Поліпшення технічних характеристик продукту, вигляд, пакування, ступінь індивідуальності Зростання частки ринку
Управління змінами	Збільшення кола клієнтів, збільшення обсягів діяльності	Зростання ринкової частки Оптимізація потужностей
Управління знаннями	Зменшення ризиків хибних рішень, ризиків залежності від окремих працівників	Рівень інформатизації Рівень інноваційності (R&D) технологій унікальність пропозиції
Управління постачальниками	Зниження втрат від браку та рекламацій, розширення кола клієнтів	Зростання ступеню інтеграції
Сертифікат визнання	Підтвердження високого статусу організації	Зростання іміджевої характеристики, лояльності до бренду

Джерело: авторська розробка

Рівень вертикальної інтеграції				
	Повна			1
	Пряма	2		
	Зворотна	3	4	
	Відсутня	5	6	7
		Цукерки	Солодощі, печиво та вафлі	Солодощі, печиво, тістечка пироги
		Асортимент		

Рис. 2. Карта стратегічних груп кондитерської галузі

Джерело: авторська розробка

та пироги. Shoud'e представляє пряму інтеграційну групу, а АВК, Mondelez та Львівська майстерня шоколаду — зворотну. 24 компанії взагалі не реалізовують інтеграцію і представляють 3 групи.

До групи 1 ввійшли компанії Roshen, Бісквіт-шоколад. Група 2 представляє — Солодкий світ Shoud'e. Група 3 — концерн АВК. Група 4 — Mondelez, Львівська шоколадна майстерня. Група 5 — Корона, Millenium, Dominik, Malbi Foods, Tri-Star, Злата, Choco boom. Група 6 — KONTI, Світоч, Житомирські ласощі, Кріоліт-Дніпро, Лісова казка, Стріла, Херсонська кондитерська фабрика, Хмельницька кондитерська фабрика, Полюс. Група 7 —Квітень, Жако, Ромни-кондитер, Лукас, Солодка планета, Пан Марципан, Запорізька кондитерська фабрика, Delicia.

Компанія «Солодкий світ Shoud'e» (м. Харків) позиціонує себе як виробника елітних шоколадних виробів, тож буде доцільно порівняти їх з лідерами ринку, а саме з «Рошен» та «АВК». Для порівняння побудовано багатокутник конкурентоспроможності цих трьох підприємств, використано такі характеристики: асортимент; ціна; зовнішній вигляд; термін придатності продукції; смак шоколаду; кількість реклами; унікальність пропозиції; обізнаність

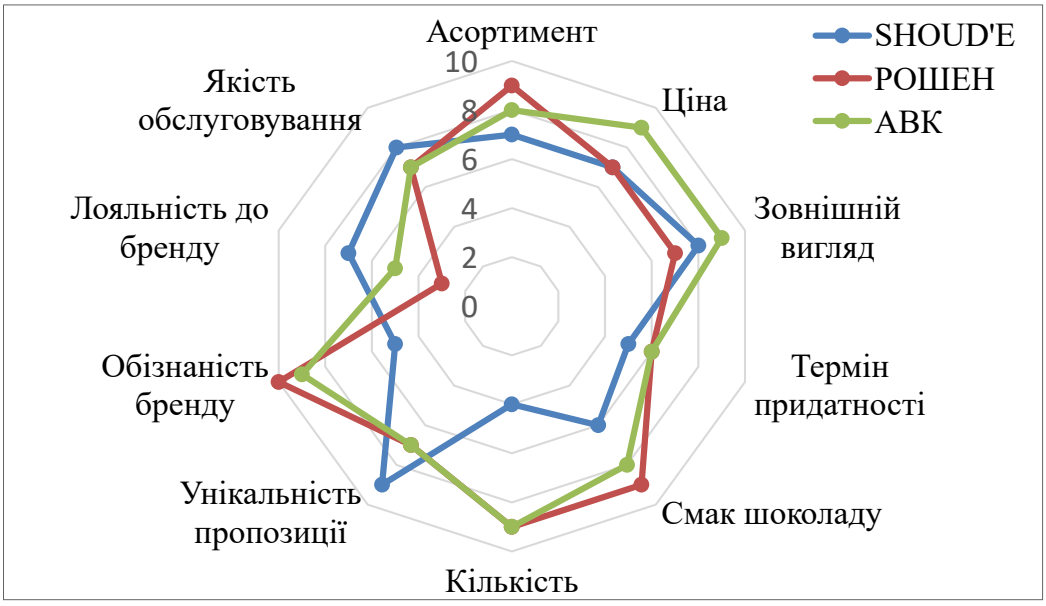


Рис. 3. Багатокутник конкурентоспроможності АВК, Рошен, Shoud'e

Джерело: авторська розробка

бренду; лояльність до бренду; якість обслуговування. Оцінювання було проведено за 10-бальною шкалою експертним методом (анкетування). Результати наведені на рисунку 3.

Як бачимо з рисунку, «Shoud'e» за багатьма показниками поступається «АВК» та «Рошен». Проте компанія виграє за параметрами «унікальність пропозиції», оскільки пропонує своїм споживачам цікавий вибір шоколадних фігур на будь який смак, що робить їх більш привабливими за інших представників, «якість обслуговування» за рахунок мережі фірмових роздрібних точок, та «лояльність до бренду», що очевидно є наслідком успішних маркетингових комунікацій підприємства.

Спрогнозуємо зміну конкурентоспроможності Shoud'e після впровадження СУЯ. В цій роботі нами використані результати опитування клієнтів підприємства, тож, на жаль, не наведена оцінка низки «внутрішніх» показників, і картина не є повною. Але навіть за даними обмеженнями прогнозні результати є досить наочними.

Ризик-орієнтоване мислення дасть змогу Shoud'e визначати чинники, які можуть спричиняти відхилення процесів та системи управління якістю від запланованих результатів, що в свою чергу, дасть можливість установлювати запобіжні заходи контролю для унайменшення негативних впливів і якнайбільшого використання можливостей, у міру їх виникнення.

Процесний підхід дасть змогу покращити зовнішній вигляд (як результат підвищення результативності процесу продажів та уникнення неналежного пакування або псування упаковки) та якість обслуговування.

Управління знаннями через R&D очікувано вплине на технічні характеристики продукції (смак шоколаду та терміни зберігання). Підприємство отримає можливість розвинути свою унікальність і запропонувати ще більше цікавої продукції, тим самим збільшить асортимент. Управління постачальниками зміцнить позиції убік зворотної вертикальної інтеграції, а визначення контексту організації приведе до кращого розуміння клієнтів та зміцнення прямої інтеграції.

Підтвердження відповідності Стандарту і одержання сертифікату ISO 9001:2015 значно зміцнить іміджеві характеристики та підвищить лояльність до бренду.

Продемонструємо вплив цих змін на конкурентоспроможність Shoud'e за допомогою розміщення на карті стратегічних груп (рис. 4.).

Також зміниться положення компанії відносно АВК та Рошен у багатокутнику конкурентоспроможності (рис. 5).

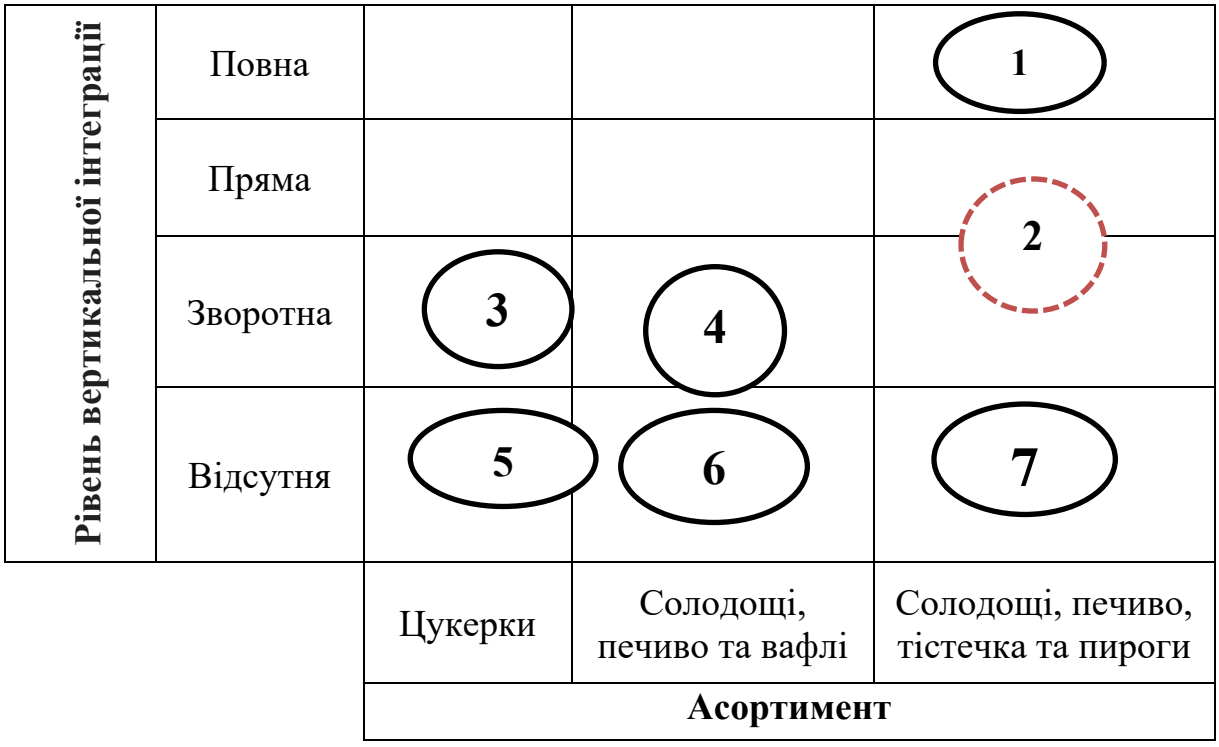


Рис. 4. Зміна положення компанії «Солодкий світ Shoud'e» (група 2) на карті стратегічних груп кондитерської галузі

Джерело: авторська розробка

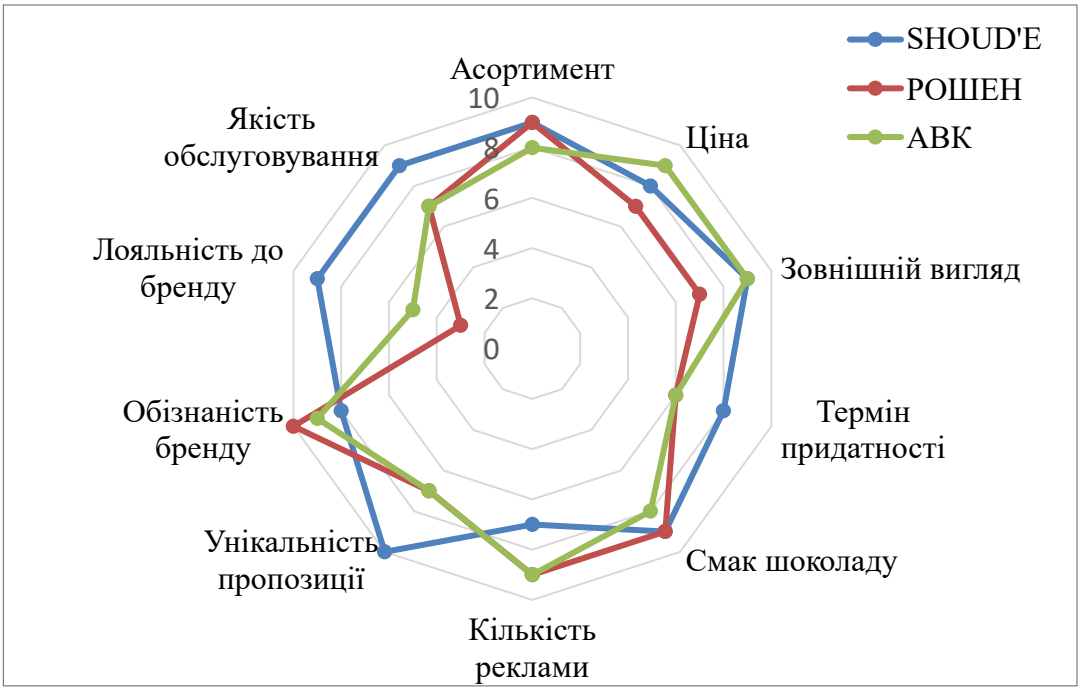


Рис. 5. Зміна стану «Солодкий світ Shoud'e» на багатокутнику конкурентоспроможності порівняно з «АВК» і «Рошен»

Джерело: авторська розробка

З рисунків видно, що конкурентоспроможність підприємства демонструє зростання. І якщо наявність документального підтвердження сприяє підвищенню «зовнішніх» показників конкурентоспроможності, реальне запровадження положень СУЯ зміцнює компанію також із середини, і як наслідок, підвищує конкурентоспроможність й по «внутрішнім» характеристикам.

Висновки. Сучасне трактування поняття якості продукції та послуг суттєво наближається до поняття конкурентоспроможності продукції, оскільки виходить за межі суто технічних характеристик. Конкурентоспроможність продукції є складовою конкурентоспроможності підприємства. Остання, в свою чергу, може бути описана низкою «зовнішніх» та «внутрішніх» характеристик.

Запровадження СУЯ та одержання сертифікату відповідності вимогам Стандарту ISO 9001:2015 дає змогу суттєво підвищити в першу чергу «зовнішні» характеристики конкурентоспроможності підприємства — імідж, довіру до бренду, прихильність споживачів і контрагентів тощо.

Глибина ступеню дійсного запровадження СУЯ дає змогу підвищити «внутрішні» або приховані характеристики конкурентоспроможності: ступінь задоволення індивідуальних потреб, фінансові характеристики, рівень інноваційності, продуктивність праці тощо.

Проведене дослідження на прикладі оцінки конкурентоспроможності українських підприємств кондитерської промисловості унаочнило вплив запровадження СУЯ на конкурентоспроможність, продемонструвавши зростання групи показників і забезпечення розвитку та удосконалення, швидке і точне реагування на зміну попиту та уподобань споживачів, відповідність виробництва вимогам екологічності, безпечності, а також зміцнення взаємозв'язків зовні і в середині підприємства.

Література

1. Jablonski Joseph R. Implementing TQM. 2nd ed. Technical Management Consortium, Inc., 1992.

2. Клименко Л. П. Метрологія, стандартизація та управління якістю / Л. П. Клименко, Л. В. Пізінцалі, Н. І. Александровська, В. Д. Євдокимов. Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. 243 с.

3. Лебединець В. О. Реформування організаційної структури підприємства з виробництва лікарських засобів при впровадженні системи управління якістю / В. О. Лебединець // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. 2014. № . 5. С. 35–40.

4. Алексеев С. Б. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 191: В 4 т. Том ІІ. Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. С. 614–619.

5. Брінь П. В. Оцінка конкурентоспроможності стратегічної зони господарювання диверсифікованого підприємства / П. В. Брінь, О. В. Прохоренко, М. С. Васильченко // Збірник наукових праць Приазовський економічний вісник. 2018. Вип. 6(11). С. 103–108.

6. Закревська Л. М. Оцінка конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 195: В 4 т. Том ІІ. Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. С. 503–514.

7. Лазаренко А. А. Методи оцінки конкурентоспроможності / А. А. Лазаренко. Текст: безпосередній // Молодий вчений. 2014. № 1 (60). С. 374–377. URL: https://moluch.ru/archive/60/8754/ (дата звернення: 31.01.2021).

8. Янковий О. Г. Конкурентоспроможність підприємства як латентна ознака // Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств: монографія / за загальною редакцією професора О. Г. Янкового. Одеса, Атлант, 2017. 514 с.

9. Juran J. M., & Godfrey, A. B. The quality control process /Joseph M. Juran (Co-ed.) // Jurans quality handbook. 5ª ed. Nova Iorque: Mcgraw-Hill, 1998. PP. 4–8.

10. Системи управління якістю. Вимоги: ДСТУ ISO 9001:2015 [Чинний з 2016-02-15]. К.: УкрНДНЦ, 2016. 22 с. (Національний стандарт України).

11. Левицька А. О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації // Формування ринкових відносин в Україні, 2014. № 1(152). С. 138–142.

References

1. Jablonski Joseph R. Implementing TQM. 2nd ed. Technical Management Consortium, Inc., 1992.

2. Klymenko L. P. Metrologhija, standartyzacija ta upravlinnja jakistju / L. P. Klymenko, L. V. Pizincali, N. I. Aleksandrovsjka, V. D. Jevdokymov. Mykolajiv: Vyd-vo ChDU im. Petra Moghyly, 2011. 243 s.

3. Lebedynecj V. O. Reformuvannja orghanizacijnoji struktury pidpryjemstva z vyrobnyctva likarsjkykh zasobiv pry vprovadzhenni systemy upravlinnja jakistju / V. O. Lebedynecj // Upravlinnja, ekonomika ta zabezpechennja jakosti v farmaciji. 2014. #. 5. S. 35–40.

4. Alekseev S. B. Teoretycheskye aspekty konkurentosposobnosty predpryjatyj // Ekonomika: problemy teoriji ta praktyky. Zbirnyk naukovykh pracj. Vypusk 191: V 4 t. Tom II. Dnipropetrovsjk: DNU, 2004. S. 614–619.

5. Brinj P. V. Ocinka konkurentospromozhnosti strateghichnoji zony ghospodarjuvannja dyversyfikovanogho pidpryjemstva / P. V. Brinj, O. V. Prokhorenko, M. S. Vasyljchenko // Zbirnyk naukovykh pracj Pryazovsjkyj ekonomichnyj visnyk. 2018. Vyp. 6(11). S. 103–108.

6. Zakrevsjka L. M. Ocinka konkurentospromozhnosti pidpryjemstv kondytersjkoji promyslovosti // Ekonomika: problemy teoriji ta praktyky. Zbirnyk naukovykh pracj. Vypusk 195: V 4 t. Tom II. Dnipropetrovsjk: DNU, 2004. S. 503–514.

7. Lazarenko A. A. Metody ocinky konkurentospromozhnosti / A. A. Lazarenko. Tekst: bezposerednij // Molodyj vchenyj. 2014. # 1 (60). S. 374–377. URL: https://moluch.ru/archive/60/8754/ (data zvernennja: 31.01.2021).

8. Jankovyj O. Gh. Konkurentospromozhnistj pidpryjemstva jak latentna oznaka // Teoretychni, metodologhichni ta praktychni aspekty konkurentospromozhnosti pidpryjemstv: monoghrafija / za zaghaljnoju redakcijeju profesora O. Gh. Jankovogho. Odesa, Atlant, 2017. 514 s.

9. Juran J. M., & Godfrey, A. B. The quality control process /Joseph M. Juran (Co-ed.) // Jurans quality handbook. 5ª ed. Nova Iorque: Mcgraw-Hill, 1998. PR. 4–8.

10. Systemy upravlinnja jakistju. Vymoghy: DSTU ISO 9001:2015 [Chynnyj z 2016-02-15]. K.: UkrNDNC, 2016. 22 s. (Nacionaljnyj standart Ukrajiny).

11. Levycjka A. O. Metody ocinky konkurentospromozhnosti pidpryjemstva: vitchyznjani ta zakordonni pidkhody do klasyfikaciji // Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukrajini, 2014. #1(152). S. 138–142.

УДК 658.3

Шевчук Євген Васильович
старший викладач кафедри менеджменту
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Шевчук Евгений Васильевич
старший преподаватель кафедры менеджмента
Киевский национальный экономический университет имена Вадима Гетьмана
Shevchuk Yevhen
Senior Lecturer of the Department of Management
Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-1-6804

РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ОРГАНІВ УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМ ТОВАРИСТВОМ

РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ АКЦИОНЕРНЫМ ОБЩЕСТВОМ

INFORMATION DISCLOSURE AS A PREREQUISITE FOR EFFECTIVE INTERACTION OF THE MANAGEMENT BODIES OF A STOCK COMPANY

Анотація. *В статті проаналізовано загальний стан розкриття інформації як передумови ефективної взаємодії органів управління акціонерними товариствами. Виділені окремі види інформації, які необхідно розкривати подібним компаніям: про фінансову звітність та результати діяльності акціонерного товариства, про акціонерів, які володіють 10 відсотками та більше статутного капіталу акціонерного товариства, про склад органів управління товариства, про статут та внутрішні документи, про протоколи загальних зборів акціонерів, про розміри винагороди посадових осіб. Визначені можливі варіанти розкриття інформації, які доступні акціонерним товариствам: розповсюдження інформації на загальних зборах, оприлюднення її в загальнодоступній інформаційній базі даних, представлення інформації для ознайомлення безпосередньо в акціонерному товаристві, надання копій документів на запит акціонера або розміщення на власній інтернет-сторінці.*

При розкритті інформації виокремленні позитивні тенденції, щодо оприлюднення даних, про акціонерів, які володіють 10 відсотками та більше статутного капіталу акціонерного товариства і про склад органів управління товариства, а серед негативних – про статут та внутрішні документи, про протоколи загальних зборів акціонерів та про розміри винагороди посадових осіб. Також відмічено, що у 2019 році всіма акціонерними товариствами досягнуто максимальної відкритості у розкритті інформації, щодо акціонерів, які володіють 10 відсотками і більше статутного капіталу та складу органів управління товариства, шляхом оприлюднення інформації на власних інтернет-сторінках.

На основі аналізу варіантів розкриття інформації виділено дві протилежні тенденції – зменшення видів та обсягу інформації, що розповсюджується на загальних зборах та збільшення частки компаній, які для цього використовують власні інтернет – сторінки.

В результаті дослідження виявлені такі суттєві проблеми в розкритті інформації: значна складність в отриманні інформації про винагороду посадових осіб, суттєве зменшення частки компаній, які ведуть власний облік відповідно до міжнародних стандартів та збільшення частки компаній, які не залучають незалежного аудитора до перевірки власної діяльності та звітності.

На основі викладеного матеріалу робиться висновок про поступове погіршення доступу до інформації та ускладнення процесів взаємодії органів управління.

Ключові слова: *інформація, розкриття інформації, акціонерне товариство, взаємодія органів управління, звітність.*

Анотация. В статье проанализировано общее состояние раскрытия информации как предпосылки эффективного взаимодействия органов управления акционерным обществом. Выделены отдельные виды информации, которые необходимо раскрывать подобным компаниям: о финансовой отчетности и результатах деятельности акционерного общества, об акционерах, которые владеют 10 процентами и более уставного капитала акционерного общества, о составе органов управления общества, об уставе и внутренних документах, о протоколах общих собраний акционеров, о размерах вознаграждения должностных лиц. Определены возможные варианты раскрытия информации, которые доступны акционерным обществам: распространение информации на общем собрании, обнародование ее в общедоступной информационной базе данных, представление информации для ознакомления непосредственно в акционерном обществе, предоставление копий документов по запросу акционера либо на собственной интернет-странице. При раскрытии информации выделены положительные тенденции, относительно обнародования данных про акционеров, владеющих 10 процентами и более уставного капитала акционерного общества и о составе органов управления общества, а среди отрицательных – об уставе и внутренних документах, о протоколах общего собрания акционеров и о размерах вознаграждения должностных лиц. Также отмечено, что в 2019 году всеми акционерными обществами достигнуто максимальной открытости в раскрытии информации, про акционеров, владеющих 10 процентами и более уставного капитала и составе органов управления акционерного общества, путем обнародования информации на собственных интернет-страницах. На основе анализа вариантов раскрытия информации выделены две противоположные тенденции – уменьшение видов и объема информации, распространяемой на общем собрании и увеличение доли компаний, которые для этого используют собственные интернет – страницы. В результате исследования выявлены следующие существенные проблемы в раскрытии информации: значительная сложность в получении информации о вознаграждении должностных лиц, существенное уменьшение доли компаний, которые ведут свой учет в соответствии с международными стандартами и увеличение доли компаний, которые не привлекают независимого аудитора для проверки собственной деятельности и отчетности. На основе изложенного материала делается вывод о постепенном ухудшении доступа к информации и усложнение процессов взаимодействия органов управления.

Ключевые слова: *информация, раскрытие информации, акционерное общество, взаимодействие органов управления, отчетность.*

Summary. *The article analyzes the general state of information disclosure as a prerequisite for effective interaction of management bodies of joint-stock companies. Specific types of information that need to be disclosed by such companies are defined: on financial statements and operating results of the joint-stock company, on shareholders who own 10 percent or more of the authorized capital of the company, on composition of the company's management bodies, on charter and internal documents, on minutes of general meeting of shareholders, on the amount of remuneration of officials. Possible options for information disclosure available to joint-stock companies are identified: dissemination of information at the general meeting, its publication in a public information database, posting information directly in the joint-stock company, providing copies of documents at the request of a shareholder or posting it on the company's website.*

When disclosing information, positive trends were identified regarding the disclosure of data on shareholders who own 10 percent or more of the authorized capital of the joint-stock company and the composition of the company's management bodies, and among the negative – on the charter and internal documents, minutes of general meetings of shareholders and amount of officials' remuneration. It was also noted that in 2019 all joint-stock companies achieved maximum openness in disclosing information about shareholders who own 10 percent or more of the authorized capital and composition of the company's management bodies, by publishing information on their websites.

Based on the analysis of information disclosure options, two opposite trends have been identified – a decrease in the types and amount of information disseminated at the general meeting and an increase in the share of companies that use their own websites for this purpose.

The study identified the following major disclosure issues: a significant difficulty in obtaining information on remuneration of officials, a significant decrease in the share of companies that keep their own records in accordance with international standards, and an increase in the share of companies that do not involve an independent auditor to audit their operations and reporting.

Based on the above material, a conclusion is made about the gradual deterioration of access to information and complication of interaction processes between management bodies.

Key words: *information, information disclosure, stock company, interaction of management bodies, reporting.*

Постановка проблеми. Взаємодія різних органів управління базується на обміні інформацією. Розкриття інформації формує передумови для їх ефективної взаємодії, яка має наслідком покращення роботи системи управління загалом. Тому якість та прозорість розкриття інформації є одними з ключових напрямків оцінки стану корпоративного управління. Отже оцінив сучасний стан розкриття інформації ми можемо визначити актуальні проблеми, що стоять перед системою управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні питання, пов'язані з розкриттям інформації, в тому числі і акціонерними товариствами, в своїх працях досліджували Бабіченко В. В. [1], Боднар А. В. [2], Іоргачова М. І. [3], Коробка С. В. [4], Макаренко І. О. [5], Нашинець-Наумова А. [7], Твердохліб О. С. [8], Шульга І. П.[9], Яцко М. В. [10] та ін. Ними були досліджені окремі аспекти та процедури розкриття інформації, визначені особливі види інформації, описані основні проблеми, що при цьому виникають. Питання загальної оцінки сучасного стану та змін, що відбуваються в цьому процесі, та їх впливу на процеси взаємодії органів управління поки залишаються поза увагою науковців.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Проаналізувати процеси розкриття інформації як передумови ефективної взаємодії органів управління акціонерним товариством та визначити основні проблеми й тенденції, що йому характерні.

Виклад основного матеріалу. Фактологічною базою аналізу сучасного стану розкриття інформації були обрані акціонерні товариства будівельної галузі м. Києва, зокрема:

1. ПрАТ «ХК «Київміськбуд»;
2. ПрАТ «Трест Київспецбуд»;
3. ПрАТ «Ремонтно-будівельне управління — 3»;
4. ПрАТ»Домобудівний комбінат № 4»;
5. ДПАТ «Будівельна компанія «Укрбуд»;
6. ПрАТ «Трест «Київміськбуд-2»;
7. ПрАТ «Виробнича проектно-будівельна фірма «Атлант»;
8. ПрАТ «Будівничий»;
9. ПрАТ «Спеціалізоване будівельне управління»;
10. ПрАТ «Домобудівельний комбінат № 1»;
11. ПрАТ «Метробуд»;
12. ПрАТ «Київська будівельна компанія «Київбудком»;
13. ПрАТ «Центральна будівельна компанія»;
14. ПрАТ «Позняки-жил-буд»;
15. ПрАТ «Трест київміськбуд-6».

Оцінюючи стан розкриття інформації, ми будемо аналізувати, різні види інформації, які оприлюднюються товариством. Такими видами інформації є:

- інформація про фінансову звітність та результати діяльності акціонерного товариства;
- інформація про акціонерів, які володіють 10 відсотками та більше статутного капіталу акціонерного товариства;
- інформація про склад органів управління товариства акціонерного товариства;
- інформація про статут та внутрішні документи акціонерного товариства;
- інформації про протоколи загальних зборів акціонерів;
- інформація про розміри винагороди посадових осіб акціонерного товариства.

В табл. 1 здійснено аналіз доступу та шляхів отримання інформації про фінансову звітність та результати діяльності акціонерного товариства.

Всі акціонерні товариства надають інформацію про фінансову звітність та результати діяльності, але спостерігається невелике зменшення кількості основних джерел, що для цього використовуються на користь інтернет-сторінок акціонерних товариств

В табл. 2 здійснено аналіз доступу та шляхів отримання інформації про акціонерів, які володіють 10 відсотками та більше статутного капіталу акціонерного товариства.

Таблиця 1

Аналіз доступу та шляхів отримання інформації про фінансову звітність та результати діяльності акціонерного товариства, %

№ п/п	Порядок отримання інформації	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
1	Інформація розповсюджується на загальних зборах	93	93	87	80	73
2	Інформація оприлюднюється в загальнодоступній інформаційній базі даних НКЦПФР	87	93	87	93	73
3	Документи надаються для ознайомлення безпосередньо в акціонерному товаристві	67	67	67	67	67
4	Копії документів надаються на запит акціонера	73	80	73	73	80
5	Інформація розміщується на власній інтернет-сторінці акціонерного товариства	80	73	80	80	87

Джерело: складено автором на основі [11]

Таблиця 2

Аналіз доступу та шляхів отримання інформації про акціонерів, які володіють 10 відсотками та більше статутного капіталу акціонерного товариства, %

№ п/п	Порядок отримання інформації	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
1	Інформація розповсюджується на загальних зборах	40	33	27	27	20
2	Інформація оприлюднюється в загальнодоступній інформаційній базі даних НКЦПФР	87	87	87	93	87
3	Документи надаються для ознайомлення безпосередньо в акціонерному товаристві	53	47	60	53	47
4	Копії документів надаються на запит акціонера	47	53	53	53	60
5	Інформація розміщується на власній інтернет-сторінці акціонерного товариства	73	73	80	80	100

Джерело: складено автором на основі [11]

Інформація про акціонерів, які володіють 10 відсотками та більше статутного капіталу акціонерного товариства надається всіма компаніями та в 2019 ми спостерігаємо ситуацію, коли 100% компаній це роблять через інтернет сторінку, а 87% також через загально-доступну інформаційну базу. Повністю аналогічна ситуація наявна при розповсюдженні інформації про склад органів управління (див. табл. 3).

Загалом погіршилася ситуація при отриманні інформації про статут та внутрішні нормативні документи товариства (див табл. 4). Зараз фактично чверть товариств це роблять через інтернет сторінку, а в інших випадках, для того, щоб отримати таку інформацію доведеться витратити досить багато часу та виконати спеціальні процедури.

Також спостерігається погіршення ситуації з можливістю отримання інформації про рішення загальних збрів, що містяться в протоколах засідань (див. табл. 5). На 2019 рік частка компаній, що надають таку інформацію через загальнодоступні інформаційні бази скоротилася з 14% до 0% як че-

Таблиця 3

Аналіз доступу та шляхів отримання інформації про склад органів управління товариства акціонерного товариства, %

№ п/п	Порядок отримання інформації	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
1	Інформація розповсюджується на загальних зборах	73	80	67	67	60
2	Інформація оприлюднюється в загальнодоступній інформаційній базі даних НКЦПФР	80	93	87	93	87
3	Документи надаються для ознайомлення безпосередньо в акціонерному товаристві	67	73	73	67	67
4	Копії документів надаються на запит акціонера	67	67	67	73	80
5	Інформація розміщується на власній інтернет-сторінці акціонерного товариства	80	87	87	93	100

Джерело: складено автором на основі [11]

Таблиця 4

Аналіз доступу та шляхів отримання інформації про Статут та внутрішні документи акціонерного товариства, %

№ п/п	Порядок отримання інформації	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
1	Інформація розповсюджується на загальних зборах	53	60	47	53	38
2	Інформація оприлюднюється в загальнодоступній інформаційній базі даних НКЦПФР	0	0	0	0	0
3	Документи надаються для ознайомлення безпосередньо в акціонерному товаристві	73	80	73	73	50
4	Копії документів надаються на запит акціонера	73	73	73	73	47
5	Інформація розміщується на власній інтернет-сторінці акціонерного товариства	47	53	53	53	25

Джерело: складено автором на основі [11]

Таблиця 5

Аналіз доступу та шляхів отримання інформації про протоколи загальних зборів акціонерів після їх проведення, %

№ п/п	Порядок отримання інформації	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
1	Інформація розповсюджується на загальних зборах	43	57	43	40	20
2	Інформація оприлюднюється в загальнодоступній інформаційній базі даних НКЦПФР	14	7	7	7	0
3	Документи надаються для ознайомлення безпосередньо в акціонерному товаристві	64	71	0,71	60	60
4	Копії документів надаються на запит акціонера	71	71	0,71	67	73
5	Інформація розміщується на власній інтернет-сторінці акціонерного товариства	43	50	43	40	40

Джерело: складено автором на основі [11]

рез інші шляхи. Необхідно відмітити скорочення до 20% компаній, що розповсюджують цю інформацію на засіданнях загальних зборів. Винятком тут є можливість отримання інформації через запит акціонера (характерно для 73% компаній).

Найгірша ситуація склалася з отриманням інформації про розміри винагороди посадових осіб (табл. 6). Спостерігається скорочення можливостей до отримання інформації через інтернет-сторінку та через участь у загальних зборах. В останньому випадку у 2019 році жодне товариство не надавало таку інформацію. Лише 20% акціонерних товариств надають таку інформацію через загальнодоступні інформаційні бази. Більше можливостей в отриманні такої інформації є при запитах чи особистих зверненнях, що фактично ускладнює цей процес.

Загалом частка компаній, що взагалі оприлюднює якимось шляхом цю інформацію збільшилася за 5 років з 33% до 47%. Але можливість побачити конкретні цифри дуже часто відсутня через те, що посадові особи не дають персональної згоди на оприлюднення такої інформації.

Як видно з таблиці 7 в останні два роки дослідження зменшилося до 87% частка компаній, які залучали для перевірки своєї діяльності незалежного аудитора, що може призвести до погіршення достовірності інформації.

Таблиця 6

Аналіз доступу та шляхів отримання інформації про розміри винагороди посадових осіб акціонерного товариства, %

№ п/п	Порядок отримання інформації	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
1	Інформація розповсюджується на загальних зборах	20	13	13	13	0
2	Інформація оприлюднюється в загальнодоступній інформаційній базі даних НКЦПФР	20	20	20	20	20
3	Документи надаються для ознайомлення безпосередньо в акціонерному товаристві	2	13	13	13	13
4	Копії документів надаються на запит акціонера	13	2	2	2	33
5	Інформація розміщується на власній інтернет-сторінці акціонерного товариства	7	13	13	2	4

Джерело: складено автором на основі [11]

Таблиця 7

Акціонерні товариств, що залучають незалежного аудитора та готують звітність за міжнародними стандартами

№ п/п	Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
1	Акціонерні товариства, що залучали незалежного аудитора для здійснення перевірки	100	100	100	87	87
2	Акціонерні товариства, що готують фінансову звітність відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності	53	47	47	47	33

Джерело: складено автором на основі [11]

Також необхідно відмітити зменшення частки компаній, що готують фінансову звітність відповідно до міжнародних стандартів з 53% до 33%, що фактично свідчить про погіршення якісних характеристик інформації, яка розкривається.

Загалом з поданих даних видно, що фінансова звітність, інформація про власників та посадових осіб розкривається дуже гарно, а з отриманням іншої інформації виникають складнощі, які мають тенденцію до збільшення. Відповідно ми будемо бачити постійне погіршення й ефективності взаємодії органів управління акціонерним товариством, яка заснована на обміні інформацією.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Узагальнюючи проведений аналіз стану розкриття інформації можна зробити такі висновки:

- більшість інформації про діяльність акціонерного товариства, окрім розмірів винагороди посадових осіб, різним чином розкривається;
- спостерігається зменшення реальної можливості ознайомитися з різного роду інформацією на загальних зборах акціонерів, зокрема про винагороду посадових осіб. В 2019 таку можливість акціонерні товариства не передбачали;
- наявна позитивна тенденція до спрощення отримання інформації про власників 10% і більше статутного капіталу. На 2019 100% компаній таку інформацію розміщують на власній інтернет-сторінці;
- повністю ідентична позитивна ситуація спостерігається з отриманням інформації про посадових осіб товариства;
- спостерігається ускладнення у отриманні інформації про статут та внутрішні документи акціонерного товариства. Фактично лише у 25% акціонерних товариств така інформація є у відкритому доступі;
- погіршилися умови отримання інформації про протоколи загальних зборів акціонерів після їх проведення. Зокрема вдвічі до 20% скоротилася частка акціонерних товариств, які оприлюднюють цю інформацію на загальних зборах акціонерів;
- отримання інформації про винагороду посадових осіб, є найпроблемнішим видом інформації при його розкритті. Зараз не більше 47% надають подібну інформацію;
- спостерігається тенденція до значного зменшення частки акціонерних товариств, що готують свою звітність за міжнародними стандартами. Це погіршує якість інформації, а отже потенційно може зашкодити процесам взаємодії;
- за останні два роки спостерігається поява тенденції у 23% акціонерних товариств, щодо не залучають незалежного аудитора для перевірки власної діяльності. Це ставить під сумнів достовірність інформації, яка публікується, а отже ускладнює процеси обміну інформацією та взаємодію між органами управління;
- загалом доступ до інформації постійно ускладнюється, що формує потенційні проблеми в процесі взаємодії органів управління;

Можливими напрямками подальших досліджень є ідентифікація критеріїв та показників для оцінки процесів розкриття різних типів інформації.

Література

1. Бабіченко В. В. Актуальні проблеми корпоративного управління в Україні та шляхи їх вирішення // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». 2014. № 4. С. 46–50.

2. Боднар А. В. Информация и коммуникации в управлении предприятием // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 3(2). С. 219–227.

3. Іоргачова М. І. Проблеми корпоративного управління в Україні. Ефективна економіка. 2018. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua /?op=1&z=6653 (дата звернення: 27.12.2020)

4. Коробка С. В. Корпоративне управління в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення // Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С. З. Їжицького. 2016. Т. 18. № 2. С. 80–83.

5. Макаренко І. О. Забезпечення прозорості і розкриття інформації у фінансовій звітності про похідні фінансові інструменти // Вісник Української академії банківської справи. 2014. № 1. С. 49–54.

6. Нашинець-Наумова А. Поняття та ознаки інсайдерської інформації як особливого виду інформації з обмеженим доступом // Підприємництво, господарство і право. 2016. № 4. С. 73–76.

7. Про акціонерні товариства: Закон України від 17 вересня 2008 р. № 514-VI // Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua /laws/show/514-17 (дата звернення 20.12.2020).

8. Твердохліб О. С. Етичні аспекти доступу до публічної інформації // Економіка та держава. 2013. № 6. С. 110–112.

9. Шульга І. П. Моніторинг розкриття інформації про акціонерне товариство та його вплив на економічну безпеку емітента // Економіка та держава. 2010. № 9. С. 42–44.

10. Яцко М. В., Яцко Л. Б. Удосконалення системи розкриття інформації шляхом формування внутрішніх регламентів підприємства // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2015. Вип. 2. С. 383–387.

11. База даних Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України URL: https://smida.gov.ua/db (дата звернення 20.12.2020).

References

1. Babichenko V. V. (2014) Aktualni problemy korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini ta shliakhy yikh vyrishennia [Actual problems of corporate governance in Ukraine and ways to solve them]. Naukovo-vyrobnychyi zhurnal «Innovatsiina ekonomika», no. 4, pp. 46–50.

2. Bodnar A. V. (2011) Ynformatsyia y kommunykatsyy v upravlenyy predpryiatyem [Information and communications in enterprise management]. Marketynh i menedzhment innovatsii, № 3(2), pp. 219–227.

3. Iorhachova M. I. (2018) Problemy korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini [Problems of corporate governance in Ukraine.]. Efektyvna ekonomika (electronic journal), no. 11. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua /?op=1&z=6653 (accessed 27 December 2020).

4. Korobka S. V. (2016) Korporatyvne upravlinnia v Ukraini: problemy ta shliakhy yikh vyrishennia [Corporate governance in Ukraine: problems and ways to solve them]. Naukovyi visnyk LNUVMBT imeni S. Z. Yizhytskoho, vol. 18, no. 2, pp. 80–83.

5. Makarenko I. O. (2014) Zabezpechennia prozorosti i rozkryttia informatsii u finansovii zvitnosti pro pokhidni finansovi instrumenty [Provision of progression and disclosure of information in financial intelligence about lost financial instruments]. Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy, no.1, pp. 49–54.

6. Nashynets-Naumova A. (2016) Poniattia ta oznaky insaiderskoi informatsii yak osoblyvoho vydu informatsii z obmezhenym dostupom [Understand and signs of insider information as a special type of information with access]. Pidpryiemnytstvo, hospodarstvo i pravo, no.4, pp. 73–76.

7. Pro aktsionerni tovarystva: Zakon Ukrainy (2008) [About joint stock companies: The law of Ukraine]. no. 514-VI / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17 (accessed 20 December 2020).

8. Tverdokhlib O. S. (2013) Etychni aspekty dostupu do publichnoi informatsii [Ethical aspects of access to public information]. Ekonomika ta derzhava, no. 6, pp. 110–112.

9. Shulha I. P. (2010) Monitorynh rozkryttia informatsii pro aktsionerne tovarystvo ta yoho vplyv na ekonomichnu bezpeku emitenta [Monitoring of disclosure of information about the joint-stock company and its impact on the economic security of the issuer]. Ekonomika ta derzhava, no. 9, pp. 42–44.

10. Yatsko M. V., Yatsko L. B. (2015) Udoskonalennia systemy rozkryttia informatsii shliakhom formuvannia vnutrishnikh rehlamentiv pidpryiemstva [Improving the system of information disclosure through the formation of internal regulations of the enterprise]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriia: Ekonomika. no. 2, pp. 383–387.

11. Baza danykh Ahentstva z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy [Database of the Stock market infrastructure development agency of Ukraine] Available at: https://smida.gov.ua/db (accessed 20 December 2020).

УДК 338.242.2

Шуть Оксана Юріївна
кандидат фармацевтичних наук, викладач,
викладач кафедри менеджменту та публічного адміністрування
Національний фармацевтичний університет
Шуть Оксана Юрьевна
кандидат фармацевтических наук, преподаватель,
преподаватель кафедры менеджмента и публичного администрирования
Национальный фармацевтический университет
Shut Oksana
Candidate of Pharmaceutical Sciences, Lecturer,
Lecturer of the Management and Public Administration Department
National University of Pharmacy

Світлична Карина Станіславівна
кандидат фармацевтичних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного адміністрування
Національний фармацевтичний університет
Светличная Карина Станиславовна
кандидат фармацевтических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента и публичного администрирования
Национальный фармацевтический университет
Svitlychna Karina
Candidate of Pharmaceutical Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Management and Public Administration Department
National University of Pharmacy

Коляда Тетяна Анатоліївна
кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного адміністрування
Національний фармацевтичний університет
Коляда Татьяна Анатольевна
кандидат юридических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента и публичного администрирования
Национальный фармацевтический университет
Koliada Tetiana
Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Management and Public Administration Department
National University of Pharmacy

Коваленко Поліна Вікторівна
студентка
Національного фармацевтичного університету
Коваленко Полина Викторовна
студентка
Национального фармацевтического университета
Kovalenko Polina
Student of the
National University of Pharmacy

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-1-6821

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ В ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КОМПАНІЯХ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF PROCESSING MANAGEMENT IN PHARMACEUTICAL COMPANIES

***Анотація**. В статті обґрунтовано актуальність впровадження та розвитку процесного управління в фармацевтичних компаніях. Це пов'язано як із необхідністю функціонування в ринкових умовах, так із підвищеними вимогами до якості ліків, їх соціальною значущістю як товару. Визначено недостатнє теоретичне опрацювання питань процесного підходу в управлінні, наявність розробок тільки у певних прикладних аспектах. А отже, визначено пов'язане з цим недостатнє впровадження процесного підходу в практичну діяльність фармацевтичних компаній. Узагальнено передумови зміни парадигми управління для фармацевтичних компаній. Подано процес управління фармацевтичною компанією як циклічну послідовність певних етапів. Визначено та систематизовано переваги управління компанією на основі процесного підходу. А саме – забезпечення прозорості усіх операцій бізнесу, можливість аналізувати наслідки збоїв на тому або іншому етапі виконання робіт, своєчасне знаходження та виправлення помилок, прозоре та ефективне управління операційними витратами. Встановлено, що підприємство, побудоване за процесними принципами є більш гнучким та адаптивним. Узагальнено особливості структурних елементів процесного управління, таких як технологія виконання, вимоги до «входів» та «виходів», вимоги до ресурсів (персонал, устаткування, інструменти, виробниче середовище, інформація та ін.), критерії оцінки результативності процесу і задоволеності його клієнтів, встановлення «власника» процесу, який відповідатиме за його результативність. Підсумовано, що процесно-орієнтована структура управління дозволяє фармацевтичним компаніям зберігати конкурентоспроможність не лише за рахунок технологічних та технічних переваг, але й завдяки використанню в управлінні сучасних інструментів.*

***Ключові слова:** процесний підхід, фармацевтична компанія, стратегічний розвиток.*

***Аннотация.** В статье обоснована актуальность внедрения и развития процессного управления в фармацевтических компаниях. Это связано как с необходимостью функционирования в рыночных условиях, так и с повышенными требованиями к качеству лекарств, их социальной значимостью как товара. Установлена недостаточная теоретическая проработка вопросов, связанных с процессным подходом к управлению. Имеющиеся научные разработки в этом направлении касаются узких прикладных аспектов. В связи с этим наблюдается недостаточное внедрение процессного подхода в практическую деятельность украинских фармацевтических компаний. Систематизированы предпосылки изменения парадигмы управления для фармацевтических компаний. Процесс управления фармацевтической компанией представлен как циклическая последовательность определенных этапов. Определены и систематизированы преимущества управления на основе процессного подхода. Установлено, что предприятие, построенное на принципах процессного подхода, является более гибким и адаптивным. Рассмотрены особенности структурных элементов процессного управления, таких как: технология осуществления процесса, требования к «входам» и «выходам», требования к ресурсам, критерии оценки результативности процесса, критерии удовлетворенности его клиентов. Определено, что процессно-ориентированная структура управления позволяет фармацевтическим компаниям сохранять конкурентоспособность не только за счет технологических и технических составляющих, но и благодаря использованию в управлении современных инструментов.*

***Ключевые слова:** процессный подход, фармацевтическая компания, стратегическое развитие.*

***Summary.** The relevance of the implementation and development of process management in pharmaceutical companies is substantiated in the article. This is due to the need to operate in market conditions, increased requirements for the quality of drugs, the social significance of drugs as a commodity. Insufficient theoretical study of the issues of the process approach in management is established. The available scientific developments relate to narrow applied aspects. Insufficient implementation of the process approach in the practice of Ukrainian pharmaceutical companies has been identified. The prerequisites for changing the management paradigm for pharmaceutical companies are systematized. The process of managing a pharmaceutical*

company is presented as a cyclical sequence of certain stages. The advantages of company management on the basis of a process approach are identified and systematized. They consist in ensuring transparency of all business operations, in the ability to analyze the consequences of work failures, in the timely identification and correction of errors, in the effective management of operating costs. An enterprise built on the principles of a process approach is more flexible and adaptable. The features of the structural elements of process management are considered. Process implementation technologies, requirements for «inputs» and «outputs», requirements for resources (personnel, equipment, tools, production environment, information), criteria for evaluating the effectiveness of the process, customer satisfaction. If the activity brings added value to the company (that is, firstly, the result of the activity is of value to the client, and secondly, this activity is expedient in terms of the costs of its implementation) then it is presented as a process. A process-oriented management structure allows pharmaceutical companies to remain competitive. Due to the technological and technical component and due to the use of modern tools in enterprise management.

Key words: *process approach, pharmaceutical company, strategic development.*

Постановка проблеми. Ринок фармацевтичної продукції займає особливе місце в соціальному комплексі економіки будь-якої країни. Перехід до ринкової економіки докорінно змінив усю систему охорони здоров'я в цілому і фармацевтичний сектор зокрема. Зникла жорстка структура централізованих державних закупівель, загострилася конкуренція, значно зріс обсяг лікарського ринку. Кардинальна зміна системи економічних стосунків в Україні і динамічний розвиток фармацевтичного ринку призвели до розвитку і зміни його суб'єктів — фармацевтичних організацій. Їх діяльність протікає в парадигмі підприємництва, тому усі процеси реорганізації і реструктуризації фармацевтичних компаній мають єдину кінцеву мету — підвищення ефективності бізнесу. Проте, специфіка бізнесу, його велика соціальна відповідальність накладають особливі вимоги до якості його функціонування.

У зв'язку з цим, фармацевтичні компанії слід розглядати як особливу бізнес-систему. Діяльність сучасного фармацевтичного підприємства являє собою ряд бізнес-процесів, тобто послідовність дій і рішень, спрямованих на досягнення певної мети. В свою чергу, ефективність діяльності підприємства визначається ефективністю реалізації її бізнес-процесів.

Отже, один із варіантів ефективного розвитку фармацевтичного підприємництва полягає у впровадженні процесного підходу до управління, метою якого є задоволення вимог споживачів, що пред'являються до якості лікарського забезпечення. До внутрішнього менеджменту фармацевтичних підприємств пред'являються певні вимоги щодо забезпечення безперервної адаптації системи управління до вимог ринкового середовища. Зокрема, це припускає розробку моделі, що відображає реальні процеси підприємства фармацевтичної галузі.

Таким чином, актуальність впровадження процесного підходу обумовлена необхідністю не просто усувати системні помилки в невідповідній системі організації підприємств, а впроваджувати принципово нову модель бізнесу. Цей підхід активно використовується західними компаніями, але в Україні, не дивлячись на стрімкий розвиток багатьох великих підприємств, процесне управління як спосіб модернізації і спосіб істотного підвищення ефективності бізнесу на практиці використовується лише невеликою кількістю компаній. Однією з причин такої тенденції, на наш погляд, є недостатня розробленість цього питання з точки зору ґрунтовності теоретичних напрацювань.

Недостатня розробленість ряду аспектів підвищення якості управління фармацевтичної компанії на підставі процесного підходу, велика практична значущість його застосування для підвищення якості функціонування вітчизняних фармацевтичних компанії та успішнішого виконання ними своєї соціальної місії (забезпечення населення якісними та доступними за ціною лікарськими засобами) зумовили актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема підвищення якості управління розглядається в науці у рамках різних напрямів. Загальна теорія якості сформована в працях С. О. Бубнова, С. В. Валдайцева та інших учених [2, 3]. Проблемам взаємозв'язку якості управління та якості продукції присвячені роботи В. Е. Демінга, Д. М. Джурана, К. Ісикави [5].

Концепція реінжинірингу бізнес-процесів для підвищення якості корпоративного управління стала популярною лише останнє десятиліття XX століття, починаючи з появи роботи М. Хаммера і Дж. Чампі [13; 14].

З напрацювань, присвячених питанням процесного управління у фармацевтичній галузі, слід відзначити наукові праці Б.П Громовика, О. Посилкіної, Г. В. Костюка, В. О. Лебединця [4; 9; 11].

Проте існуючі дослідження не спрямовані на аналіз фармацевтичного ринку в комплексі, більшість з них сфокусована тільки на певних прикладних

напрямах. Проблеми, пов'язані з формуванням цілісної процесної моделі управління фармацевтичними компаніями, нині практично не вивчені.

Отже, при безперечній значущості приведених робіт, необхідно актуалізувати вивчення низки питань, що стосуються базових понять сутності та особливостей процесного управління у фармацевтичній галузі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних основ та особливостей процесного управління в умовах фармацевтичної компанії.

Виклад основного матеріалу. У сучасних економічних умовах такі поняття як орієнтація на споживача, стратегічний та інноваційний розвиток, система менеджменту якості нерозривно пов'язані з уявленням про ефективне ведення господарської діяльності. Велика частка керівників і власників вітчизняних підприємств шукають інструменти підвищення ефективності свого бізнесу. Одним з таких інструментів управління є процесний підхід.

Більшість питань, що стосуються його сутності та особливостей залишаються нерозкритими, тим самим створюючи безліч труднощів в використанні.

Найбільш значимими причинами змін в принципах управління організацією є, в першу чергу, недосконаліть функціонально-орієнтованої структури і все більша орієнтація сучасного ринку на споживчі переваги. Безліч помилок, що допускаються в процесі створення нових структур бізнесу, відбуваються, головним чином, через стихійний характер перетворень, які носять несистемний характер. В основному ці помилки допускаються внаслідок стрімкої зміни умов господарювання і непідготовленості керівників організацій.

Виведення на ринок нових лікарських препаратів є досить дорогим і наукомістким процесом. Функціонування українських фармацевтичних підприємств у сучасних умовах вимагає адаптованого управління, планування і випуску лікарських засобів, що забезпечують потреби населення і одночасно є рентабельними для самого фармацевтичного підприємства [9].

Сьогодні фармацевтична компанія є складною багатофункціональною системою, успішне функціонування якої визначається безліччю різноманітних чинників: зниженням витрат виробництва, раціональним використанням матеріальних ресурсів, досягненням високих економічних показників, зростанням продуктивності праці й ефективності виробництва, що дозволяє понизити собівартість продукції. Будь-яка система діяльності підрозділяється на дві підсистеми:

– підсистема, що займається переробкою ресурсів, які поступають в її розпорядження в товари та послуги;
– підсистема управління, в завдання якої входить керівництво і контроль над діяльністю першої підсистеми. Ця підсистема носить назву системи, що управляє, або системи менеджменту [4; 12; 13].

Система фармацевтичної компанії є складною та включає технічну базу, трудові й матеріальні ресурси, які знаходяться в постійній взаємодії та розвитку. Координація діяльності підсистем, об'єднання їх в єдину систему — одне з найважливіших завдань управління.

У контексті теорії менеджменту процес управління фармацевтичним підприємством є циклічною послідовністю певних етапів (рис. 1).

В існуючій практиці побудови систем управління є ряд підходів, що дозволяють забезпечити організацію систем управління, найбільш відомими з яких є системний (управління функціями фармацевтичного підприємства), ситуаційний і процесний (управління процесами фармацевтичного підприємства) [6].

Як показує практика, найкращою альтернативою системному і ситуаційному підходам до управління є управління процесами, тобто стійкою в часі логічною послідовністю типових операцій, що повторюється, спрямованою на отримання заданого результату. Саме процесний підхід до управління дозволяє побачити взаємозв'язок і взаємозалежність функцій управління.

Процесний підхід ґрунтується на представленні бізнес-процесу як послідовності дій, що здійснюються для досягнення конкретних цілей. На думку

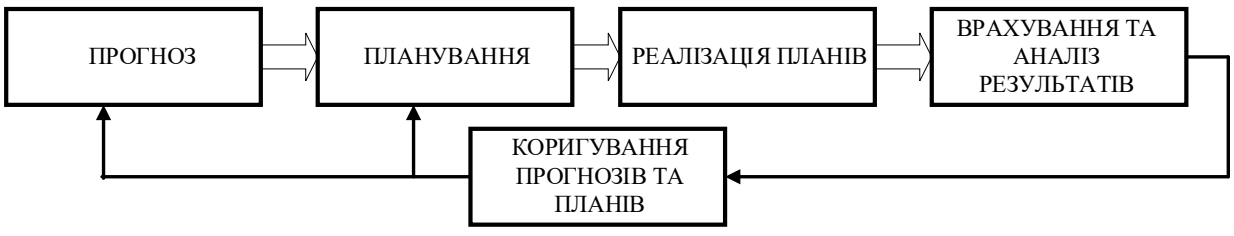


Рис. 1. Схема управління фармацевтичним підприємством

Джерело: власна розробка

експертів, бізнес-процеси є одним з потужних інструментів підвищення ефективності бізнесу [10].

Технологія опису бізнес-процесів забезпечує прозорість усіх операцій бізнесу, дозволяє аналізувати можливі наслідки збоїв на тому або іншому етапі виконання робіт, вчасно знайти і виправити помилку. Ще однією перевагою технології є управління операційними витратами, яке стає однією з основних умов виживання на ринку.

Процесний підхід до управління дозволяє керівникам визначати ключові процеси, що створюють додану вартість, та управляти ними й результатами діяльності компанії. А також, інтегрувати часто розрізнені дії функціональних департаментів і направляти їх зусилля на єдиний результат.

Підприємство, побудоване за процесним принципом, є більш гнучким та адаптивним. Прибічники впровадження процесного підходу головним недоліком організаційних принципів класичного підприємства називають функціональну ієрархію, при якій уся повнота влади дістається верхньому рівню — керівництву. При повній відсутності у виконавця (нижній рівень) можливості ухвалення будь-яких рішень [1].

Крім того, недоліками ієрархії є:
- замкнутість (функціональні бар'єри);
- зміщення пріоритетів (фокус на вартість процесу, а не на цінність, що додається ним);
- зайві інформаційні потоки (у вертикальному напрямі: через накази, розпорядження, службові записки, звіти і тому подібне);
- низька якість товарів і послуг (яку намагаються забезпечити не шляхом управління, а за допомогою введення тотального контролю та системи покарань).

Перехід до процесної структури дозволяє уникнути цих проблем, оскільки процеси зв'язують фрагментарну діяльність у послідовну, орієнтовану на замовника, долаючи функціональні і географічні бар'єри.

Впровадження процесного підходу вирішує проблему неефективної взаємодії підрозділів різної функціональної підпорядкованості, фокус з ієрархії зміщується на споживача за допомогою організації діяльності підрозділів компанії з орієнтацією на кінцевий результат і задоволення вимог клієнтів. Таким чином, процесна структура дає підприємству поліпшену координацію діяльності персоналу в рамках процесу, зниження витрат на виконання операцій і концентрацію на основних видах компетентності [12].

Процесний підхід — це не просто опис послідовності дій з перетворення. Для процесу, окрім технології виконання, повинні бути визначені вимоги до «входів» і «виходів», вимоги до ресурсів, які використовуються (персонал, устаткування, інструменти, виробниче середовище, інформація та ін.), критерії оцінки результативності процесу і задоволеності його клієнтів. Для кожного з процесів має бути визначений «власник», який відповідатиме за результативність процесу. А найголовніше — перш ніж представити будь-яку діяльність як процес, необхідно переконатися, що ця діяльність приносить компанії додану цінність (тобто, по-перше, результат діяльності представляє цінність для клієнта, і по-друге, ця діяльність доцільна з точки зору витрат на її здійснення) [11].

Компанія, на початку формування власної системи бізнес-процесів, має з'ясувати: які бізнес-процеси відображають сутність її діяльності і створюють ключові цінності для клієнтів, за яким критерієм слід розподілити бізнес-процеси на основні та допоміжні, до якого рівня необхідно формалізувати бізнес-процеси компанії, якою є оптимальна кількість процесів на кожному рівні тощо.

Безперечним є факт абсолютної унікальності моделювання бізнес-процесів для кожної окремої організації. При цьому повинні виявлятися особливості сфери діяльності, принципи ведення бізнесу, цінності, які поділяють у компанії власники, керівники і співробітники, а також суб'єктивні погляди менеджменту на логіку і принципи організації діяльності.

Наведемо результати узагальнення основних правил побудови системи бізнес-процесів підприємства, яких пропонують дотримуватися провідні консультанти з процесного управління рис. 2.

Серед передумов успішної побудови бізнес-процесів та організації управління за процесним підходом визначимо такі [8; 10; 11]:
- наявність у співробітників розуміння всього потоку робіт, а також своєї ролі і рівня відповідальності за результативність бізнес-процесу;
- надання співробітникам максимальної, проте обґрунтованої свободи дій щодо реалізації цільових установок, яких слід досягти в бізнес-процесі; сформований рівень клієнтоорієнтованості та організаційної культури, спрямованої на результат;
- можливість перегрупування елементів бізнес-процесу, якщо цього вимагатимуть інтереси організації при розв'язанні певних проблем;
- здатність співробітників вирішувати широке коло завдань, сильна мотивація та незалежність їх від управлінських стереотипів.

Стратегічною метою будь-якої фармацевтичної компанії є завоювання лідерства в конкурентній боротьбі шляхом формування конкурентних переваг. Сучасний стан фармацевтичного ринку визначає

Основних процесів має бути не більше 7±2, а допоміжних 5±2. Ця кількість пояснюється тим, що вищий керівник не в змозі ефективно керувати та сприймати інформацію від великої кількості джерел
При виокремленні процесів необхідно призначати осіб (власників бізнес-процесів), що відповідатимуть за їх результати. Кожен бізнес-процес повинен мати лише одного власника, єдиного відповідального за його здійснення та результати
Щоб власник процесу міг впливати на процес, йому необхідно виділити ресурси і повноваження; показники результативності бізнес-процесу мають адекватно відображати перебіг бізнес-процесу
Система показників, за допомогою якої оцінюватиметься результативність бізнес-процесу, має будуватися за ознакою адекватності показників процесу, повноти їх набору, оптимальної кількості за витратами праці та часу
Управління компанією на основі бізнес-процесів вимагає нового управлінського мислення і, можливо, нового покоління менеджерів. Треба враховувати, що концепція управління на основі бізнес-процесів не піддається повній формалізації й регламентації

Рис. 2. Основні правила побудови бізнес-процесів у компанії
Джерело: власна розробка на підставі [2; 3; 13; 14]

необхідність моделювання комбінованих бізнес-процесів, що поєднують орієнтацію на потреби клієнтів та паралельне ефективне використання внутрішніх ресурсів організації для їх задоволення.

Очевидно, що фармацевтичний бізнес відноситься до одних з найбільш соціально значимих. Це визначається як його соціальною роллю (забезпеченням доступності медикаментів широким верствам населення, що безпосередньо впливає на якість життя і її тривалість), так і високими ризиками, пов'язаними з контрафактною, простроченою або іншою неякісною продукцією, неправильною її ідентифікацією або ж помилками в плануванні асортименту (наприклад, недостатньою закупівлею противірусних препаратів в період епідемії грипу та ін.).

Таким чином, впровадження процесного підходу в фармацевтичних компаніях має бути орієнтоване, в першу чергу, на створення системи управління, орієнтованої на кінцеві результати.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Процесний підхід сприяє подоланню або, принаймні, послабленню властивих українським підприємствам недоліків. До них відносяться високий ступінь консервативності структур багатьох компаній, значна частка неекономічних стосунків, що часто суперечать критеріям ефективності, через що розробка «ідеальних» моделей їх роботи не відповідатиме ні реальним потребам господарювання, ні реальним ринковим умовам.

Процесно-орієнтована структура управління дозволяє фармацевтичним компаніям зберігати конкурентоспроможність не лише за рахунок технологічної та технічної переваги, але й завдяки використанню в управлінні підприємством сучасних інструментів менеджменту і маркетингу (бенчмаркинг, логістика, аутсорсинг). Крім того, важливу роль в ефективності сучасних моделей управління відіграє грамотне фінансове, економічне, організаційне обґрунтування інноваційних проектів.

Більш детальні розробки в цьому напрямку становлять основу подальших досліджень.

Література

1. Аксьонова Л. І. Процесний підхід у системі управління якістю. URL: https://certicon.com.ua/company_news/blog/process-approach-in-quality-management-system/ (дата звернення: 29.12.2020).

2. Бубнов С. А. Процессное управление компанией. URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/proc_business_model.shtml (дата звернення: 24.12.2020).

3. Валдайцев С. В. Управление инновационным бизнесом. Москва: Эксмо. 2001. 612 с.

4. Громовик Б. П. Функциональное моделирование, или реинжиниринг, бизнес-процессов как инструментарий фармацевтических управленческих наук // Провизор. № 17. 2003. С. 34–38.

5. Деминг У. Э. Новая экономика: пер. с англ. Т. Гуреш. Москва: Эксмо. 2006. 208 с.

6. Залуцька Х. Я. Бізнес-процеси — основа ефективних взаємозв'язків структурних одиниць бізнесу диверсифікованих підприємств // Бизнес информ. 2020. № 4 (507). С. 180–190.

7. Костецький, К. В., Мілюковська О. А. Фармацевтичний ринок України: аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку // Фармацевт Практик. 2015. № 9. С. 20–26.

8. Криворучко О. Н., Сукач Ю. А. Этапы внедрения процессного подхода к управлению предприятиями // Экономика транспортного комплекса. 2014. № 24. С. 5–20.

9. Лебединець В. О. Методика оцінювання результативності процесів систем управління якістю виробничих фармацевтичних підприємств // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. 2017. № 2. С. 11–18.

10. Павлюк Л. В., Оксенюк К. І. Теоретичні основи дослідження бізнес-процесів на підприємстві // Економічний форум. 2017. № 4. С. 148–152.

11. Посилкіна О. В. Новицька Ю. Є., Хромих А. Г. Впровадження процесного підходу в управління запасами в оптових фармацевтичних компаніях: наук. метод. рек. Харків: НФаУ. 2015. 39 с.

12. Траченко Л. А. Процесний підхід у системах управління якістю підприємств сфери послуг // Проблемы экономики. 2018. № 2 (36). С. 251–257.

13. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2005. 784 с.

14. Харисон Дж., Еселинг К., Нимвеген Х. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация. Санкт-Петербург: Азбука. 2012. 328 с.

References

1. Aks'onova L. I. Procesnyj pidxid u systemi upravlinnya yakistyu [Process approach in the quality management system]. Available at: https://certicon.com.ua/company_news/blog/process-approach-in-quality-management-system/ (accessed: 29.12.2020).

2. Bubnov S. A. Processnoe upravlenye kompanyej [Process management of the company]. Available at: http://www.cfin.ru/management/strategy/proc_business_model.shtml (accessed: 24.12.2020).

3. Valdajcev S. V. (2001) Upravlenie innovatsionnyim biznesom [Innovative business management]. Moskow: Eksmo. (in Rassian).

4. Gromovik B. P. (2003) Funktsionalnoe modelirovanie, ili reinzhiniring, biznes-protsessov kak instrumentariy farmatsevticheskih upravlencheskih nauk [Functional modeling or reengineering of business processes as a toolkit for pharmaceutical management sciences]. Pharmacist, vol. 17, pp. 34–38.

5. Deming U. E. (2006) Novaya ekonomika [New economy]. Moskow: Eksmo. (in Rassian).

6. Zaluczka X. Ya. (2020) Biznes-procesy — osnova efektyvnyx vzayemozvyazkiv strukturnyx odynycz biznesu dyversyfikovanyx pidpryyemstv [Business processes are the basis of effective interconnections of structural units of business of diversified enterprises]. Business inform, vol. 4 (507), pp. 180–190.

7. Kostets'kyy, K. V., Milyukovs'ka O. A. (2015) Farmatsevtychnyy rynok Ukrayiny: analiz suchasnoho stanu ta tendentsiy rozvytku [Pharmaceutical market of Ukraine: analysis of the current state and development trends]. Pharmacist Practical, vol. № 9, pp. 20–26.

8. Kryvoruchko O. N., Sukach Yu. A. (2014) Etapyi vnedreniya protsessnogo podhoda k upravleniyu predpriyatiyami [Stages of implementing a process approach to enterprise management]. Economy of the transport complex., vol. № 24, pp. 5–20.

9. Lebedynets' V. O. (2017) Metodyka otsinyuvannya rezul'tatyvnosti protsesiv system upravlinnya yakistyu vyrobnychykh farmatsevtychnykh pidpryyemstv [Methods for evaluating the effectiveness of quality management systems in manufacturing pharmaceutical companies]. Management, economics and quality assurance in pharmacy, vol. № 2, pp. 11–18.

10. Pavlyuk L. V., Oksenyuk K. I. (2017) Teoretychni osnovy doslidzhennya biznes-protsesiv na pidpryyemstvi [Theoretical bases of research of business processes at the enterprise]. Economic forum, vol. № 4, pp.148–152.

11. Posylkina O. V. Novyts'ka Yu. Ye., Khromykh A. H. (2015) Vprovadzhennya protsesnoho pidkhodu v upravlinnya zapasamy v optovykh farmatsevtychnykh kompaniyakh [Introduction of a process approach to inventory management in wholesale pharmaceutical companies]. Kharkiv: NPHaU. (in Ukrainian).

12. Trachenko L. A. (2018) Protsesnyy pidkhid u systemakh upravlinnya yakistyu pidpryyemstv sfery posluh [Process approach in quality management systems of service enterprises]. Problems of the economy, vol. № 2 (36), pp. 251–257.

13. Hammer M., Champi Dzh. Reinzhiniring korporatsii. Manifest revolyutsii v biznese [Corporation reengineering. Manifesto of the revolution in business]. Moscow: Mann, Ivanov and Ferbe. (in Russian).

14. Harison Dzh., Eseling K., Nimvegen H. (2012) Optimizatsiya biznes-protsessov: dokumentirovanie, analiz, upravlenie, optimizatsiya [Business process optimization: documentation, analysis, management, optimization]. St. Petersburg: Azbuka. (in Russian).

UDC 339.924

Lytvynenko Alina
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
International Business and Economic Analysis
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
ORCID: 0000-0003-0372-5130

Lytvynenko Elena
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Marketing,
Management and Trade Entrepreneurship
Kharkov Trade and Economics Institute of
Kyiv National Trade and Economics University
ORCID: 0000-0002-8360-4461

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-1-6817

FORMATION OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE REGION ON THE BASIS OF THE INNOVATION AND INVESTMENT MODEL OF DEVELOPMENT IN CHINA

Summary. *The article discusses the key issues of achieving the goals of modernization, namely, China's interaction with the world economy. Chinese economists believe that the process of globalization cannot be stopped, but it can be radically changed and directed to the benefit of China's economy, most likely with the help of transnational corporations.*

The revitalization of integration processes among developing countries has been observed against the backdrop of the successful development of the Western European model of economic integration. In this way, integration first affected the sphere of production and then the sphere of mutual trade.

The article substantiates the necessity and possibility of adaptation to the changing economic conditions and innovative development of business structures operating in international business and the proposal of specific schemes for their construction in accordance with the world markets requirements. Notice that, there is a change in the principles of regional integration development at the present stage. Developing countries are actively seeking to participate in integration processes, since the leading powers prefer to use territorial disputes in their foreign policy and there is a risk of potential threats from border states.

For centuries, China has held the leading position in the world in terms of quality of life. However, modern China is not one of the developed countries in any of the established classifications, and therefore the current work explores the modernization theories of the economies of developing countries.

The COVID-19 pandemic has had a negative impact on the entire world trade, production, trade and logistics chains have been destroyed, stock indices are declining, industrial production has been suspended, oil prices have collapsed, demand for goods is reorienting. Since China is the main trade partner of Ukraine and many Ukrainian enterprises are associated with the PRC by purchasing both goods or components for their production, it clearly will not affect our trade relations for the better.

Key words: *innovative development, international business, regional integration.*

Statement of the problem. One of the most important trends of the modern economy is the revitalization of regional economic integration processes. Thus, since the early 1990s, the number of regional trade agreements has increased significantly [1]. Almost all states in one format or another take part in at least one integration association, with the aim of deepening foreign economic relations and accelerating the country's economic development, as well as subsequent integration into the system of world economic relations.

Particular interest is to the modernization of the Chinese economy, which has already made the transition from an agrarian society to an industrial one. The Chinese government has set new strategic goals for modernizing the economy: by 2049, the 100th anniversary of the founding of the People's Republic of China, to become a world economic and technological leader, to build a post-industrial information society, and by the end of the century to raise the quality of life per capita to the level of developed countries [1].

The key issue of achieving modernization goals is the main vector of China's interaction with the world economy: to adapt or change the rules of the "game". Chinese economists believe that the process of globalization cannot be stopped, but it can be radically changed and directed for the benefit of the Chinese economy, most likely with the help of TNCs.

The revitalization of integration processes among developing countries has been observed against the background of the successful development of the Western European model of economic integration. In this way, integration first affected the sphere of production and then the sphere of mutual trade.

Analysis of recent research and publications. The timeliness of the chosen topic is due to the lack of theoretical knowledge of many aspects of the problem. Whole host of theoretical and methodological issues of international competitiveness are deeply researched in the treatises of such scientists as I. Ansoff, P. Buckley, J. Dunning, J. Daniels, M. Castels, R. Keaves, K. Kindelberger, M. Porter, A. Ragman, L. Radeba, A. Strickland, A. Thompson, S. Heimer, A. Chandler, S. Young and many others. However, such aspects of this problem as the interconnection and interdependence between the organizational construction of business structures and their competitiveness in the globalizing world, the emergence of a "new" economy, the evolution of factors transforming the forms of international business structures, etc. are remained outside the field of their scientific interests.

At the same time, "the specifics of the established economic and political preconditions for integration processes in developing countries" led to the formation of the following types of groups in the sphere of mutual trade, production and finance:

1. Free-trade zone or so-called PTA (Preferential Trade Area).

2. Economic associations of developing countries of the coordination and consultative type, providing for the agreement of the countries participating in the main areas of industrial cooperation and the participation of interested countries in the implementation of the planned projects on the basis of compensation principle, taking into account the contribution of each participant.

3. Regional development banks, such as the Asian Development Bank, the African Development Bank and the Inter-American Development Bank, which are focused on providing financial and technical assistance to participating countries.

4. Commodity associations stipulating accommodation positions in foreign markets in developing countries.

Formulation purposes of article (problem). The article substantiates the necessity and possibility of adaptation to the changing economic conditions and innovative development of business structures operating in international business and the proposal of specific schemes for their construction in accordance with the world markets requirements.

The main material. The economic growth of most developing countries has been strongly influenced by external factors, which is further exacerbated by the globalization of the world economy. Accordingly, the process of accumulation and reproduction continues to largely depend on the trade terms, capital inflows, and the attraction of technologies from outside.

Over the past few decades, integration processes in developing countries have intensified. However, economic cooperation between countries within many regional groups is at the pre-integration level, which implies regional cooperation between developing countries rather than integration. Notice that, there is a change in the principles of regional integration development at the present stage. In particular, there is a transition from preferential regional trading blocs to a system of trade agreements with individual non-regional partners and trans-regional mega-bloks, which are built on the free trade principles and seek to make it as easy as possible for the formation of production systems elements on their territory.

Developing countries are actively seeking to participate in integration processes, since the leading powers prefer to use territorial disputes in their foreign policy and there is a risk of potential threats from border states. In consequence of these trends, there is a significant pace of development of regional integration processes, which are far exceeding the world's, and extremely complicated relations "between large states both within the region and at the world level" [2].

Over the past half century, there has been a clear trend towards the integration associations development, as well as a significant increase in their impact on the ratio of global and regional centers to the world economy. In such a case, it should be noted that

transnational corporations (TNCs) have become one of the main engines of economic growth.

At the same time, it should be noted that extra-regional partners from developing countries are increasingly interested in participating in regional integration associations of less developed countries, and developed countries are gravitating towards close cooperation with the integration associations of developed countries. Thus, the United States is actively cooperating with the European Union. Countries are each other's largest trading and investment partners. Europe and United States continue to build Transatlantic Trade and Investment Partnership. However. China pursues its own geopolitical interests and seeks to strengthen economic cooperation with the Association of Southeast Asian Nations, and, as a result, to establish influence in the Asia-Pacific region, as well as in the waters of the South China Sea, which China considers its "historical legal foundations". Due to that, the People's Republic of China traditionally views part of the Southeast Asian region as the "Chinese world".

According to the Ukrainian State Statistics Service, in 2019, for the first time in the history of independent Ukraine, China became its main trading partner. However, many questions arise regarding the prospects for the development of Ukrainian-Chinese trade and economic relations due to the COVID-19 pandemic in the world and uncertainty in relations between the U.S. and PRC.

For many centuries, China has been the world's leading country in quality of life (per capita income, life expectancy, quality of education and institutions). In the 1650s, England set a goal to catch up with China in terms of product quality, production efficiency and technology level. However, modern China is not one of the developed countries in any of the established classifications, and therefore the current work explores the modernization theories of the economies of developing countries [3].

China has durably taken the position of number one among Ukraine's trading partners and continues to hold it, and that for the first time the volume of annual bilateral trade ($12.88 billion) exceeded the record set back in 2013 ($10.7 billion). Trade relations between Ukraine and China continued to deepen and expand, even in spite of a number of circumstances. Thus, the development of bilateral trade relations in 2019 was largely influenced by the presidential, parliamentary elections and the subsequent change of the Ukraine's government. The Ukrainian side took time to reset the bodies that are responsible for the development of cooperation with PRC. This is both a bilateral intergovernmental commission and a parliamentary friendship group. The leadership of the Chinese Embassy in Ukraine and the Ukrainian Embassy in China has also changed.

In spite of that, the cooperation continues to deepen and, above all, at the interregional level. At the central level, the tendency of Chinese companies activation in the fields of infrastructure, energy, agriculture clearly seems. As a result, it became possible to increase trade between our countries by almost 30%.

The Ukrainian state is in dire need of investments in infrastructure, especially in roads, railways, ports, energy. Nowadays a new system of international trade is being created, and if Ukraine does not want to stay on the sidelines, but wants to integrate into modern transport corridors, it is necessary to declare its intentions to participate and actively cooperate with the Chinese side on the implementation of joint projects for the development of trade routes from PRC to Europe. In spite of this, China can play an important role in the context of the restoration of destroyed infrastructure in the Donbass, within this initiative.

The COVID-19 pandemic has had a negative impact on the entire world trade, production, trade and logistics chains have been destroyed, stock indices are declining, industrial production has been suspended, oil prices have collapsed, demand for goods is reorienting. According to the State Statistical Office of the PRC, in January-February 2020, the volume of industrial production in China decreased by 13.5% compared to the same period last year due to the COVID-19 epidemic. Since China is the main trade partner of Ukraine and many Ukrainian enterprises are associated with the PRC by purchasing both goods or components for their production, it clearly will not affect our trade relations for the better. Unfortunately, this will ministerial to the complication of the logistics communication between Ukraine and China.

Within the given scenario, Ukraine needs to take advantage of all the opportunities that it provides cooperation with both Western countries and China. It is another matter that there is the necessity to take into account the circumstances that develop in trade relations with different partners. For example, if Ukrainian goods are subject to non-tariff restrictions and cannot get to one market, and there is another market that is ready to accept all its goods, it is necessary to soberly assess the situation [4].

In economic theory and practice, non-tariff restrictions have a special place, and their application is a separate problem. This is due to the peculiarities of their appearance, substantiation, practical use and contestation precedents. The term "non-tariff restrictions" first appeared in a study by the International

Chamber of Commerce in 1954. Non-tariff restrictions were understood as all means of export and import regulation, other than tariff measures. The definition was later used by international organizations dealing with the use of non-tariff restrictions [5].

Our exports to China account for less than 1% of all Chinese imports, which gives us great long-term prospects for the development of our bilateral cooperation, if, of course, we have long-term planning and a reasonable strategy for the country's development. The country's export potential is the quintessence of the development of our industries in the domestic market, plus a system of export support. Today, our enterprises survive as they can, without the support of the state.

In addition, the information component is a problem. China does not know enough about Ukraine and its potential. The work to carry out the presentation of Ukraine in the PRC at the state level was not active enough. The situation is a little better at the level of Ukrainian business, which takes part in exhibitions in China from time to time.

China's Belt and Road Initiative is the largest project of our time, covering, without exaggeration, the whole world, including even the Arctic and South America. In order to take advantage of the project initiated by China, we first need to intensify relations with China itself, then offer it interesting mutually beneficial projects that could be implemented under the Chinese " Belt and Road initiative [6].

It is important for the development of such long-term cooperation with China that we have long-term planning, which will make us more intelligible and predictable for our partners. That is where we still have a long way to go.

It is obvious that we need to cooperate with China as one of Ukraine's main trading partners and actively work to increase bilateral trade turnover, as well as attract Chinese investments in Ukraine's economy, as do our neighborhood, including European countries within the framework of the Chinese "Belt and Road initiative".

In spite of the true causes, scale and long-term goals of this global China project have not yet been finalized, it is clear that by now "Belt and Road Initiative" has exceeded its original stated infrastructure and economic benchmarks, becoming, at its core, an ambitious long-term plan to promote the Chinese economic model all over the world [7].

An important determinant of the success of China's economic development is the public financial system. The same leading role of the state in the resources allocation allowed to create economic systems of Europe and North America. To ensure economic efficiency and create a competitive environment, the Chinese government supports key ("life-sustaining") industries, creates state corporations to achieve national goals development [8].

The vigorous growth of the private sector in the conditions of weak property rights protection indicates that it is part of the state mechanism. Private firms, through numerous formal, informal, internal channels, receive funding for the development of government-defined manufacturing industries, interacting with state-owned enterprises of basic industry branches. At the heart of the Chinese economic recovery is the state comprehensive industrial policy [9]. State banking system is called the engine of the Chinese economic model development [10].

Since the 1980s to the present, the big four state-owned banks have continued to dominate the financing of public and private enterprises. At the same time, decisions on credits arrangement are not based on profit and non-traditional banking tasks, such as maintaining liquidity, generating information, reallocating capital between sectors of the economy and distributing risks between market insiders. Funding is provided by the state in the interests of national economic policy, as well as to loss-making enterprises [11].

The modern banking system of the PRC, which provides financing even for stranded projects of loss-making companies, has only created the appearance of a transition from centralized budget allocation of resources to market credit through joint-stock commercial banks [12].

China is actively seeking to revise and increase the quotas of less developed countries in capital and management of international financial institutions in proportion to its stake in world GDP. The complexity of this task and the resistance of developed countries is evidenced by the fact that in 2016, following the results of the next, 14th, revision of IMF quotas, the share of China's votes increased to only 6.41%, compared to 17.46% for the United States and 6.48% for Japan [13].

China's vote share of the International Bank for Reconstruction and Development (part of the World Bank Group) is even lower at just 4.57%, while the U.S. share is 16.39%, and Japan, with a smaller share in world GDP, is 7.07% [14]. China needs to influence the industry structures of other world countries in order to solve the problems of modernization, to change the course of globalization in its interests [15].

According to official statistics of the PRC in 2006–2016, about 40% of foreign direct investment (FDI) inflows accounted for finance, leasing and business

Table 1

Sectoral structure of accumulated direct foreign investments of TNCs in China, 2018

Sector of economy	Industry share, %:			Branch investment volume, USD million	The number of branches at TNK, units
	among investments	among TNCs	among branches		
Finance	13,1	0,4	1,3	371,8	5,2
Leasing and business services	34,9	8,7	13,2	96,5	2,3
Manufacturing	8,0	31,2	29,8	14,0	1,0
Trade	12,5	28,7	28,7	15,9	1,5
Property	3,4	2,5	32,4	51,7	1,5
Building trade	2,4	3,3	6,4	13,6	3,0
Extractive industries	11,2	2,3	4,1	99,9	2,7
Transport and logistics	3,1	2,1	2,7	41,2	2,0

Resource: [16]

services. In the structure of accumulated FDI, the same areas accounted for 40–50% of all investments (table 1). Trade and manufacturing are leading in terms of the number of TNCs and branches. In the same industries, the minimum values of the number of branches per TNC and the size of investment projects are observed.

In the context of globalization, the long-term economic growth of a large country, accompanied by the accelerated development of its foreign economic relations, firstly, makes adjustments to the global flows of results and factors of production, and secondly, reduces the shares of the other subjects of the world economy. Analysis of the volume dynamics of the geographical and industrial structure of world trade shows that no other developing country between 1980 and 2015 has locked on itself so many relations as China [17].

China has adapted so successfully to the rules of the Western model of globalization that it began to bring it more benefits than developed countries get. The success of promoting Chinese products to world markets is to a large extent to the strategy of creating sales networks of Chinese manufacturing companies in the markets of developed countries [18].

The most important task of foreign investments of TNCs in China is the acquisition of technologies and licenses for their subsequent widespread implementation at numerous factories in the PRC. Purchase of license for an individual enterprise may never pay off. In these cases, with the help of the state, innovations mastered in one company are disseminated to other companies in the industry. The firm that paid for the acquisition of know-how seeks to keep it secret from other firms, since this is its competitive advantage. Therefore, in China, the government covers TNCs part of the costs of innovations in connection with their replication by other enterprises. Thus, the competitiveness of the entire national economy increases [19].

For the modernization of China's economy, the most important threat is isolation from the international community, therefore, in the coming decades, China will be forced to make concessions and gradually open its markets to TNCs of Western countries [20].

China is not yet able to propose a fundamentally new paradigm of world development, and its strategic problem "is that it can exercise its leadership only in cooperation, albeit competitively, with existing global leaders and other oriented countries and with the refusal to oppose them" [21–22].

Insights from this study and perspectives for further research in this direction. That way, based on an analysis of the dynamics of the industry and geographical structure of China's TNC activities, their typology is proposed through the prism of the ratio of business forms. It was revealed that the foreign operations of China's TNCs are aimed at promoting Chinese products, factor analysis of labor productivity of the largest TNCs in China and the world shows its decline due to the incomplete use of available resources. The advantages of using divisions of TNCs to bring goods to the rich and innovative markets of developed countries in comparison with traditional exports are substantiated.

Literature

1. Си Цзиньпин Добиться решающей победы в полном построении общества, одержать великую победу социализма с китайской спецификой в новую эпоху // доклад на 19-м Всекитайском съезде КПК 18.10.2017 г. URL: http://news.xinhuanet.com/politics/19cpcnc/2017-10/27/c_1121867529.htm (date of rotation: 25.11.2020).

2. Балакин В. И. Регионализм и регионализация в Восточной Азии // Знание. Понимание. Умение. 2015. No3. С. 171–173.

3. Кеннет Померанц. Великое расхождение: Китай, Европа и создание современной мировой экономики. М.: Дело. 2017. 99 с.

4. Украина и Китай: торгово-экономические отношения как взаимодополнение экономик. АПК-Информ: ИТОГИ No05 (71). URL: https://www.apk-inform.com/ru/exclusive/opinion/1510918 (date of rotation: 20.11.2020).

5. Мазаракі А. А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 470 с.

6. Ван Ивэй. К вопросу о преодолении истории и традиции "Одного пояса, Одного пути" // Frontiers. 2015. No5. С. 19–27.

7. Поровозник В. Проект "Один пояс-один шлях" можливості для України // Міжнародний центр перспективних досліджень. URL: http://www.icps.com.ua/assets/uploads/images/files/china_project_s.pdf (date of rotation: 22.11.2020).

8. Chen D., Li O., Xin F. Five-year plans, China finance and their consequences // China Journal of Accounting Research. 2017. Vol. 10, No 3. PP. 189–230.

9. Kenderdine T. China's Industrial Policy, Strategic Emerging Industries and Space Law // Asia and the Pacific Policy Studies. 2017. Vol. 4, No 2. PP. 325–342.

10. Andersson F., Burzynska K., Opper S. Lending for growth? A Granger causality analysis of China's finance–growth nexus // Empirical Economics. 2016. Vol. 51, No 3. PP. 897–920.

11. Kim J., Ma M., Wang H. Financial development and the cost of equity capital: Evidence from China // China Journal of Accounting Research. 2015. Vol. 8, No 4. PP. 243–277.

12. Верников А. В. Сравнительный анализ российской и китайской моделей банковских систем: пять лет спустя // Проблемы прогнозирования. 2015. No 2. С. 114–115.

13. IMF Members' Quotas and Voting Power, and IMF Board of Governors. URL: http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx (date of rotation: 10.12.2020).

14. International Bank for Reconstruction and Development Subscriptins and Voting Power of Member Countries. URL: http://siteresources.worldbank.org/BODINT/Resources/278027–1215524804501/IBRDCountryVotingTable.pdf (date of rotation: 10.12.2020).

15. McKinsey Global Institute report. Digital globalization: the new era of global flows. 2016. 156 p. URL: https://www.mckinsey.com (date of rotation: 10.12.2020).

16. Global value chain development report 2017. Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. Washington DC: the World Bank Publications, 2017. 203 p.

17. World Bank, 1980–2016. Indicators. URL: https://data.worldbank.org/indicator?tab=all (date of rotation: 12.12.2020).

18. Цун чжицзао дао инцзао. Следующий шаг промышленности Китая: от производства к созданию. Пекин: Дунфан чубаньшэ, 2018. С. 163–167.

19. Shakeout of Chinese 'zombies' will take time — Citic boss // NIKKEI Asian. URL: http://asia.nikkei.com/Politics-Economy/Economy/Shakeout-of-Chinese-zombies-will-take-time-Citic-boss (date of rotation: 15.12.2020).

20. Matthew Nitkoski. Safe Havens. Chinese companies are snapping up foreign commercial real estate, but the nature of the buyers is evolving // CKGSB Knowledge. 2016. No 21. PP. 37–41.

21. Михеев В. В., Луконин С. А., Игнатьев С. В. К вопросу о перспективах Китая как глобального лидера // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика право. 2017. No 10. С. 152–161.

22. Литвиненко А. О., Литвиненко О. Д. Формування міжнародної конкурентоспроможної стратегії підприємства // Economic strategies for the development of society: collective monograph. International Science Group. Boston: Primedia eLaunch, 2020. PP. 313–332.

References

1. Si Tszinpin Dobitsya reshayushchey pobedy v polnom postroenii obshchestva, oderzhat velikuyu pobedu sotsializma s kitayskoy spetsifikoy v novuyu epokhu // doklad na 19-m Vsekitayskom sezde KPK 18.10.2017 g. URL: http://news.xinhuanet.com/politics/19cpcnc/2017–10/27/c_1121867529.htm (date of rotation: 25.11.2020).

2. Balakin V. I. Regionalizm i regionalizatsiya v Vostochnoy Azii // Znanie. Ponimanie. Umenie. 2015. No3. S. 171–173.

3. Kennet Pomerants. Velikoe raskhozhdenie: Kitay, Yevropa i sozdanie sovremennoy mirovoy ekonomiki. M.: Delo. 2017. 99 s.

4. Ukraina i Kitay: torgovo-ekonomicheskie otnosheniya kak vzaimodopolnenie ekonomik. APK-Inform: ITOGI No05 (71). URL: https://www.apk-inform.com/ru/exclusive/opinion/1510918 (date of rotation: 20.11.2020).

5. Mazaraki A. A. Reghuljatorna polityka u sferi zovnishnjoji torghivli: monoghrafija. K.: Kyïv. nac. torgh.-ekon. un-t, 2010. 470 s.

6. Van Ivey. K voprosu o preodolenii istorii i traditsii "Odnogo poyasa, Odnogo puti" // Frontiers. 2015. No5. S. 19–27.

7. Porovoznyk V. Proekt "Odyn pojas-odyn shljakh" mozhlyvosti dlja Ukraïny // Mizhnarodnyў centr perspektyvnykh doslidzhenj. URL: http://www.icps.com.ua/assets/uploads/images/files/china_project_s.pdf (date of rotation: 22.11.2020).

8. Chen D., Li O., Xin F. Five-year plans, China finance and their consequences // China Journal of Accounting Research. 2017. Vol. 10, No 3. PP. 189–230.

9. Kenderdine T. China's Industrial Policy, Strategic Emerging Industries and Space Law // Asia and the Pacific Policy Studies. 2017. Vol. 4, No 2. PP. 325–342.

10. Andersson F., Burzynska K., Opper S. Lending for growth? A Granger causality analysis of China's finance–growth nexus // Empirical Economics. 2016. Vol. 51, No 3. PP. 897–920.

11. Kim J., Ma M., Wang H. Financial development and the cost of equity capital: Evidence from China // China Journal of Accounting Research. 2015. Vol. 8, No 4. PP. 243–277.

12. Vernikov A. V. Sravnitelnyy analiz rossiyskoy i kitayskoy modeley bankovskikh sistem: pyat let spustya // Problemy prognozirovaniya. 2015. No 2. S. 114–115.

13. IMF Members' Quotas and Voting Power, and IMF Board of Governors. URL: http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx (date of rotation: 10.12.2020).

14. International Bank for Reconstruction and Development Subscriptins and Voting Power of Member Countries. URL: http://siteresources.worldbank.org/BODINT/Resources/278027-1215524804501/IBRDCountryVotingTable.pdf (date of rotation: 10.12.2020).

15. McKinsey Global Institute report. Digital globalization: the new era of global flows. 2016. 156 p. URL: https://www.mckinsey.com (date of rotation: 10.12.2020).

16. Global value chain development report 2017. Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. Washington DC: the World Bank Publications, 2017. 203 p.

17. World Bank, 1980–2016. Indicators. URL: https://data.worldbank.org/indicator?tab=all (date of rotation: 12.12.2020).

18. Tsun chzhitszao dao intszao. Sleduyushchiy shag promyshlennosti Kitaya: ot proizvodstva k sozdaniyu. Pekin: Dunfan chubanshe, 2018. S. 163–167.

19. Shakeout of Chinese 'zombies' will take time — Citic boss // NIKKEI Asian. URL: http://asia.nikkei.com/Politics-Economy/Economy/Shakeout-of-Chinese-zombies-will-take-time-Citic-boss (date of rotation: 15.12.2020).

20. Matthew Nitkoski. Safe Havens. Chinese companies are snapping up foreign commercial real estate, but the nature of the buyers is evolving // CKGSB Knowledge. 2016. No 21. PP. 37–41.

21. Mikheev V. V., Lukonin S. A., Ignatev S. V. K voprosu o perspektivakh Kitaya kak globalnogo lidera // Kontury globalnykh transformatsiy: politika, ekonomika pravo. 2017. No 10. S. 152–161.

22. Litvinenko A. O., Litvinenko O. D. Formuvannya mizhnarodnoï konkurentospromozhnoï strategiï pidpriємstva // Economic strategies for the development of society: collective monograph. International Science Group. Boston: Primedia eLaunch, 2020. PP. 313–332.

УДК 330.101.541(510)

Цзі Чжі
аспірант
Донецького національного університету імені Василя Стуса
Цзи Чжи
аспирант
Донецкого национального университета имени Васыля Стуса
Ji Zhi
PhD Student of the
Vasyl' Stus Donetsk National University
ORCID: 0000-0002-7174-1178

Лимар Валерія Валеріївна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Донецький національний університет імені Василя Стуса
Лимарь Валерия Валерьевна
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международных экономических отношений
Донецкий национальный университет имени Васыля Стуса
Lymar Valeriia
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of International Economics Department
Vasyl' Stus Donetsk National University
ORCID: 0000-0002-4328-7529

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-1-6857

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ КИТАЮ В КОНТЕКСТІ ІНІЦІАТИВИ «ОДИН ПОЯС, ОДИН ШЛЯХ»

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КИТАЯ В КОНТЕКСТЕ ИНИЦИАТИВЫ «ОДИН ПОЯС, ОДИН ПУТЬ»

MACROECONOMIC INDICATORS OF CHINA IN THE CONTEXT OF THE «ONE BELT, ONE ROAD» INITIATIVE

Анотація. *Статтю присвячено аналізу макроекономічних показників Китаю в контексті ініціативи «Один пояс один шлях». Визначено, що економіка Китаю впевнено демонструє позитивні тенденції макроекономічного розвитку уже понад двадцять років. Послідовність грамотних економічних реформ та наявність обґрунтованого довгострокового плану привело до позитивного результату, тому що в середньому економіка Китаю щорічно зростала приблизно на 10%. На сьогоднішній день юань включений МВФ до списку резервних валют. Визначено, що відсоток безробітних є надзвичайно низьким, нижчим навіть від природного показника безробіття у 5%. Пораховано, що індекс грамотності серед молодого покоління становить 99,7%, тобто практично усі діти віком до 15 років здобувають освіту, індекс грамотності дорослого населення (15–65 р.) – 96,8%. Визначено, що ініціатива «Один пояс, один шлях» передбачає відновлення «Шовкового шляху», що з'єднував Китай з країнами Азії та Європи, а також створення «морського» аналогу «Шовкового шляху», що об'єднуватиме найбільші порти Південно-Східної Азії, Африки та Європи. Можливість реалізації ініціативи забезпечує Китай новими ринками, новою робочою силою, винесенням шкідливих виробництв зі своєї території, утвердження ролі лідера в регіоні та у світі, зміцнення*

юаня у ролі міжнародної валюти та розширення зони впливу. Визначено, що у ініціативи є не лише позитивні, а й негативні аспекти, оскільки регіони Південно-Східної Азії та Центральної Азії є доволі неспокійним, що може негативно впливати на будівництво коридорів та підривати їх відкриття. Проте переваг ініціативи більше, вирівнювання економічного розвитку у регіоні позитивно впливатиме на якість продукції, зайнятість населення, розбудову інфраструктури, покращення якості надання послуг у регіоні, конкурентоспроможність країни на міжнародному ринку, покращення якості життя як результат.

Ключові слова: *ініціатива «Один пояс, один шлях», макроекономічні показники, зайнятість, іноземні інвестиції, економічне зростання, резервні валюти.*

Аннотация. *Статья посвящена анализу макроэкономических показателей Китая в контексте инициативы «Один пояс, один путь». Определено, что экономика Китая уверенно демонстрирует позитивные тенденции макроэкономического развития уже более двадцати лет. Последовательность грамотных экономических реформ и наличие обоснованного долгосрочного плана привело к позитивному результату, потому что в среднем экономика Китая ежегодно росла приблизительно на 10%. На сегодняшний день юань включен МВФ в список резервных валют. Определено, что процент безработных является чрезвычайно низким, даже ниже естественного показателя безработицы в 5%. Рассчитано, что индекс грамотности среди молодого поколения составляет 99,7%, то есть практически все дети в возрасте до 15 лет получают образование, индекс грамотности взрослого населения (15–65 лет) – 96,8%. Определено, что инициатива «Один пояс, один путь» предусматривает возобновление «Шелкового пути», который соединял Китай со странами Азии и Европы, а также создания «морского» аналога «Шелкового пути», который будет объединять наибольшие порты юго-восточной Азии, Африки и Европы. Возможность реализации инициативы обеспечивает Китай новыми рынками, новой рабочей силой, вынесением вредных производств за границы своей территории, утверждение роли лидера в регионе и мире, укрепление юаня в роли международной валюты и расширения зоны влияния. Определено, что у инициативы есть не только позитивные, но и негативные аспекты, поскольку регионы юго-восточной Азии и Центральной Азии являются достаточно беспокойными, что может негативно влиять на строительство коридоров и подрывать их открытие. Однако преимуществ инициативы больше, выравнивание экономического развития в регионе положительно будет влиять на качество продукции, занятость населения, развитие инфраструктуры, улучшения качества предоставления услуг в регионе, конкурентоспособность страны на международном рынке, улучшение качества жизни как результат.*

Ключевые слова: *инициатива «Один пояс, один путь», макроэкономические показатели, занятость, иностранные инвестиции, экономический рост, резервные валюты.*

Summary. *The article is devoted to the analysis of the macroeconomic indicators of China in the context of «One belt, one road» initiative. It was defined that the China's economy shows positive trends of macroeconomic development over the last 20 years. Sequence of economic reforms and the presence of reasonable long-term plan causes the positive result because every year the China's economy grows approximately by 10%. Today IMF have included yuan in the list of reserve currencies. It was defined that the share of unemployed is very low, lower even than natural indicator of unemployment (5%). It was calculated that the literacy index among young people is 99,7%, in other words almost all children at the age before 15 are getting education, the literacy index of adults (15–65 years old) is 96,8%. It was defined that One belt, one road initiative provides recovering the Silk road which connected China with Asian and European countries as well as the creating sea analogue of the Silk road which will connect the biggest ports of South-East Asia, Africa and Europe. The ability to recover the initiative gives China new markets, workforce, rendering harmful productions from its territory, becoming the leader in the region and world, yuan strengthening as an international currency and widening zone of influence. It was defined, that the initiative has not only positive aspects but negative ones, because the regions of South-East Asia and Central Asia are very turbulent what can have the negative effect on the building transport corridors. Otherwise the initiative has more advantages, economic growth will have a positive effect on the goods quality, employment, competitiveness of the country on the international market and improvement of life style as a result.*

Key words: *one belt, one road initiative, macroeconomic indicators, employment, foreign investment, economic growth, reserve currencies.*

Постановка проблеми. Роки далекоглядної політики КНР привели її до показників другої найбільшої економіки світу, потужність Китаю дозволяє йому брати участь не лише в обговоренні глобальних проблем, а і у створенні геополітичних планів та ініціатив. Так у вересні 2013 р. У Казахстані лідер КНР проголосив про власну Ініціативу під назвою «Один пояс — Один Шлях», яка об'єднає майже 60 країн та має на меті поглиблення економічної співпраці та відродження «Великого Шовкового Шляху» в інтерпретації XXI століття.

Метою роботи є аналіз передумов створення та виконання ініціативи «Пояс та шлях», а також визначення інтересів та фактичних цілей Китаю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльність КНР завжди викликала інтерес у вчених, оскільки економічна система КНР є, по-істинні, унікальною. Дослідженням проблем пов'язаних з економічним життям Китаю займалися такі вітчизняні та іноземні науковці: Макогон Ю. [1], Лимар В. [2], Українець Л. [5], Сізорс Д. [6], Фіано А.[7], Фолаф Е. [8], Тієцци С. [9], Федоренко В. [10], Бондац А. [11] та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток глобальної економіки залежить від добробуту кожної країни. З початку 20 століття на земній кулі велася запекла боротьба двох принципово різних економічних систем: командно-адміністративної та капіталістичної. Сімдесят років тому у світі з'явилася перша та єдина країна зі змішаною формою економічної системи. Така економіка поєднує риси капіталізму, оскільки приватна власність у Китаї не заборонена, та командно-адміністративної, уряд КНР відіграє ключову роль у визначенні як зовнішніх, так і внутрішніх векторів розвитку. Таким чином, уряд направляє економіку у правильному вигідному напрямку, а економіка уже за ринковим механізмом урегульовується та приводить до визначеного результату.

Сімдесят років наполегливої роботи та виважених далекоглядних рішень перетворили КНР у другу у світі найпотужнішу економіку. Економіка Китаю твердо демонструє позитивні тренди у розвитку уже понад 20 років. Якщо порівняти обсяги ВВП у динаміці п'яти країн-лідерів за розміром економіки, одразу помітним стає, як Китай наростив обсяг ВВП майже у 3 рази з часу світової кризи у 2008 р. Класичні країни-лідери демонструють стабільний позитивний приріст, окрім Японії, яка має незначні внутрішні труднощі, що впливають на розвиток економіки загалом (рис. 1, 2).

Таким чином, синтезована економічна система демонструє, що послідовність грамотних економічних реформ та наявність обґрунтованого довгострокового плану веде до позитивного результату, адже, в середньому, економіка Китаю щорічно зростала на 10%.

Завдяки успішному розвитку країни, МВФ включив Юань до резервних валют. СДР тепер на майже 11% складається з юаней, така вага валюти робить юань 3 найважливішою валютою після долара та євро, та випереджає британський фунт стерлінгів та японську єну. Такі кроки МВФ є цілком логічними, оскільки Юань — одна з найбільш забезпечених валют світу, золотовалютні резерви КНР невпинно швидко зростали на відрізку 2000–2014 років (рис. 3). Звичайно, така могутність Китаю змусила США, як передового партнера, переглянути стосунки з Китаєм та зменшити потік інвестицій до КНР.

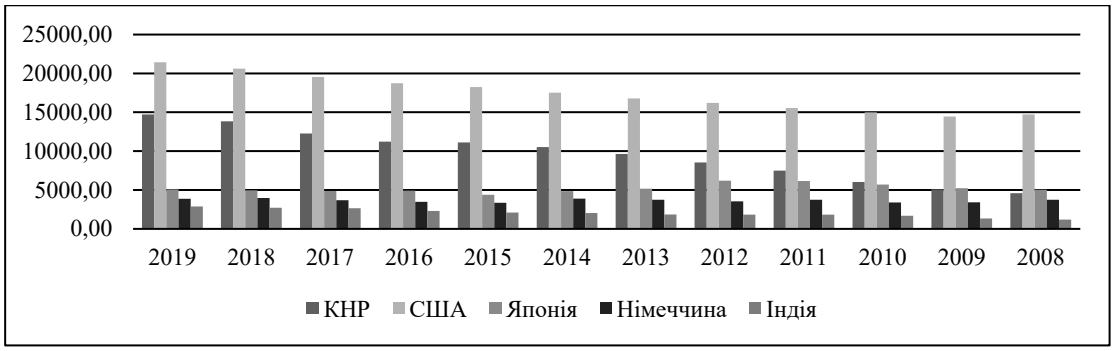


Рис. 1. Тенденції росту ВВП у країнах-лідерах з економічного розвитку, 2008–2019 рр.

Джерело: складено автором на основі [1]

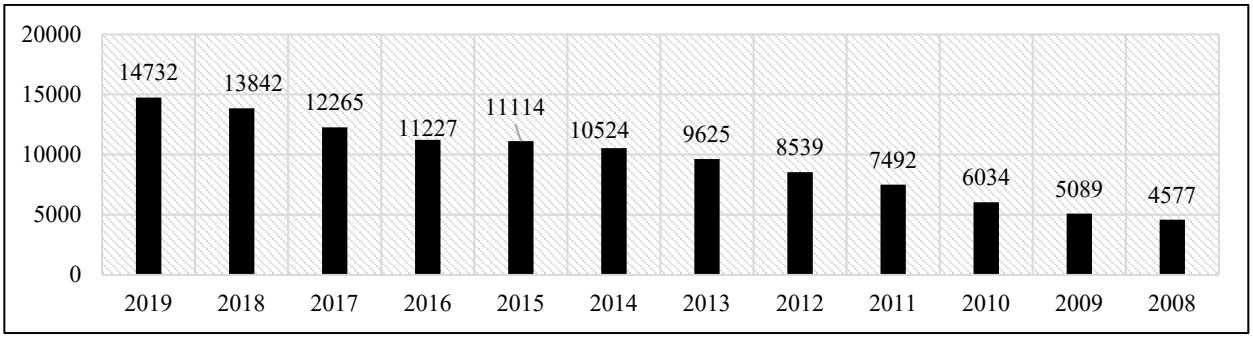


Рис. 2. Динаміка ВВП КНР 2008–2019 рр.

Джерело: складено автором на основі [2]

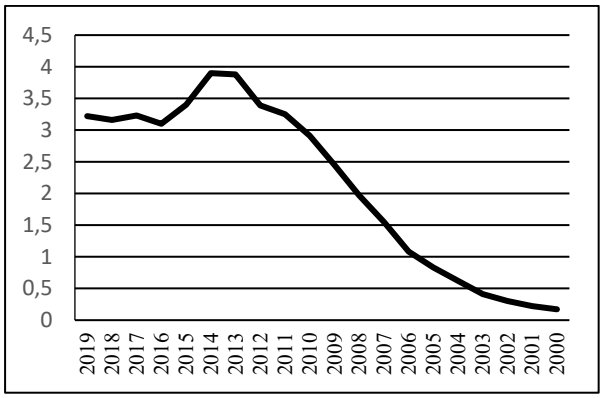


Рис. 3. Золотовалютні запаси КНР, трлн. дол.

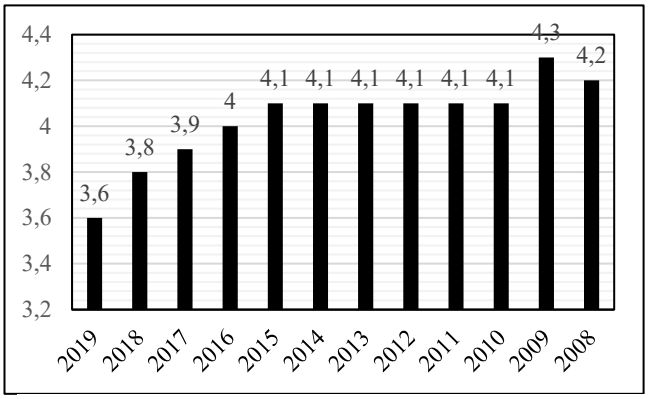


Рис. 4. Рівень безробіття у КНР, %

Джерело: складено автором на основі [1; 2]

У зв'язку з підвищенням рівня життя у Китаї та надлишку грошової маси КНР інвестує в інші менш розвинені країни (рис. 6). Китай — класичний приклад як інвестиції можуть пожвавити економічні процеси та підвищити потреби населення, що як результат. Позитивно впливає на добробут країни в цілому. Про покращення соціально-економічних умов можна судити з багатьох чинників і тривалості життя, середній заробітній платі тощо, але якщо проаналізувати показники безробіття, одразу ж видно, що відсоток безробітних є надзвичайно низьким, нижчим навіть від природного показника безробіття у 5% (рис. 4). Така колосальна зайнятість ресурсів з одного боку пояснюється ідеологією комуністичної партії, що править у Китаї, проте однією з запорук високих показників зайнятості слугує якість та наявність освіти у робочої сили. Індекс грамотності показує відсоток населення різного за віком, що має базову та повну вищу освіту. Такий показник не матиме значних змін з року у рік і тому вимірювався раз у 10 років до 2010, потім було прийнято рішення вираховувати індекс раз на 5 років. Останній раз показник обраховувався у 2015р.: індекс грамотності серед молодого покоління становив 99,7% , тобто практично усі діти віком до 15 років здобувають освіту, індекс грамотності дорослого населення (15–65 р.) — 96,8% , індекс грамотності населення похилого віку — 81,3% (рис. 5).

У 2013р. лідер КНР Сі Дзіньпін, розповів світу про Ініціативу «Один пояс — один шлях». Ініціатива передбачає відновлення «Шовкового шляху», що з'єднував Китай з країнами Азії та Європи, а також створення «морського» аналогу «Шовкового шляху», що об'єднуватиме найбільші порти Південно-Східної Азії, Африки та Європи [5].

Такі торгівельні шляхи отримали назви «Економічний пояс Шовкового Шляху» та «Морський Шовковий Шлях XXI століття» (рис. 7). Таким чином, Китай планує розширити зону впливу, щоб використовувати китайські наукові надбання та накопичене багатство з метою створення нового полюсу тяжіння на глобальному рівні та поглиблення співпраці КНР з понад 60 країнами світу. У 2017 р. Ініціативу «Один пояс — один шлях» перейменували на Ініціативу «Поясу та шляху».

Лідер КНР у своїй ініціативі керувався потребою країн Центральної Азії у економічній підтримці, не лише матеріальній та дипломатичній, а і реальній, оскільки КНР профінансує розбудову відповідної інфраструктури та збільшить товаропотік через ці країни, все, що необхідно зробити азіатським країнам — змінити та удосконалити законодавство для лібералізації товаропотоку з метою реалізації заявленого плану дій (рис. 8). Так КНР має змогу зменшити експортну залежність від США, через торговельну війну з якою страждали не тільки сторони, а й ряд інших країн, та укорінитися як країна-лідер Євразії, до економіки якої тяжіють усі інші материкові країни. Диверсифікація експорту — один з найкращих важелів зрілої зовнішньої політики країни, оскільки таким чином держава зміцнює свої зв'язки з різними партнерами й мінімізує ризики за умови виникнення непередбачуваних чи конфліктних ситуацій.

Готовність підтримати ініціативу виразило понад 100 країн та міжнародних організацій, угода про співпрацю в рамках Ініціативи підписана майже усіма країнами–учасницями. У 2019 р. Індія відмовилася брати участь у плані дій і коридор «Бангладеш-Індія-М'янма-Китай» виключили з плану дій. Натомість Росія та Китай домовилися про створення ще одного морського шляху: Льодовитого коридору через Східно-Сибірське море, проте реальних дій стосовно цього плану поки не було зафіксовано [6].

Дії КНР сигналізують про те, що країна хоче мирним шляхом встановити зв'язки з малорозвиненими країнами Центральної Азії і як результат вільно та мирно користуватися їх територією та ресурсами у виробництві. Також Ініціатива підтверджує, що Китай хоче зміцнити міжнародну роль юаня, так як бути найбільш небезпечною валютою на світовому рівні, не завжди гарантує успіх та стабільність, а її участь в міжнародних угодах та переливанні коштів з країни в країну, зачіпає інтереси не лише КНР.

В 2014 р. був створений фонд для акумуляції коштів на реалізацію ініціативи. Планувалося зібрати

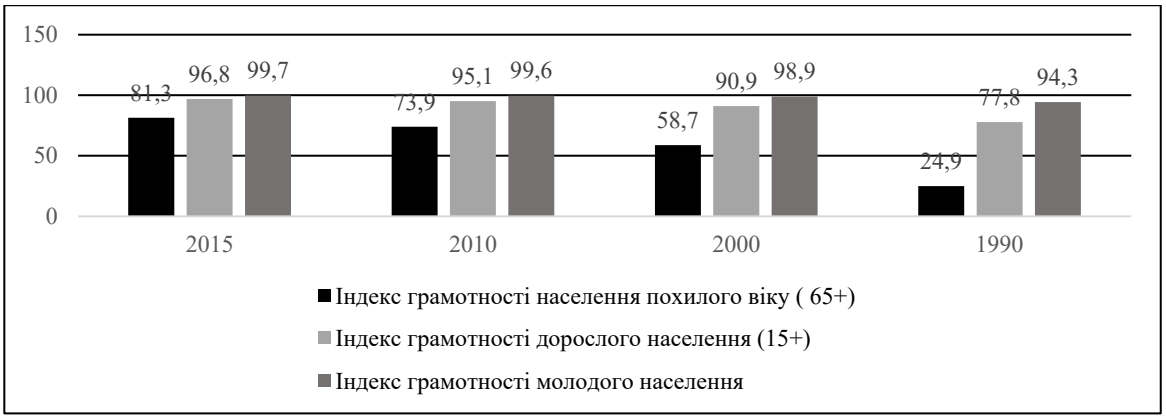


Рис. 5. Індекс грамотності населення КНР, 1990–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [1]

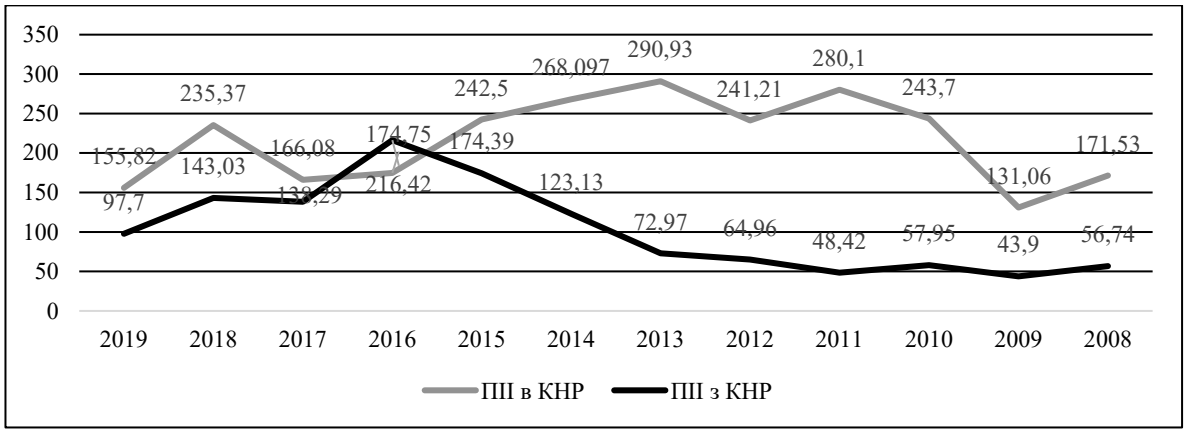


Рис. 6. Динаміка ПІІ в та з КНР, 2008–2019 рр, у млрд. дол.

Джерело: складено автором на основі [2]

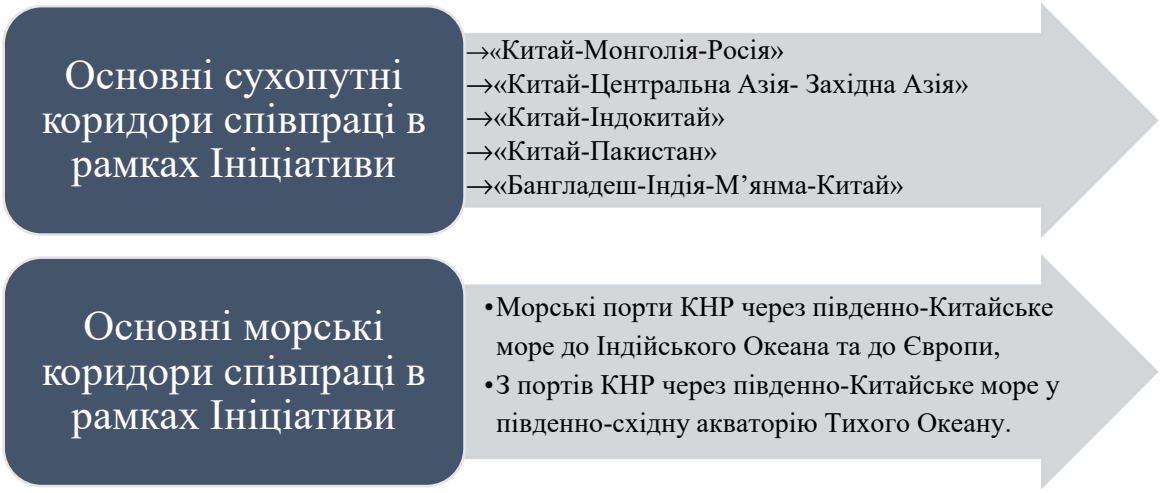


Рис. 7. Напрямки розбудови торгових коридорів Ініціативи «Поясу та шляху»

Джерело: складено автором на основі [3]

Рис. 8. План дій в рамках Ініціативи «Поясу та шляху»
Джерело: складено автором на основі [3]

40 млрд. дол., щоб почати роботи над ключовими об'єктами. Загалом експерти підрахували, що на виконання Ініціативи необхідно 30–40 трлн. дол. [5]. В цілому, за 4 роки було витрачено понад 190 млрд. на будівництво в опорних країнах плану, а також реалізовано майже 82 млрд. дол. загальних інвестицій у головних опорах плану в Азії (табл. 1). Джерелами коштів для Ініціативи виступають банки, кредитні спілки різних форм власності та, власне, уряд КНР.

Якщо проаналізувати обсяги інвестицій по роках, найвищий показник у інвестиціях спрямованих на будівництво у 2016 р. — майже 97 млрд. дол, найвищий показник загальних інвестицій у 2015 р. — 34,4 млрд. дол. тенденції інвестування демонстрували висхідний тренд до 2016 р., далі спостерігається зниження активності фінансування (табл. 2), що пояснюється наявними проблемами Китаю пов'язаними з здебільшого зовнішніми чинниками: відмова Індії від участі в проекті, торгівельні маніпуляції США, стихійні лиха у провінціях Китаю та Східно-Азійської частини материка, пандемія у кінці 2019 р., що загалом паралізувала роботи над будівництвом тощо.

Найбільша частина витрат відходить на енергію та енергетичні об'єкти, оскільки планується не лише будівництво коридорів, а і забезпечення країн, що не можуть самостійно виробляти необхідний обсяг ресурсу для населення, електроенергією з відновлюваних джерел. Таким чином, витрати на енергетичні об'єкти потребують левової частки інвестицій. До структури витрат КНР на Ініціативу також входять розбудова транспортної інфраструктури(авто та залізничних шляхів, розбудова портів або їх поліпшення, чим і пояснюється потреба у металі), будівництво та придбання нерухомості, щоб забезпечувати безперебійний обіг товарів та їх зберігання, за необхідності, а також витрати на отримання необхідних дозволів від комунальних

Таблиця 1

Інвестиції КНР в рамках ініціативи «Поясу та шляху» по країнах, 2014–2020 рр.

Інвестиції в будівництво	Сума, млрд. дол.	Загальні інвестиції	Сума, млрд. дол.
Пакистан	31,9	Сінгапур	24,3
Нігерія	23,2	Малайзія	14,1
Бангладеш	17,5	Росія	10,4
Індонезія	16,8	Індонезія	9,4
Малайзія	15,8	Південна Корея	8,1
Єгипет	15,3	Ізраїль	7,9
ОАЕ	14,7	Пакистан	7,6

Джерело: складено автором на основі [4]

Таблиця 2

Інвестиції КНР в рамках ініціативи «Поясу та шляху» по роках

Рік	Будівництво	Інвестиції
2014	67,6	36,9
2015	77,4	45,3
2016	96,7	34,4
2017	83,3	34
2018	67,2	39,7

Джерело: складено автором на основі [4]

Таблиця 3

Інвестиції КНР в рамках ініціативи «Поясу та шляху» протягом 2014–2020 рр. за статтями витрат, млрд. дол.

Будівництво		Інвестиції	
Енергетичні об'єкти	152,4	Енергетичні об'єкти	71,1
Транспортна інфраструктура	137,7	Метали	26
Об'єкти нерухомості	43,3	Транспортна інфраструктура	18,1
Комунальні дозволи та послуги	13,5	Нерухомість	15,9
Метали	10,4	Логістика	11,3

Джерело: складено автором на основі [4]

служб (табл. 3). Сукупні витрати за 5 років на будівництво склали понад 357 млрд. дол, а інвестиції у вже готові об'єкти склали понад 140 млрд. дол.

Знайти данні про Ініціативу надзвичайно складно, оскільки переважна більшість країн, що є учасниками ініціативи подає статистичні дані з великим запізненням, або ж взагалі не вказує їх, тому надзвичайно складно проаналізувати структуру витрат та ступінь виконання домовленостей між Китаєм та країнами.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, завдяки нарощенню економічної могутності КНР, стало можливим відновлення так званого «Великого Шовкового Шляху» у рамках Ініціативи «Пояс та шлях», що має на меті об'єднати КНР та країни Центральної та південної Азії для подальшої економічної співпраці та інтеграції. Можливість реалізації Ініціативи, забезпечує Китай новими ринками, новою робочою силою, винесенням шкідливих виробництв зі своєї території, утвердження ролі лідера в регіоні та у світі, зміцнення юаня у ролі міжнародної валюти та розширення зони впливу. Важливо також зазначити, що у Ініціативи є не лише позитивні, а і негативні сторони, оскільки регіони Південно-Східної Азії та Центральної Азії є доволі неспокійним, що може негативно впливати на будівництво коридорів та підривати їх відкриття. Проте переваг Ініціативи більше, вирівнювання економічного розвитку у регіоні позитивно впливатиме на якість продукції, зайнятість населення, розбудову інфраструктури, покращення якості надання послуг у регіоні, конкурентоспроможність країни на міжнародному ринку, покращення якості життя як результат. Дані стосовно виконання робіт на коридорах та по розбудові ключових об'єктів свідчать про серйозність намірів КНР та готовність до реалізації Ініціативи за будь-яким розвитком подій. Китай твердо налаштований виконати усі заплановані роботи до 2030 р. та бути готовим протистояти іншим потужним країнам чи міжнародним інтеграційним об'єднанням за потреби.

Література

1. Макогон Ю. В. Новый Великий Шелковый путь: история, состояние, перспективы // Економічний вісник Донбасу. 2018. № 3 (53). С. 49–55.

2. Лимар В. В., Цзі Чжі Стратегія інклюзивної глобалізації «Один пояс, один шлях». Бізнес Інформ, 2020. № 2. С. 23–28.

3. The Knoema Data Workflow. URL: https://knoema.ru/atlas/%d0%9a%d0%b8%d1%82%d0%b0%d0%b9

4. Worldbank Data official website. URL: https://data.worldbank.org/

5. Ukrainets L. The belt and path initiative as a basis for economic expansion of China. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/24_3_2019ua/22.pdf

6. Scissors D. The belt and road Initiative is overhyped commercially. URL: https://www.aei.org/wp-content/uploads/2019/06/BRI-Senate-testimony-6.12.19.pdf

7. Fiano A. One Belt, One Road, Many Impacts. URL: https://www.gfmag.com/magazine/june2018/one-belt-one-road-many-impacts

8. Follath E. Beijing's new Silk Road to Europe. URL: http://www.spiegel.de/international/worldchinaisbuildin-newsilk roadtocentralasiaandeuropea1110148.html

9. Tiezzi S. The Maritime Silk Road vs. the String of Pearls. The Diplomat. February 13, 2014. URL: http://thediplo-mat.com/2014/02/the-maritime- silk-road-vs-the-string-of-pearls/

10. Fedorenko V. The New Silk Road Initiative in Central Asia // Rethink Institute Working paper. 2015. URL: http://www.rethinkinstitute.org/wp-content/uploads/2013/11/Fedorenko-The-New-Silk-Road.pdf

11. Bondaz A., Godement F., Kratz A., Pantucci R. «One belt, one road»: China's great leap outward // Asia Centre of European Council on Foreign relations. 2015. URL: http://www.ecfr.eu/page/-/China_anal- ysis_belt_road.pdf.

12. Asian infrastructure investment bank. URL: https://www.aiib.org/en/index.html

References

1. Makogon Yu.V. «Novyi Velikii Sholkovyi put': istoriia, sostoyanie, perspektivy» [New Silk road: history, conditions, prospects] // Ekonomichnyi visnyk Donbasu. 2018. № 3 (53). PP. 49–55.

2. Lymar V.V., Ji Zhi. «Strategiya inklyuzyvnoi globalizatsii «Odyn poyas, odyn shlyakh» [Inclusive globalization strategy «One road, one belt»]. Business Inform. 2020. № 2. PP. 23–28.

3. The Knoema Data Workflow. URL: https://knoema.ru/atlas/%d0%9a%d0%b8%d1%82%d0%b0%d0%b9

4. Worldbank Data official wedsite. URL: https://data.worldbank.org/

5. Ukrainets L. The belt and path initiative as a basis for economic expansion of China. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/24_3_2019ua/22.pdf

6. Scissors D. The belt and road Initiative is overhyped commercially. URL: https://www.aei.org/wp-content/uploads/2019/06/BRI-Senate-testimony-6.12.19.pdf

7. Fiano A. One Belt, One Road, Many Impacts. URL: https://www.gfmag.com/magazine/june2018/one-belt-one-road-many-impacts

8. Follath E. Beijing's new Silk Road to Europe. URL: http://www.spiegel.de/international/worldchinaisbuildin-newsilk roadtocentralasiaandeuropea1110148.html

9. Tiezzi S. The Maritime Silk Road vs. the String of Pearls. The Diplomat. February 13, 2014. URL: http://thediplo-mat.com/2014/02/the-maritime- silk-road-vs-the-string-of-pearls/

10. Fedorenko V. The New Silk Road Initiative in Central Asia // Rethink Institute Working paper. 2015. URL: http://www.rethinkinstitute.org/wp-content/uploads/2013/11/Fedorenko-The-New-Silk-Road.pdf.

11. Bondaz A., Godement F., Kratz A., Pantucci R. «One belt, one road»: China's great leap outward // Asia Centre of European Council on Foreign relations. 2015. URL: http://www.ecfr.eu/page/-/China_anal- ysis_belt_road.pdf

12. Asian infrastructure investment bank. URL: https://www.aiib.org/en/index.html

УДК 330.111.4

Чалюк Юлія Олексіївна
кандидат економічних наук, доцент кафедри соціології
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Чалюк Юлия Алексеевна
кандидат экономических наук, доцент кафедры социологии
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана
Chaliuk Yuliia
PhD in Economics, Assistant Professor of the Department of Sociology
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
ORCID: 0000-0002-4128-392X

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-1-6820

СЕРЕДНІЙ КЛАС У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ
СРЕДНИЙ КЛАСС В ГЛОБАЛЬНОМ ИЗМЕРЕНИИ
MIDDLE CLASS IN THE GLOBAL DIMENSION

***Анотація**. Світовою практикою доведено, що країни, які досягли високого рівня соціально-економічного розвитку мають потужний середній клас, який виступає головною продуктивною силою суспільства, основним споживачем товарів та послуг, складовою інвестиційного та інноваційного потенціалу країни. Використовуючи загальнонаукові методи дослідження, багатокритеріальний підхід та Глобальний індекс чисельності середнього класу, автор здійснив покраїновий порівняльний аналіз соціального і майнового статусу, параметрів якості життя середнього класу. На основі статистичних даних та геометричної графіки побудовані моделі класової структури суспільства. У роботі ідентифіковані основні детермінанти та функції середнього класу, який виступає стабілізатором суспільства і каталізатором його еволюційного розвитку. Важливо розглянути такі ключові функції середнього класу. В економічній галузі він забезпечує ефективний розподіл та рівновагу економічної влади, виступає основним наповнювачем державного бюджету, податковим донором, внутрішнім інвестором, визначає характер і структуру споживчого ринку, забезпечує стійкий економічний прогрес. У соціальній сфері середній клас виконує функції соціального стабілізатора, буфера між вищим та нижчим класом та забезпечує соціальну стійкість, згуртованість, а також високий рівень і якість життя. У політичному житті представники середнього класу виступають захисниками демократичних свобод і ліберальних політичних цінностей, усвідомлюють свої цивільні права та уміють їх захищати, виступають соціальною опорою і головною рушійною силою реформ. За своїми культурними та освітніми функціями середній клас – це носій базових компонентів національної культури, забезпечує розповсюдження знань та інформації для оптимального розвитку суспільства, приклад ведення здорового способу життя, раціональної організації праці та поза трудового життя. Середній клас включає осіб, які відрізняються високою громадянською активністю, реалізують функції суспільного контролю за владою і представниками великого бізнесу, сприяють становленню і розвитку соціального партнерства, соціального діалогу та трипартизму.*

***Ключові слова:** глобалізація, середній клас, соціально-економічний розвиток, соціальна структура суспільства, соціальні асиметрії, світова економічна криза, класове розшарування.*

***Аннотация.** Мировой практикой доказано, что страны, которые достигли высокого уровня социально-экономического развития имеют мощный средний класс, который выступает главной производительной силой общества, основным потребителем товаров и услуг, составляющей инвестиционного и инновационного потенциала страны. Используя общенаучные методы исследования, многокритериальный подход и Глобальный индекс численности среднего класса, автор осуществил постранновый сравнительный анализ социального и имущественного статуса, параметров качества жизни среднего класса. На основе статистических данных и геометрической графики построены модели классовой структуры общества. В работе идентифицированы основные детерминанты и функции среднего класса, который выступает стабилизатором общества*

и катализатором его эволюционного развития. Важно определить ключевые функции среднего класса. В экономической области он обеспечивает эффективное распределение и равновесие экономической власти, выступает основным наполнителем государственного бюджета, налоговым донором, внутренним инвестором, определяет характер и структуру потребительского рынка, обеспечивает устойчивый экономический прогресс. В социальной сфере средний класс выполняет функции социального стабилизатора, буфера между высшим и низшим классом и обеспечивает социальную устойчивость, сплоченность, а также высокий уровень и качество жизни. В политической жизни представители среднего класса выступают как защитники демократических свобод и либеральных политических ценностей, осознают свои гражданские права и умеют их защищать, выступают социальной опорой и главной движущей силой реформ. По своим культурным и образовательным функциям средний класс – это носитель базовых компонентов национальной культуры, обеспечивает распространение знаний и информации для оптимального развития общества, пример ведения здорового образа жизни, рациональной организации труда и вне трудовой жизни. Средний класс включает лиц, которые отличаются высокой гражданской активностью, реализуют функции общественного контроля за властью и представителями крупного бизнеса, способствуют становлению и развитию социального партнерства, социального диалога и трипартизма.

Ключевые слова: *глобализация, средний класс, социально-экономическое развитие, социальная структура общества, социальные асимметрии, мировой экономический кризис, классовое расслоение.*

Summary. *World practice has shown that countries that have reached a high level of socio-economic development have a strong middle class, which is the main productive force of society, the main consumer of goods and services, a component of investment and innovation potential of the country. Using general scientific research methods, a multi-criteria approach and the Global Index of the Middle Class, the author carried out a country-by-country comparative analysis of social and property status, parameters of the quality of life of the middle class. Based on statistical data and geometric graphics built model class structure of society. The paper identifies the main determinants and functions of the middle class, which is a stabilizer of society and a catalyst for its evolutionary development. The middle class is a large social group that performs such important tasks. The economic functions of the middle class include ensuring sustainable economic progress; filling the state budget; implementation of the country's investment policy. As for social functions, the middle class acts as a stabilizer, a buffer between the upper and lower strata of society. It is characterized by high social stability, social inclusion and a high level and quality of life. In political life, the middle class acts as a stabilizer, the bearer of democratic freedoms, liberal political values. He is aware of their civil rights, is able to protect them, is the driving force of reform. In the educational, cultural and technological spheres, the middle class performs the following tasks: disseminates knowledge and information, leads a healthy lifestyle, rationally organizes its working life and leisure, provides sustainable technological progress and high productivity, is able to adapt and change profession, carrier of basic components national culture. The social function of the middle class is realized through civic activity. The middle class exercises public control over the government and representatives of big business, promotes the development of the welfare state and social partnership. In the socio-economic policy of the state it is important to strengthen the priority of the development of the middle class.*

Key words: *globalization, middle class, socio-economic development, social structure of society, social asymmetries, world economic crisis, class stratification.*

Постановка проблеми. Стабільність країни визначається не лише економічними параметрами, але й рівнем добробуту та соціального партнерства у суспільстві. Розшарування населення за рівнем доходів є передумовою соціального протистояння, яке негативно впливає на економічну динаміку країни. Середній клас — це базовий прошарок суспільства, на який спирається економічна система та її політична надбудова. Саме він забезпечує добробут нації, визначає характер та рівень виробництва, виступає рушійною силою економічного розвитку та запорукою соціальної стабільності держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам становлення середнього класу присвячені дослідження економістів Фонду Карнегі Урі Дадуша та Шимелсе Алі [5], аналітиків Світового банку Бранко Мілановіча та Шломо Іцхакі [6], директора Інституту Брукінгса у США Хомі Хараса [4], голови Французького національного фонду сімейної допомоги Жульєна Даймона [12] та науковців Департаменту стратегічного планування та досліджень CaixaBank в Іспанії Клавдії Каналс та Хав'єра Гарсії Аренаса [8; 9]. Такі вітчизняні учені як Сало Я. В. [2], Мельниченко О. А. [14], Бондар-Підгурська О. В. [15], Романюк Д. М. [16] бачать у середньому класі джерело соціально-економічного розвитку країни. Однак, станом на сьогодні відсутній науковий аналіз динаміки показників новітнього Visa Globalization Index. У дослідженнях учених недостатньо задіяні статистичні та графічні методи, математичне

моделювання і багатокритеріальний підхід до характеристики процесів класового розшарування суспільства, визначення ключових детермінантів та функцій середнього класу.

Постановка завдання. У роботі поставлені конкретні практичні завдання: виявити докорінні відмінності у соціальному і майновому статусі вищого, середнього та нижчого класів; побудувати моделі класової стратифікації суспільства; здійснити порівняння і покраїновий аналіз показників рівня та якості життя представників середнього класу; розглянути регіональну динаміку та перспективи зростання глобального середнього класу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Уперше термін «середній клас» було зафіксовано в Оксфордському словнику англійської мови 1766 року випуску. У сучасному розумінні ця дефініція утвердилась в Англії до середини XIX століття. Багато дослідників пов'язують появу середнього класу із запуском у США Генрі Фордом конвеєру масового автомобільного виробництва. На той час автомобілі не були предметом розкоші. Вони стали дешеві та доступні широким верствам населення. Бурхливий розвиток фінансових технологій призвів до перетворення робітників на акціонерів підприємств, що у свою чергу сприяло появі профспілок, громадських рухів, які захищали права робітників, інтереси середнього класу. Сучасна ефективна соціальна політика держави знайшла своє віддзеркалення у розвитку корпоративної відповідальності бізнесу, покращенні рівня та якості життя населення. У суспільстві існує усталена класова структура, яка передбачає його поділ на вищий клас (the upper class), що володіє багатством та владою; середній клас (the middle class), для якого характерні знання та кваліфікація; нижчий клас (the lower class), якому притаманна фізична сила.

Американський учений Вільям Ллойд Уорнер наводить ***п'ять ознак приналежності до класу*** — рід занять, джерела та розмір доходу, місце проживання, тип житла [10]. Він ділить класи на підкласи або верстви:

- ***Вища верства*** **вищого класу.** До неї належать «аристократи по крові», «шляхетна голуба кров», родова знать. Їх відрізняє особливий спосіб життя, великосвітські манери, бездоганний смак і поведінка. Вони належать до випускників «Ліги плюща»– асоціації 7 найстаріших американських університетів (Браунський, Гарвардський, Колумбійський, Корнелльський, Єльський, Пенсильванський, Принстонський) та Дартмутського коледжу. Назва походить від гілок плюща, що обвивають старі будівлі цих університетів. Багато випускників Ліги плюща є лауреатами та переможцями Нобелівської премії. Серед відомих випускників можна назвати Теодора Рузвельта, Джона Ф. Кеннеді, Джорджа Буша, Білла і Хілларі Клінтон, Барака Обаму, засновників «Microsoft» і «Facebook» Білла Гейтса і Марка Цукерберга, акторів Метта Деймона і Наталі Портман.
- ***Нижча верства*** **вищого класу** — інтелектуальна еліта, «нові багаті», часто випускники «Ліги плюща», що не мають аристократичного родоводу. Вони ще не встигли створити потужний родовий клан, щоб захопити вищі посади у промисловості, бізнесі, політиці.
- ***Вища верства*** **середнього класу** — «білі комірці», яким притаманна розумова праця. До них належать дрібна буржуазія, високооплачувані професіонали, відомі адвокати та лікарі, актори, телекоментатори. Образ їхнього життя наближається до великосвітського. Але фешенебельну віллу на найдорожчих курортах світу чи рідкісну колекцію художніх раритетів вони ще не можуть собі дозволити.
- ***Середня верства*** **середнього класу або «офісний планктон»**, що обслуговує вищий клас та становить масовий прошарок розвиненого індустріального суспільства і є стійким до соціально-економічних трансформацій. Включає добре оплачуваних службовців та професіоналів, людей інтелігентних професій, викладачів, учителів, менеджерів середньої ланки. Це основа інформаційного суспільства та сфери послуг.
- ***Нижча верства*** **середнього класу**, що тяжіє не стільки до фізичної, як до розумової праці. Її відмінна риса — достойний спосіб життя.
- ***Вища верства*** **нижчого класу — «сині комірці»**, яким притаманна ручна праця, фізична робота. До них належать середньо- і малокваліфіковані робітники, що працюють на місцевих фабриках, заводах масового виробництва. Вони мають відносний достаток, але манерою поведінки істотно відрізняються від вищого і середнього класу. Їх відмінні риси — повна або неповна середня, середня спеціальна освіта (технікум, профтехучилище, коледж), пасивне дозвілля (перегляд телевізора, гра у карти або доміно), примітивні розваги, часто надмірне споживання спиртного, нелітературна лексика, пасивна політична позиція. Можуть жити на урядові субсидії, соціальні дотації.
- ***Нижча верства*** **нижчого класу — андерклас, соціальне дно, люмпени (нім. lumpen — «лахміття»),** декласова верства населення, яке опинилось на «дні» суспільства. Ключові характеристики: виключеність із ринку праці, безпросвітна бідність, економічна залежність від соціальної допомоги

з боку держави, схильність до утриманства, відсутність документів, психічні розлади, девіантна поведінка, високі показники злочинності, можуть не мати початкової освіти. До андеркласу входять мешканці підвалів, горищ, нетрів та інших малопридатних для життя місць. Вони рекрутуються із хронічних алкоголіків, наркоманів, повій, матерів-одиначок, сиріт, колишніх в'язнів, людей, що стали жертвами шахраїв. Особливу увагу потрібно звернути на проблему нелегальної міграції. Нелегальні мігранти та біженці, які не змогли адаптуватись до соціально-економічного середовища приймаючої країни, можуть потрапити до цієї верстви, наприклад, роми, біженці з Афганістану, Сербії, Ірану, Пакистану.

Економісти банку Credit Suisse у 2015 році визначили приналежність до середнього класу через інструмент оцінки річного доходу однієї дорослої працездатної людини. Щоб належати до середнього класу, треба мати такий дохід на рік: у Швейцарії — $72 900, США — $ 50 000, Китаї — $ 28 000, Росії — $ 18 000, Україні — $ 11 258 (295 тисяч грн або 25 тисяч грн на місяць). Найбільша кількість середнього класу зафіксована у Китаї і становить109 млн. чоловік. На другому місці США — 92 млн. чоловік. За останніми інформаційними даними Countrymeters у Китаї живе 1,4 млрд. людей, значить на середній клас припадає лише 7,8%. У США живе 326 млн. осіб, тому частка середнього класу тут становить 27,8% [11].

Використовуючи графічні ***моделі овалу, піраміди, «капелюха чарівника»***, можна простежити взаємозв'язок між рівнем соціально-економічного розвитку країни та чисельністю середнього класу у її соціальній структурі. Класова структура США, що є країною з розвиненою економікою, нагадує ***овал***, у якому пропорційно співвідносяться чотири класи. Китай як країна, що розвивається, має непропорційне співвідношення шарів суспільства, але з позитивною динамікою, що можна представити у вигляді ***піраміди***. Графічна модель ***капелюха*** притаманна країнам третього світу з нерозвиненою економікою. ***Прийнято вважати за ідеальну класову структуру такий математичний розподіл: 10% вищий клас + 80% середній клас + 10% нижчий клас = 100%*** (див. рис. 1).

Голова Французького національного фонду сімейної допомоги Жульєн Даймон пропонує 4 геометричні моделі становища середнього класу у суспільстві (див. рис. 2).

Модель піраміда притаманна країнам, що розвиваються. Вищий клас незначний, але великий прошарок бідного населення, нижчого класу. Середній клас хоча і є центральним у піраміді, проте нечисленний.

Модель повітряна куля є типовою ілюстрацією західних суспільств, характерна для більшості країн ОЕСР. У цій моделі відчутний динамізм розвитку середнього класу, незначна кількість вищого класу та відбувається зниження бідного прошарку населення.

Модель пісковий годинник пов'язана з новою промисловою революцією, руйнуванням ієрархій та розподілом виробництва між вищим та нижчим рівнями. У цій моделі відсутній соціальний прогрес, середній клас. Для неї характерне постійне збагачення верхнього та зубожіння нижчого класів. Якщо модель повітряної кулі вказує на колективне піднe-

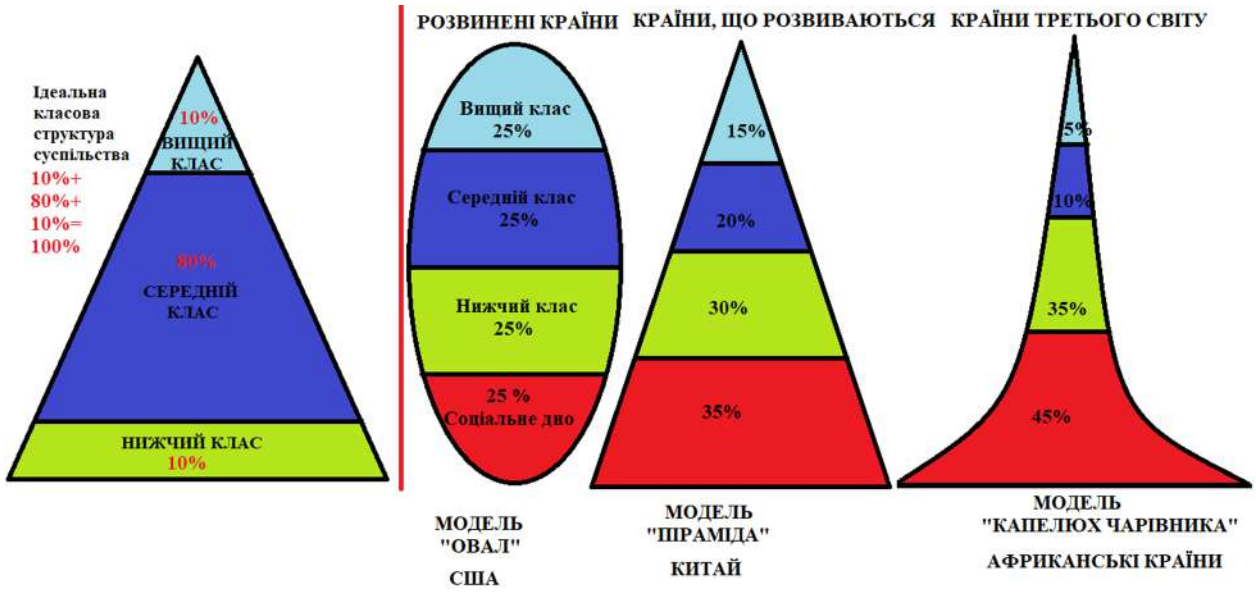


Рис. 1. Графічні моделі класової структури суспільства

Джерело: авторська розробка

Рис. 2. Чотири геометричні моделі становища середнього класу
Джерело: [12]

сення, то модель піскового годинника підкреслює слабкість суспільства, пов'язану з його дуалізацією.

Модель діамант — це збалансоване суспільство з великим середнім класом, малою кількістю еліти та бідного населення. Це прототип держави загального добробуту «welfare state» [12].

Наукові дослідження італійського економіста Вільфредо Парето були присвячені розподілу доходів та матеріальних благ населення Великої Британії. Учений довів, що 80% багатства належать 20% заможного населення. Інші 20% багатства ділить між собою решта населення (80%). Цей розподіл відомий як ***«принцип або закон 80/20»***. Американський науковець Роберт Мертон цю закономірність називає ***«ефектом притчі про таланти євангеліста Матвія»***. Нерівномірний розподіл переваг у суспільстві призводить до того, що заможні верстви населення продовжують накопичувати і примножувати багатства, тоді як незаможна частина відчуває себе обділеною, збіднілою, втрачає шанси на подальший успіх [13].

У 2020 році постійний представник програми розвитку ООН в Україні Ніл Уокер заявив, що за межею бідності живуть 60% українців. ООН попереджає, що світова криза 2020–2022 рр. буде найглибшою за останні 72 роки. ВООЗ засвідчує, якщо 80% доходу людина спрямовує на продукти харчування, то вона бідна. Мінімальна заробітна плата в Україні з 1 січня 2021 року становить 6000 грн, прожитковий мінімум — 2189 грн. У середньому одне українське домогосподарство на продукти харчування витрачає 4222 грн на одну людину (≈ 70% заробітної плати). Якщо раніше представники середнього класу могли дозволити собі купувати дорогі речі без оформлення кредиту, то тепер вони змушені брати кредит, адже зарплата не зростає, посилюються інфляційні процеси, збільшується вартість комунальних послуг і продуктів харчування. Доцільно покраїново розглянути соціально-економічні характеристики, що притаманні середньому класу (див.табл. 1 та табл. 2).

Виходячи з діапазону доходів та розмірів сім'ї, можна простежити класове розшарування у США (див. рис. 3). Щодо доходів середнього класу, то їх діапазон варіюється від 34 тисяч до 181,496 тисяч доларів на рік.

З наукової точки зору цікавим є факт використання в Японії спеціальної термінології для характеристики працівників великих корпорацій. Той з них, хто займається нефізичною працею та отримує посадовий оклад, називається саларімен (***salaried man)***, тобто службовець на окладі. Аналогом терміну *саларімен* у європейських країнах є поняття «білий комірець», яким характеризують працівників розумової праці, службовців, менеджерів. Вказані дефініції асоціюються з тривалим робочим днем, непрестижною посадою у корпоративній ієрархії, відсутністю інших джерел доходу крім зарплати, найманим рабством.

Принципово важливо ідентифікувати *соціальний портрет представника японського середнього класу*, його ключові складові:

- життя обертається навколо роботи в офісі, працює на зарплату, практикується спеціальна форма найму, коли співробітник знаходиться не у штаті, а працює за договором;
- вища освіта заохочується, адже навчання коштує дорожче у порівнянні з іншими країнами світу;
- дорога на роботу (центр міста) займає півтори години, бо основна частина середнього класу

Таблиця 1

Соціальний і майновий статус середнього класу Норвегії, США, України

№	Показник	США	Україна	Норвегія
1	Частка середнього класу у суспільстві	45–55%	2–10%	60–65% (найвищий показник у світі), welfare state (держава загального добробуту)
2	Річні доходи середнього класу, гр.од	**від 50000–100000** на 1 особу на рік	від 10500 (370$) — 40000 грн (1411$) на 1 особу, або **4400–16932$ на рік**	від 43800 норвезьких крон (5210$) і більше, або **62520$ і більше.**
3	Майновий статус	Власний будинок, два автомобілі, інноваційні засоби комунікації, 5G Інтернет, кілька кредитних карток, товари розкоші	Комфортне житло (квартира у багатоповерхівці), автомобіль, інноваційні засоби комунікації, 4G Інтернет, побутова техніка	Комфортне житло (квартира або будинок), дача у горах, біля моря, електромобіль (економія грошей на пальному, екотренд), велосипед, інноваційні засоби комунікації, нова побутова техніка, меблі, *можливість заощадити гроші для майбутнього покоління через відкриття рахунку у банку*
4	Місце проживання	Переважно міські центри	Столиця, міста-мільйонники, великі обласні центри, де більше можливостей та робочих місць	Працюють у містах, живуть у передмісті
5	Особистісні якості середнього класу	Креативність, незалежність, індивідуальність, висока політична активність, консерватизм поглядів	Самоповага, почуття гідності, прагнення добробуту за рахунок власної праці, розрахунок на себе, а не на допомогу держави, здоровий спосіб життя, високий рівень освіти	Толерантність, працелюбність, старанність, креативність, амбіційність, високий культурний рівень, політична активність, миролюбність
6	Соціальний статус середнього класу	Письменники, психологи, медпрацівники, журналісти, учителі, управлінці, програмісти (IT-спеціалісти)	Підприємці, управлінці, кваліфіковані робітники, службовці, програмісти (IT-спеціалісти)	Працівники зайняті у у сфері нафти і газу, пілоти літаків, менеджери, юристи, поліцейські, програмісти (IT-спеціалісти), працівники на рибному виробництві, будівельники, обслуговуючий персонал у готельному бізнесі, викладачі та медики

Джерело: авторська розробка

живе у передмісті. Понаднормова (більше 10 годин на день) та робота у вихідні дні приводить до перевтоми. Через брак часу відсутня можливість нормально харчуватись, популярні заклади фаст-фуду, одяг краще здати у хімчистку, ніж витрачати зайвий час на його прання;

Рис. 3. Сімейні доходи нижчого, середнього та вищого класів США

Джерело: [3]

Таблиця 2

Параметри якості життя середнього класу Норвегії, США, України

№	Показник	США	Україна	Норвегія
1	Наявність вищої освіти	Рівень освіти виступає основою для професійного відбору, кар'єрного зростання, вищої зарплати	Не є гарантією високого соціального статусу і високої фінансової компенсації	Рівень доходу людей з вищою освітою і без неї відрізняється. Кваліфіковані фахівці отримують зарплату у рази більшу
2	Медицина	Немає безкоштовної медицини, страховий поліс коштує від 250–400$	Медичне страхування (нова державна медична реформа), хоча більша частина середнього класу звертається до приватних медичних установ	Державна медицина безкоштовна, перші 2200 крон (7600 грн) за медичні послуги у кожному новому році людина сплачує самостійно, а подальші витрати покриває держава через картку державного соціального страхування
3	Харчування	Здорове, збалансоване харчування (м'ясо, риба та морепродукти, свіжі фрукти, овочі, зелень). Натуральні продукти, а не напівфабрикати. Можуть харчуватися поза домом, замовляти їжу з ресторанів	Здорове, збалансоване харчування. Відвідання ресторану не є звичайною буденною справою, це вихід у світ, свято, або те, що можемо собі дозволити	Здорове, збалансоване харчування, екологічно чисті, органічні продукти без консервантів та ГМО. Через дороговизну продуктів харчування населення купує їх у країнах-сусідах, Швеції та Фінляндії
4	Одяг	Практичний, зручний, комфортний одяг, який купують зі знижкою (немає сенсу переплачувати)	Не стільки добре одягнений, скільки чистий, доглянутий та має добрий вигляд	Практичний і зручний, комфортний одяг. Віддають перевагу стилю мінімалізму, лаконічному, стриманому образу. Хоч і мінімальна кількість речей, але всі високої якості
5	Дозвілля, відпустка	Подорожі за кордон (Мексика, Італія, Іспанія, Ямайка) від 2 до 4 разів на рік	Подорожі за кордон або по країні двічі на рік	Подорожі за кордон (Іспанія, Португалія) від 2 до 4 разів на рік і коштують вони дешевше, ніж по країні

Джерело: авторська розробка

- сумлінне ставлення до роботи та її монотонність приводять до перевтоми, затяжної депресії робітника;
- в обов'язковому порядку щодня носити костюм і краватку, чого вимагає ділова етика Японії;
- беззаперечне підпорядкування начальству, відсутність ініціативності та оригінальності мислення;
- відчуття сильного емоційного зв'язку зі співробітниками. «Фірма як одна сім'я» — це концепція довгострокового, довічного найму, патерналізму;
- форми занять у вільний час — вживання спиртних напоїв, гольф і маджонг (настільна гра);
- через насичений робочий графік немає можливості влаштувати особисте життя, тому у компаніях існують відділи, які наймають на роботу молодих незаміжніх жінок;
- 10% робітників мріють про звільнення, але не можуть собі цього дозволити, бо кожен крок по кар'єрним сходам займає 10 років, а перехід в іншу компанію анулює здобутки працівника, потрібно все починати спочатку.

Аналітики міжнародної фінансової корпорації Visa презентували новий Глобальний індекс (***Visa Globalization Index, VGI***), який вимірює чисельність середнього класу у провідних містах світу (див. рис. 4).

Науковий аналіз рис. 4 доводить, що майже у всіх містах-столицях країн більша половина населення належить до вищого або середнього класу. Наприклад, у Делі (Індія) середній клас становить 70% населення. У 2015 році кількість середнього класу у світі перевищила 3 мільярди людей, майже 70% яких проживає в Азії. До 2030 року найбільше зростання кількості середнього класу очікується в Азійсько-Тихоокеанському регіоні (3,49 млрд. осіб). Частка середнього класу в Африці південніше Сахари зросте з 114 млн. у 2015 році до 212 млн. у 2030 році. Сьогодні Китай став країною-лідером за чисельністю та швидкістю зростання середнього класу. Натомість у США середній клас зникає через збільшення кількості мільярдерів. Цей факт є вагомим аргументом щодо збільшення податків на багатих з метою підтримки середнього класу.

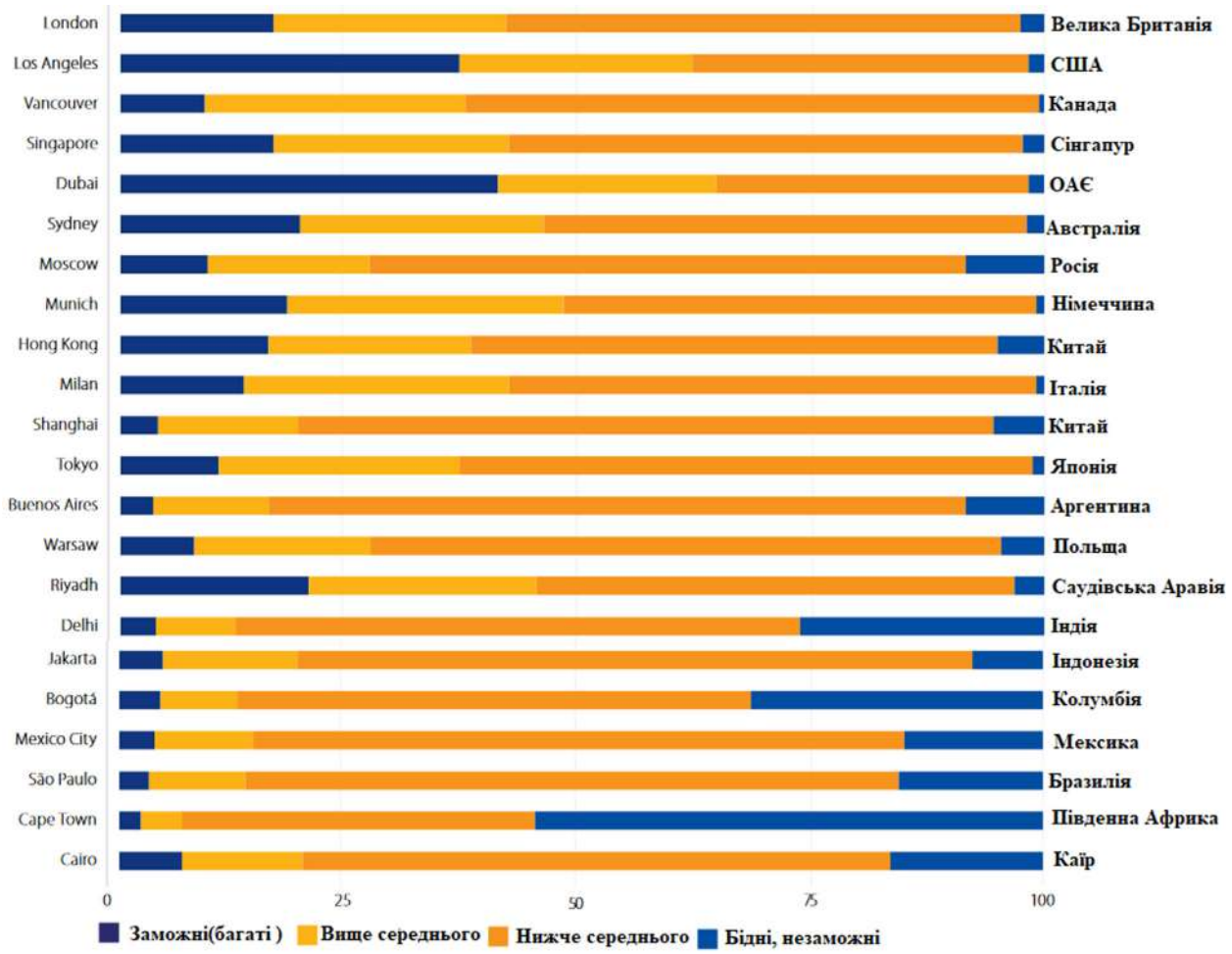


Рис. 4. Чисельність середнього класу за VGI, 2017 р.

Джерело: [7]

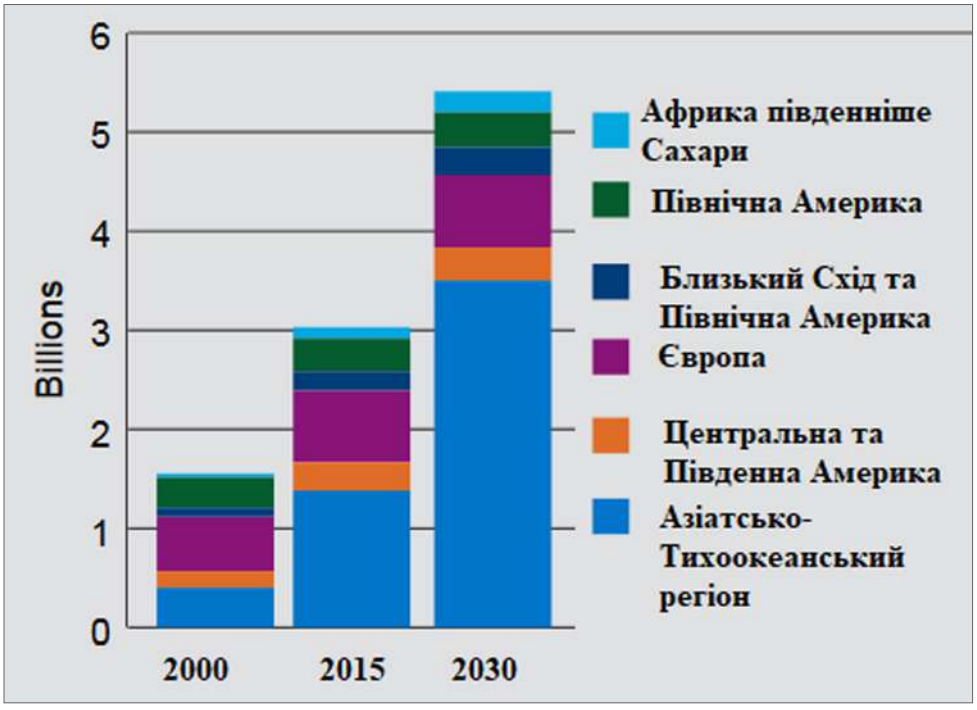


Рис. 5. Зростання чисельності середнього класу у 6 регіонах до 2030 р.

Джерело: [4]

Регіонально простежити тенденцію зростання кількості середнього класу можна на рисунку 5.

Динаміку зростання глобального середнього класу демонструє рис. 6. У 1985 році середній клас становив лише 1 млрд. людей, у 2006 році збільшився до 2 млрд., а у 2016 році зріс до 3 млрд. Існують прогнози, що кількість населення, яке належить до середнього класу, сягне у 2028 році 5 млрд. (див. рис. 6).

Доцільно проаналізувати вплив глобальних кризових явищ на темпи приросту чисельності середнього класу. Якщо у 1998 р. кількість середнього класу знижувалась внаслідок фінансової кризи в Азії, то з 2005р. вона активно зростала через світове економічне піднесення, але у 2008 році Великої рецесії почала стрімко скорочуватись.

Вивчення графічних ліній рис. 7 приводить до наступного висновку: до 2030 року щорічне зростання кількості глобального середнього класу буде становити 160 млн. людей.

Із наступного мільярда учасників глобального середнього класу 90% проживатиме в Азії. Серед

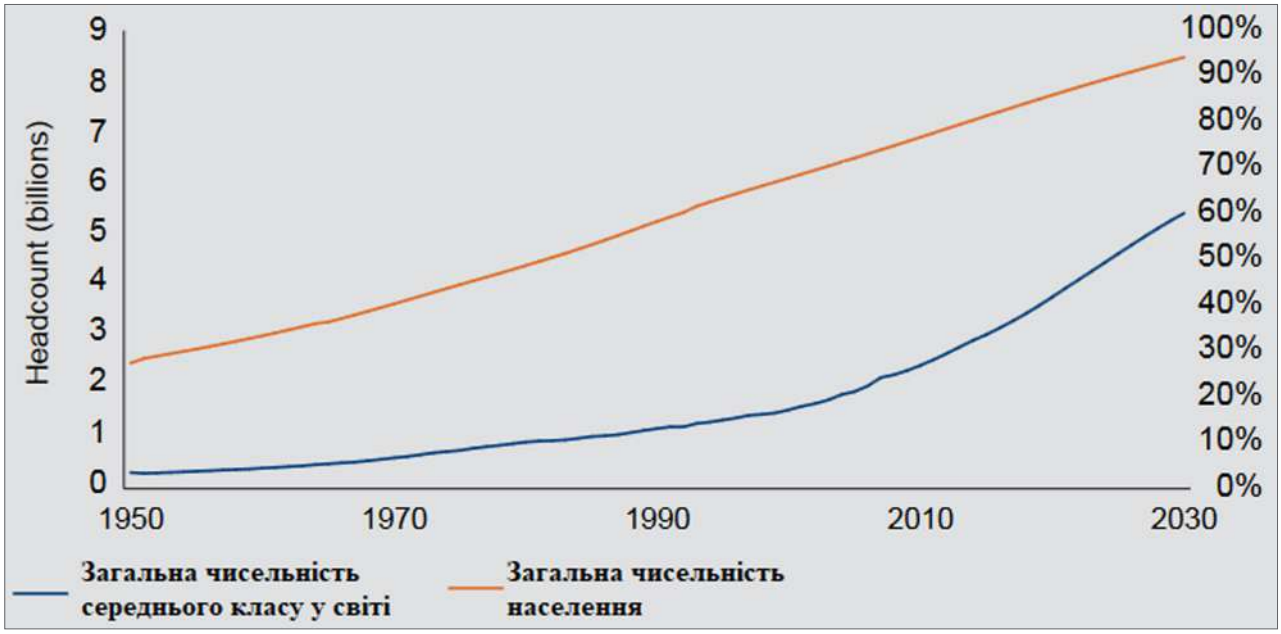


Рис. 6. Зростання глобального середнього класу, 1950–2030 рр.

Джерело: [4]

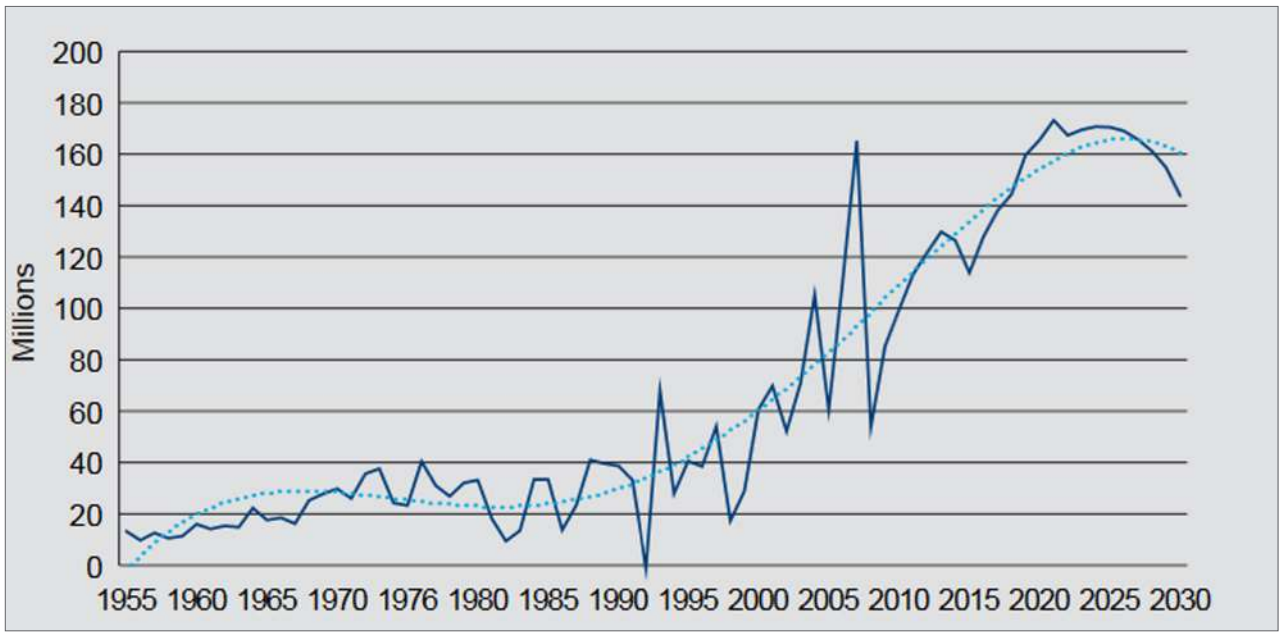
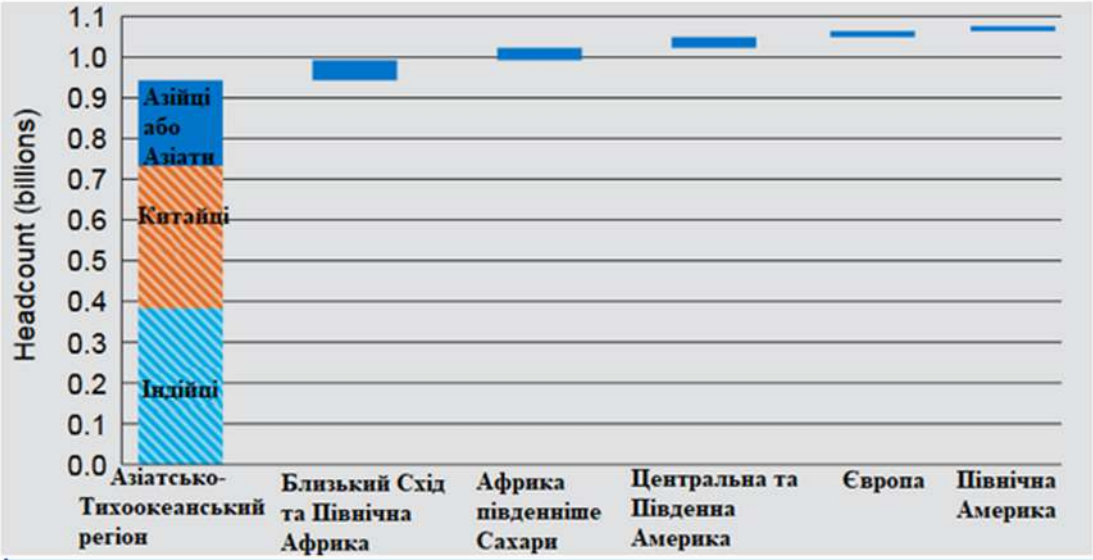


Рис. 7. Щорічне зростання глобального середнього класу, 1955–2030 рр.

Джерело: [4]



Кількість (млн) та частка світового середнього класу за регіонами

	2015		2020		2025		2030	
	#	%	#	%	#	%	#	%
Північна Америка	335	11	344	9	350	8	354	7
Європа	724	24	736	20	738	16	733	14
Центральна та ПД Америка	285	9	303	8	321	7	335	6
Азіатсько-Тихоокеанський рн	1,380	46	2,023	54	2,784	60	3,492	65
Африка південніше Сахари	114	4	132	4	166	4	212	4
Близький Схід та ПН Африка	192	6	228	6	258	6	285	5
Світ	3,030	100	3,766	100	4,617	100	5,412	100

Рис. 8. Середній клас за регіонами, 2015–2030 рр.

Джерело: [4]

Рівень споживання середнього класу Топ-10 країн, 2015, 2020 та 2030 рр

Country	2015	Share (%)	Country	2020	Share (%)	Country	2030	Shares (%)
U.S.	4.7	13	China	6.8	16	China	14.3	22
China	4.2	12	U.S.	4.7	11	India	10.7	17
Japan	2.1	6	India	3.7	9	U.S.	4.7	7
India	1.9	5	Japan	2.1	5	Indonesia	2.4	4
Russia	1.5	4	Russia	1.6	4	Japan	2.1	3
Germany	1.5	4	Germany	1.5	4	Russia	1.6	3
Brazil	1.2	3	Indonesia	1.3	3	Germany	1.5	2
U.K.	1.1	3	Brazil	1.2	3	Mexico	1.3	2
France	1.1	3	U.K.	1.2	3	Brazil	1.3	2
Italy	0.9	3	France	1.1	3	U.K.	1.2	2

Рис. 9. Рівень споживання середнього класу Топ-10 країн, 2015–2030 рр.

Джерело: [4]

них буде 380 млн. індійців, 350 млн. китайців та 210 млн. інших азіатів (рис. 8). У розвинених країнах Північної Америки та Європи середній клас чисельніший, але останнім часом швидкість його зростання сповільнюється.

Рівень споживання середнього класу становить більше третини світової економіки, темпи його щорічного зростання не перевищують 4%, та все ж це більше, ніж зростання глобального ВВП (3%). Найвищий рівень споживання у США — 4,7 трлн. дол, але у майбутньому Китай випередить США (див. рис. 9). Також швидко зростає рівень споживання середнього класу Індії, що вже випереджає Японію. Аналітики зробили прогноз на 2022 рік, за яким Індія обійде США і стане другою після Китаю. Сьогодні 10 країн-лідерів за рівнем споживання середнього класу — це країни групи G-7 + Бразилія, Росія, Індія та Китай. До 2022 року Індонезія увійде у топ-10, тоді як Італія покине цей рейтинг. У 2030 році до цієї групи приєднається Мексика, а Франція вийде. До 2030 р. у Пакистані, Туреччині та Єгипті чисельність споживання середнього класу перевищить 1 трлн. доларів. У США витрати багатих перевищують середній клас (7,2 трлн. дол проти 4,7 трлн. дол). Європейський рівень споживання багатих господарств становить 1,7 трлн. дол. Японія має рівномірний розподіл, витрати багатих домогосподарств складають лише одну п'яту витрат середнього класу.

Науковці-теоретики [1] та учені-практики [2] ідентифікують важливі політичні й соціально-економічні функції середнього класу.

Економічні: забезпечує ефективний розподіл та рівновагу економічної влади у суспільстві; основний наповнювач державного бюджету, податковий донор або платник податків, внутрішній інвестор; визначає характер і структуру споживчого ринку, впливає на формування моделей споживацької поведінки; забезпечує стійкий економічний прогрес; найпотужніший інвестиційний та інноваційний потенціал країни.

Соціальні: соціальний стабілізатор, буфер між вищим та нижчим класом; сприяє вертикальній мобільності, базою якої виступають освіта і кваліфікація, що є гарантією високого рівня добробуту; соціальна стійкість, згуртованість та соціальна інклюзія, а також високий рівень і якість життя.

Політичні: основний носій демократичних свобод, ліберальних політичних цінностей; усвідомлює свої цивільні права та уміє їх захищати, соціальна опора і головна рушійна сила реформ; прагне до вирішення політичних конфліктів та протиріч еволюційним шляхом, менш схильний до конфліктних ситуацій та насилля.

Освітні, культурні, технологічні: носій базових компонентів національної культури; забезпечує розповсюдження знань та інформації для оптимального розвитку суспільства; високий рівень прагнення самореалізації у професії, приклад ведення здорового способу життя, раціональна організація праці та поза трудового життя; забезпечує стійкий технологічний прогрес, рушійна сила модернізації; забезпечує високу продуктивність праці та є джерелом відтворення кваліфікованої робочої сили.

Суспільні: включає осіб, що відрізняються високою громадянською активністю; реалізує функції суспільного контролю за владою і представниками великого бізнесу; сприяє становленню і розвитку соціального партнерства, соціального діалогу та трипартизму; сприяє розвитку «держави загального добробуту»; поширює стандарти життя середнього класу на нижчі верстви населення.

Висновки з проведеного дослідження. В узагальнюючих висновках доцільно назвати основні фактори становлення середнього класу в українському суспільстві. У соціально-економічній політиці держави важливо посилити пріоритетність розвитку середнього класу. На порядку денному стоять питання удосконалення законодавчої бази, зміцнення політичної стабільності країни шляхом представництва інтересів середнього класу у парламенті, підвищення рівня правової свідомості громадян, формування громадянського суспільства та подолання чиновницького бюрократизму. До факторів становлення середнього класу необхідно віднести показники високого рівня та доступності освіти, можливість підвищити рівень кваліфікації для професійного зростання робітника та перекваліфікації у разі ліквідації підприємства. У сучасних кризових умовах актуальними залишаються проблеми створення сприятливого бізнес-клімату для розвитку і функціонування малого та середнього бізнесу та надання його представникам безкоштовного правового супроводу.

Література

1. Проект Центру Разумкова «Середній клас в Україні: уявлення і реалії». URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2016_Seredn_klas.pdf.https://razumkov.org.ua/uploads/article/2016_Seredn_klas.pdf (дата звернення 17.01.2021).
2. Сало Я. В. Середній клас як інструмент соціально-економічного розвитку країни // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2016. Вип. 7(3). С. 63–66.
3. Howmuch. URL: https://howmuch.net/articles/income-classes-in-america (дата звернення 17.01.2021).
4. Kharas H. The unprecedented expansion of the global middle class: An update. URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/02/global_20170228_global-middle-class.pdf (дата звернення 17.01.2021).
5. Dadush U., Shimelse A. In Search of the Global Middle Class: A New Index. URL: https://carnegieendowment.org/files/middle_class-edited.pdf (дата звернення 17.01.2021).
6. Milanovich B., Yitzhaki S. Decomposing World Income Distribution: Does The World Have A Middle Class? URL: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/19693?locale-attribute=en (дата звернення 17.01.2021).
7. Visa Globalization Index. URL: https://usa.visa.com/dam/VCOM/global/partner-with-us/documents/middle-class-spending-whitepaper.pdf (дата звернення 17.01.2021).
8. Canals C. The emergence of the middle class: an emerging-country phenomenon. URL: https://www.caixabankresearch.com/en/economics-markets/labour-market-demographics/emergence-middle-class-emerging-country-phenomenon (дата звернення 17.01.2021).
9. Arenas J. The future of the middle classes: technology and demographics will bring change, but they will not disappear. URL: https://www.caixabankresearch.com/en/economics-markets/labour-market-demographics/future-middle-classes-technology-and-demographics-will (дата звернення 17.01.2021).
10. Warner L. The Social System of the Modern Factory. The Strike: A Social Analysis. New Haven: Yale University Press. 1947. 245 p.
11. Countrymeters. URL: https://countrymeters.info/en (дата звернення 17.01.2021).
12. Damon J. A Middle Class World. URL: https://www.institutmontaigne.org/en/blog/data-middle-class-world (дата звернення 17.01.2021).
13. Merton R. Social Theory and Social Structure. New York: The Free Press. 1968. 693 p.
14. Мельниченко О. А. Середній клас: ознаки та функції, напрями та засоби державного регулювання його розвитку // Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління. 2014. Вип. 1. С. 84–92.
15. Бондар-Підгурська О. В. Механізм формування середнього класу як основа конкурентоспроможної економіки та сталого інноваційного розвитку України // Економіка та держава. 2012. № 7. С. 22–26.
16. Романюк Д. М. Соціально-економічна структура населення України: оцінка з позицій забезпечення людського розвитку // Бізнес Інформ. 2014. № 6. С. 207–211.

References

1. Proekt Tsentru Razumkova «Serednii klas v Ukraini: uiavlennia i realii» Razumkov Center project «Middle class in Ukraine: ideas and realities». URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2016_Seredn_klas.pdf.https://razumkov.org.ua/uploads/article/2016_Seredn_klas.pdf (accessed 17 January 2021).
2. Salo Ya. V. (2016). Serednii klas yak instrument sotsialno-ekonomichnoho rozvytku krainy [The middle class as a tool for socio-economic development of the country]. Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series «International Economic Relations and the World Economy», no. 7(3), pp. 63–66.
3. Howmuch. URL: https://howmuch.net/articles/income-classes-in-america (accessed 17 January 2021).
4. Kharas H. The unprecedented expansion of the global middle class: An update. URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/02/global_20170228_global-middle-class.pdf (accessed 17 January 2021).
5. Dadush U., Shimelse A. In Search of the Global Middle Class: A New Index. URL: https://carnegieendowment.org/files/middle_class-edited.pdf (accessed 17 January 2021).
6. Milanovich B., Yitzhaki S. Decomposing World Income Distribution: Does The World Have A Middle Class? URL: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/19693?locale-attribute=en (accessed 17 January 2021).
7. Visa Globalization Index. URL: https://usa.visa.com/dam/VCOM/global/partner-with-us/documents/middle-class-spending-whitepaper.pdf (accessed 17 January 2021).
8. Canals C. The emergence of the middle class: an emerging-country phenomenon. URL: https://www.caixabankresearch.com/en/economics-markets/labour-market-demographics/emergence-middle-class-emerging-country-phenomenon (accessed 17 January 2021).

9. Arenas J. The future of the middle classes: technology and demographics will bring change, but they will not disappear. URL: https://www.caixabankresearch.com/en/economics-markets/labour-market-demographics/future-middle-classes-technology-and-demographics-will (accessed 17 January 2021).

10. Warner L. (1949). The Social System of the Modern Factory. The Strike: A Social Analysis. New Haven: Yale University Press. 245 p.

11. Countrymeters. URL: https://countrymeters.info/en (accessed 17 January 2021).

12. Damon J. A Middle Class World. URL: https://www.institutmontaigne.org/en/blog/data-middle-class-world (accessed 17 January 2021).

13. Merton R. (1968). Social Theory and Social Structure. New York: The Free Press. 693 p.

14. Melnichenko O. A. (2014) Serednii klas: oznaky ta funktsii, napriamy ta zasoby derzhavnoho rehuliuvannia yoho rozvytku [Middle class: features and functions, directions and means of state regulation of its development]. Bulletin of the National University of Civil Defense of Ukraine. Series: Public Administration, no.1, pp. 84–92.

15. Bondar-Pidhurska O. V. (2012). Mekhanizm formuvannia serednoho klasu yak osnova konkurentospromozhnoi ekonomiky ta staloho innovatsiinoho rozvytku Ukrainy [The mechanism of formation of the middle class as the basis of a competitive economy and sustainable innovative development of Ukraine]. Economy and state, no. 7, pp.22–26.

16. Romaniuk D. M. (2014). Sotsialno-ekonomichna struktura naselennia Ukrainy: otsinka z pozytsii zabezpechennia liudskoho rozvytku [Socio-economic structure of the population of Ukraine: assessment from the standpoint of ensuring human development]. Business Inform, no. 6, pp. 207–211.

УДК 657.63

Купалова Галина Іванівна
доктор економічних наук,
професор кафедри екологічного менеджменту та підприємництва
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Купалова Галина Ивановна
доктор экономических наук,
профессор кафедры экологического менеджмента и предпринимательства,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко
Kupalova Halyna
D. Sc. (Economics), Professor of Department of
Environmental Management and Entrepreneurship
Taras Shevchenko National University of Kyiv
ORCID: 0000-0003-4486-8349

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-1-6856

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК КРИПТОАКТИВІВ

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ КРИПТОАКТИВИВ

ACCOUNTING CONSIDERATIONS OF CRYPTOASSETS

Анотація. *У статті досліджено проблему визначення місця криптоактивів у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності суб'єкта господарювання. Для цього було проаналізовано відповідність нового об'єкта обліку Міжнародним стандартам бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Обсяг операцій з криптоактивами постійно збільшується, так, на сьогодні існує більше восьми тисяч різних видів криптоактивів, ринкова капіталізація яких перевищує 929 млрд. дол. США. При цьому, більше 63% загальної ринкової капіталізації складає криптовалюта Bitcoin. У сучасних умовах суб'єкти господарювання проводять з криптоактивами різноманітні транзакції: використовують їх як засіб платежу за товари (роботи, послуги), у спекулятивних цілях, як метод доступу до платформи, як об'єкт та засіб інвестування тощо. Тому проблема відображення операцій з криптоактивами у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності потребує оперативного вирішення. Поряд з тим, у світі досі відсутнє уніфіковане визначення сутності криптоактивів та єдиний підхід до їх бухгалтерського обліку. Кожна країна з метою визначення правового статусу криптоактивів керується нормами свого власного законодавства. В Україні існують спроби державної регламентації сфери обігу віртуальних активів. Так, у 2020 році у першому читанні було прийнято законопроект «Про віртуальні активи», який визначив віртуальний актив як нематеріальне благо. В результаті огляду останніх досліджень, наукових публікацій та міжнародної практики було з'ясовано, що криптоактиви відповідають визначенню активу згідно з Концептуальною основою Міжнародних стандартів фінансової звітності, адже це ресурс, контрольований суб'єктом господарювання в результаті минулих подій, від якого очікують надходження майбутніх економічних вигід. В результаті проведеного дослідження було доведено, що більшість криптоактивів відповідають ознакам нематеріальних активів, які не амортизуються, а мають підлягати щомісячному тесту на знецінення. Таким чином, криптоактиви є новим об'єктом бухгалтерського обліку, який потребує правильного відображення у фінансовій звітності. Відкритими залишаються питання: класифікації криптоактивів як об'єкта обліку; їх облікової оцінки; визначення методики відображення результатів переоцінки криптоактивів в обліку тощо.*

Ключові слова: *криптоактиви, цифрові активи, цифрова валюта, віртуальна валюта, фінансовий облік криптоактивів, криптовалюта.*

Аннотация. *В статье исследована проблема определения места криптоактивов в бухгалтерском учете и финансовой отчетности предприятия. Для этого было проанализировано соответствие нового объекта учета Международным стандартам бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Количество операций с криптоактивами постоянно увеличива-*

ется, так, сегодня существует более восьми тысяч различных видов криптоактивов, рыночная капитализация которых превышает 929 млрд. долл. США. При этом, более 63% общей рыночной капитализации составляет криптовалюта Bitcoin. В современных условиях субъекты хозяйствования проводят с криптоактивами различные операции: используют их как средство платежа за товары (работы, услуги), в спекулятивных целях, как метод доступа к платформе, как объект и средство инвестирования и тому подобное. Поэтому проблема отражения операций с криптоактивами в бухгалтерском учете и финансовой отчетности требует оперативного решения. Вместе с тем, в мире до сих пор отсутствует унифицированное определение сущности криптоактивов и единый подход к их бухгалтерскому учету. Разные страны с целью определения правового статуса криптоактивов руководствуется нормами своего собственного законодательства. В Украине существуют попытки государственной регламентации сферы обращения виртуальных активов. Так, в 2020 году в первом чтении был принят законопроект «О виртуальных активах», который определяет виртуальные активы как нематериальное благо. В результате обзора последних исследований, научных публикаций и международной практики было выяснено, что криптоактив соответствует определению актива согласно Концептуальной основы Международных стандартов финансовой отчетности, ведь это ресурс, контролируемый предприятием в результате прошлых событий, от которого ожидают поступления будущих экономических выгод. В результате проведенного исследования было доказано, что большинство криптоактивов соответствуют признакам нематериальных активов, которые не амортизируются, а должны подлежать ежемесячному тесту на обесценение. Таким образом, криптоактивы являются новым объектом бухгалтерского учета, который требует правильного отражения в финансовой отчетности. Открытыми остаются вопросы: классификации криптоактивов; их учетной оценки; определение методики отражения результатов переоценки криптоактивов в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: *криптоактивы, цифровые активы, цифровая валюта, виртуальная валюта, финансовый учет криптоактивов, криптовалюта.*

Summary. *The article considers the issues of determining the place of cryptoassets in the accounting and financial statement of an entity. Recent years, there were numerous attempts to define an accounting treatment for a new digital class of assets – cryptoassets, however, there were little research on accounting of cryptoassets and related transactions. The author analyzed the accounting treatment of cryptoassets according to the International Accounting Standards and International Financial Reporting Standards. Nowadays the volume of transactions with cryptoassets is constantly increasing: there are more than eight thousand different types of cryptoassets, the market capitalization of which exceeds USD929 billion. At the same time, more than 63% of the total market capitalization is represented by the cryptocurrency Bitcoin. In modern conditions, businesses conduct various transactions with cryptocurrencies: they use them as a means of payment for goods (works, services), for speculative purposes, as a method of access to the platform, as an object and means of investment, and so on. Therefore, the problem of accounting treatment of transactions with cryptoassets needs to be addressed promptly. At the same time, there is still neither unified definition of the cryptoassets nor a single approach to their accounting. In order to determine the legal status of cryptoassets, each country use its own legislation. There are numerous attempts of Ukrainian government to regulate the virtual assets. Thus, in 2020, the bill «On Virtual Assets» was adopted, which defines the legal status of virtual assets as an intangible asset. According to the review of recent research and scientific publications, cryptoasset meets the definition of an asset in accordance with the International Financial Reporting Standards Concept, as it is a resource controlled by an entity as a result of past events that is expected to generate future economic benefits. According to the research, cryptoassets meet the definition of intangible assets, that should not be amortized and have to be a subject to impairment testing.*

Key words: *cryptoassets, digital assets, digital currency, virtual currency, cryptoassets financial accounting, cryptocurrency.*

Постановка проблеми. На сьогодні не існує уніфікованого підходу щодо методики бухгалтерського обліку криптоактивів. Міжнародні бухгалтерські організації активно досліджують це питання. Так, Австралійська Рада з Стандартів бухгалтерського обліку (AASB) була однією з перших організацій, яка спробувала визначити місце криптоактивів у бухгалтерському обліку та випустила свій перший офіційний документ, що мав назву «Цифрова валюта — необхідність створення нового стандарту» [2]. Однак, цей документ стосувався більшою мірою криптовалют, що є лише одним із видів криптоактивів. Після цього питання обліку криптоактивів стало об'єктом наукових дискусій, невирішеними залишаються питання: визначення криптоактивів як об'єкту бухгалтерського обліку; їх облікова оцінка; класифікація криптоактивів у фінансовій звітності; визначення методики відображення результатів переоцінки криптоактивів у бухгалтерському обліку тощо. При цьому, обсяг операцій з криптоактивами та їх ринкова капіталізація щорічно збільшується. Станом на кінець січня 2021 року ринкова капіталізація криптоактивів склала 929 326 млн. дол. США. У табл. 1

Таблиця 1

ТОП 10 криптоактивів за ринковою капіталізацією

№	Назва	Ринкова капіталізація, млн. дол. США	Ціна за од., дол. США	Зміна ціни за останні 24 год.
1	Bitcoin	593180	31877	-2,24%
2	Ethereum	140601	1229	-0,38%
3	Tether	24812	1	0,04%
4	Polkadot	15914	18	0,76%
5	XRP	12294	0	-2,22%
6	Cardano	10645	0	-0,41%
7	Chainlink	10031	25	14,93%
8	Litecoin	9194	139	-0,25%
9	Bitcoin Cash	7943	426	-4,55%
10	Binance Coin	6240	40	-1,45%
Інші		98472	-	-
Загалом		929326	-	-

Джерело: складено автором за [4]

відображено ТОП 10 криптоактивів за їх ринкової капіталізацією.

Особливу увагу слід також приділити криптовалюті, що є окремим видом криптоактивів. Найбільш розповсюдженими видами криптовалюти є Bitcoin (64%) та Ethereum (15%). Їх місце у загальній структурі криптоактивів відображено на рис. 1.

З огляду на досить швидкі темпи розвитку криптоактивів у загальній системі цифрової економіки необхідно вирішити проблему їх облікового відображення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід відзначити вагомий внесок у розвиток бухгалтерського обліку та фінансової звітності операцій з криптоактивами наступних науковців: Р. Ф. Бруханський [3], А. В. Озеран [1], О. М. Петрук [5], В. Г. Швець [6], Т. В. Яцик [6], Т. Анкенбренд [2] тощо. Так, Т. Анкенбренд та інші [2] досліджували питання таксономії криптоактивів в системі децентралізованих фінансів. Т. В. Яцик та В. Г. Швець [6] розглядали проблематику визнання криптоактивів як об'єкта бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Окрему увагу автори приділяли класифікації криптоактивів та їх обліку в залежності від окремого виду. Р. Ф. Бруханський та І. Спільник [3] вивчали можливість інтеграції криптовалют у систему фінансового обліку та звітності. А. В. Озеран та Р. С. Коршикова [1] досліджували відповідність криптовалют активам чи витратам. Однак, питання віднесення визначення місця криптоактивів в бухгалтерському обліку залишається невирішеним, тому потребує окремого дослідження.

Формулювання цілей (завдань) статті. Завданням цієї статті є визначення методики бухгалтер-

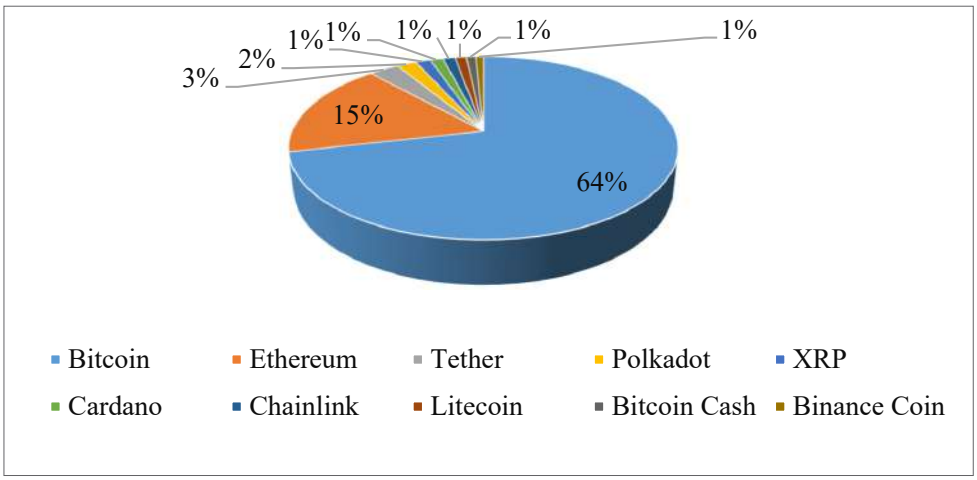


Рис. 1. Структура криптоактивів

Джерело: складено автором за [4; 6]

ського обліку криптоактивів та відображення їх у фінансовій звітності.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні у світі відсутнє уніфіковане визначення сутності криптоактивів. Проте більшість авторів [1–3; 5; 6] погоджуються, що криптоактиви повністю відповідають визначенню активу згідно з Концептуальною основою Міжнародних стандартів фінансової звітності, адже це ресурс, контрольований суб'єктом господарювання в результаті минулих подій, від якого очікують надходження майбутніх економічних вигід [6, с. 107]. В Україні у 2020 році у першому читанні було прийнято законопроект «Про віртуальні активи», який визначив віртуальний актив як «сукупність даних в електронній формі, яка має вартість та існує в системі обігу віртуальних активів» [5]. Відповідно до правового статусу віртуальні активи було визначено як нематеріальне благо. Однак, відсутні чіткі вказівки, чи відносяться криптоактиви до віртуальних активів. Разом з цим, на законодавчому рівні досі відсутні рекомендації щодо обліку нового виду активу.

З метою визначення місця криптоактивів у бухгалтерському обліку необхідно здійснити аналіз Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) та Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Так, відповідно до МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів» криптоактиви не відповідають визначенню грошових коштів, оскільки вони не емітуються центральним банком. Вони також не відповідають визначенню іноземної валюти. Криптоактиви також не відповідають визначенню еквівалентів грошових коштів, наведеному в п. 6 МСБО 7, які є «короткостроковими, високоліквідними інвестиціями, що легко конвертуються у відомі суми грошових коштів і які піддаються незначному ризику зміни вартості», адже вони не є короткостроковими, мають значні коливання, і не можуть бути легко конвертовані у відомі суми [3, с. 150].

Криптоактиви не відповідають визначенню фінансового інструмента відповідно до МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», оскільки відсутні договірні відносини [5, с. 135]. Проте певні контракти на майбутню купівлю або продаж криптоактивів (наприклад, форвардні контракти або опціони), які розраховуються в грошовій формі на основі руху в певній криптовалюті, можуть відповідати визначенню деривативу і підлягати обліку як фінансові інструменти [3, с. 152].

Вони можуть відповідати визначенню запасів особливо під час їх майнінгу (видобутку), однак, виникають дискусії щодо зберігання криптоактивів брокерами криптобірж.

Оскільки криптоактиви можуть вважатися ідентифікованими немонетарними активами без фізичної форми, вони відповідають визначенню нематеріальних активів, згідно з МСБО 38 «Нематеріальні активи». Однак, виникають дискусії, щодо визначення криптоактивів, що утримуються для майбутнього продажу під час звичайної діяльності суб'єкта господарювання.

Відповідно до міжнародної практики більшість міжнародних аудиторських компаній (EY, PWC, Deloitte) зазначили, що криптоактиви повністю відповідають ознакам нематеріальних активів, а тому мають відображатися відповідно [2].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, криптоактиви повністю відповідають визначенню активів згідно з Концептуальною основою Міжнародних стандартів фінансової звітності, адже це ресурс, контрольований суб'єктом господарювання в результаті минулих подій, від якого очікують надходження майбутніх економічних вигід. Криптоактиви є ідентифікованими немонетарними активами без фізичної форми, тому вони відповідають визначенню нематеріальних активів. Однак, необхідно зазначити, що криптоактиви не мають визначеного строку корисного використання, а, отже, не можуть амортизуватися. Тому у бухгалтерському обліку доцільно відображати криптоактиви за справедливою вартістю із відображенням змін у Звіті про прибутки та збитки (Звіті про фінансові результати). Разом з цим, враховуючи високий ризик волатильності вартості криптоактивів вони мають підлягати перевірці (тесту) на знецінення на кожну дату балансу. Загалом нематеріальні активи не підлягають переоцінці згідно з МСБО 38. Їх вартість відповідно до стандартів повинна визнаватися та оцінюватися за історичною собівартістю. А зменшення корисності визнається лише тоді, коли її балансова вартість перевищує справедливу вартість. Подальше скасування раніше визнаних збитків від знецінення заборонено, тому з метою застосування МСБО 38 до криптоактивів його необхідно удосконалювати в частині уточнення визначення нематеріальних активів та оцінки криптоактивів у бухгалтерському обліку.

Література

1. Озеран А. В. Визнання криптовалюти у фінансовій звітності: актив чи витрати / А. В. Озеран, Р. С. Коршикова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2020. Випуск 33. С. 130–135.

2. Ankenbrand T. Proposal for a Comprehensive (Crypto) Asset Taxonomy / T. Ankenbrand, D. Bieri, R. Cortivo, J. Hoehener, T. Hardjono // Crypto Valley Conference on Blockchain Technology (CVCBT). Switzerland. 2020. PP. 16–26. URL: https://doi.org/10.1109/CVCBT50464.2020.00006.

3. Brukhanskyi R. Crypto Assets in the System of Accounting and Reporting/ R. Brukhanskyi, I. Spilnyk // The Problems of Economy. 2019. № 2. PP. 145–156. URL: http://dx.doi.org/10.32983/2222-0712-2019-2-145-156.

4. Coinmarketcap. Cryptocurrencies market capitalization. 2021. URL: https://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin/ (дата звернення: 23.01.2021).

5. Petruk O. Concept and classification of derivative financial instruments as a methodological precision on their regulation on the financial services market / O. Petruk, O. Novak, T. Osadcha // Baltic Journal of Economic Studies. 2019, Vol. 5, No 3. PP. 135–144. URL: https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-3-135-144

6. Yatsyk T., Shvets V. Cryptoassets as an emerging class of digital assets in the financial accounting / T. Yatsyk, V. Shvets // Economic Annals-XXI. 2020. Vol. 183. Iss. 5–6. PP. 106–115. URL: https://doi.org/10.21003/ea.V183-10

References

1. Ozeran A. V., Korshykova R. S. (2020) Vyznannja kryptovaljuty u finansovij zvitnosti: aktyv chy vytraty // Naukovyj visnyk Uzhghorodsjkogho nacionaljnogho universytetu. Vypusk 33. S. 130–135. [in Ukrainian].

2. Ankenbrand T. Proposal for a Comprehensive (Crypto) Asset Taxonomy / T. Ankenbrand, D. Bieri, R. Cortivo, J. Hoehener, T. Hardjono // Crypto Valley Conference on Blockchain Technology (CVCBT). Switzerland. 2020. PP. 16–26. URL: https://doi.org/10.1109/CVCBT50464.2020.00006.

3. Brukhanskyi R. Crypto Assets in the System of Accounting and Reporting/ R. Brukhanskyi, I. Spilnyk // The Problems of Economy. 2019. № 2. PP. 145–156. URL: http://dx.doi.org/10.32983/2222-0712-2019-2-145-156.

4. Coinmarketcap. Cryptocurrencies market capitalization. 2021. URL: https://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin/ (дата звернення: 23.01.2021).

5. Petruk O. Concept and classification of derivative financial instruments as a methodological precision on their regulation on the financial services market / O. Petruk, O. Novak, T. Osadcha // Baltic Journal of Economic Studies. 2019, Vol. 5, No 3. PP. 135–144. URL: https://doi.org/10.30525/2256 -0742/2019-5-3-135-144

6. Yatsyk T., Shvets V. Cryptoassets as an emerging class of digital assets in the financial accounting / T. Yatsyk, V. Shvets // Economic Annals-XXI. 2020. Vol. 183. Iss. 5–6. PP. 106–115. URL: https://doi.org/10.21003/ea.V183-10

УДК 334.012.64 (477)

Жадько Костянтин Степанович
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри підприємництва та економіки підприємства
Університет митної справи та фінансів
Жадько Константин Степанович
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой предпринимательства и экономики предприятия
Университет таможенного дела и финансов
Zhadko Kostiantyn
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Entrepreneurship and Enterprise Economics
University of Customs and Finance

Фещенко Ольга Михайлівна
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та економіки підприємства
Університет митної справи та фінансів
Фещенко Ольга Михайловна
кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры предпринимательства и экономики предприятия
Университет таможенного дела и финансов
Feschenko Olga
Candidate of Sciences in Technology, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Entrepreneurship and Enterprise Economics
University of Customs and Finance
ORCID: 0000-0003-2379-9452

Онищенко Уляна Віталіївна
студентка
Університету митної справи та фінансів
Онищенко Ульяна Витальевна
студентка
Университета таможенного дела и финансов
Onyshchenko Uliana
Student of the
University of Customs and Finance

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-1-6855

РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

THE DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP IN THE CONDITIONS OF MODERN TRANSFORMATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE

***Анотація**. У статті, на основі статистичного огляду, розглянуті основні напрямки розвитку торговельного підприємництва, виявлені сучасні тенденції розвитку торгівельного підприємництва в Україні, досліджені стан та основні проблеми розвитку малого підприємництва. Запропоновані шляхи розвитку малого бізнесу.*

Підприємництво – провідний сектор ринкової економіки, який забезпечує насиченість ринку товарами і послугами, сприяє здоровій конкуренції, створює новий прошарок підприємець – власник. Сьогодні саме з малим підприємництвом держава пов'язує надію на швидкі позитивні структурні зміни в економіці, боротьбу з економічними кризами та створення умов для розширеного відтворення господарства.

Передумовами та визначальними факторами розвитку підприємницької діяльності являються приватна власність, вільна діяльність та конкуренція.

Утвердження і розвиток приватної власності, свободи підприємницької діяльності неможливі без малого бізнесу. Як зазначено в Законі України «Про державну підтримку малого підприємництва», воно розглядається як «провідна сила в подоланні негативних процесів в економіці та забезпеченні сталого позитивного розвитку суспільства як одна із сфер забезпечення занятості населення, запобіганню безробіттю, створенню нових робочих місць».

Малі підприємства є невід'ємною частиною соціально-економічної країни. По-перше, вони сприяють підтримці стабільності ринкових відносин, оскільки значна частина населення втягується в цю систему відносин (на думку зарубіжних вчених, стабільність системи забезпечується за умови, що 20–30% громадян України мають власну справу). По-друге, вони гарантують необхідну мобільність виробництва в умовах ринку, поглиблення спеціалізації й широкий розвиток кооперації виробництва, без яких немислима його висока ефективність. Зрештою, це веде до динамічності господарського розвитку й зростання національної економіки. По-третє, роль малих підприємств у діяльності великих і середніх підприємств постійно зростає. Особливе значення має здатність малих підприємств розширювати сферу доповнення праці, створювати нові можливості не тільки для працевлаштування, а й, насамперед, для підприємницької діяльності населення та використання вільних виробничих можливостей.

Підприємства, які здійснюють декілька видів діяльності (багатопрофільні), належать до малих на підставі критерію того виду діяльності, який приносить найбільшу частку сумарної виручки від реалізації продукції (виконаних робіт, наданих послуг). Під суб'єктами малого підприємництва розуміються також фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без утворення юридичної особи.

Як показує досвід, малий бізнес дає змогу створити умови для підвищення зацікавленості кожного працівника в кінцевих результатах праці.

Кабінет Міністрів України в межах своїх повноважень здійснює фінансову підтримку розвитку малого підприємництва, спрямовує, координує і контролює діяльність органів виконавчої влади, які забезпечують проведення державної політики щодо її підтримки.

***Ключові слова:** мале підприємництво, малий бізнес, суб'єкти малого підприємництва, торговельне підприємництво.*

***Аннотация.** В статье, на основе статистического обзора, рассмотрены основные направления развития торгового предпринимательства, выявлены современные тенденции развития торгового предпринимательства в Украине, исследовании состояние и основные проблемы развития малого предпринимательства. Предложены пути развития малого бизнеса.*

Предпринимательство – ведущий сектор рыночной экономики, который обеспечивает насыщенность рынка товарами и услугами, способствует здоровой конкуренции, создает новый слой предприниматель – собственник. Сегодня именно с малым предпринимательством государство связывает надежду на быстрые позитивные структурные изменения в экономике, борьбу с экономическими кризисами и создание условий для расширенного воспроизводства хозяйства.

Предпосылками и определяющими факторами развития предпринимательской деятельности являются частная собственность свободная деятельность и конкуренция.

Утверждение и развитие частной собственности, свободы предпринимательской деятельности невозможно без малого бизнеса. Как указано в Законе Украины «О государственной поддержке малого предпринимательства», оно рассматривается как «ведущая сила в преодолении негативных процессов в экономике и обеспечении устойчивого позитивного развития общества как одна из сфер обеспечения занятости населения, предотвращения безработицы, создания новых рабочих мест».

Малые предприятия являются неотъемлемой частью социально-экономической страны. Во-первых, они способствуют поддержанию стабильности рыночных отношений, поскольку значительная часть населения вовлекается в эту систему отношений (по мнению зарубежных ученых, стабильность системы обеспечивается при условии, что 20–30% граждан Украины имеют собственное дело). Во-вторых, они гарантируют необходимую мобильность производства в условиях рынка, углубление специализации и широкое развитие кооперации производства, без которых немыслима его высокая эффективность. В конце концов это ведет к динамичности хозяйственного развития и роста национальной эко-

номики. В-третьих, роль малых предприятий в деятельности крупных и средних предприятий постоянно растет. Особое значение имеет способность малых предприятий расширять сферу дополнения труда, создавать новые возможности не только для трудоустройства, но и, прежде всего, для предпринимательской деятельности населения и использования свободных производственных возможностей.

Предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к малым на основании критерия того вида деятельности, который приносит наибольшую долю суммарной выручки от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг). Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Как показывает опыт, малый бизнес позволяет создать условия для повышения заинтересованности каждого работника в конечных результатах труда.

Кабинет Министров Украины в пределах своих полномочий осуществляет финансовую поддержку развития малого предпринимательства, направляет координирует и контролирует деятельность органов исполнительной власти, обеспечивающих проведение государственной политики по ее поддержке.

Ключевые слова: *малое предпринимательство, малый бизнес, субъекты малого предпринимательства, торговое предпринимательство.*

Summary. *The article, based on a statistical review, considers the main directions of trade entrepreneurship, identifies current trends in trade entrepreneurship in Ukraine, the study of the state and main problems of small business development. The ways of development of small business are offered.*

Entrepreneurship is a leading sector of the market economy, which provides market saturation with goods and services, promotes healthy competition, creates a new layer of entrepreneur – owner. Today, the state connects with small business the hope for quick positive structural changes in the economy, the fight against economic crises and the creation of conditions for expanded reproduction of the economy.

Prerequisites and determining factors for the development of entrepreneurial activity are private property, free activity and competition.

The establishment and development of private property, freedom of entrepreneurial activity is impossible without small business. As stated in the Law of Ukraine «On State Support of Small Business», it is considered as «a leading force in overcoming negative processes in the economy and ensuring sustainable positive development of society as one of the areas of employment, unemployment prevention, job creation.»

Small enterprises are an integral part of the socio-economic country. Firstly, they help maintain the stability of market relations, as a significant part of the population is involved in this system of relations (according to foreign scholars, the stability of the system is provided provided that 20–30% of Ukrainian citizens have their own business). Secondly, they guarantee the necessary mobility of production in market conditions, deepening specialization and broad development of production cooperation, without which its high efficiency is inconceivable. Ultimately, this leads to the dynamics of economic development and growth of the national economy. Thirdly, the role of small enterprises in the activities of large and medium-sized enterprises is constantly growing. Of particular importance is the ability of small businesses to expand the scope of supplementation of labor, to create new opportunities not only for employment, but also, above all, for entrepreneurial activity of the population and the use of free production opportunities.

Enterprises that carry out several types of activity (multidisciplinary) are small on the basis of the criterion of the type of activity that brings the largest share of total revenue from sales (work performed, services rendered). Small businesses also include individuals who engage in entrepreneurial activities without forming a legal entity.

Experience shows that small business makes it possible to create conditions for increasing the interest of each employee in the final results of work.

The Cabinet of Ministers of Ukraine, within its powers, provides financial support for the development of small business, directs and coordinates the activities of executive bodies that ensure the implementation of state policy to support it.

Key words: *small entrepreneurship, small business, small entrepreneurship entities, trade entrepreneurship.*

Постановка проблеми. Останнім часом актуальним питанням є дослідження стану та проблем розвитку малого підприємництва, що дає змогу отримати точну інформацію щодо ефективності його діяльності та визначити рівень впливу на національну економіку, адже саме малий бізнес є показником рівня розвитку держави.

Діяльність малих підприємств, направлена, насамперед, на реалізацію власних економічних інтересів, охоплює виробничу, комерційну, фінансову,

страхову галузі. Успішне функціонування малого бізнесу позитивно впливає на формування конкурентного середовища, обумовлюючи його роль як потужного двигуна економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошуками ролі та аналізом малого підприємництва в Україні займалися такі вітчизняні науковці, як: К. Жадько [3], В. К. Збарський [4], І. М. Рєпіна [9], О.М Фещенко [14], Т. В. Черничко [16], Г. Чижиков [17], І. В. Юрко [18] та інші.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Потребують уваги і більш детального дослідження проблеми розвитку малого підприємництва, різноманітних форм підтримки суб'єктів малого підприємництва, застосування спрощеної системи оподаткування, фінансування малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах системної перебудови національної економіки підприємницький сектор виконує свою провідну роль і виступає гарантом стабільності економіки та підвищення рівня життя її громадян [16, с. 153]. Він представлений малим, середнім та великим підприємництвом, які гармонійно співіснують та доповнюють один одного. Але, на відміну від двох останніх, малий бізнес є найбільш чисельним, а тому і визначальним сектором економіки (рис. 1).

Аналіз показників кількості малих підприємств, протягом 2016–2019 років, на території України вказав: у 2016 році в економіці України існувало 291154 малих підприємств; наступного року з'явилася позитивна динаміка, і у 2017 році їх кількість була вже 322920 підприємств, у 2018 році цей показник становив 339374 одиниць. У 2019 році відбулося значне збільшення кількості підприємств на 22954 одиниць, що сягає позначки 362328 суб'єктів малого підприємництва, і є найбільшим показником обсягу підприємств у 2016–2019 роках. Отже, можна зробити висновок, що відбувалось збільшення кількості малих підприємств протягом 4 років.

Малий бізнес — це також створення нових робочих місць та альтернатива найманій праці. Розвиток малого бізнесу є дуже важливим для формування середнього класу суспільства [12, с. 848]. За підсумками 2019 р. кількість зайнятих працівників у малому бізнесі становила 1746,6 тис. осіб. Загалом, впродовж 4 років спостерігалась позитивна динаміка, з 2016 по 2019 рр. кількість зайнятих працівників зросла на 154,9 тис. осіб, а кількість зайнятих працівників — на 77,4 тис. осіб, що можна побачити на рисунку 3.

Взагалі, малий бізнес — це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), здійснювана на власний ризик з метою отримання прибутку. Практично — це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, спрямована на реалізацію власного економічного інтересу [4, с. 127].

Аналіз досвіду промислово розвинених європейських країн показує, що мале підприємництво — основа господарської системи і стабільної, конкурентоспроможної економіки держави. Саме малий бізнес може позитивно вплинути на економіку країни: забезпечити подолання стагнаційних тенденцій розвитку регіонів, розвиток сприятливого середовища для впровадження інновацій у всі сфери господарської діяльності з метою подолання регіональних диспропорцій та досягнення якісного економічного зростання. Більш детально вплив малого підприємництва проаналізовано у таблиці 1.

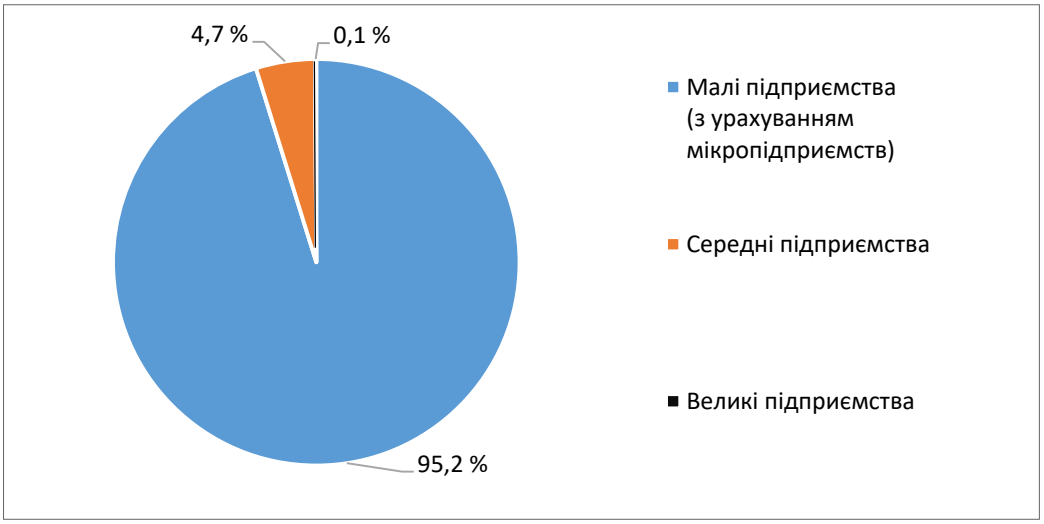


Рис. 1. Структура підприємств України, 2019 рік

Джерело: складено авторами на основі даних [2]

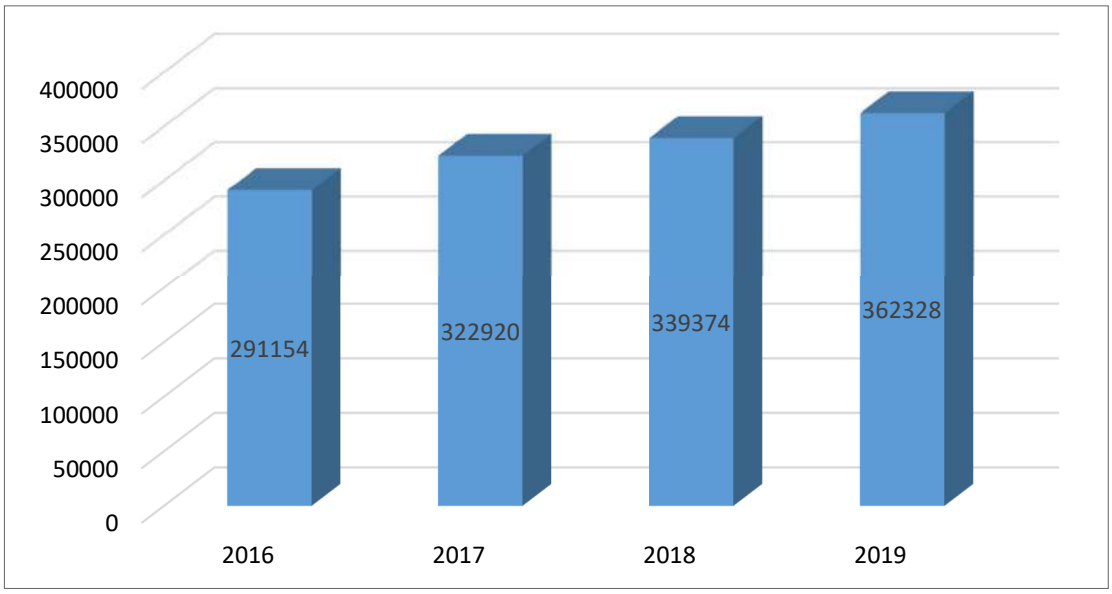


Рис. 2. Кількість малих підприємств в Україні, станом на 2016–2019 роки

Джерело: складено авторами на основі даних [2]

Розвиток малого торговельного підприємництва в Україні є об'єктивним процесом, зумовленим тими ринковими перетвореннями, що здійснюються в державі. Підприємництво у різних формах виступає як невід'ємна частина сучасного суспільного процесу, як рушій економічного прогресу.

Основними сучасними тенденціями розвитку малого торговельного підприємництва в Україні є:

– інтенсивне розширення підприємництва, що виявляється у територіальному охопленні сфери бізнесу, зростанні кількості фізичних осіб-підприємців;
– відбувається інтеграція комерції з виробничою діяльністю. В результаті таких процесів з'являються складні організаційні утворення у формі корпорацій, концернів, асоціацій;
– відбувається зрощення капіталу вітчизняних і зарубіжних підприємців шляхом створення спільних підприємств;
– інтенсивний розвиток комерційного посередництва при стриманому розвитку виробничого;
– розширення сфери послуг (юридичні, страхові, рекламні, мобільний зв'язок) [18, с. 42–44].

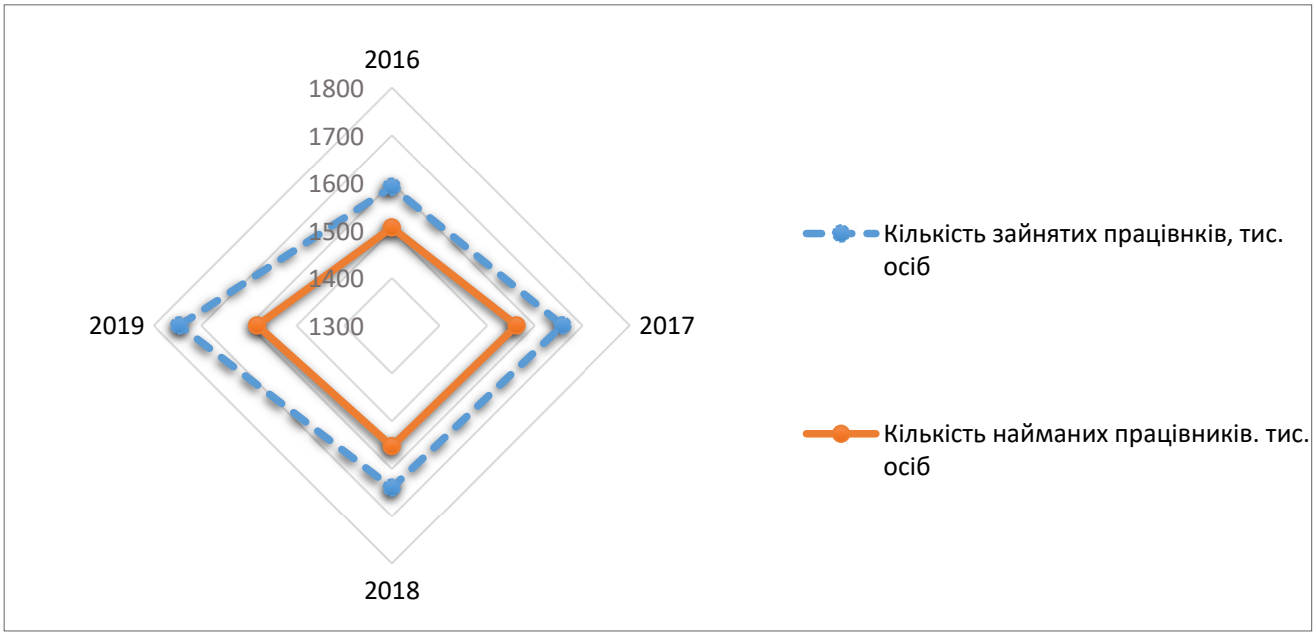


Рис. 3. Показники діяльності малих підприємств в Україні за 2016–2019 рр.

Джерело: складено авторами на основі даних [2]

Таблиця 1

Переваги та недоліки розвитку малого підприємництва в економіці України

Переваги	Недоліки
Для бізнесу:	
– запроваджуються досягнення науково-технічного прогресу; – висока гнучкість виробництва; – зменшення кількості управлінських структур; – оперативне прийняття рішень; – високий досвід і кваліфікація персоналу; – мають високу швидкість обігу капіталу; — швидкість реагування на зміни кон'юнктури ринку; – гармонійно співпрацюють з великим і середнім бізнесом	– обмеження номенклатури товарів і послуг; – зростає ризик банкрутства; – чутливість до впливу фінансової кризи; – постійне пристосування до умов ринку; – обмеження власних фінансових ресурсів; – незначні можливості для розширення підприємства; – обмеженість отримання кредитних ресурсів; – велика залежність від рівня державної підтримки
Для держави:	
– зростає зайнятість населення; – працюють у неперспективних галузях; – зростає кількість власників; – швидко насичується ринок товарами і послугами; – зростає надходження податків і зборів; – збалансування галузей народного господарства	– надання пільг в оподаткуванні, ліцензуванні, кредитуванні підприємств; – зростає кількість підприємств-банкрутів; – зростають державні витрати на інформаційну, матеріально-технічну, фінансово-кредитну, інвестиційну підтримку підприємств малого бізнесу

Джерело: складено авторами на основі даних [15, с. 102]

Але на сучасному етапі розвитку держави, в умовах нестабільності національної економіки та пандемії коронавірусу, малий бізнес має низку нагальних проблем, таких як фінансування, а саме недоступність кредитних коштів та складність залучення іноземних інвестицій; неможливість забезпечити оплату праці та соціальні гарантії на рівні великих підприємств; значний податковий тягар; складність процедур сертифікації і стандартизації товарів та послуг; неналежний рівень розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва; низький рівень залучення молоді та сільського населення до малого підприємництва тощо.

Під час карантину більша частка малих підприємств була вимушена припинити свою діяльність, що спричинило втрату доходів. В першу чергу, значних втрат зазнали туристичні компанії, перевізники, готелі, хостели, заклади громадського харчування, побутового обслуговування, ТРЦ (торговельно — розважальні центри), більшість магазинів, спортивних клубів, а також кінотеатри, театри та інші розважальні заклади. Повністю або частково була паралізована робота багатьох комерційних компаній, послуги яких виявилися незатребуваними в умовах карантину. Серед них — івент-агенції та маркетингові компанії. Більшість підприємств малого бізнесу, а це близько 4 млн. робочих місць, втратили до 75% доходів. За даними Торгово-промислової палати України, через карантин повністю зупинили роботу 600–700 тис. підприємців та підприємств малого бізнесу [17].

Також до проблем, з якими зіткнувся малий бізнес, відносяться й такі: зменшення обсягів замовлень, зрив термінів закупок та поставок, гальмування каналів збуту, нестача коштів для оплати оренди та зарплати персоналу, а також нерівне положення з великими корпораціями.

У цілому, розвиток та діяльність підприємства ґрунтуються на аналізі досягнутого рівня виробництва, на розробці планів подальшої діяльності підприємства, на систематичному контролі, на ухваленні ефективних рішень. Для здійснення цих функцій необхідна об'єктивна інформація про можливості підприємства в досягненні певної мети в різних напрямах діяльності, тобто про його потенціал.

Потенціал підприємства — це атрибутивна динамічна характеристика підприємства як бізнес-системи, виступаюча у вигляді сукупності кадрових, виробничих, інформаційних, фінансових та управлінських складових, які притаманні потенціалу підприємства, не дивлячись на його організаційно-правову форму, сфери його діяльності, форми власності та інших характеристик [1, с. 125].

В теорії потенціалу підприємства використовуються економічні прийоми, алгоритми та методичний інструментарій щодо його формування та оцінки. У практиці підприємств України постають питання удосконалення механізму оцінки їх потенціалу [11, с. 280]. Оцінка потенціалу підприємства — це упорядкований, цілеспрямований процес визначення в грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенційного і реального доходу, який має місце в певний проміжок часу за умов конкретного ринку [13, с. 78].

Зараз існує багато методик оцінки потенціалу підприємства. Однією з них є графоаналітичний

метод «квадрат потенціалу», який враховує 4 структурних елементи потенціалу: виробництво, маркетинг, організаційну структуру й менеджмент та фінанси.

Графоаналітичний метод аналізу, названий «квадрат потенціалу», дозволяє системно встановити кількісні і якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку й конкурентоздатності, і на основі цього вчасно обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства. Він має кілька особливих теоретичних аспектів, які необхідно враховувати при обґрунтуванні управлінських рішень, особливо тих, які пов'язані з розвитком [5, с. 25].

Форма квадрату потенціалу може бути двох типів. Перший тип має форму правильного квадрата, тобто вектори, що створюють його, повинні бути рівними або прагнути до того, і якщо в результаті аналізу буде отримана фігура, візуально близька до квадрата, то розглянуте підприємство має збалансований потенціал, що є основою успіху його діяльності (рис. 4) [5, с. 28].

Другий тип має викривлену форму квадрата. На це можуть бути дві причини: або один вектор розвинений більше другого (хворобливий вектор), або усі вектори розвинуті по-різному (дисгармонія векторів) (рис. 5).

Якщо підприємство має другий тип форми квадрата, то його підприємницький потенціал вимагає негайних перетворень, що повинні сприяти поліпшенню збалансованості елементів потенціалу [5, с. 28].

Потенціали підприємств можуть бути проранжовані за величиною: великі, середні і малі. Великий потенціал мають, підприємства, якщо довжина векторів, що створюють квадрат потенціалу підприємства, знаходиться в границях 70–100 умовних одиниць (у.о.); середній — в межах 30–70 у.о.; малий — до 30 у.о. Зовнішній контур квадрата окреслює можливості підприємства для розвитку потенціалу до оптимальних параметрів [5, с. 28].

Другий і третій вектори квадрата потенціалу («менеджмент» і «маркетинг») виступають передумовою подальшого розвитку потенціалу підприємства. Четвертий вектор «фінанси» є результативним і характеризує успішність функціонування підприємства.

Існує зв'язок між формою і розміром квадрата потенціалу підприємства і його життєвим циклом. На «стадії розвитку» знаходяться підприємства з формою потенціалу другого типу і розміром, що перетворюється від маленького до середнього в міру розвитку підприємства. На «стадії успіху» розташовані підприємства, форма потенціалу яких належить до першого типу, а його розмір перетворюється із середнього у великий. Стадія занепаду свідчить про негативні явища, що відбуваються з потенціалом підприємства, а саме — про перехід до другої форми потенціалу і зменшенні його розміру йде від великого до середнього, а потім і до малого [5, с. 29].

Продемонструємо алгоритм побудови квадрату потенціалу на уявному підприємстві «X», порівнявши його потенціал з підприємством-лідером на ринку «W». Таким чином, базою для рейтингової оцінки стану та рівня використання підприємницького потенціалу буде не суб'єктивні думки експертів, притаманні більшості інших методик оцінювання, а найвищі результати, досягнуті в реальній конкурентній боротьбі. Такий підхід відповідає практиці ринкової конкуренції, де кожний самостійний товаровиробник намагається за всіма показниками діяльності бути ліпшим за свого конкурента [14, с. 230].

1. Вихідні дані подаються у вигляді матриці (a_{ij}), тобто таблиці, де по рядках записані номери показ-

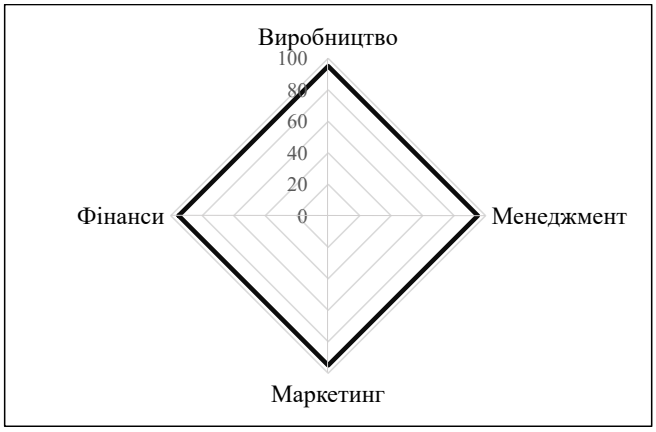


Рис. 4. Квадрат потенціалу першого типу

Джерело: складено авторами на основі даних [14]

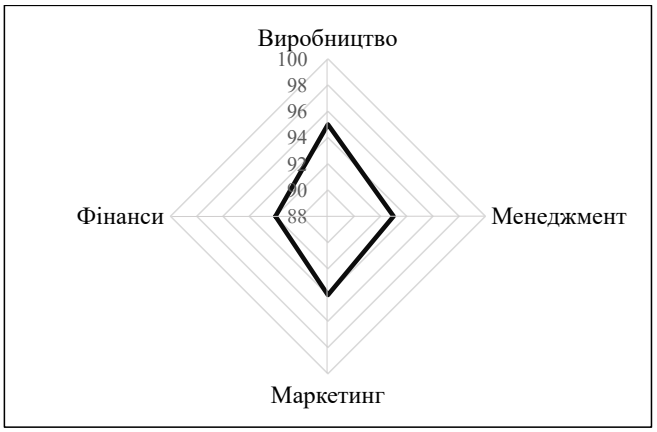


Рис. 5. Квадрат потенціалу другого типу

Джерело: складено авторами на основі даних [14]

ників (i = 1,2,3... n), а по стовпцях — назва підприємств, що розглядаються (j = 1,2,3... m) (табл. 2, 3, 4, 5) [5, с. 27].

2. Для кожного показника знаходиться найкраще значення при врахуванні його ваги ($k_ч$), і проводиться ранжирування підприємств із визначенням відповідного місця (колонки 6,7 у табл. 2, 3, 4, 5).

3. Для кожного підприємства знаходимо суму місць (P_j), отриманих у процесі ранжирування, за формулою:

$$P_j = \sum a_{ij} \left(i = 1, n\right) \quad (1)$$

За формулою (1) обчислюємо суму місць (P_j), отриманих у процесі ранжирування:

Для вектора «виробництво» кожного з підприємств:

$$P_w = 1{,}13 \times 1 + 1{,}1 \times 2 + 1{,}02 \times 1 + 1{,}05 \times 2 + 1{,}02 \times 1 + \\ + 1{,}13 \times 2 + 1{,}11 \times 1 = 10{,}84$$

$$P_x = 1{,}13 \times 2 + 1{,}1 \times 1 + 1{,}02 \times 2 + 1{,}05 \times 1 + 1{,}02 \times 2 + \\ + 1{,}13 \times 1 + 1{,}11 \times 2 = 11{,}84$$

Для вектора «менеджмент» кожного з підприємств:

Таблиця 2

Виробництво, розподіл і збут продукції

№ з/п	Показник	Коеф. чутлив., $k_ч$	«W»	«X»	«W»	«X»
1	Потужність підприємства, тис. т	1,13	20	18,2	1	2
2	Якість продукції,%	1,1	62	65	2	1
3	Фондовіддача, грн	1,02	1,95	1,8	1	2
4	Витрати на 1 грн товарної продукції	1,05	0,81	0,72	2	1
5	Екологія виробництва (штрафи, тис. грн)	1,02	290	360	1	2
6	Прибуток, тис. грн	1,13	19000	21000	2	1
7	Рентабельність виробництва,%	1,11	8	6,5	1	2

Джерело: складено авторами на основі даних [14]

Таблиця 3

Організаційна структура і менеджмент

№ з/п	Показник	Коеф. чутлив., $k_ч$	«W»	«X»	«W»	«X»
1	Професійність менеджерів, балів	1,2	85	98	2	1
2	Ефективність ОСУ, балів	1,15	27	24	1	2
3	Вік персоналу,% до 45 років	1,15	15	33	1	2
4	Рівень освіти,% з вищою освітою	1,05	10	29	2	1
5	Продуктивність роботи, тис. грн	1,2	68	57	1	2
6	Середньомісячна оплата роботи, грн	1,25	3600	2900	1	2

Джерело: складено авторами на основі даних [14]

Таблиця 4

Маркетинг

№ з/п	Показник	Коеф. чутлив., $k_ч$	«W»	«X»	«W»	«X»
1	Обсяги постачань на внутрішній ринок, тис. т	1,2	800	960	2	1
2	Місце в експорті, тис. т	1,15	400	640	2	1
3	Фінансування рекламної діяльності, % до загальних витрат підприємства	1,15	0,012	0,1	1	2
4	Фірмовий стиль (розвинуті напрямки), од.	1,15	3	5	1	2
5	Ціна за одиницю продукції, грн	1,1	96	81	1	2
6	Витрати на інноваційну діяльність, тис. грн	1,25	30	18	1	2

Джерело: складено авторами на основі даних [14]

Таблиця 5

Фінанси

№ з/п	Показник	Коеф. чутлив., $k_ч$	Еталон	«W»	«X»	«W»	«X»
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнти ліквідності:							
1	Коефіцієнт поточної оцінки	1,05	2–3	2,78	2,95	2	1
2	Коефіцієнт критичної оцінки	1,1	2–3	2,92	2,75	1	2
3	Оборот товарно-матеріальних запасів	1,05	1–5	5	4,6	1	2
4	Термін погашення дебіторської заборгованості	1,05	до 60 днів	1,2	1,5	2	1
Коефіцієнти рентабельності:							
5	Рентабельність продажу	1,15	> 10%	6,6	9,3	2	1
6	Рентабельність активів	1,05	> 20%	36,9	31,2	1	2
7	Рентабельність власного капіталу	1,1	близько 100%	108	141,4	2	1
	Показники ефективності:						
8	Оборотність активів, обертів	1,1	3–7	0,16	0,2	1	2
9	Прибуток на одного працюючого, тис. грн	1,05	1,54	1,6	1,58	1	2
10	Виторг на одного працюючого, тис. грн	1,05	39	25	37	2	1
Коефіцієнти залежності:							
11	Коефіцієнт заборгованості	1,1	до 0,7	0,3	0,45	1	2
12	Коефіцієнт капіталізації	1,15	до 10	4,3	3,9	1	2

Джерело: складено авторами на основі даних [14]

$$P_w = 1{,}2\times 2 + 1{,}15\times 1 + 1{,}15\times 1 + 1{,}05\times 2 + \\ + 1{,}2\times 1 + 1{,}25\times 1 = 9{,}25$$

$$P_x = 1{,}2\times 1 + 1{,}15\times 2 + 1{,}15\times 2 + 1{,}05\times 1 + \\ + 1{,}2\times 2 + 1{,}25\times 2 = 11{,}75$$

Для вектора «маркетинг» кожного з підприємств:

$$P_w = 1{,}2\times 2 + 1{,}15\times 2 + 1{,}15\times 1 + 1{,}15\times 1 + \\ + 1{,}1\times 1 + 1{,}25\times 1 = 9{,}35$$

$$P_x = 1{,}2\times 1 + 1{,}15\times 1 + 1{,}15\times 2 + 1{,}15\times 2 + \\ + 1{,}1\times 2 + 1{,}25\times 2 = 11{,}65$$

Для вектора «фінанси» кожного з підприємств:

$$P_w = 1{,}05\times 2 + 1{,}1\times 1 + 1{,}05\times 1 + 1{,}05\times 2 + \\ + 1{,}15\times 2 + 1{,}05\times 1 + 1{,}1\times 2 + 1{,}1\times 1 + \\ + 1{,}05\times 1 + 1{,}05\times 2 + 1{,}1\times 1 + 1{,}15\times 1 = 18{,}4$$

$$P_w = 1{,}05\times 1 + 1{,}1\times 2 + 1{,}05\times 2 + 1{,}05\times 1 + \\ + 1{,}15\times 1 + 1{,}05\times 2 + 1{,}1\times 1 + 1{,}1\times 2 + \\ + 1{,}05\times 2 + 1{,}05\times 1 + 1{,}1\times 2 + 1{,}15\times 2 = 20{,}6$$

4. Трансформуємо отриману в ході ранжування суму місць (P_j) у довжину вектора, що створює квадрат потенціалу підприємства. Квадрат потенціалу підприємства має чотири зони, відповідно до розділів (k), які застосовані у розглянутій системі показників, та чотири вектори (B), що створюють його. Отже, довжину вектора, що формує квадрат потенціалу підприємства (B_k, де $k = 1, 2, 3, 4$), знаходимо за допомогою формули:

$$B_k = 100 - \left(P_j - n\right)\times \frac{100}{n\left(m-1\right)} \qquad (2)$$

За формулою (2) визначаємо величину вектору «виробництво» кожного з підприємств:

$$B_{1W} = 100 - \left(10{,}84 - 7\right)\times \frac{100}{7\times\left(2-1\right)} = 45{,}14$$

$$B_{1X} = 100 - \left(11{,}84 - 7\right)\times \frac{100}{7\times\left(2-1\right)} = 30{,}86$$

За формулою (2) визначаємо величину вектору «менеджмент» кожного з підприємств:

$$B_{2W} = 100 - \left(9{,}25 - 6\right)\times \frac{100}{6\times\left(2-1\right)} = 45{,}83$$

$$B_{2X} = 100 - \left(11{,}75 - 6\right)\times \frac{100}{6\times\left(2-1\right)} = 4{,}17$$

За формулою (2) визначаємо величину вектору «маркетинг» кожного з підприємств:

$$B_{3W} = 100 - \left(9{,}35 - 6\right)\times \frac{100}{6\times\left(2-1\right)} = 44{,}17$$

$$B_{3X} = 100 - \left(11{,}65 - 6\right)\times \frac{100}{6\times\left(2-1\right)} = 5{,}83$$

За формулою (2) визначаємо величину вектору «фінанси» кожного з підприємств:

$$B_{4W} = 100 - (18{,}4 - 12) \times \frac{100}{12 \times (2-1)} = 46{,}67$$

$$B_{4X} = 100 - (20{,}6 - 12) \times \frac{100}{12 \times (2-1)} = 28{,}33$$

5. Визначивши довжину всіх векторів, будуємо квадрат потенціалу підприємства і робимо відповідні висновки (рис. 6, 7).

Згідно з розрахунками, підприємство-лідер «W» має середній потенціал (в межах 30–70 у.о.), а отриманий квадрат потенціалу відноситься до першого типу, оскільки всі його вектори рівномірно розвинені. Це свідчить про ефективну роботу підприємства, що підтверджує його лідируючі позиції на ринку. Такий стан потенціалу надає гарні можливості для розвитку до оптимальних параметрів.

Підприємство ж «X» має дисгармонію векторів, що свідчить про нагальну необхідність проведення стратегічних змін. При прийнятті рішень про розвиток підприємства «X» особливу увагу варто звернути на потенціали маркетингу та менеджменту, тому що вони знаходяться на критично низькому рівні. Подібний дисбаланс потенціалу здатен спровокувати подальше погіршення діяльності підприємства та призвести його до занепаду, оскільки саме ці два вектори виступають передумовою подальшого розвитку потенціалу підприємства [14, с. 233–234].

Підприємство «X» має досить сильний вектор «виробництво», який надає йому великі можливості для розвитку. Вектор «фінанси» є результативним, і оскільки підприємство має недоліки у потенціалі «менеджменту» і «маркетингу», саме цим і пояснюється ослаблення цього вектору.

Тож, приймаючі рішення про розвиток тієї чи іншої складової потенціалу, підприємство має визначити саме ті її елементи, які дають найменшу результативність, і впровадити активні заходи щодо їх розвитку. Збалансувавши власну модель потенціалу, підприємство отримає можливість підвищити свої можливості у конкурентній боротьбі та покращити результати своєї діяльності у довгостроковому періоді [14, с. 234–235].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, з огляду на економічну ситуацію, яка склалася в Україні, нагальним питанням є вирішення проблем розвитку шляхом врегулювання державної підтримки малого бізнесу; вдосконалення податкової політики та забезпечення раціонального функціонування спрощеної системи оподаткування; зниження тиску на суб'єктів господарювання з боку контролюючих органів; протидія рейдерству та корупції; сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва; посилення уваги до інформаційного забезпечення, навчання і підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів підприємництва [7, с. 394]. Перспективи подальших досліджень дадуть змогу працювати і розвиватись малому підприємництву та сприятимуть формуванню середнього класу, який є основою соціально-економічних реформ, гарантом політичної стабільності та демократичного розвитку суспільства, а також створення нових додаткових робочих місць. Пріоритетом антикризової програми повинен стати механізм ефективної взаємодії між державою та підприємницьким сектором.

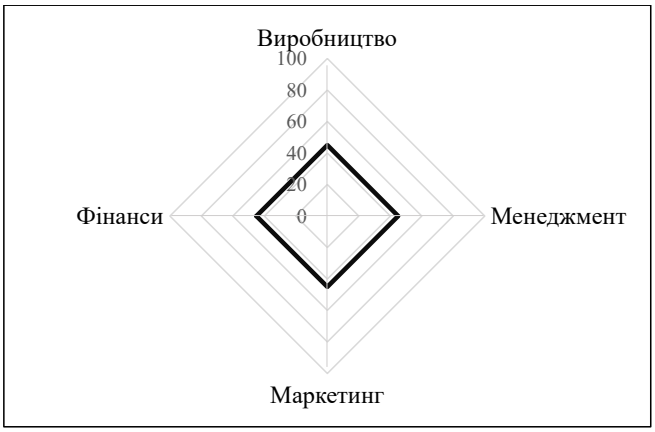


Рис. 6. Квадрат потенціалу підприємства «W»
Джерело: складено авторами на основі даних [14]

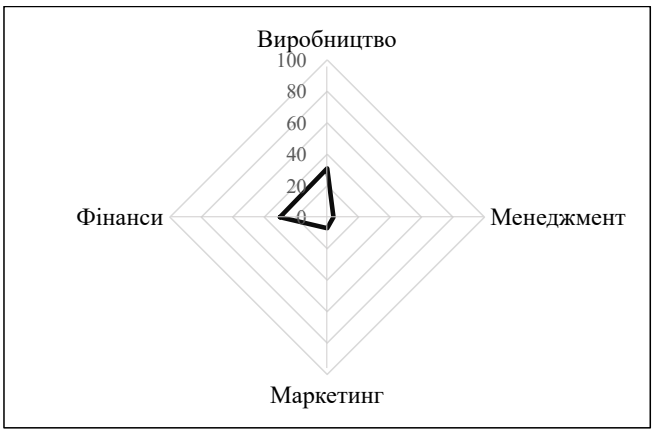


Рис. 7. Квадрат потенціалу підприємства «X»
Джерело: складено авторами на основі даних [14]

Література

1. Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. К.: Центр учбової літератури, 2009. 400 с.

2. Держкомстат. Національні показники. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

3. Жадько К.С. Організація виробничої та маркетингової діяльності малого і середнього бізнесу: монографія / за наук. ред.д.е.н., професора, академіка АЕНУ К.С. Жадька. Дніпро: УМСФ, 2019. 224 с. (Сер. «Бізнес. Економіка. Фінанси»).

4. Збарський В.К. Менеджмент малого та середнього бізнесу: навч. посібн. / В.К. Збарський. К.: Вид-во «ДАКККіМ», 2006. 361 с.

5. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Бєлякова, О.Б. Балакай. Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. 257 с.

6. Методичні вказівки до виконання лабораторно-практичних робіт з курсу — Інноваційний менеджмент / Укл.: Ю.Н. Деречинський, Р.Ф. Гайдай, Ю.В. Гришина, А.О. Паламарчук. Горлівка: АДІ ДВНЗ ДонНТУ, 2009. 54 с.

7. Морщенок Т.С., Польчик П.І. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу / Т.С. Морщенок, П.І. Польчик // Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». Випуск 16. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Миколаїв, квітень 2017 р.

8. Оценка эффективности инвестиционных проектов с использованием графоаналитического метода «Квадрат потенциала» / Е.К. Добыкина, М.Н. Яковенко, Е.В. Латышева // Культура народов Причерноморья. 2006. № 85. С. 20–24. Библиогр.: 6 назв. рос.

9. Рєпіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. 1998. № 2. С. 262–271.

10. Сабадирьова А.Л., Бабій О.М., Куклінова Т.В., Салавеліс Д.Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навчальний посібник. Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. 343 с.

11. Сабадирьова А.Л. Організаційні основи потенціалу підприємства / А.Л. Сабатирьова // Вісник Хмельницького національного університету: науковий журнал. Економічні науки. — 2009. — Т. 3, № 6. — С. 279–281.

12. Табінський В.А. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / В.А. Табінський, В.М. Телятник, А.П. Сімон // Молодий вчений. 2017. № 3 (43). С. 848–851. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_3_195

13. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.Т. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. К.: К.: КНЕУ, 2005. 261 с.

14. Фещенко О.М., Лежньова А.В., Мороз К.О. Метод квадрату потенціалів у підтримці прийняття рішень розвитку малого та середнього підприємництва в конкурентному середовищі / О.М. Фещенко, А.В. Лежньова, К.О. Мороз // Системи прийняття рішень в економіці, техніці та організаційних сферах: від теорії до практики: колективна монографія. У 2т.Т.1. / за заг. ред. Савчук Л.М.. Павлоград: АРТ Синтез-Т, 2014. 436 с.

15. Фещенко О.М. Специфіка та гармонізація розвитку підприємництва в Україні / О.М. Фещенко, Г.В. Самокіна // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. 2017. № 1(79). С. 100–107.

16. Черничко Т.В. Місце та значення малого бізнесу в розвитку національної економіки / Т.В. Черничко, В.В. Яворський // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. 2010. Вип. 20.4. С. 151–156.

17. Чижиков Г. Скільки коштує пакет «карантинної» держпідтримки і які втрати малого бізнесу // Економічна правда. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2020/04/10/659198/ (дата звернення: 13.04.2020).

18. Юрко І.В., Медведь А.Г. Тенденції розвитку малого торговельного підприємництва / І.В. Юрко, А.Г. Медведь // Збірник наукових статей магістрів. Факультет товарознавства, торгівлі та маркетингу. Факультет харчових технологій, готельноресторанного та туристичного бізнесу. Полтава: ПУЕТ, 2019. С. 41–45.

References

1. Bachevsjkyj B. Je., Zablodsjka I.V., Reshetnjak O.O. Potencial i rozvytok pidpryjemstva: Navch. pos. K.: Centr uchbovoji literatury, 2009. 400 s.

2. Derzhkomstat. Nacionaljni pokaznyky. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

3. Zhadjko K.S. Orghanizacija vyrobnychoji ta marketynghovoji dijaljnosti malogho i serednjogho biznesu: monoghrafija / za nauk. red.d.e.n., profesora, akademika AENU K.S. Zhadjka. Dnipro: UMSF, 2019. 224 s. (Ser. «Biznes. Ekonomika. Finansy»).

4. Zbarsjkyj V.K. Menedzhment malogho ta serednjogho biznesu: navch. posibn. / V.K. Zbarsjkyj. K.: Vyd-vo «DAKKKiM», 2006. 361 s.

5. Kasjjanova N.V. Potencial pidpryjemstva: formuvannja ta vykorystannja: pidruchnyk / N.V. Kasjjanova, D.V. Solokha, V.V. Moreva, O.V. Bjeljakova, O.B. Balakaj. Donecjk: Vyd-vo Cyfrova typoghrafija, 2012. 257 s.

6. Metodychni vkazivky do vykonannja laboratorno-praktychnykh robit z kursu — Innovacijnyj menedzhment / Ukl.: Ju.N. Derechynsjkyj, R.F. Ghajdaj, Ju.V. Ghryshyna, A.O. Palamarchuk. Ghorlivka: ADI DVNZ DonNTU, 2009. 54 s.

7. Morshhenok T.S., Poljchyk P.I. Naprjamy pidvyshhennja efektyvnosti dijaljnosti pidpryjemstv malogho ta serednjogho biznesu / T.S. Morshhenok, P.I. Poljchyk // Elektronne naukove vydannja «Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky». Vypusk 16. Mykolajivsjkyj nacionaljnyj universytet imeni V.O. Sukhomlynsjkogho. Mykolajiv, kvitenj 2017 r.

8. Otsenka effektivnosti investitsionnykh proektov s ispolzovaniem grafoanaliticheskogo metoda «Kvadrat potentsiala» / Ye.K. Dobykina, M.N. Yakovenko, Ye.V. Latysheva // Kultura narodov Prichernomorya. 2006. № 85. S. 20–24. Bibliogr.: 6 nazv. ros.

9. Rjepina I.M. Pidpryjemnycjkyj potencial: metodologhija ocinky ta upravlinnja // Visnyk Ukrajinsjkoji akademiji derzhavnogho upravlinnja pry Prezydentovi Ukrajiny. 1998. # 2. S. 262–271.

10. Sabadyrjova A.L., Babij O.M., Kuklinova T.V., Salavelis D. Je. Potencial i rozvytok pidpryjemstva: Navchaljnyj posibnyk. Odesa: ONEU, rotaprynt, 2013. 343 s.

11. Sabadyrjova A.L. Orghanizacijni osnovy potencialu pidpryjemstva / A.L. Sabatyrjova // Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu: naukovyj zhurnal. Ekonomichni nauky. — 2009. — T. 3, # 6. — S. 279–281.

12. Tabinsjkyj V.A. Problemy ta perspektyvy rozvytku malogho biznesu v Ukrajini / V.A. Tabinsjkyj, V.M. Teljatnyk, A.P. Simon // Molodyj vchenyj. 2017. # 3 (43). S. 848–851. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_3_195

13. Fedonin O.S., Rjepina I.M., Oleksjuk O.T. Potencial pidpryjemstva: formuvannja ta ocinka: Navch. posibnyk. K.: K.: KNEU, 2005. 261 s.

14. Feshhenko O.M., Lezhnjova A.V., Moroz K.O. Metod kvadratu potencialiv u pidtrymci pryjnjattja rishenj rozvytku malogho ta serednjogho pidpryjemnyctva v konkurentnomu seredovyshhi / O.M. Feshhenko, A.V. Lezhnjova, K.O. Moroz // Systemy pryjnjattja rishenj v ekonomici, tekhnici ta orghanizacijnykh sferakh: vid teoriji do praktyky: kolektyvna monoghrafija. U 2t.T.1. / za zagh. red. Savchuk L.M.. Pavloghrad: ART Syntez-T, 2014. 436 s.

15. Feshhenko O.M. Specyfika ta gharmonizacija rozvytku pidpryjemnyctva v Ukrajini / O.M. Feshhenko, Gh.V. Samokina // Visnyk ZhDTU. Serija: Ekonomichni nauky. 2017. # 1(79). S. 100–107.

16. Chernychko T.V. Misce ta znachennja malogho biznesu v rozvytku nacionaljnoji ekonomiky / T.V. Chernychko, V.V. Javorsjkyj // Naukovyj visnyk NLTU Ukrajiny: zbirnyk naukovo-tekhnichnykh pracj. 2010. Vyp. 20.4. S. 151–156.

17. Chyzhykov Gh. Skiljky koshtuje paket «karantynnoji» derzhpidtrymky i jaki vtraty malogho biznesu // Ekonomichna pravda. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2020/04/10/659198/ (data zvernennja: 13.04.2020).

18. Jurko I.V., Medvedj A. Gh. Tendenciji rozvytku malogho torghoveljnogho pidpryjemnyctva / I.V. Jurko, A.Gh. Medvedj // Zbirnyk naukovykh statej maghistriv. Fakuljtet tovaroznavstva, torghivli ta marketynghu. Fakuljtet kharchovykh tekhnologhij, ghoteljnorestorannogho ta turystychnogho biznesu. Poltava: PUET, 2019. S. 41–45.

УДК 354: 35.077.2

Данілова Лариса Володимирівна
кандидат педагогічних наук, старший викладач
кафедри державного управління і місцевого самоврядування
факультету міжнародних економічних відносин,
Херсонський національний технічний університет
Данилова Лариса Владимировна
Кандидат педагогических наук, старший преподаватель
кафедры государственного управления и местного самоуправления
факультета международных экономических отношений,
Херсонский национальный технический университет
Danilova Larysa
Candidate of Pedagogical Sciences, Senior Lecturer of the
Department of Public Administration and Local Self-Government of
Faculty of International Economic Relations
Kherson National Technical University

Селіванов Сергій Володимирович
кандидат наук з державного управління,
начальник Управління персоналу
Державна міграційна служби України
Селиванов Сергей Владимирович
кандидат наук по государственному управлению,
начальник Управления персонала
Государственная миграционная служба Украины
Selivanov Serhii
Candidate of Public Administration,
Head of Human Resources Department
State Migration Service of Ukraine
ORCID: 0000-0001-7515-1370

Тищенко Світлана Іванівна
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики і математичного моделювання
факультете менеджменту
Миколаївський національний аграрний університет
Тищенко Светлана Ивановна
кандидат педагогических наук,
доцент кафедры экономической кибернетики и математического моделирования
факультета менеджмента
Николаевский национальный аграрный университет
Tyshchenko Svitlana
PhD, Associate Professor of the Department of
Economic Cybernetics and Mathematical Modeling of
Faculty of Management
Mykolayiv National Agrarian University
ORCID: 0000-0001-7881-8740

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-1-6815

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ОСНОВ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ШЛЯХОМ ЗАСТОСУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ВРЯДУВАННЯ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ ПУТЕМ ПРИМЕНЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО УПРАВЛЕНИЯ

IMPROVEMENT OF INSTITUTIONAL BASIS OF STATE REGULATORY POLICY THROUGH THE APPLICATION OF ELECTRONIC GOVERNANCE

***Анотація**. У статті розглянута проблема розбудови інституційних засад ефективної реалізації вітчизняної регулятивної політики впродовж 2010-2020 років. Автори дослідження виходять з концепційного підходу, що «регуляторну політику» слід розглядати як дієвий інструмент державного регулювання національної економіки, а вона обов'язково повинна сприяти соціально-економічному розвиту всієї територій країни та добробуту населення через досягнення сталого економічного розвитку, гарантування безпечного навколишнього середовища, досягнення найвищої соціальної цінності (життя, здоров'я, честі та гідності, недоторканості та безпеки) людини. Відзначено, що український уряд в реалізації регуляторної політики шляхом застосування електронного врядування передбачає лише автоматичне отримання додаткової віддачі від вітчизняної економіки, що забезпечить хоча б мінімальне економічне зростання на рівні 6% при постійному падінні українського виробництва. В статті приділено увагу історично-логічного розгортанню впровадження інституцій регуляторної політики. При цьому, відзначені два періоди такого впровадження: до 2016 року, який характеризується нормативно-законодавчими ініціативами уряду, та з 2016 року, коли нормативно-законодавчими ініціативами уряду були забезпечення міжнародними фінансовими ресурсами програм ЄС, що забезпечило ефективне та масове впровадження інституції у формі ЦНАПу.*

Стаття узагальнює практику впровадження ЦНАПів по регіонам України і відзначає регіональний пріоритет дії європейських програм. Так, програма «U-LEAD з Європою» практично покриває всі області України і є домінуючою за обсягами фінансування. Програма UCBI-IDLO – зорієнтована виключно на Донецьку та Луганську області, EGAP працює у Вінницькій, Дніпропетровській та Волинських областях України. Доведено, що інституції форми ЦНАПів є винятково іміджевими проектами і в переважній більшості створені за рахунок європейського фінансування, а законодавчі ініціативи української влади повинні забезпечити їх прибутковість через прийняття відповідного законопроекту про введення адмінзбору. Питання рівня суми та бази цього недалекоглядного податку вимагає досконалого вивчення та моделювання соціально-економічних наслідків для жителів сіл, адже рівень доходів сільського населення далекий від рівня міських жителів.

***Ключові слова:** інституції, електронне врядування, цифрова економіка, програми фінансування «U-LEAD з Європою», UCBI-IDLO та EGAP, ЦНАП, іміджеві проекти.*

***Аннотация.** В статье рассмотрена проблема развития институциональных основ эффективной реализации отечественной регулятивной политики в течение 2010-2020 годов. Авторы исследования исходят из концепционного подхода, «регуляторную политику» следует рассматривать как действенный инструмент государственного регулирования национальной экономики, а она обязательно должна способствовать социально-экономическому развитую всей территории страны и благосостояния населения через достижение устойчивого экономического развития, обеспечения безопасной окружающей среды, достижения высшей социальной ценности (жизнь, здоровье, чести и достоинства, неприкосновенности и безопасности) человека. Отмечено, что украинское правительство в реализации регуляторной политики путем применения электронного управления предусматривает только автоматическое получение дополнительной отдачи от отечественной экономики, что обеспечит хотя бы минимальный экономический рост на уровне 6% при постоянном падении украинского производства. В статье уделено внимание историко-логического развертыванию внедрения институтов регуляторной политики. При этом, отмечены два периода такого применения: до 2016 года, который характеризуется нормативно-законодательными инициативами правительства, и с 2016 года, когда нормативно-законода-*

тельными инициативами правительства были обеспечения международными финансовыми ресурсами программ ЕС, что обеспечило эффективное и массовое внедрение института в форме ЦПАУ.

Статья обобщает практику внедрения ЦПАУ по регионам Украины и отмечает региональный приоритет действия европейских программ. Так, программа «U-LEAD с Европой» практически покрывает все области Украины и является доминирующей по объемам финансирования. Программа UCBI-IDLO - ориентирована исключительно на Донецкую и Луганскую области, EGAP работает в Винницкой, Днепропетровской и Волынской областях Украины. Доказано, что институты формы ЦПАУ является исключительно имиджевыми проектами и в подавляющем большинстве созданы за счет европейского финансирования, а законодательные инициативы украинской власти должны обеспечить их прибыльность путем принятия соответствующего законопроекта о введении адмінсбора. Вопрос уровня суммы и базы этого недальновидного налога требует досконального изучения и моделирования социально-экономических последствий для жителей сел, ведь уровень доходов сельского населения далек от уровня городских жителей.

Ключевые слова: *институты, электронное управление, цифровая экономика, программы финансирования «U-LEAD с Европой», UCBI-IDLO и EGAP, ЦПАУ, имиджевые проекты.*

Summary. *The article considers the problem of building the institutional foundations for the effective implementation of domestic regulatory policy during 2010-2020. The author of the study proceeds from the conceptual approach that "regulatory policy" should be considered as an effective tool of state regulation of the national economy, and it must promote socio-economic development of the whole country and the welfare of the population through sustainable economic development, ensuring a safe environment. Achieving the highest social value (life, health, honor and dignity, inviolability and security) of man. It is noted that the Ukrainian government in the implementation of regulatory policy through the use of e-government provides only automatic receipt of additional benefits from the domestic economy, which will provide at least minimal economic growth at 6% with a steady decline in Ukrainian production. The article pays attention to the historical and logical development of the implementation of regulatory policy institutions. At the same time, two periods of such implementation were noted: until 2016, which is characterized by government legislative initiatives, and from 2016, when government initiatives were to provide international financial resources for EU programs, which ensured effective and mass implementation of the institution in the form of Administrative Service Centre (ASC).*

The article summarizes the practice of implementing ASC in the regions of Ukraine and notes the regional priority of European programs. Thus, the program "U-LEAD with Europe" covers almost all regions of Ukraine and is dominant in terms of funding. The UCBI-IDLO program is focused exclusively on Donetsk and Luhansk regions, EGAP works in Vinnytsia, Dnipropetrovsk and Volyn regions of Ukraine. It has been proved that the institutions in the form of ASC are exclusively image projects and are mostly created at the expense of European funding, and the legislators of the initiative of the Ukrainian authorities must ensure their profitability through the adoption of a bill on administrative fees. The question of the level and base of this short-sighted tax requires a thorough study and modeling of socio-economic consequences for rural residents, because the level of income of the rural population is far from the level of urban residents.

Key words: *institutions, e-government, digital economy, U-LEAD with Europe, UCBI-IDLO and EGAP funding programs, ASC, image projects.*

Постановка проблеми. Держава в особі діючої влади визначає «правила гри» суб'єктів господарювання умовах ринкової моделі економіки. Ці «правила гри» в першу чергу визначаються конституційною основою держави, а законодавці уже приймаються законопроекти, які безпосередньо визначають господарську поведінку фірм, організацій та домогосподарств. Іншими словами конституція є вираження концепції, а законодавство визначає поведінку господарюючих суб'єктів в межах цієї концепції. З цієї точки зору регуляторна політика якраз і виступає урядовим механізмом, що повинен впроваджувати законодавчі рішення у швидке виконання з метою досягнення намічених цілей та досягнення відповідних показників, які в ринковій економічній моделі першочергово виступають як макроекономічні (рівень ВВП, рівень зовнішнього державного боргу, рівень золотовалютних резервів, рівень безробіття та інфляції, рівень інвестування, сальдо зовнішньої торгівлі). Саме з такого підходу «регуляторна політика» розглядається, як дійовий інструмент державного регулювання національної економіки, а сама вона повинна сприяти соціально-економічному розвиту територій країни та добробуту населення через досягнення сталого економічного розвитку, гарантування безпечного навколишнього середовища, досягнення найвищої соціальної цінності (життя, здоров'я, честі та гідності, недоторканості та безпеки людини).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжні науковці В. Кіп Віскузі, Джон. М. Вернон,

Джозеф Е. [1], Дональдсон Е. [2], Ліндблом С. [3] відзначали роль та необхідність реалізації регуляторна політики. У вітчизняній науковій літературі регуляторна політика досліджується пристально та всебічно. Слід виділити Долішнього М.І, Злупка С. М., Вовканича С. Й. [4], Морозова А. О. [5], Ляшенка В.І [6], Ляпіна Д. В. [7], ушейка Д.М. [8], Клімушина П. С., Спасібова Д. В. [9].

Постановка завдання. Мета статті — оцінка розвитку інституцій державної регулятивної політики в період трансформації українського суспільства в цифрову економіку. Відповідно до мети висунуті наступні завдання:

- оцінка та динаміка розвитку інституцій електронного врядування;
- кількісна та якісна характеристика електронного врядування в Україні;
- економічна ефективність впровадження ЦНАПів як базових інституцій електронного врядування місцевих органів влади.

Виклад основного матеріалу дослідження. В наших дослідженнях будемо виходити з розуміння інституції як практики реалізації завдань та цілей, що висуваються та досягаються відповідними організаціями суспільного життя, а саме політичним інститутом правлячої влади України. Інститут президенства України в особі В. О. Зеленського визначив пріоритетним завданням суспільства — переведення української спільноти у формат цифрового суспільства, яке для кожного українця подалось уже досить зрозумілому форматі та прозвучало як створення «держави в смартфоні».

Такий заклик розуміється кожним українцем по своєму. Для молоді — це стиль життя та безмежний простір професійно-ділового спілкування, проте домінує переважно побутово-розважальний характер.

Для покоління віком за 50 років і пенсіонерів — це повне безглуздя, адже якийсь розумний телефон повинен замінити всі органи влади, а головне що такий підхід не збільшить трудові доходи і не зменшить податкове навантаження на особистий дохід і першочергово на всезростаючі тарифи з комунальних платежів (вода, тепло, газ, електроенергія).

Відтак, повного та єдиного розуміння щодо цифрової економіки в українському суспільстві не існує, і тому її трактування досить широке та багатогранне. Однак правлячі кола України цифрову економіку розуміють тільки в руслі отримання додаткової віддачі від економічної діяльності, що автоматично зможе гарантувати хоч якесь економічне зростання на фоні постійного занепаду української економіки. Такий підхід чітко пояснив голова Державного агентства з питань електронного урядування О. Риженко [10]. Він відзначає, що цифрова економіка передбачає цифрове перетворення всіх сфер життєдіяльності, надаючи їм значний економічний та соціальний ефекти. Усе це відкриває нові потужні можливості для держави, суспільства та громадян. Вказавши, що саме цифрова економіка є акселератором соціально-економічного життя суспільства у сучасному світі, саме вона здатна стрімко підвищити ВВП країни.

Тому ще у 2016 році було визначено «легку» ходу розвитку вітчизняної економіки суто через механізм інформаційної трансформації. Відповідно і відзначені конкретні орієнтири до 2020 року: збільшення ВВП; перехід на безготівковий рахунок; масова цифрова ідентифікація громадян; збільшення підприємців, що будуть випускати цифрові продукти; зростання високотехнологічного експорту; впровадження інжинірингових R&D центрів; створення нових робочих місць. Кількісні показники такого трансформування подано в табл. 1.

Зазначені вище виокреслені пріоритети ставились урядом України у проведенні трансформації економіки на 2020 рік. На жаль, ці окреслені виміри лишились лише запланованими вимірами.

Реальний інститут електронного врядування почався ще у 2012 році. 14 березня 2012 року Уряд України визначив порядок розподілу бюджетних 50 млн. грн. коштів на створення електронної інформаційної системи «Електронний Уряд» та автоматизованої системи «Єдине вікно подання електронної звітності». На кінець 2012 року були підключені до системи електронної взаємодії; практично всі відомства. 5 вересня 2012 р. Урядом України була схвалена Концепція створення та функціонування інформаційної системи електронної взаємодії державних електронних інформаційних ресурсів, на кінець листопада 2012 р. запроваджено Національну систему індикаторів розвитку інформаційного суспільства [16].

У 2013 році була розроблена та схвалена Стратегія розвитку інформаційного суспільства в Україні. В ній відзначено недостатня увага розвитку та впровадження електронного урядування, а також впроваджено контрольні показники та індикатори розвитку інформаційного суспільства.Для підвищення ефективності діяльності місцевих держадміністрацій, удосконалення взаємовідносин між ними та фізичними і юридичними особами прийнято стратегію «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року», в якій відзначалось необхідність впровадження системи електронного урядування [14].

Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального

Таблиця 1

Характеристика запланованих трансформаційних змін електронного врядування

№ з/п	Показники	Прогнозований кількісний вимір	Реальний кількісний вимір
1	Зростання ВВП на 2019 р.	+2%	+3,2%
	2020 р.	+3%	-21%
	2021 р.	+6%	+3,7%
2	Реалізація безготівкового рахунку	95%	≈55%
3	Масова цифрова ідентифікація громадян	97%	≈ 12%
4	Збільшення підприємців, на випуск цифрових продуктів	втричі	скорочення всієї ділової активності на 43,3%
5	Зростання високотехнологічного експорту у промисловій продукції	25	-9,3%
6	Впровадження інжинірингових R&D центрів	5	6 (відкриті іноземними компаніями)
7	Створення нових робочих місць у розробці та реалізації цифрових проектів	300–400 тис.	до 1 тис.
8.	Впровадження цифрових компентенцій в навчальний процес середньої школи	26	5
9	Введення цифрових професій в держреєстр професій	50	5
10	Збільшення учнів середньої школи за STEM спеціальностями	4 рази	1,5 тис STEM лабораторій
11	Масове оволодіння молоддю (віком 16–20 років) базовими цифровими компетенціями	95%	72%

Джерело: складено автором на основі [11–13]

Таблиця 2

Контрольні показники та індикатори розвитку інформаційного суспільства в Україні

Найменування індексу	2015 р.	Прогнозовано на 2020 р.	Фактичний показник 2020 р.
Глобальний індекс конкурентоспроможності (WEF Global Competitiveness Index)	65-те місце	50-те місце	63
Індекс технологічної готовності (WEF Technological Readiness Index)	65-те місце	50-те місце	43
Індекс мережевої готовності (WEF Networked Readiness Index)	65-те місце	60 місце	51
Готовність уряду (Government readiness)	90-те місце	60 місце	55
Використання урядом інформаційно-комунікаційних технологій (Government usage)	65-те місце	55-те місце	46
Частка користувачів Інтернетом, %	50	75	55
Частка електронного документообігу між органами державної влади в загальному обсязі документообігу, %	50	75	56
Показник охоплення населення цифровим наземним ефірним телерадіомовленням, у т.ч. телебаченням високої чіткості, %	50	100	75

Джерело: складено автором

розвитку на період до 2020 року» визначено пріоритетні напрями розвитку регіонів, зокрема щодо підвищення ефективності діяльності місцевих держадміністрацій, удосконалення взаємовідносин між місцевими держадміністраціями та фізичними і юридичними особами шляхом упровадження системи електронного урядування [15]. Фактично ці нормативно-правові акти визначали затяжний період розвитку інституцій електронного врядування в Україні.

Проте, основою інститутів регуляторної політики стали ЦНАПи. Започаткувались ці заклади відповідно до Закону України «Про адміністративні послуги» [16]. Зокрема ст. 12 цього Закону, вказує,

що Центр надання адміністративних послуг — це постійно діючий робочий орган або структурний підрозділ виконавчого органу міської, селищної ради або Київської, Севастопольської міської державної адміністрації, районної, районної у містах Києві, Севастополі державної адміністрації, в якому надаються адміністративні послуги через адміністратора шляхом його взаємодії з суб'єктами надання адміністративних послуг. Відповідно цього закону почались і створюватись перші ЦНАПи у 2013 році. Хоча за ініціативою міськрад подібні структури започатковувались ще й у 2010 році, і це було створення «Прозорих офісів» з метою реформування неефективного державного апарату. Сприйняття українцями цих інституцій була досить низька. Це вказують дані соціологічного дослідження, проведеного у березні-квітні 2013 року на замовлення Центру політико-правових реформ (виконавці — Фонд «Демократичні ініціативи» ім. І. Кучеріва та КМІС) [17], коли менше ніж 12% українців оцінювали якість адмінпослуг як «добру» і «дуже добру». При цьому середня оцінка адмінпослуг споживачами істотно відрізнялась: 2,5 бала — в містах, де не було ЦНАП, і 4,5 бала (за 5-бальною шкалою) — в містах, де ЦНАП були відкриті.

Так згідно Розпорядження Кабінету Міністрів № 523-р. від 16.04 2014 р. «Деякі питання надання адміністративних послуг органів виконавчої влади через центри надання адміністративних послуг» [18], було врегулювало перелік найбільш популярних (базових) послуг, що мають надаватися через ЦНАП.

У 2014 році повноцінні центри надання адмінпослуг функціонують при міських радах міст обласного значення: в Західній Україні (Івано-Франківськ, Луцьк, Вінниця, відома своїм ЦНАП під назвою «Прозорий офіс», Хмельницький), Центральній Україні (Дніпропетровськ, Кривий Ріг, Павлоград, Дніпродзержинськ), Східній та Північній Україні (Харків, Луганськ, Суми, Чернігів, Житомир) і в Києві. На початок 2014 р. згідно Урядовому плану дій «Відновлення країни» повинно було функціонувати більш як 650 ЦНАП. Фактично було відкрито лише 110 «Прозорих офісів».

З 2016 року Україна отримала фінансування щодо програми «Підтримка реформи децентралізації в Україні з розширення прав і можливостей на місцевому рівні, підзвітності та розвитку». Ця програма спільно фінансується Європейським Союзом та його країнами-членами Данією, Естонією, Німеччиною, Польщею та Швецією і розрахована на дві фази фінансування: І фаза Програми — 01.01.2016–30.06.2020, бюджет 102 млн. євро; ІІ фаза Програми — 01.07.2020–31.12.2023, бюджет EUR50,3 млн. євро. Ця програма фінансується в рамках Європейського інструменту сусідства, загальною розрахунковою вартістю 101, млн. євро.

Відповідно до чого загальна сума внеску з бюджету ЄС становить 95032746 євро, що складає 90 млн. євро із загального бюджету Європейського Союзу на 2015 рік, 1000000 євро із загального бюджету Європейського Союзу на 2017 рік, 1344249 євро із загального бюджету Європейського Союзу на 2018 рік, 1344249 євро із загального бюджету Європейського Союзу на 2019 рік та 1344248 євро із загального бюджету Європейського Союзу на 2020 рік, обумовлений надходженням внесків від Польщі та Королівства Данії у вигляді зовнішнього цільового доходу на 2017, 2018, 2019 та 2020 роки. Ця сума включає внески у вигляді зовнішнього цільового доходу від: — Польщі: 1000000 євро — Королівства Данії: 30000000 датських крон. Крім того, проект співфінансується через спільне співфінансування: — Німеччина — на суму 6 млн. євро. Комісія отримує право управління внесками у розмірі 1000000 євро отриманими від Польщі та 30000000 датських крон-2 отриманими від Королівства Данії після підписання відповідних трансфертних угод згідно з правилами, які застосовуються до видатків Європейського Союзу, а саме бюджету ЄС [19].

У 2017 в Україні почав працювати мобільний центр надання адміністративних послуг в Славутській об'єднаній територіальній громаді на Хмельниччині. Вартість такого центру на колесах складає 56 тисяч євро. Придбали його за грандові гроші фонду «ЮЛІД в Україні» та 200 тисяч гривень з міського бюджету Славутської громади.

«U-LEAD з Європою» працює в усіх 24 областях України, в тому числі вразливих східних. Її регіональні офіси діють у кожній області. U-LEAD також співзаснувала офіс проєктів ЄС у Маріуполі з метою підтримки регіону Азовського моря. В процесі реалізації цієї програми 30 ОТГ України отримали ІТ-інструменти та 50 ОТГ пройшли навчання з управління активами та прийняття обґрунтованих рішень. Створено 144 належних ЦНАП, включно з 7-ма мобільними ЦНАП. 562 громади стали учасниками Програми зі створення ЦНАП: 489 ЦНАП, у т.ч. 11 мобільних ЦНАП, та 816 точок доступу до адмінпослуг будуть створені до кінця квітня 2021 року.

U-LEAD задіяна і для підтримки українського електронного урядування. Так EGOV4UKRAINE покращує надання державних послуг і робить управління прозорішим та ефективнішим завдяки розробці та впровадженню системи безпечного обміну

даними («Трембіта») та інформаційної системи для ЦНАП («Вулик»). Зокрема «Трембіта» впроваджена та передана Міністерству цифрової трансформації України, а «Вулик» розроблений та впроваджений у понад 100 ЦНАП. Очікується, що система буде запроваджена у загальній кількості до 400 ЦНАП [20].

Крім того, уже випробувані в 26 пілотних громадах Початкової Фази моделі та підходи до надання адмінпослуг реалізовуються ширше під час Фази Впровадження, яка передбачає підтримку у створенні або модернізації до 600 ЦНАПів у 4 раунди до червня 2021 року.

В рамках проекту Програми розвитку ООН «Мобільні центри надання адміністративних послуг для постраждалого населення Сходу України», будуть придбані мобільні ЦНАПи для Сіверської ОТГ, Мар'їнки та Маріуполя; наступного року — для Вугледару та Курахового. Вони будуть обслуговувати мешканців віддалених населених пунктів у громадах, а також надавати широкий спектр послуг для людей, які перетинають лінію розмежування». Перший такий мобільний ЦНАП був придбаний та направлений до Сіверської об'єднаної територіальної громади у серпні 2020 року. Протягом місяця проходили випробування обладнання та підготовка персоналу, та почав працювати на території громади та поблизу КПВВ «Майорськ». Перший з п'яти мобільних Центрів надання адмінпослуг від ПРООН вже прибув до Донеччини [21].

Крім цих двох програм підтримки в Україні діють інші програми EGAP, GIZ, EU Project, UNDP, UCBI–IDLO, ДФРР (було створено за підтримки Європейського Союзу).

Ефективність цих інституцій подано в таблиці 4.

Передбачено створення Центрів надання адміністративних послуг у кожній з 1470 громад. До 1 січня 2022 ЦНАПи, які знаходяться в адміністративних районних центрах, будуть трансформовані в ЦНАПи ОТГ. І до того ж часу мають бути створені ЦНАПи у громадах із населенням понад 10 000 людей. Попередньо до 1 січня 2024 року громади менше 10 000 теж будуть зобов'язані створити ЦНАПи. Будуть створюються ЦНАПи навіть у маленьких громадах, коли ОТГ налічують 4–5 тисяч населення.

Вражає таке масове впровадження цієї інституції та і прогнози на перспективу аж до 2024 року. При

Таблиця 3

Внесок міжнародних програм фінансування у побудову інституцій електронного врядування ЦНАПів ОТГ

Програми підтримки	Область	Кількість ЦНАП
EGAP	Віницька	29
	Днвпропетровська	15
	Волинська	6
GIZ	Тернопільська	1
	Чернівецька	1
	Дніпропетровська	1
UNDP	Луганська	3
UCBI–IDLO	Луганська	8
	Донецька	23
ДФРР	Харьківська	2
	Луганська	2
	Вінницька	1
	Чернівецька	1
	Сумська	1
	Житомирсська	2
	Хмельницька	2
	Тернопільська	2
	Закарпатська	2
	Івано-Франківська	1

Таблиця 4

Ефективність впровадження ЦНАПів у регіональному розрізі України

Область	Відсоток наданих послуг у ЦНАП відносно загальної кількості населення
Волинська	258
Дніпропетровська	229,2
Донецька	281,8
Житомирська	255,7
Закарпатська	243,8
Запорізька	273,4
Івано-Франківська	277,4
Київська	444,6
Кіровоградська	187,8
Луганська	70,4
Львівська	112,7
Миколаївська	225,3
Одеська	92,7
Полтавська	256,3
Рівненська	273,4
Сумська	635,3
Тернопільська	302,3
Харківська	233,4
Херсонська	71,1
Хмельницька	307,4
Черкаська	268,0
Чернівецька	154,3
Чернігівська	164,3

цьому переважна більшість їх формується на гроші закордонних програм співпраці з України. Тому вияснимо економічну ефективність цих інституцій.

Перш за все, ЦНАПи є іміджевими проектами і в переважній більшості створені за рахунок європейського фінансування. По-друге, витрати на їх формування складають до мільйона гривень в рік, при цьому прибуток приблизно складає 200–300 тис. грн. По-третє, ЦНАПи є дуже престижними для громад і є збитковими.

Висновки. Таким чином, регулятивна політика України на даний період знаходиться на хвилі розвитку. Цей розвиток спровокований впровадженням електронного врядування. Якщо до 2016 року електронне врядування в Україні розвивалось виключно як нормативно-правовий аспект без серйозних реальних впроваджень, то з 2017 року таке врядування набуло масового впровадження при децентралізації державної влади та реформуванні місцевого самоврядування. Основою інституцією у вітчизняному електронному врядуванні стали ЦНАПи. З економічного підходу ці інституції виявились прибутковими інфраструктурними проектами європейської спільноти. Однак урядова ціль — підвищення ВВП України за рахунок цифралізації економіки в реаліях проведення карантинних заходів абсолютно не виправдана, економіка несе повне падіння потенціалу розвитку. Лише впровадження електронного врядування частково дозволяє компенсувати це економічне падіння, але повністю вирішити економічні проблеми не в змозі. В Україні вже назріла ситуація громадської незадоволення владою та непокори і ніяке електронного врядування згладити не в змозі. Необхідно всі ці електронні врядування проводити в умовах економічного росту і за рахунок вітчизняного фінансування. В протилежному випадку такий розвиток призведе до повного контролю економіки України, а цей контроль буде реалізований через уже відпрацьований механізм інституцій основ державної регуляторної політики.

Література

1. W. Kip Viscusi, John M. Vernon and Joseph E. Harrington, Jr. Economics of Regulation and Antitrust, Fourth Edition, MIT Press, 2005. 927 p.

2. Donaldson T. Corporations and Morality / T. Donaldson // Englewood Cliffs, New Jersey. Prentice Hall. 1982. PP. 50-60.

3. Lindblom C. K. The concept of organisational legitimacy and its implications for corporate social responsibility disclosures // AAA Public Interest Section Warking Paper. 1983. № 7. P.15–21

4. Долішній М. І., Злупко С. М., Вовканич С. Й. та ін. Регіональна політика і механізми реалізації / М. І. Долішній (ред).: НАН України. Інст. регіональних досліджень. К.: Наукова думка, 2003. 504 с.

5. Морозов А. О. Інформаційно-аналітичні технології підтримки прийняття рішень на основі регіонального соціально-економічного моніторингу: Проект «Наук. кн.» / А. О. Морозов, В. Л. Косолапов; Інт. проблем математичних машин і систем НАН України. К.: Наук. думка, 2002. 230 с.

6. Ляшенко В. И. Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты / В.И. Ляшенко. Донецьк: ДонНТУ, 2006. 2006. С. 359-365.

7. Ляпін Д. В. Проблеми та пріоритети розвитку регуляторної політики України // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. 2017. № 5. С. 120-128.

8. Душейко Д. М. Аналіз регуляторного впливу як механізм вдосконалення інституційного середовища національної економіки // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 15. С. 26-29.

9. Клімушин П. С., Спасібов Д. В. Механізми електронного урядування в інформаційному суспільстві: [монографія]; за ред. О. В. Радченка. Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2017. 116 с.

10. Як цифрова економіка змінить Україну. Економічна правда. 2018. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2018/01/16/633057/

11. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: https://issuu.com/mineconomdev/docs

12. Офіційний сайт Національного банку України URL: https://bank.gov.ua/

13. Офіційний сайт Урядового порталу України URL: https://www.kmu.gov.ua/news/dinamika-eksportu-tovariv-pokrashchilasya-za-pidsumkom-8-misyaciv-2020-roku-minekonomiki

14. Про запровадження Національної системи індикаторів розвитку інформаційного суспільства : постанова Кабінету Міністрів України від 28 листопада 2012 р. № 1134 // Офіційний вісник України. 2012. № 93. Ст. 3782.

15. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 // Офіційний вісник України. 2014. № 70. Ст. 1966.

16. Про адміністративні послуги: Закону України від 06.09.2012 № 5203-VI. URL: https://cnap.rada.te.ua/about/documents/26-zakon-ukrainy-pro-administratyvni-posluhy

17. Реформа адміністративних послуг: переваги для споживачів і відомчі інтереси // ZN,Ua. URL:https://zn.ua/ukr/internal/nihto-ne-hotiv-viddavati-reforma-administrativnih-poslug-perevagi-dlya-spozhivachiv-i-vidomchi-interesi-_.html

18. Деякі питання надання адміністративних послуг органів виконавчої влади через центри надання адміністративних послуг: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 травня 2014 р. № 523-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/523-2014-%D1%80#Text

19. Додаткова угода № 1 між Урядом України та Європейською Комісією, що діє від імені Європейського Союзу, до Угоди про фінансування «U-LEAD з Європою: Програма для України з розширення прав і можливостей на місцевому рівні, підзвітності та розвитку» від 25.01.2018. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_003-18#Text

20. Програма для України з розширення прав і можливостей на місцевому рівні, підзвітності та розвитку. URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/363/1.pdf

21. Перший з п'яти мобільних Центрів надання адмінпослуг від ПРООН вже прибув до Донеччини // Донецька обласна державна адміністрація URL: https://dn.gov.ua/ua/news/pershij-z-pyati-mobilnih-centriv-nadannya-adminposlug-vid-proon-vzhe-pribuv-do-donechchini

22. Офіційний сайт Ukraine Crisis media center. URL: https://uacrisis.org/uk/dlya-kogo-novi-rajony-mify-ta-realiyi-novogo-adminterustroyu-v-ukrayini

23. Топ-10 помилок західних партнерів щодо України у 2014–2019 роках. URL: https://texty.org.ua/articles/102336/sho-bulo-ne-tak-z-zahidnoyu-pidtrymkoyu-reform-v-ukrayini-i-chomu-ce-zakinchylos-zelenskym-lekciya-kolyshnoho-posla-kanady-romana-vashuka/

References

1. W. Kip Viscusi, John M. Vernon and Joseph E. Harrington, Jr. Economics of Regulation and Antitrust, Fourth Edition, MIT Press, 2005. 927 p.

2. Donaldson T. Corporations and Morality / T. Donaldson. Englewood Cliffs, New Jersey. Prentice Hall. 1982. PP. 50-60.

3. Lindblom C. K. The concept of organisational legitimacy and its implications for corporate social responsibility disclosures // AAA Public Interest Section Warking Paper. 1983. № 7. PP. 15–21.

4. Dolishniy M. I., Zlupko S. M., Vovkanych S. Y. etc. Regional policy and implementation mechanisms / M.I. Dolishniy (ed.): NAS of Ukraine. Inst. regional studies. K.: Scientific thought, 2003. 504 p.

5. Morozov A. O. Information-analytical technologies of decision-making support on the basis of regional socio-economic monitoring: Project "Scientific book". / A.O. Morozov, V.L. Kosolapov; Int. problems of mathematical machines and systems of the NAS of Ukraine. K.: Scientific thought, 2002. 230 p.

6. Lyashenko V. I. Regulation of the development of economic systems: theory, regimes, institutions / V.I. Lyashenko. Donetsk: DonNTU, 2006. 2006. PP. 359-365.

7. Lyapin D. V. Problems and priorities of regulatory policy of Ukraine // Scientific notes of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine. 2017. № 5. PP. 120-128.

8. Dusheyko D.M. Analysis of regulatory influence as a mechanism for improving the institutional environment of the national economy // Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series: Economics and Management. 2016. Vyp. 15. PP. 26-29.

9. Klimushin P. S., Spasibov D. V. Mechanisms of e-government in the information society: [monograph]; for order. O.V. Radchenko. H .: HarRI NAPA Publishing House "Master", 2017. 116 p.

10. How the digital economy will change Ukraine. Economic truth. 2018. URL: https://www. althoughda.com.ua/columns/2018/01/16/633057/

11. Official website of the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine. URL: https://issuu.com/mineconomdev/docs.

12. Official website of the National Bank of Ukraine. URL: https://bank.gov.ua/

13. Official website of the Government portal of Ukraine. URL: https://www.kmu.gov.ua/news/dinamika-eksportu-tovariv-pokrashchilasya-za-pidsumkom-8-misyaciv-2020-roku-minekonomiki

14. On the introduction of the National System of Indicators of Information Society Development: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of November 28, 2012 № 1134 // Official Gazette of Ukraine. 2012. № 93. art. 3782.

15. On approval of the State Strategy for Regional Development for the period up to 2020: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of August 6, 2014 № 385 // Official Gazette of Ukraine. 2014. № 70. art. 1966.

16. On administrative services: Law of Ukraine dated 06.09.2012 № 5203-VI. URL: https://cnap.rada.te.ua/about/documents/26-zakon-ukrainy-pro-administratyvni-posluhy

17. Reform of administrative services: benefits for consumers and departmental interests // ZN, Ua. URL: https://zn.ua/ukr/internal/nihto-ne-hotiv-viddavati-reforma-administrativnih-poslug-perevagi-dlya-spozhivachiv-i-vidomchi-interesi-_.html

18. Some issues of providing administrative services of executive authorities through the centers of providing administrative services: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of May 16, 2014 № 523-r. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/523-2014-%D1%80#Text

19. Supplementary Agreement № 1 between the Government of Ukraine and the European Commission, acting on behalf of the European Union, to the Financing Agreement "U-LEAD with Europe: A Program for Ukraine on Local Empowerment, Accountability and Development" of 25.01.2018. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_003-18#Text

20. Program for Ukraine on Local Empowerment, Accountability and Development. URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/363/1.pdf.

21. The first of the five mobile Centers for administrative services from UNDP has already arrived in Donetsk region // Donetsk Regional State Administration URL: https://dn.gov.ua/ua/news/pershij-z-pyati-mobilnih-centriv-nadannya -adminposlug-vid-proon-vzhe-pribuv-do-donechchini

22. Official site of Ukraine Crisis media center. URL: https://uacrisis.org/en/dlya-kogo-novi-rajony-mify-ta-realiyi-novogo-adminterustroyu-v-ukrayini

23. Top 10 mistakes of Western partners regarding Ukraine in 2014-2019. URL: https://texty.org.ua/articles/102336/sho-bulo-ne-tak-z-zahidnoyu-pidtrymkoyu-reform-v-ukrayini-i-chomu-ce-zakinchylos-zelenskym-lekciya-kolyshnoho- posla-kanady-romana-vashuka/)

УДК 336.711

Бондаренко Лідія Петрівна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»
Бондаренко Лидия Петровна
кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов
Национальный университет «Львовская политехника»
Bondarenko Lidiia
PhD, Associate Professor of the Department of Finance
National University «Lviv Polytechnic»
ORCID: 0000-0002-3313-3569

Скіп Роксолана Андріївна
студентка кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»
Скип Роксолана Андреевна
студентка кафедры финансов
Национального университета «Львовская политехника»
Skip Roksolana
Student of the Department of Finance
National University «Lviv Polytechnic»
ORCID: 0000-0001-9691-4699

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-1-6861

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ ЯК ІНСТРУМЕНТА МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

ЗАГРАНИЧНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УЧЕТНОЙ СТАВКИ КАК ИНСТРУМЕНТА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

FOREIGN EXPERIENCE OF USING THE DISCOUNT RATE AS A TOOL OF MACROECONOMIC REGULATION

Анотація. *Зрушення, що відбулися на початку 21-го століття в глобальному фінансовому просторі, чітко продемонстрували велике значення монетарної політики для забезпечення ефективного економічного розвитку. Успішний міжнародний досвід реалізації монетарної політики викликає науковий інтерес з метою використання його у національній практиці. У статті проаналізовано сучасну практику реалізації монетарної політики низки країн світу на прикладі рівня облікової ставки. Розглянуто облікову ставку таких країн як: Республіка Білорусь, Російська Федерація, Республіка Польща, Угорщина, Королівство Норвегія, Республіка Болгарія, Німеччина, Чеська Республіка та Канада за останні 10 років. Також в статті досліджено взаємозв'язок зміни облікової ставки та динаміки величини виданих кредитів у Німеччині, Чеській Республіці та Канаді. Окрім того зіставлено динаміку облікової ставки з динамікою рівня інфляції Чеської Республіки та*

Канади. У ході аналізу було виявлено, що внаслідок коронавірусної кризи центральні банки майже всіх досліджуваних країн кілька разів знижували рівень облікової ставки, щоб підтримати національну фінансову систему та економіку в цілому. Рівновага в банківській системі формує основу для створення загальноекономічної рівноваги, а це в першу чергу досягається передбачуваністю, доречністю та ефективністю інструментів монетарної політики держави. Відзначимо, що на основі опрацювання статистичних даних, було виявлено, що стабільний рівень облікової ставки характерний для Республіки Болгарія та Німеччини, саме у цих державах було відмічено найменшу кількість змін (одна зміна) щодо значення облікової ставки з 2015 по 2020 рр. В свою чергу Канада визначається особливо частою зміною облікової ставки та неоднозначною динамікою обсягів кредитування. У підсумку висвітлено прогнози щодо значення та динаміки облікової ставки у досліджуваних країнах у найближчому майбутньому.

Ключові слова: *облікова ставка, монетарна політика, рівень інфляції.*

Аннотация. *Сдвиги, произошедшие в начале 21-го века в глобальном финансовом пространстве, четко продемонстрировали большое значение монетарной политики для эффективного экономического развития. Успешный международный опыт реализации монетарной политики вызывает научный интерес с целью использования его в национальной практике. В статье проанализированы современные практики реализации монетарной политики ряда стран мира на примере уровеня учетной ставки. Рассмотрена учетная ставка таких стран как Республика Беларусь, Российская Федерация, Республика Польша, Венгрия, Королевство Норвегия, Республика Болгария, Германия, Чехия и Канада за последние 10 лет. Также в статье исследовано взаимосвязь изменения учетной ставки и динамики величины выданных кредитов в Германии, Чешской Республике и Канаде. Кроме того сопоставлена динамика учетной ставки с динамикой уровня инфляции Чешской Республики и Канады. В ходе анализа было обнаружено, что в результате коронавирусного кризиса центральные банки многих исследуемых стран несколько раз снижали уровень учетной ставки, чтобы поддержать национальную финансовую систему и экономику в целом. Равновесие в банковской системе формирует основу для создания общеэкономического равновесия, а этого в первую очередь можно достичь с помощью предсказуемости, уместности и эффективности инструментов монетарной политики государства. Отметим, что на основе обработки статистических данных было обнаружено, стабильный уровень учетной ставки характерен для Республики Болгария и Германии, именно в этих государствах было отмечено наименьшее количество изменений (одна смена) относительно значения учетной ставки с 2015 по 2020 гг. В свою очередь Канада выделяется особенно частой сменой учетной ставки и неоднозначной динамикой объемов кредитирования. В итоге освещены прогнозы относительно значения и динамики учетной ставки в исследуемых странах в ближайшем будущем.*

Ключевые слова: *учетная ставка, монетарная политика, уровень инфляции.*

Summary. *The shifts that took place at the beginning of the 21st century in the global financial space have clearly demonstrated the great importance of monetary policy to ensure effective economic development. This is why successful international experience in the field of monetary policy implementation is of scientific interest in order to use it in national practice. The article analyzes the current practice of monetary policy in different countries on the example of the discount rate level. Chiefly the discount rate of such countries as the Republic of Belarus, the Russian Federation, the Republic of Poland, Hungary, the Kingdom of Norway, the Republic of Bulgaria, Germany, the Czech Republic and Canada is studied for the last 10 years. The article also examines the relationship between changes in the discount rate and the dynamics of loans in Germany, the Czech Republic and Canada. In addition, the dynamics of the discount rate is compared with the dynamics of inflation in the Czech Republic and Canada. As a result, the analysis has revealed that because of the coronavirus crisis, the central banks of almost all the surveyed countries lowered the discount rate level several times to support the national financial system and economy as a whole. Equilibrium in the banking system forms the basis to create general economic equilibrium, and this is primarily achieved by predictable, appropriate and effective instruments of the state's monetary policy. Note that based on the processing statistics, it has been found that the stable level of the discount rate is typical for the Republic of Bulgaria and Germany. Thus, these countries have the least number of changes (one change) in the discount rate level from 2015 to 2020. In turn, Canada is characterized be a particularly frequent change in the discount rate level and ambiguous dynamics of lending. To sum up, forecasts of the level and dynamics of the discount rate in the studied countries for the near future are briefly highlighted.*

Key words: *discount rate, monetary policy, inflation rate.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Досвід реалізації монетарної політики в Україні свідчить, що заходи застосовані Національним Банком України не завжди були вчасними або ж навіть ефективними. Опрацювання практики інших країн дає можливість на прикладі довгострокового періоду часу прослідкувати дієвість тих чи інших

монетарних інструментів, що використовувалися на різних етапах економічного розвитку при економічних кризах чи економічних підйомах. Особливо актуальним є вивчення заходів, що застосовувалися у світі у 2020 році при подоланні наслідків кризи під час пандемії COVID-19, і порівнянні їх результативності з українськими методами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження можливості імплементації успішного закордонного досвіду у фінансово-кредитний сектор економіки України є актуальними серед вітчизняних науковців. Серед науковців, що займалися цією тематикою, варто згадати Примостку О. О. [1], Сафонова Ю. М. [2], Дробязка А. [3], Міщенка В. І. [4], Фартушного І. Д. [5] та багатьох інших. Проте 2020 рік поставив нові виклики перед світовими центральними банками у боротьбі з економічною кризою, викликаною пандемією COVID-19, їх досвід ще не був ґрунтовно вивчений та проаналізований.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є аналіз динаміки облікової ставки різних країн світу, зіставлення її з рівнем інфляції та величиною виданих кредитів в економіці конкретної країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішний досвід низки країн світу щодо реалізації монетарної політики викликає гострий науковий інтерес, оскільки може бути використаний в українській національній практиці. Відмінні особливості систем процентних ставок у різних країнах зумовлені багатьма чинниками, зокрема інституційною структурою та рівнем розвитку фінансових ринків.

Оцінимо величину та динаміку облікової ставки деяких країн, розглянувши їх у табл. 1.

З табл. 1 ми бачимо, що з 2015 року облікова ставка у всіх досліджуваних країнах знижувалася. До прикладу у Республіці Білорусь її значення знизилось на 55%, у Російській Федерації — на 63%, у Республіці Польща — на 12,5%, в Угорщині — на 57%. Республіка Болгарія характеризується найнижчим рівнем ставки рефінансування протягом досліджуваного періоду, а саме 0% з 2017 року.

Щодо Королівства Норвегія, то динаміка облікової ставки в цій країні неоднозначна. Так з 2015 по 2018 рр. центральний банк зменшував її значення, але протягом 2019 року вона була підвищена і станом на 01.01.2020 становила 1,5%. Можливо відбувалося б і подальше підвищення облікової ставки, якби не пандемія Covid-19, саме у зв'язку з цим з квітня 2020 року значення облікової ставки зменшується, а з червня дорівнює нулю. Зменшення облікової ставки у 2020 році спостерігається також і у інших країнах.

Підтверджує основні загальносвітові тенденції монетарна політика Німеччини.

На рис. 1 зображено динаміку облікової ставки Німеччини. Як можна побачити, облікова ставка у Німеччині з липня 2012 року до грудня 2020 року постійно знижувалась, за цей період максимальне її значення становило 0,75%, а мінімальне — 0,00%. Майже 5 років з 2016 по 2020 рр. облікова ставка зберігалася на рівна 0,00%.

З рис. 2 ми спостерігаємо, що обсяги кредитування з кожним роком зростають, приріст коливається

Таблиця 1

Облікова ставка країн світу за 2015–2020 рр., у%

Дата	Республіка Білорусь	Російська Федерація	Республіка Польща	Угорщина	Королівство Норвегія	Республіка Болгарія
01.01.2015	20,00	17,00	4,00	2,10	1,25	0,01
01.01.2016	25,00	11,00	3,50	1,35	0,75	0,01
01.01.2017	18,00	10,00	3,50	0,90	0,50	0,00
01.01.2018	11,00	7,75	3,50	0,90	0,50	0,00
01.01.2019	10,00	7,75	3,50	0,90	0,75	0,00
01.01.2020	9,00	6,25	3,50	0,90	1,50	0,00
01.02.2020	9,00	6,25	3,50	0,90	1,50	0,00
01.03.2020	8,75	6,00	2,50	0,90	1,50	0,00
01.04.2020	8,75	6,00	2,00	0,90	0,25	0,00
01.05.2020	8,75	5,50	1,50	0,90	0,25	0,00
01.06.2020	8,00	5,50	1,50	0,75	0,00	0,00
01.07.2020	7,75	4,50	1,50	0,60	0,00	0,00
01.08.2020	7,75	4,25	1,50	0,60	0,00	0,00

Джерело: складено, використовуючи [6–11]

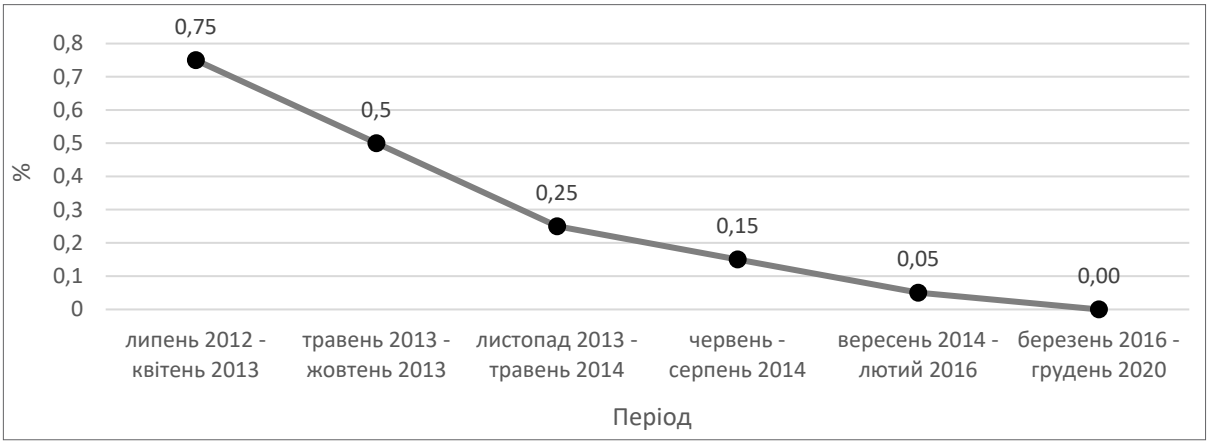


Рис. 1. Динаміка облікової ставки Німеччини впродовж 2012–2020 рр.

Джерело: складено, використовуючи [12]

від 0,5% до 3%. Зниження облікової ставки у 2014–2020 роках відбувалось 3 рази: у червні 2014 року, у вересні 2014 року та у березні 2016 року. Класично, зменшення облікової ставки передбачає зниження вартості кредитних коштів, тобто, зменшення відсоткових ставок, внаслідок цього обсяги кредитування повинні збільшуватися.

Оцінити вплив змін можемо зіставивши темп приросту обсягів кредитів до та після зміни облікової ставки. На кінець 2013 року (до зниження облікової ставки) темп приросту обсягів виданих кредитів становив 0,55%. На кінець 2014 року — 0,75%, на кінець першого півріччя 2015 року — 1,18%, на кінець 2015 року — 1,12% (після зниження облікової ставки до рівня 0,05%). Отже, після зменшення облікової ставки обсяги виданих кредитів у Німеччині суттєво зросли.

Проаналізуємо ще одну зміну облікової ставки, яка відбулась у вересні 2014 року, саме тоді облікова ставка досягла свого мінімуму (0,00%). Темпи приросту кредитування після встановлення індикатора на рівні 0,00% знаходилися в діапазоні 1,38–3,03%, а середнє значення становило 2,03% (у 2016–2019 рр.). У 2020 році приріст обсягів кредитів почав поступово сповільнюватися, на кінець I кварталу приріст становив 1,78%, на кінець II кварталу — 1,14%, на кінець III кварталу — 0,67%. Що знову ж таки стало наслідком пандемія Covid-19.

Дещо мінливим є підхід Чеської Республіки до використання облікової ставки у своїй монетарній політиці.

З рис. 3 бачимо, що динаміка облікової ставки Чеської Республіки кардинально відрізняється від динаміки облікової ставки Німеччини. З 2012 року

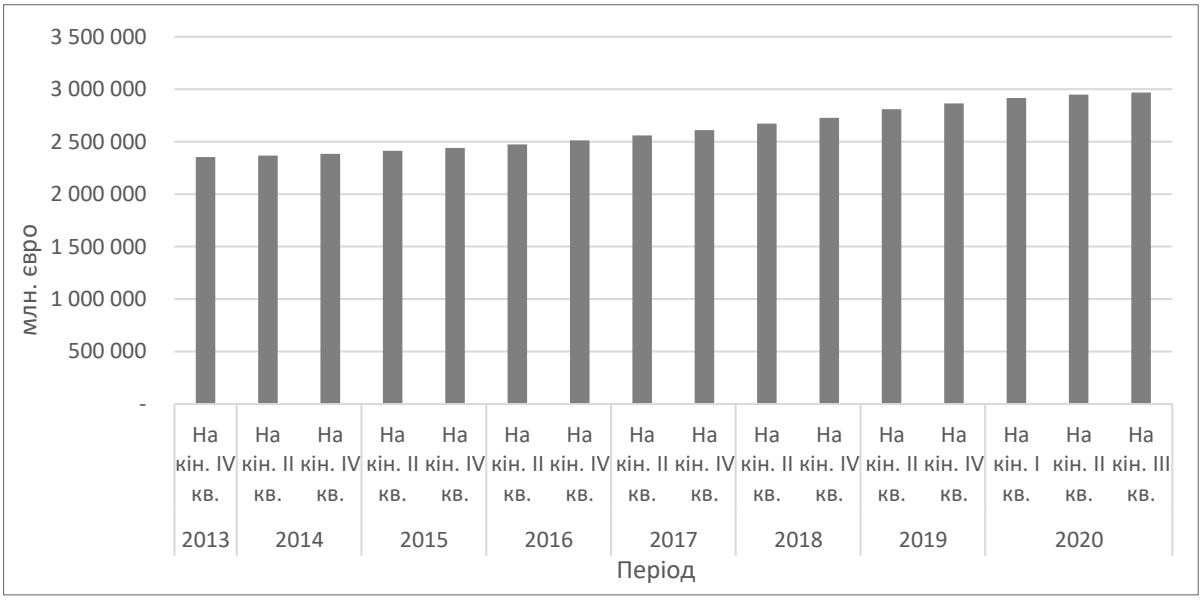


Рис. 2. Динаміка обсягів кредитів у Німеччині впродовж 2013–2020 рр.

Джерело: складено, використовуючи [12]

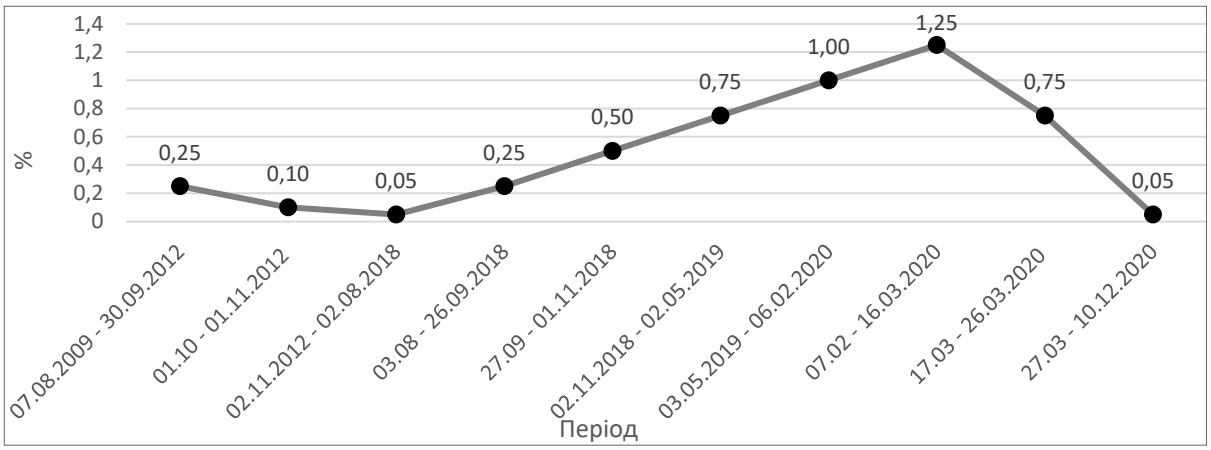


Рис. 3. Динаміка облікової ставки у Чеській Республіці впродовж 2009–2020 рр.

Джерело: складено, використовуючи [13]

показник у Чехії збільшується, а у Німеччині навпаки — зменшується. До серпня 2018 року значення облікової ставки характеризується відносно стабільним рівнем, так з листопада 2012 року по серпень 2018 року вона становила 0,05%. У другому півріччі 2018 року центральний банк тричі змінював рівень облікової ставки, кожного разу підвищуючи його, на кінець 2018 року облікова ставка становила 0,75%. У травні 2019 та лютому 2020 року облікову ставку вкотре було підвищено до рівня 1,00% та 1,25%, відповідно. Але вже протягом березня 2020 року двічі було прийнято рішення її зменшувати, і до кінця 2020 року вона становила 0,05%.

Як відомо, використовуючи такий інструмент, як облікова ставка, центральний банк може впливати також і на рівень інфляції в країні. Щоб пояснити підняття облікової ставки з серпня 2018 року, розглянемо динаміку рівня інфляції у Чеській Республіці (рис. 4).

Динаміка рівня інфляції Чеської Республіки є дуже нерівномірною, у 2009–2012 рр. спостерігаємо зростання рівня інфляції з 1,0 до 3,3%. Така зміна є наслідком світової економічної кризи 2008–2009 рр. Незважаючи на активізацію інфляційних процесів, облікова ставка протягом цього періоду була встановлена на рівні 0,25% та не змінювалася тривалий час. Окрім того у 2012 році облікова ставка двічі зменшувалася при зростаючій інфляції та досягненні нею свого максимального значення за досліджуваний період у 3,3%, хоча, як правило, центральний банк підвищує облікову ставку, щоб приборкати інфляційні процеси. З 2013–2016 рр. інфляційні процеси сповільнюються, досягаючи свого мінімуму 0,3%, а облікова ставка залишається на тому ж рівні (0,05%). З 2016–2017 рр. рівень інфляції знову зростав, а на кінець 2017 року досяг 2,5%, при цьому рівень облікової ставки так і не змінювався. Протягом 2018 року показник інфляції був на рівні 2,1–2,3%, а підвищення облікової ставки таки відбулося у III та IV кварталах 2018 року. Можемо припустити, що саме це позитивно вплинуло

Рис. 4. Динаміка рівня інфляції у Чеській Республіці впродовж 2009–2020 рр.

Джерело: складено, використовуючи [13]

Рис. 5. Динаміка обсягів кредитування у Чеській Республіці впродовж 2010–2020 рр.

Джерело: складено, використовуючи [13]

на зменшення рівня інфляції станом на кінець 2018 року (на 2 в.п). З кінця I кварталу 2019 до кінця III кварталу 2020 року рівень інфляції починає зростати, незважаючи на підвищення облікової ставки протягом цього періоду до рівня 1,25%.

Отже, можемо зробити висновок, що центральний банк Чеської Республіки рідко використовував облікову ставку саме для приборкання інфляційних процесів.

Розглянемо вплив облікової ставки на обсяги кредитування у Чеській Республіці (рис. 5).

З рис. 5 бачимо, що обсяг виданих кредитів з кожним роком зростають. Середнє значення приросту становить 5,5% протягом досліджуваного періоду. Вищий за середній темп приросту спостерігався у 2011, 2013, 2016 та 2018 роках, у ці періоди він становив 7,3% (облікова ставка 0,25%); 9,7%, 6,9% (облікова ставка 0,05%) та 7,5% (облікова ставка 0,25%) відповідно. Можемо спостерігати пряму залежність зменшення обсягів виданих кредитів при зростанні рівня облікової ставки.

Розглянемо динаміку облікової ставки та динаміку рівня інфляції в Канаді впродовж останніх 10 років (рис. 6 та 7).

Облікова ставка Канади протягом 4 років була встановлена на рівні 1% (січень 2011- січень 2015 років), за цей ж період динаміка рівня інфляції неоднозначна, рівень інфляції у 2012–2013 рр. зменшувався, а у 2014 році — збільшився на 203% або на 0,97 в.п. відповідно. У 2015 році центральний банк Канади двічі зменшив облікову ставку на 0,25 в.п., і до липня 2017 року вона становила 0,50%, при такому її рівні інфляція трималася у межах 1,13–1,6%.

У 2017 році облікова ставка двічі була підвищена на 0,25 в.п., також протягом цього року рівень інфляції дещо підвищився, але не критично. Протягом 2018 року рівень інфляції суттєво зріс (середнє значення за рік — 2,27%), водночас підвищується також і облікова ставка до 1,75%, внаслідок цього у 2019 році рівень інфляції зменшився порівняно з 2018 роком на 14%.

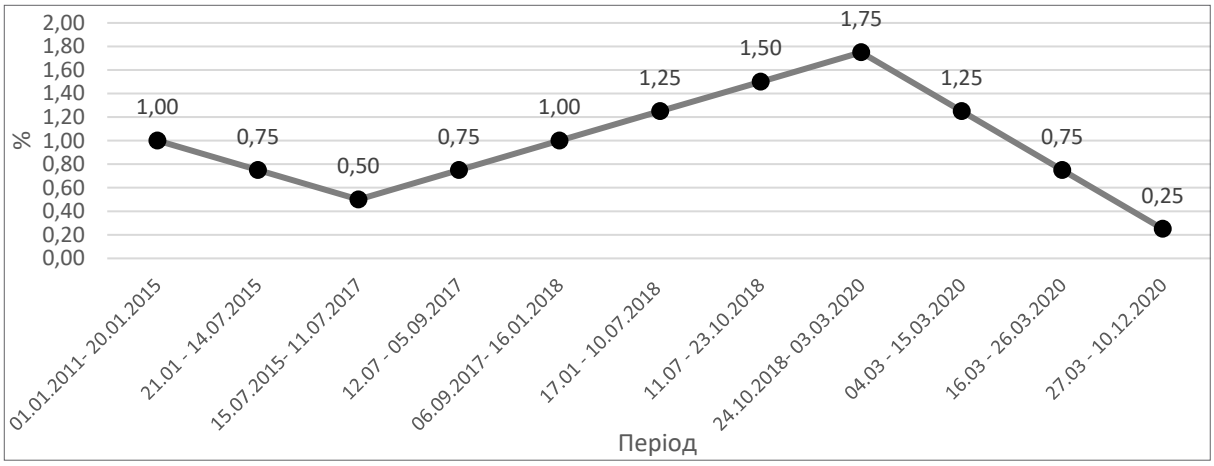


Рис. 6. Динаміка облікової ставки Канади впродовж 2011–2020 рр.

Джерело: складено, використовуючи [14]

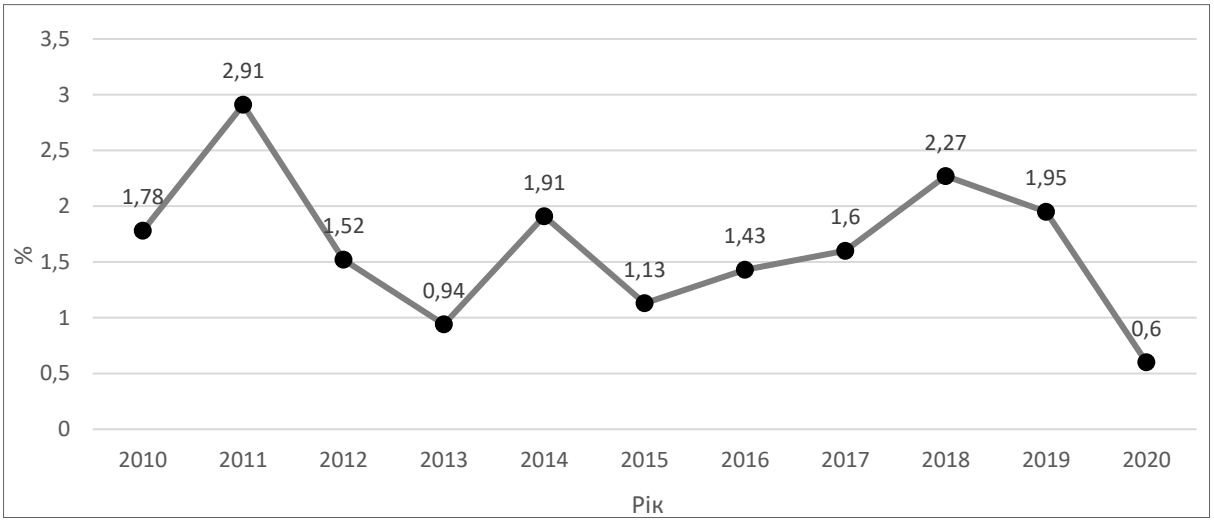


Рис. 7. Динаміка рівня інфляції у Канаді впродовж 2010–2020 рр.

Джерело: складено, використовуючи [14]

За березень 2020 року облікова ставка Канади була тричі зменшена до рівня 0,05%, такі заходи були необхідні для підтримки економіки внаслідок всесвітньої пандемії. Незважаючи на рекордно низький рівень облікової ставки, рівень інфляції за цей рік у країні суттєво знизився і середньорічне його значення становить 0,6%.

За останні 10 років рівень інфляції у Канаді лише двічі перевищив 2% (2011 та 2018 роки відповідно), що показує стійкість канадської економіки.

Проаналізувавши зміну облікової ставки та рівня інфляції у Канаді, можемо говорити активне використання центральним банком облікової ставки для антиінфляційної стабілізації.

Аналізуючи обсяг виданих кредитів у Німеччині (рис. 8) та Чеській Республіці, було виявлено, що їх значення стабільно зростало протягом останніх 10 років. Проте ситуація у Канаді у 2013 і 2020 рр. кардинально інша.

Оцінимо вплив облікової ставки на значення обсягів виданих кредитів. З січня 2011 по січень 2015 року облікова ставка Канади становила 1,0%. Протягом 2011 року величина виданих кредитів збільшилась на 16,4%, протягом 2012 спостерігалося різке скорочення на 44,5%, але у 2013 році кредитування було знову активізовано і порівняно з 2012 роком кредити зросли на 116%. Протягом 2014 року величина кредитів збільшується ще на 14,8%.

Наступні зміни (зменшення) облікової ставки відбулись у 2015 році, проте внаслідок цих змін темп приросту обсягів кредитів не збільшився. З липня 2017 року до березня 2020 року рівень облікової ставки Канади поступово збільшувався, проте разом з тим і зростав приріст величина кредитів (9–14%).

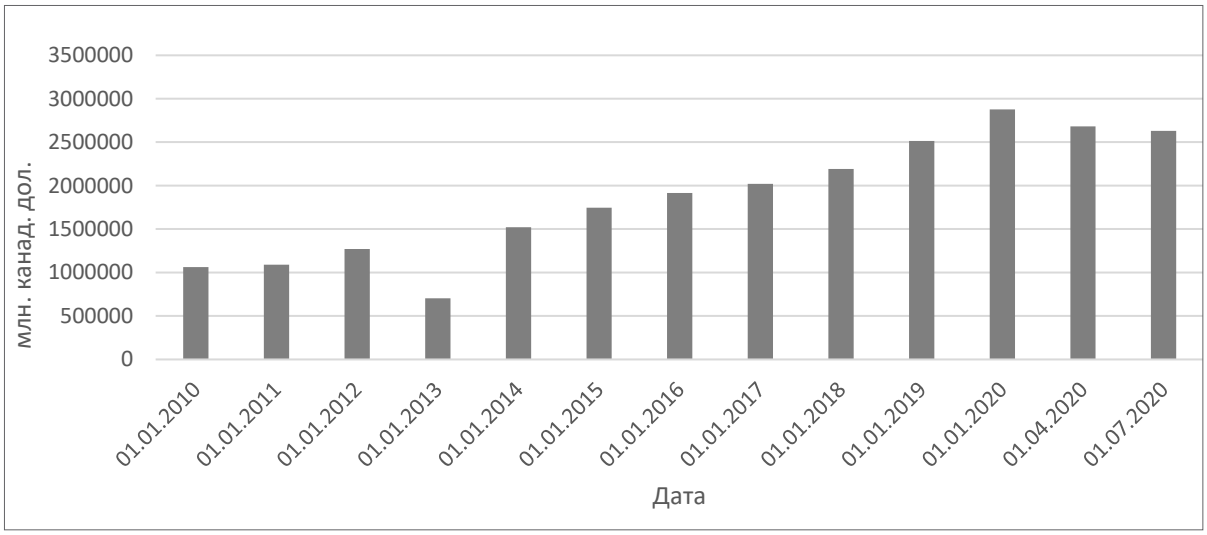


Рис. 8. Динаміка обсягу виданих у Канаді впродовж 2010–2020 рр.

Джерело: складено, використовуючи [14]

У березні 2020 року рівень облікової ставки різко знизився зі значення 1,75% до 0,25%, проте обсяг виданих кредитів зменшився у першому кварталі 2020 року на 7%, а протягом другого кварталу ще на 2%. Це скорочення пояснюється зниженням ділової активності підприємців, а також платоспроможності юридичних та фізичних осіб.

Таким чином, обернений взаємозв'язок між величиною облікової ставки та величиною виданих кредитів не завжди прослідковується.

Висновки та перспективи досліджень у даному напрямку. Дослідження показало, що використання такого інструменту монетарної політики як облікова ставка у різних країнах впродовж останніх 10 років відрізнялося. Проте у 2020 році відзначається схожість монетарних заходів в усіх досліджуваних країнах та в Україні щодо зменшення рівня облікової ставки для подолання світової економічної кризи. Достовірно спрогнозувати майбутній рівень облікової ставки дуже складно, адже він буде залежити він перебігу пандемії COVID-19, ефективності і безпечності вакцин проти вірусу, зміни макроекономічних показників внаслідок карантинних обмежень, відновлення економічної активності тощо. Можемо очікувати ймовірне підвищення рівня облікової ставки у постраждянських країнах, у тому числі і в Україні, оскільки економіка цих країн у процесі розвитку та становлення, а отже є більш чутлива та нестабільна у період змін.

Література

1. Примостка О.О. Сучасні режими монетарної політики / О.О. Примостка // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. 2016. Вип. 17. С. 128–130.

2. Сафонов Ю.М. Адаптація міжнародного досвіду при реалізації антикризової монетарної політики України / Ю.М. Сафонова // Інтелект XXI. 2016. Вип. 3. С. 20–26.

3. Дробязко А. Особливості монетарної політики Польщі, Румунії, Угорщини, Чехії: інструменти та механізми впливу на економічне прискорення / А. Дробязко // К: Видавництво «Заповіт». 2019. С. 85–95.

4. Міщенко В.І. Роль монетарного регулювання у стимулюванні економічного розвитку / В.І. Міщенко, І.М. Льон // Фінанси України. 2017. Вип. 4. С. 75–93.

5. Фартушний І.Д. Формування стратегій монетарної політики за допомогою макроекономічного моделювання / І.Д. Фартушний, А.П. Міщенко // Актуальні проблеми економіки та управління. 2020. Вип. 14. URL: http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/191367/191419

6. Статистика Національного банку Республіки Білорусь // Офіційний сайт Національного банку Республіки Білорусь. URL: https://www.nbrb.by/statistics/monetarypolicyinstruments/refinancingrate

7. Статистика Банку Росія // Офіційний сайт Банку Росія. URL: https://www.cbr.ru/hd_base/KeyRate/

8. Статистика Національного банку Польщі // Офіційний сайт Національного банку Польщі. URL: https://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/statystyka/instrumenty/instrumenty.html

9. Статистика Угорського національного банку // Офіційний сайт Угорського національного банку. URL: https://www.mnb.hu/en/Jegybanki_alapkamat_alakulasa?datefrom=12%2F01%2F2007&datetill=12%2F01%2F2021&order=0

10. Статистика Норвезького банку // Офіційний сайт Норвезького банку. URL: https://www.norges-bank.no/en/topics/Monetary-policy/Policy-rate/

11. Статистика Болгарського народного банку // Офіційний сайт Болгарського народного банку. URL: https://www.bnb.bg/Statistics/StMonetaryInterestRate/StInterestRate/StIRInterestRate/index.htm

12. Статистика Федерального банку Німеччини // Офіційний сайт Федерального банку Німеччини. URL: https://www.bundesbank.de

13. Статистика Національного банку Чехії // Офіційний сайт Національного банку Чехії. URL: https://www.cnb.cz./en/faq/How-has-the-CNB-discount-rate-changed-over-time/

14. Статистика Банку Канади // Офіційний сайт Банку Канади. URL: https://www.bankofcanada.ca/rates/interest-rates/canadian-interest-rates/

References

1. Prymostka O.O. (2016), «Modern monetary policy regimes», Scientific Bulletin of Kherson State University. Economic Sciences Series, vol. 17, pp. 128–130.

2. Safonov Ju.M. (2016), «Adaptation of international experience in the Ukraine's anti-crisis monetary policy implementation», Intelekt XXI, vol. 3, pp. 20–26.

3. Drobjazko A. (2019), «Features of the monetary policy of Poland, Romania, Hungary, the Czech Republic: tools and mechanisms for influencing economic acceleration, K: Publishing House «Zapovit», pp. 85–95.

4. Mishhenko V.I., Ljon I.M. (2017), «The role of monetary regulation in economic development stimulating», Financy Ukrainy, vol. 4, pp. 75–93.

5. Fartushnyj I.D., Mishhenko A.P. (2020), «Formation of monetary policy strategies using macroeconomic modeling», Current problems of economics and management, vol. 14, [Online], available at: http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/191367/191419 (Accessed Jan 29, 2020).

6. The official site of the National Bank of the Republic of Belarus (2021), Statistics of the National Bank of the Republic of Belarus, [Online], available at: https://www.nbrb.by/statistics/monetarypolicyinstruments/refinancingrate (Accessed Jan 29, 2020).

7. The official site of the Bank of Russia (2021), Statistics of the Bank of Russia, [Online], available at https://www.cbr.ru/hd_base/KeyRate/ (Accessed Jan 29, 2020).

8. The official site of the National Bank of Poland (2021), Statistics of the National Bank of Poland, [Online], available at: https://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/statystyka/instrumenty/instrumenty.html (Accessed Jan 29, 2020).

9. The official site of the Hungarian National Bank (2021), Statistics of the Hungarian National Bank, [Online], available at: https://www.mnb.hu/en/Jegybanki_alapkamat_alakulasa?datefrom=12% 2F01% 2F2007&datetill=12% 2F01% 2F2021&order=0 (Accessed Jan 29 2020).

10. The official site of the Norwegian Bank (2021), Statistics of the Norwegian Bank, [Online], available at: https://www.norges-bank.no/en/topics/Monetary-policy/Policy-rate/ (Accessed Jan 29, 2020).

11. The official site of the Bulgarian National Bank (2021), Statistics of the Bulgarian National Bank, [Online], available at: https://www.bnb.bg/Statistics/StMonetaryInterestRate/StInterestRate/StIRInterestRate/index.htm (Accessed Jan 29 2020).

12. The official site of the Federal Bank of Germany (2021), Statistics of the Federal Bank of Germany, [Online], available at: https://www.bundesbank.de (Accessed Jan 29, 2020).

13. The official site of the National Bank of the Czech Republic (2021), Statistics of the National Bank of the Czech Republic, [Online], available at: https://www.cnb.cz (Accessed Jan 29, 2020).

14. The official site of the Bank of Canada (2021), Statistics of the Bank of Canada, [Online], available at: https://www.bankofcanada.ca (Accessed Jan 29, 2020).

УДК 368:[004.738.5:339]

Вергун Антоніна Миколаївна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну
Вергун Антонина Николаевна
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов и финансово-экономической безопасности
Киевский национальный университет технологий и дизайна
Verhun Antonina
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Finance and Financial and Economic Security
Kyiv National University of Technologies and Design
ORCID: 0000-0002-2825-9511

Сорока Анна Анатоліївна
студентка
Київського національного університету технологій та дизайну
Сорока Анна Анатольевна
студентка
Киевского национального университета технологий и дизайна
Soroka Anna
Student of the
Kyiv National University of Technologies and Design

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-1-6819

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-МОДЕЛІ СТРАХОВИХ МАРКЕТПЛЕЙСІВ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ СТРАХОВЫХ МАРКЕТПЛЕЙСОВ

PROSPECTS FOR BUSINESS-MODEL DEVELOPMENT OF INSURANCE MARKETPLACES

***Анотація**. В епоху розвитку цифрової економіки країни успішність реалізації нововведень багато в чому залежить від прогресу в побудові суспільства знань, а цифровий розвиток відіграє ключову роль у прискоренні економічного і соціального розвитку країни в цілому. Процеси цифровізації економіки України проходять дуже повільно, що призводить до втрати конкурентних переваг на світовому ринку, скорочення виробництва й експорту високотехнологічних товарів, тому в перспективі саме масова цифровізація має стати пріоритетним напрямом розвитку України.*

Статтю присвячено дослідженню напрямів удосконалення формування бізнес-моделі страхового маркетплейса в умовах цифрової економіки. В статті визначено сутність категорії «цифрова економіка» та основні її компоненти. Досліджено інституціональні засади розвитку цифровізації в Україні, а також економічний та соціальні ефекти цифрової економіки. Здійснено оцінку ступеня впливу цифрової трансформації економіки на функціонування національних економічних систем.

Доведено, що в Україні створюються сприятливі умови для розвитку цифрової економічної інфраструктури, але існує низка технічних особливостей, які перешкоджають доступності засобів комунікацій для населення країни.

Виявлено перспективи розвиту бізнес-моделей страхових маркетплейсів в умовах цифрової економіки та перспективи розвитку страхового ринку в цілому. Визначено проблеми в формуванні бізнес-моделі страхового маркетплейсу, а також значення розвитку цифровізації для страхового ринку, як нова перспектива розвитку бізнесу.

Ключові слова: *цифрова економіка, страхування, бізнес-модель, маркетплейс.*

Аннотация. *В эпоху развития цифровой экономики страны успешность реализации нововведений во многом зависит от прогресса в построении общества знаний, а цифровое развитие играет ключевую роль в ускорении экономического и социального развития страны в целом. Процессы цифровизации экономики Украины проходят очень медленно, что приводит к потере конкурентных преимуществ на мировом рынке, сокращению производства и экспорта высокотехнологичных товаров, поэтому в перспективе именно массовая цифровизация должна стать приоритетным направлением развития Украины.*

Статья посвящена исследованию направлений совершенствования формирования бизнес-модели страхового маркетплейса в условиях цифровой экономики. В статье определена сущность категории «цифровая экономика» и основные ее компоненты. Исследовано институциональные основы развития цифровизации в Украине, а также экономический и социальные эффекты цифровой экономики. Осуществлена оценка степени влияния цифровой трансформации экономики на функционирование национальных экономических систем.

Доказано, что в Украине создаются благоприятные условия для развития цифровой экономической инфраструктуры, но существует ряд технических особенностей, препятствующих доступности средств коммуникаций для населения страны.

Выявлено перспективы развития бизнес-моделей страховых маркетплейсов в условиях цифровой экономики и перспективы развития страхового рынка в целом. Определены проблемы в формировании бизнес-модели страхового маркетплейса, а также значение развития цифровизации для страхового рынка, как новая перспектива развития бизнеса.

Ключевые слова: *цифровая экономика, страхование, бизнес-модель, маркетплейс.*

Summary. *In the time of the country's digital economy, the success of innovation depends largely on progress in building a knowledge society, and digital development plays a key role in accelerating the country's economic and social development as a whole. The processes of digitalization of Ukraine's economy are very slow, which leads to loss of competitive advantage in the world market, reduction of production and export of high-tech goods, so in the long run mass digitalization should become a priority for Ukraine.*

The article is devoted to the research of improvement directions of business-model formation for insurance marketplace under digital economy. The article defines the category essence «digital economy» and its main components. The institutional principles of digitalization development in Ukraine, as well as the economic and social effects of the digital economy have been studied. The degree of influence of economy's digital transformation on functioning of national economic systems has been estimated.

It has been proved that Ukraine creates favorable conditions for the development of digital economic infrastructure, but there are a number of technical features that prevent the availability of communication means for the population.

Prospects for business-model development of insurance marketplaces in a digital economy and prospects for the insurance market development as a whole have been identified. Problems in the business model formation of the insurance marketplace, as well as the importance of digitalization for the insurance market as a new perspective for business development have been identified.

Key words: *digital economy, insurance, business-model, marketplace.*

Постановка проблеми. Трансформація економіки України в напрямі її цифрового розвитку потребує докорінної зміни методів управління, принципів та засобів функціонування підприємств, перетворення їх бізнес-моделей згідно сучасних потреб споживачів і вимог конкурентного ринку. Назріла проблема забезпечення розвитку підприємств, ґрунтуючись на інноваційних бізнес-моделях. Для вирішення цих питань необхідним є визначення ролі бізнес-моделей у сфері інноваційного управління підприємством, пошуку головних принципів і засобів їх побудови, пошуку ідей, механізму формування і реалізації бізнес-моделей тощо. Підлаштовуючись до конкурентних умов ринку, у разі впровадження цифрових технологій в страхові маркетплейси можуть увалюватись рішення про необхідність стратегічних і тактичних змін для зростання доходів від господарської діяльності, збільшення гнучкості, зниження вартості продукції чи послуг, виходу на нові ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий вклад у дослідження та розвиток формування бізнес-моделей та маркетплейсів склали фундаментальні положення та емпіричні дані, що опубліковані у наукових роботах вітчизняних і зарубіжних учених, а саме: Остервальдер А. [9], Піньє І. [9], Коляденко С. В. [3], Тапскот Д. [1], Месенбург Т. Л. [4], та ін. Однак, незважаючи на достатню кількість публікацій та їх науково-практичне значення,

питання формування бізнес-моделей страхових маркетплейсів не набуло достатньо вичерпного висвітлення в українському економічному дискурсі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення особливостей впровадження цифрової економіки та дослідження впливу цифровізації на розвиток економіки країни, зокрема, дослідження перспектив розвитку страхових маркетплейсів.

Виклад основного матеріалу. Поняття цифрової економіки (digital economy) вперше сформулював бізнес-аналітик Дон Тапскот, який досліджував зміни в підприємницькій діяльності відповідно до змін технологій [1]. За роки, що пройшли з моменту появи поняття «цифрової економіки», багато науковців та практиків вносять свої корективи у визначення цієї категорії. Проте, як видно в табл. 1, деякі з названих визначень підтверджують думку, що великих відмінностей в них немає і за декілька років досліджень не змінилися суттєво або принципово [2].

Все частіше цифрова економіка переплітається з традиційною економікою, роблячи чітке розмежування все складнішим. Основними продуктами цифрової економіки є ті ж самі товари і послуги традиційної економіки, що надаються за допомогою комп'ютерного обладнання і цифрових систем на кшталт глобальної мережі Інтернет. Це має свої переваги, головною з яких є підвищення доступності звичайних користувачів до певних ринків (товарних чи послуг), а не лише великих компаній, зниження трансакційних витрат, підвищення ефективності і конкурентоспроможності [3].

Узагальнюючи існуючі визначення цифрової економіки, слід зазначити, що у більшості визначень існує компонентний підхід при розгляді економічної сутності цифрової економіки. Так, Міжнародна організація OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) та, вчений Томас Мезенбург виділяють три основні компоненти цифрової економіки [4]:

- підтримуюча інфраструктура (апаратне та програмне забезпечення, телекомунікації, мережі та ін.);
- електронний бізнес або e-business бізнес (ведення господарської діяльності та будь-яких інших бізнес-процесів через комп'ютерні мережі);
- електронна комерція або e-commerce (дистрибуція товарів через Інтернет).

Характерною особливістю цифрової економіки — це її зв'язок з економікою на вимогу (on-demand economy), яка передбачає не продаж товарів і послуг, а отримання доступу до них саме в той момент, коли це потрібно. Отримання замовлень відбувається онлайн, а їх виконання — офлайн.

Цифрова епоха змінює підхід до ведення бізнесу, а також вимоги до використовуваних інформаційних технологій: систем управління маркетингом, продажами і сервісом; телефонії і мессенджерам; системам документообігу і управління персоналом; облікових систем й інших корпоративних додатків [1].

Першим кроком, на державному рівні, для розвитку цифрової економіки стало розроблення у 2016 році концептуальних засад цифровізації, які відображені у спільному проекті «Цифрова адженда України — 2020» [5]. Ініціатором цього проекту виступило Міністерство економічного розвитку та торгівлі України, а до розробки даного проекту були залучені представники державних органів влади, передових компаній у сфері використання цифрових технологій, громадських організацій, асоціацій, консалтингових груп, науковців, незалежних екс-

Таблиця 1

Визначення категорії «цифрова економіка»

Автор	Визначення
Donald Tapscott	Цифрова економіка — економіка, що заснована на домінуючому застосуванні цифрових технологій.
Hopestone Kayiska Chavula, Abebe Chekol	Цифрова економіка — економіка, яка заснована на електронних товарах і послугах, вироблених за допомогою електронного бізнесу і торгівля якими ведеться за допомогою електронних засобів.
Alexandru Tugui	Цифрова економіка — створення мережі господарюючих суб'єктів, шляхом потоку і процесу «оцифровки» об'єктів і шляхом створення та обміну цифровими активами (віртуальними активами) на тлі фізичного розширення і розвитку Інтернету.
Войнареко М. П., Скоробогата Л. В.	Цифрова економіка передбачає, що всі економічні процеси (за винятком виробництва товару) протікають незалежно від реального світу. Товари та послуги не мають фізичного носія, та є «електронними».
Кіт Л. З.	Цифрова економіка — трансформація всіх сфер економіки завдяки перенесенню інформаційних ресурсів та знань на комп'ютерну платформу з ціллю їх подальшого використання (включаючи там, де це можливо) на цій платформі

Джерело: узагальнено авторами за [1–3]

пертів та інші. Опираючись на вже існуючий проект реалізації цифрової економіки в Україні у 2018 році Кабінет Міністрів України схвалив «Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр.» [3].

У Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки, схваленої Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 року № 67-р, під цифровою економікою розуміють «діяльність, в якій ключовими факторами виробництва є цифрові (електронні, віртуальні) дані — як числові, так і текстові. Цифрова економіка базується на інформаційно-комунікаційних та цифрових технологіях, швидкий розвиток та поширення яких вже сьогодні впливають на традиційну економіку, трансформуючи її від економіки, що споживає ресурси, до економіки, що їх створює» [6].

Досить оптимістичними є результати досліджень міжнародної консалтингової компанії «McKinsey», що спеціалізується на вирішенні завдань, пов'язаних зі стратегічним управлінням. Отже, вони відзначають безліч економічних і соціальних вигід, що несе в собі цифровізація економіки, зокрема приріст продуктивності праці, зростання кількості робочих місць у суміжних галузях, інклюзивність (рис. 1).

Цифрова економіка — це також цифровий ринок. Якщо українські IT-компанії можуть дозволити собі найсучасніше обладнання, то малий та середній бізнес, потенційні покупці їх товарів та послуг в Україні, обмежені як у техніці, так і у фінансах. Це стосується й середньостатистичного споживача, якому, з тих же причин, не доступні сучасні цифрові блага (наприклад, «розумне житло», автоматизовані пересувні магазини чи навіть найпримітивніші каси самообслуговування). Тут діє проста формула: більше доступної функціональності товарів та послуг — більший оборот грошей, більше робочих місць.

Два основних документи, на які наша держава має орієнтуватися при цифровізації, визначають наступні її цілі [3; 5]:

- цифрова модернізація усіх сфер життя та діяльності населення;
- трансформація традиційної економіки у конкурентоспроможну, ефективну та інвестиційно-привабливу;
- доступність цифрових технологій;
- підвищення економічних показників на міжнародному рівні;
- можливості для розвитку людських ресурсів, інноваційного підприємництва, цифрової індустрії.

На підставі показників реалізації цифровізації в Україні проведемо аналіз оприлюднених показників, які оцінені світовими організаціями в період 2016–2020 роки, табл. 2.

Для кращого розуміння побудуємо графік з динамікою глобальних показників індексів розвитку цифрової економіки для України за досліджуваний період, рис. 2.

Networked Readiness Index (WEF) — індекс мережевої готовності, показник яких характеризує рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій [8]. Оцінка країн за цим показником проводиться Всесвітнім економічним форумом. Остання звітність була оприлюднена за 2019 році. За період з 2016 по 2019 рік Україна мала підвищення на декілька позицій, проте в 2019 році посідає 85 місце, аналогічно 2016 року. Global Innovation Index (INSEAD, WIPO) — глобальний індекс інновацій,

Рис. 1. Ефекти (економічні та соціальні) цифрової економіки

Джерело: складено авторами за [7]

Таблиця 2

Показники глобальних індексів розвитку цифрової економіки України, 2016–2020 рр.

Назва показника	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Global Innovation Index (INSEAD, WIPO)	56	50	43	47	45
ICT Development Index (ITU)	78	79	-	-	-
Global Competitiveness Index (WEF)	85	81	83	85	-

Джерело: складено авторами за [3; 5]

який оприлюднюється за підтримки світової організації інтелектуальної власності. За даним рейтингом Україна за два роки стрімко покращила свою позицію. ICT Development Index (ITU) — індекс розвитку інформаційно комунікаційних технологій, який характеризує досягнення країн у розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, обраховується та оприлюднюється спеціальним підрозділом ООН [9].

Дані за 2018, 2018, 2020 роки відсутні, однак бачимо, що за два роки рейтинг України кардинально не змінився. Global Competitiveness Index (WEF) — індекс глобальної економічної конкурентоздатності, обраховується та оприлюднюється Всесвітнім економічним форумом [10]. Рейтинг України за даним індексом є нестабільним. На даний момент Україна зосереджена на розвитку інновацій, однак, поки що не застосовує їх на інструмент покращення економічних показників.

У зв'язку з цим цікаво відзначити, що за оцінками міжнародної організації World Wide Web Foundation, рейтинг розвитку Інтернету в Україні склав 46 місце з 86 країн, які досліджувалися у 2014 році. Оскільки розвиток Інтернету має позитивну динаміку з 2014 року рейтинг не оновлювався.

Серед науковців та практиків також не існує однієї точки зору стосовно ступеня впливу цифрової трансформації економіки на функціонування національних економічних систем. Так, за даними Світового Банку, цифрові дивіденди (або результати цифрових трансформацій) — це динамічне зростання економіки, бізнес-діяльності, а отже, податкових надходжень, притік нових інвестицій тощо [6].

Автори дослідження вважають, що рівень розвитку Інтернету є важливим показником суспільного розвитку, а стосовно компанії з бізнес-моделлю страхових маркетплейсів його значення взагалі важко переоцінити, тому, в розрізі даного дослідження, середню оцінку України можна розглядати як негативну, що відповідно створюватиме перешкоди для розвитку діяльність даних бізнес-моделей.

Важливим фактором оцінки рівня розвитку цифрової економіки в країн є рівень проникнення. Проникнення — оцінка рівня та інтенсивності використання Інтернету в країні, включаючи рівень розвитку і якості комунікаційної та інституційної інфраструктури та відповідних регуляторних аспектів. В Україні за цим критерієм відрив не значний, якщо порівнювати із США, то різниця у 20% . Розглянемо в динаміці частку користувачів Інтернетом від загальної кількості населення рис. 3.

Згідно рис. 3. прослідковується тенденція до збільшення користувачів Інтернетом та все ж таки в 2017 році лише 60% населення України мали до-

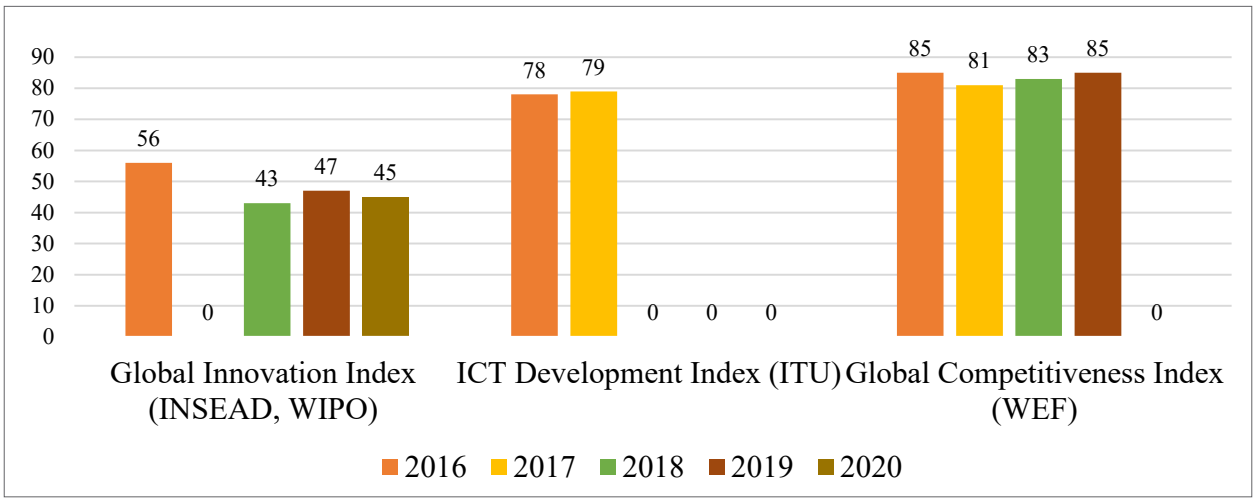


Рис. 2. Динаміка глобальних показників індексів розвитку цифрової економіки для України, 2016–2020 рр.

Джерело: побудовано авторами за [3; 5]

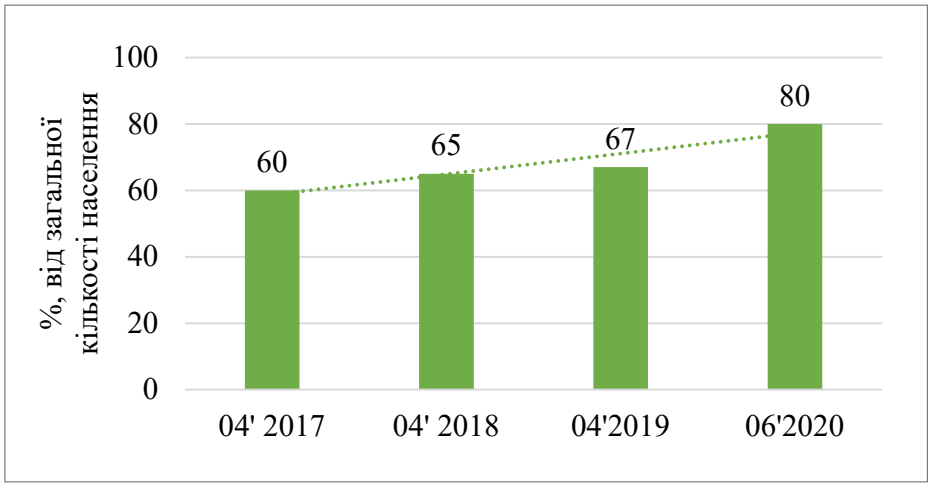


Рис. 3. Динаміка частки користувачів Інтернетом від загальної кількості населення України, 2017–2020 рр.

Джерело: побудовано авторами за [10]

ступ до Інтернету в епоху цифрової економіки станом на 2017 р. 40% населення користувались лише оффлайновими товарами та послугами. У 2020 році 80% населення мають можливість користуватися Інтернетом та є потенційними користувачами електронної комерції.

У зв'язку з пандемією та введенням карантину українські компанії змушенні перейти на дистанційну роботу. Головним помічником у трансформації бізнес-процесів стали онлайн-сервіси.

Важливо дослідити кількість підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет, та середня кількість працівників, які використовували комп'ютер із доступом до мережі Інтернет, за видами економічної діяльності та з розподілом за середньою кількістю працівників у 2017–2019 роках., табл. 3.

Таблиця 3

Кількість підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет в Україні, 2017–2020 рр.

	2017	2018	2019	2017	2018	2019
	Одиниць			у % до загальної кількості підприємств		
Усього	**39582**	**43303**	**43785**	**78,20**	**88,00**	**86,40**
Інформація та телекомунікації	1785	1949	1946	88,90	90,00	89,20

Джерело: складено авторами за [10]

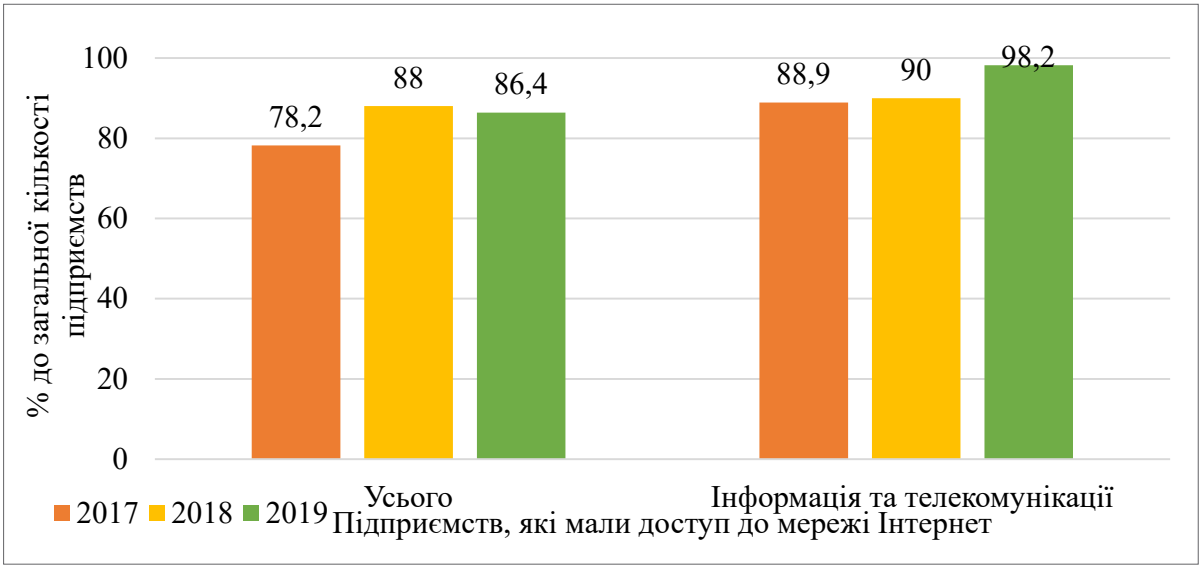


Рис. 4. Кількість підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет в Україні, 2017–2020 рр.

Джерело: складено авторами за [10]

Для кращого розуміння побудуємо графік кількості підприємств, що мали доступ до мережі інтернет з загальної кількості та з кількості підприємств за обраний період, рис. 4.

Як видно з графіку прослідковується позитивна динаміка в збільшенні відсоткового співвідношення щодо використання Інтернету підприємствами України протягом 2017–2019 рр., про це свідчать дані, що в 2017 році від загальної кількості підприємств 78,2% використовували інтернет у своїй діяльності, а в 2019 році даний показник становив 84,4%, що на 6,2% більше ніж в початковому році. Проте навіть збільшення показнику не змінює факт, що на території України сфера використання Інтернету на робочих місцях є нерозвиненою та потребує покращень. Що ж стосується саме сфери Інформації та телекомунікацій ситуація є більш позитивною, так як станом на 2019 рік тільки 1,8% підприємств не використовували Інтернет. Збільшення використання Інтернету на підприємствах в майбутньому наддасть можливість поширення бізнесмоделі страхових маркетплейсів в Україні.

Таким чином, в Україні створюються сприятливі умови для розвитку цифрової економічної інфраструктури, але існує низка технічних особливостей, які перешкоджають доступності засобів комунікацій для всього населення країни і будь-якій її точці. Для цього необхідно державну економічну політику спрямувати на стимулювання продуктивності завдяки інноваціям. Світова практика показує що технологічні інновації безпосередньо пов'язані із позитивними економічними показниками.

Для успішного формування цифрової економіки потрібні ефективно функціонуючі три компоненти [5]:

– нормативно-правова база, яка б сприяла конкуренції і виходу на ринок підприємствам, дозволяла фірмам повною мірою використовувати цифрові технології для конкуренції та інновацій;
– навички, необхідні працівникам, бізнесменам, державним службовцям, для використання можливостей цифрових технологій;
– ефективні і підзвітні інститути, що використовують інтернет для розширення прав і можливостей громадян.

Отже, аналізуючи цифрову економіку України прослідковується перспективи розвитку бізнесмоделі страхових маркетплейсів шляхом розширенням збільшенням частки використання Інтернету на підприємствах.

Події сьогодення в умовах світової пандемії коронавірусу COVID-19 демонструють стрімкий злет обсягів електронної комерції та попиту на онлайнпродукти фінансового ринку. Збільшення чисельності користувачів мобільних пристроїв та потужне поширення електронної комерції сприяє швидкій адаптації цифрових платежів у всьому світі.

Щотижня кількість користувачів фінтех-застосунків у Європі збільшується приблизно на 70%, що пов'язано з необхідністю соціального дистанціювання та самоізоляції через COVID-19. Кількість запитів від потенційних клієнтів також зростає. І наша країна — не виняток. В Україні електронна комерція демонструє високу динаміку розвитку, стимулюючи кількість та обсяги безготівкових операцій.

Незважаючи на те, що динаміка розвитку ринку страхування загалом є позитивною, все ж рівень популярності страхування все ще низький порівняно з розвиненими країнами Європи. Однією з причин є економічна нестабільність, а також слабкий розвиток фондового ринку, що не дає змоги використовувати цінні папери як категорію активів для захищеного розміщення страхових резервів, стале зростання виробництва та високий рівень інфляції.

Література

1. Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. McGraw-Hill, 1995. 342 p.

2. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. URL: http://efm.vsau.org/

3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації» від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p/ed20180117#n23

4. Mesenbourg T. L. (2018). Measuring the Digital Economy, U. S. Bureau of the Census, Suitland, USA.

5. HITECH office. (2016). Digital Agenda of Ukraine — 2020. Conceptual Background. Priority areas, initiatives, projects for digitization of Ukraine until 2020. URL: https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf Accessed 15 Sept 19).

6. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: документ 67–2018-р., чинний, поточна редакція: прийняття від 17 січня 2018 року. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80

7. A Digital report from McKinsey & Co. URL: https://www.mckinsey.com/ru/~/media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx

8. История развития и обзор подходов к созданию бизнес-моделей. URL: http://iiba.ru/wp-content/uploads/2014/05/Business_models.pdf

9. Девять структурных блоков бизнес-модели (по книге Александр Остервальдер, Ив Пинье). URL: http://businessmodelmoscowschool.ru/blog/a-osterwalder-business-model-canvas/

10. C2C E-Commerce. URL: https://www.statista.com/markets/413/topic/983/c2c-e-commerce/

References

1. Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. McGraw-Hill, 1995. 342 p.

2. Koljadenko S. V. Cyfrova ekonomika: peredumovy ta etapy stanovlennja v Ukrajini i u sviti. URL: http://efm.vsau.org/

3. Rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukrajiny «Pro skhvalennja Koncepciji rozvytku cyfrovoji ekonomiky ta suspiljstva Ukrajiny na 2018–2020 roky ta zatverdzhennja planu zakhodiv shhodo jiji realizaciji» vid 17 sichnja 2018 r. # 67-r. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67–2018-r/ed20180117#n23

4. Mesenbourg T. L. (2018). Measuring the Digital Economy, U. S. Bureau of the Census, Suitland, USA.

5. HITECH office. (2016). Digital Agenda of Ukraine — 2020. Conceptual Background. Priority areas, initiatives, projects for digitization of Ukraine until 2020. URL: https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf Accessed 15 Sept 19).

6. Pro skhvalennja Koncepciji rozvytku cyfrovoji ekonomiky ta suspiljstva Ukrajiny na 2018–2020 roky ta zatverdzhennja planu zakhodiv shhodo jiji realizaciji: dokument 67–2018-r., chynnyj, potochna redakcija: pryjnjattja vid 17 sichnja 2018 roku. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80

7. A Digital report from McKinsey & Co. URL: https://www.mckinsey.com/ru/~/media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx

8. Istoriya razvitiya i obzor podkhodov k sozdaniyu biznes-modeley. URL: http://iiba.ru/wp-content/uploads/2014/05/Business_models.pdf

9. Devyat strukturnykh blokov biznes-modeli (po knige Aleksandr Ostervalder, Iv Pine). URL: http://businessmodelmoscowschool.ru/blog/a-osterwalder-business-model-canvas/

10. C2C E-Commerce. URL: https://www.statista.com/markets/413/topic/983/c2c-e-commerce/

УДК 330.567.28:336

Кремень Ольга Іванівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну
Кремень Ольга Ивановна
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов и финансово-экономической безопасности
Киевский национальный университет технологий и дизайна
Kremen Olga
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
Finance and Financial and Economic Security
Kyiv National University of Technologies and Design

Кремень Вікторія Михайлівна
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну
Кремень Виктория Михайловна
доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры финансов и финансово-экономической безопасности
Киевский национальный университет технологий и дизайна
Kremen Viktoriia
Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of Finance and Financial and Economic Security
Kyiv National University of Technologies and Design

Кульша Анастасія Євгенівна
студентка
Київського національного університету технологій та дизайну
Кульша Анастасия Евгеньевна
студентка
Киевского национального университета технологий и дизайна
Kulsha Anastasiia
Student of the
Kyiv National University of Technologies and Design

Вахненко Єлизавета Віталіївна
студентка
Київського національного університету технологій та дизайну
Вахненко Елизавета Витальевна
студентка
Киевского национального университета технологий и дизайна
Vakhnenko Ielyzaveta
Student of the
Kyiv National University of Technologies and Design

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-1-6809

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

FINANCIAL RESOURCES OF HOUSEHOLDS AS A COMPONENT OF ECONOMIC GROWTH OF THE NATIONAL ECONOMY

Анотація. *Фінансові ресурси домогосподарств за умови їх залучення у фінансовий сектор можуть становити значну основу для інвестицій, розвитку виробництва та економічного зростання.*

Метою статті є виявлення впливу процесу формування інвестиційного потенціалу на основі заощаджень населення для забезпечення економічного зростанням національної економіки. У роботі досліджено склад, розмір і структуру домогосподарств. На обсяг заощаджень домогосподарств найбільше впливає демографічна ситуація та кількість домогосподарств. За 2010–2018 рр. середній розмір домогосподарства в Україні суттєво не змінився й становив 2,58 особи, тоді як кількість домогосподарств суттєво зменшилась до 2064,4, тис. із зниженням частки проживаючих у міських поселеннях. У 2019 тенденція до зменшення кількості домогосподарств збереглася при незмінній структурі міських і сільських домогосподарств.

Обчислені у процесі кореляційно-регресійного аналізу коефіцієнти кореляції свідчать, що спостерігається дуже щільний прямий зв'язок між обсягами заощаджень та витрат домогосподарств та ВВП, обсягом реалізованої промислової продукції, доходами та видатками державного бюджету; помірний обернений зв'язок – між обсягами заощаджень та витрат домогосподарств та імпортом та дефіцитом державного бюджету; слабкий обернений зв'язок – між обсягами заощаджень та витрат домогосподарств та державним боргом.

Оскільки в Україні є об'єктивні передумови для формування заощаджень населення та перетворення їх в інвестиції, основними завданнями для підвищення ролі заощаджень домогосподарств у зростанні національної економіки є відновлення довіри населення до фінансових установ; посилення інституційного захисту заощаджень шляхом підтримки ліквідності банківських установ та забезпечення функціонування державної системи гарантування вкладів; забезпечення розвитку ринку заощаджень як соціально-економічного механізму мобілізації грошових накопичень населення та трансформації їх в інвестиції для національної економіки.

Ключові слова: *домогосподарства, доходи, витрати, заощадження.*

Аннотация. *Финансовые ресурсы домохозяйств, при условии их вовлечения в финансовый сектор могут составлять значительную основу для инвестиций, развития производства и экономического роста.*

Целью статьи является исследование влияния процесса формирования инвестиционного потенциала на основе сбережений населения для обеспечения экономического ростом национальной экономики. В работе исследованы состав, размер и структура домохозяйств. На объем сбережений домохозяйств более всего влияет демографическая ситуация и количество домохозяйств. В 2010–2018 гг. средний размер домохозяйства в Украине существенно не изменился и составил 2,58 человека, тогда как количество домохозяйств существенно уменьшилась до 2064,4, тыс. со снижением доли проживающих в городских поселениях. В 2019 тенденция к уменьшению количества домохозяйств сохранилась при неизменной структуре городских и сельских домохозяйств.

Определенные в процессе корреляционно-регрессионного анализа коэффициенты корреляции свидетельствуют о том, что наблюдается очень сильная прямая связь между объемами сбережений и расходов домохозяйств и ВВП, объему реализованной промышленной продукции, доходами и расходами государственного бюджета; умеренная обратная связь – между объемами сбережений и расходов домохозяйств и импортом и дефицитом государственного бюджета; слабая обратная связь – между объемами сбережений и расходов домохозяйств и государственным долгом.

Поскольку в Украине есть объективные предпосылки для формирования сбережений населения и превращения их в инвестиции, основными задачами для повышения роли сбережений домохозяйств в росте национальной экономики

является восстановление доверия населения к финансовым учреждениям; усиление институционального защиты сбережений путем поддержки ликвидности банковских учреждений и обеспечение функционирования государственной системы гарантирования вкладов; обеспечение развития рынка сбережений как социально-экономического механизма мобилизации денежных накоплений населения и трансформации их в инвестиции для национальной экономики.

Ключевые слова: *домохозяйства, доходы, расходы, сбережения.*

Summary. *The financial resources of households, provided they are involved in the financial sector, can be a significant basis for investment, production development, and economic growth.*

The purpose of the article is to identify the impact of forming investment potential based on the population's savings to ensure the economic growth of the national economy. The composition, size, and structure of households were analyzed in the work. The amount of household savings is mostly influenced by the demographic situation and the number of households. During 2010–2018, the average household size in Ukraine did not change significantly. It amounted to 2.58 people, while the number of households decreased significantly to 2064.4 thousand, reduce the share of people living in urban settlements. In 2019, the downward trend in households' number was maintained with the same structure of urban and rural households.

The correlation coefficients calculated in the process of the correlation-regression analysis show that there is a very close direct relationship between the volume of savings and expenditures of households and GDP, the volume of sold industrial products, revenues and expenditures of the state budget; there is a moderate inverse relationship between household savings and expenditures and government budget imports and deficits; there is a weak inverse relationship between household savings and expenditures and public debt.

Ukraine has objective preconditions for the formation of household savings and their transformation into investments. The main tasks for increasing the role of household savings in the growth of the national economy are the following: to restore public confidence in financial institutions; strengthening the institutional protection of savings by maintaining the liquidity of banking institutions, and ensuring the functioning of the state deposit guarantee system; ensuring the development of the savings market as a socio-economic mechanism for mobilizing the population's money savings and transforming them into investments for the national economy.

Key words: *households, income, expenses, savings.*

Постановка проблеми. Забезпечення розвитку національної економіки на сучасному етапі розвитку суспільства тісно пов'язане з підвищенням повноти та ефективності використання внутрішніх фінансових ресурсів всіх суб'єктів фінансових відносин. З огляду на це, особливу увагу слід приділяти домогосподарствам як одному із джерел фінансових ресурсів не тільки для задоволення власних потреб життєдіяльності, а й розвитку національної економіки в цілому. Окрім того, світовий досвід також доводить, що фінансові результати функціонування домогосподарств є основою для підвищення фінансової стійкості та забезпечення економічного зростання.

Темпи зростання економіки прямо пов'язані з обсягом залучених інвестицій, а останні, своєю чергою, обумовлюються розміром заощаджень [10, с. 73]. На відміну від інших, заощадження домогосподарств значною мірою залежать від соціально-економічної та політичної ситуації в країні, і як наслідок можуть здійснюватися поза банківською системою.

Саме тому, що заощадження населення є важливою складовою процесу формування фінансового потенціалу й забезпечення розвитку національної економіки, визначення обсягу неорганізованих заощаджень домогосподарств та дослідження шляхів їх залучення в національну економіку є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні основи економічного змісту та природи заощаджень населення як потенційного джерела фінансових ресурсів були предметом дослідження у працях класиків економічної теорії, зокрема: Т. Ман [9], А. Сміт [14], Т. Мальтус [6], А. Маршалл [7], Дж. Кейнс [3], М. Фрідмен [16] та інші.

Серед вітчизняних науковців заслуговують на увагу дослідження заощаджень домогосподарств як інвестиційних ресурсів у контексті економічного зростання Косточки О. О [5], М. Б. Гупаловської [2], В. М. Булавинець [1], Носової Є. [10], Циток Р. П. 15], Ключник Л. В. [4], Серватинської І. М. [13] тощо. Вони детально обгрунтували заощадження домогосподарств як економічну категорію, а також теоретико-методичні засади та практичні пропозиції щодо їх трансформації в інвестиційний ресурс для забезпечення економічного зростання в Україні. Зокрема, О. О. Косточка вважає, що аналіз еволюції наукових поглядів вчених щодо тлумачення категорії «заощадження» різниться залежно від епохи та стану економічної системи загалом [5].

На думку М. Б. Гупаловської, під ощадно-інвестиційною поведінкою слід розуміти діяльність членів домогосподарства, спрямовану на оптимізацію своїх споживчих витрат, для отримання вільних грошових ресурсів та вкладення їх задля максимального збільшення доходу в майбутньому [2]. Саме тому ощадно-інвестиційна поведінка є складовою фінансової поведінки домогосподарства, а обсяги накопичених заощаджень слугують важливим індикатором добробуту та відображенням його фінансового потенціалу.

У процесі дослідження особливостей заощаджувальної поведінки домогосподарств В. М. Булавинець дійшла висновку, що стратегією економічного зростання України має стати розвиток ринку заощаджень, як соціально-економічного механізму мобілізації грошових накопичень населення і трансформації їх в інвестиції для реального сектора економіки [1].

Є. Носова приділяє увагу дослідженню неорганізованих заощаджень домогосподарств та шляхів їх перетворення в інвестиції, що дозволяє збільшувати дохідну частину державного бюджету, скорочувати видатки на соціальні трансферти, забезпечувати господарюючі суб'єкти та державу необхідними ресурсами, збільшувати доходи населення [10]. Водночас, це сприятиме відновленню економічної стабільності та забезпеченню економічного зростання.

Циток Р. П звертає увагу на те, що заощадження домогосподарств є резервним ресурсом національної економіки, що лише незначною мірою заходить на фінансовий ринок країни й використовується як інвестиційний ресурс. Отже, держава з метою більш ефективного залучення заощаджень населення для зростання економіки країни має вирішити ряд першочергових завдань: підвищити фінансову грамотність населення; стимулювати розвиток фондового ринку; спростити доступ населення до державних облігацій та активніше залучати кошти через цей інструмент [15].

Л. В. Ключник розглядає витрати і заощадження домогосподарств як чинник економічного зростання. Автор стверджує, що у посткризових умовах зниження інвестиційної активності на міжнародному фінансовому ринку, фінансові ресурси домашніх господарств є одним із основних чинників економічного зростання держави, а також відіграють важливу роль у функціонуванні її фінансової системи [4]. Оскільки домогосподарства забезпечують економіку країни вільними грошовими коштами за рахунок своїх заощаджень та накопичення коштів у фінансово-кредитних установах, фінансові ресурси домогосподарств є рушійною силою забезпечення економічного зростання.

І. М. Серватинська досліджувала підходи щодо використання витрат та заощаджень домогосподарств як інноваційного ресурсу економічного розвитку. Автором виконаний кореляційно-регресійний аналіз із побудовою лінійної регресивної моделі дозволив виявити зв'язок між витратами і заощадженнями та ВВП із обґрунтуванням, що він є помірний. Для підвищення рівня інвестування заощаджень домогосподарств розроблено механізм трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиційні ресурси, реалізація якого значно підвищить зацікавленість домогосподарств в інвестиційних вкладеннях [13].

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення впливу процесу формування інвестиційного потенціалу на основі заощаджень населення для забезпечення економічного зростанням національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методика формування вибіркових сукупностей для проведення у 2019–2023 роках вибіркових обстежень населення (домогосподарств) визначає домогосподарство як сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати у родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких з цих стосунків, або бути і в тих, і в інших стосунках. Домогосподарство може складатися з однієї особи [8, с. 11].

Водночас, сукупність домогосподарств є важливою складовою національної економічної системи та постачальником фінансових ресурсів.

Найважливішим фактором, що впливає на величину заощаджень домогосподарств, є демографічна ситуація та кількість домогосподарств. За даними Державної служби статистики [11] кількість домогосподарств у 2010 році складала 17050 тис., з них у міських поселеннях проживало 69,2% домогосподарств, у сільській місцевості — 30,8%. Середній розмір домогосподарства в Україні у 2010 році становив 2,59 особи. За 9 років у 2018 році середній розмір домогосподарства в Україні суттєво не змінився та становить 2,58 особи, тоді як кількість домогосподарств суттєво зменшилась до 14985,6 тис., частка проживаючих у міських поселеннях — 67,4%, у сільській місцевості — 32,6%. У 2019 тенденція до зменшення кількості домогосподарств збереглися при незмінній структурі домогосподарств за місцем проживання.

Сукупні ресурси — це ресурси домогосподарства, що отримані у обстежуваному періоді, які включають у себе наявні доходи, пільги, субсидії та трансферти держави (пенсії, стипендії), використані

заощадження й баланс позик та боргів взятих та повернутих домогосподарству. Сукупні витрати — платежі домогосподарства з метою забезпечення його життєдіяльності, що включають у себе витрати на продовольчі і непродовольчі товари, оплату послуг, інвестиційні витрати та інше [8].

За 2010–2018 рр. має місце зростання як доходів (майже в 3 рази), так і витрат (на 34,3%), однак за досліджуваний період на 12,7% зросла частка витрат домогосподарств на придбання товарів та послуг. За 9 років заощадження домогосподарств катастрофічно знизилися. У 2010 році домогосподарствам вдалося заощадити 161 867 млн. грн, у 2018 їх обсяг знизився до рівня 31 547 млн. грн. на фоні перевищення витрат на доходами у 2016 році на 7 409 млн. грн. [11].

Частка заощаджень у доходах населення за 2010–2018 рр. стрімко знизилась з 14,7% у 2010 році до 1,0% у 2018 р. внаслідок економічної кризи 2008–2009 рр. та за рахунок девальвації національної грошової одиниці і зростання цін на товари і послуги 2014–2015 рр. При цьому доходи домогосподарств навіть в умовах нестабільності зросли з 1 101 175 до 3 248 730 млн. грн.

Статистичні дані Національного банку України [12] свідчать про зростання обсягу депозитів, розміщених фізичними особами. Вклади населення у банках в гривні та іноземній валюті станом на 31 грудня 2019 року становили 576 126 млн. грн., з яких 339 168 млн. грн. (58,9%) у національній валюті та 236 958 млн. грн. (41,1%) у іноземній валюті в гривневому еквіваленті. Обсяги депозитів домогосподарств за досліджуваний період зросли майже в 2 рази. При цьому частка депозитів домогосподарств у загальному їх обсязі, що склала 66,0% у 2010 році при незначних річних коливаннях залишилася до кінця 2018 р.

В сучасних умовах роль фінансових ресурсів, зокрема витрат і заощаджень домогосподарств, є надзвичайно важливою, оскільки вони є вагомим джерелом не лише функціонування економіки, але й інвестиційним ресурсом економічного розвитку [8, с. 455]. Водночас для прискорення їх трансформації в інвестиційний ресурс економічне середовище в Україні має сприяти ефективному їх використанню та інтересу домогосподарств у здійсненні таких інвестицій. Отже середовище, в якому використовуються заощадження домогосподарств, потребує економіко-статистичного аналізу.

Валовий внутрішній продукт протягом 2010–2019 рр. зростав в середньому на 16,1% щорічно, також зафіксовано збільшення ВВП у розрахунку на одну особу населення. Індекс споживчих цін збільшувався досить суттєво, а у 2015 р. досяг 143,3%, що значно вище, ніж передбачалося Законом України «Про Державний бюджет України». У 2016–2019 рр. показник знизився до прийнятного значення. Індекс реальної заробітної плати мав від'ємне значення у 2014–2015 рр., а 2016 року був нижчим за рівень інфляції і лише у 2012–2013 рр. і з 2017 року почав перевищувати індекс інфляції. Доходи з витратами і заощадженнями домогосподарств практично співставні, у 2012–2013 рр. перевищували ВВП, але вже у 2014–2018 стали нижчими. Отже, аналіз показав значні розбіжності макроекономічних показників, що вказує на нестабільність в економіці України.

Для статистичного оцінювання впливу витрат та заощаджень домогосподарств на економічне зростання і розвиток скористаємося кореляційно-регресивним методом (табл. 1). Для цього нами було побудовано регресійні рівняння залежності, в яких факторною ознакою є обсяг витрат та заощаджень домогосподарств.

У якості результативних ознак використаємо такі показники: валовий внутрішній продукт, млн. грн.; обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млн. грн.; імпорт; доходи державного бюджету, млн. грн.; видатки державного бюджету, млн. грн.; дефіцит державного бюджету, млн. грн.; державний борг, млн. грн.

Взаємодія домогосподарств з різноманітними фінансово-кредитними установами у процесі здійснення організованих заощаджень забезпечує трансформацію заощаджень в інвестиційний потенціал для розвитку економіки. Однак не всі заощадження домогосподарств перетворюються на інвестиційні ресурси, тому нині національна економіка відчуває нагальну потребу в них.

На жаль, в Україні інвестиційний потенціал населення не задіяний повною мірою, оскільки значна частина національного обсягу заощаджень фізичних осіб зберігається у формі неорганізованих готівкових заощаджень, які не потрапляють до фінансових інститутів. Спричинене соціально-економічною нестабільністю та військовим конфліктом на Сході України скорочення обсягів зовнішнього інвестування в Україну, вимагає ефективної внутрішньої інвестиційної політики управління фінансовими ресурсами домогосподарств.

Висновки та перспективи. За результатами дослідження ми дійшли таких висновків:

1. На обсяг заощаджень домогосподарств найбільше впливає демографічна ситуація та кількість домогосподарств. За 2010–2018 рр. середній розмір домогосподарства в Україні суттєво не змінився й

Таблиця 1

Кореляційно-регресійний аналіз взаємозв'язку між витратами й заощадженнями домогосподарств та соціально-економічними показниками в Україні за 2010–2019 рр.

№ з/п	Результативна ознака	Лінійне рівняння	Найбільш адекватне рівняння	Коефіцієнт кореляції
1	ВВП, млн. грн.	$y = 0{,}0011x - 156{,}58$ $R^2 = 0{,}9877$	$y = -1E\text{-}10x^2 + 0{,}0017x - 766{,}15$ $R^2 = 0{,}9927$	0,994
2	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млн. грн.	$y = 2{,}5949x + 506890$ $R^2 = 0{,}9802$	$y = -3E\text{-}07x^2 + 3{,}9937x - 920966$ $R^2 = 0{,}9855$	0,990
3	Імпорт, млн. дол. США	$y = — 0{,}006x + 73002$ $R^2 = 0{,}1008$	$y = 1E\text{-}08x^2 – 0{,}065x + 133234$ $R^2 = 0{,}28$	-0,317
4	Доходи державного бюджету, млн. грн.;	$y = 0{,}3073x - 76745$ $R^2 = 0{,}968$	$y = -6E\text{-}08x^2 + 0{,}6031x - 378735$ $R^2 = 0{,}9847$	0,984
5	Видатки державного бюджету, млн. грн.;	$y = 0{,}3134x - 33529$ $R^2 = 0{,}9738$	$y = -6E\text{-}08x^2 + 0{,}595x - 320924$ $R^2 = 0{,}9884$	0,987
6	Дефіцит державного бюджету, млн. грн.;	$y = -0{,}0059x - 46386$ $R^2 = 0{,}0984$	$y = -4E\text{-}09x^2 + 0{,}0114x - 64054$ $R^2 = 0{,}1139$	-0,314
7	Державний борг, млн. грн..	$y = -0{,}0836x + 401126$ $R^2 = 0{,}0461$	$y = 231026e^{-2E\text{-}07x}$ $R^2 = 0{,}0585$	-0,215

Джерело: розраховано на основі даних НБУ [12] і Держстату [11]

становив 2,58 особи, тоді як кількість домогосподарств суттєво зменшилась до 2064,4, тис. із зниженням частка проживаючих у міських поселеннях. У 2019 тенденція до зменшення кількості домогосподарств збереглася при незмінній структурі міських і сільських домогосподарств.

2. Протягом 2010–2018 рр. має місце зростання як доходів домогосподарств — майже в 3 рази, так і витрат — на 34,3%), однак за досліджуваний період на 12,7% зросла частка витрат домогосподарств на придбання товарів та послуг. Частка заощаджень у доходах населення за 2010–2018 рр. стрімко знизилась з 14,7% у 2010 році до 1,0% у 2018 р. внаслідок економічної кризи 2008–2009 рр. та за рахунок девальвації національної грошової одиниці і зростання цін на товари і послуги 2014–2015 рр. При цьому доходи домогосподарств навіть в умовах нестабільності зросли з 1 101 175 до 3 248 730 млн. грн. Вклади населення у банках в гривні та іноземній валюті станом на 31 грудня 2019 року становили 576 126 млн. грн., з яких 339 168 млн. грн. (58,9%) у національній валюті та 236 958 млн. грн. (41,1%) у іноземній валюті в гривневому еквіваленті. Обсяги депозитів домогосподарств за досліджуваний період зросли майже в 2 рази.

3. Обчислені у процесі кореляційно-регресійного аналізу коефіцієнти кореляції свідчать, що спостерігається між обсягами заощаджень та витрат домогосподарств та ВВП, обсягом реалізованої промислової продукції, доходами та видатками державного бюджету — дуже щільний прямий зв'язок; між обсягами заощаджень та витрат домогосподарств та імпортом та дефіцитом державного бюджету — помірний обернений зв'язок; між обсягами заощаджень та витрат домогосподарств та державним боргом — слабкий обернений зв'язок.

В цілому можна говорити про значну роль витрат і заощаджень домогосподарств для економіки країни, адже нарощення їх обсягів призводить до зростання валового внутрішнього продукту, реалізованої промислової продукції, доходів та видатків державного бюджету.

4. Оскільки в Україні є об'єктивні передумови для формування заощаджень населення та перетворення їх в інвестиції, основними завданнями для підвищення ролі заощаджень домогосподарств у зростанні національної економіки є: відновлення довіри населення до фінансових установ; посилення інституційного захисту заощаджень шляхом підтримки ліквідності банківських установ та забезпечення функціонування державної системи гарантування вкладів; забезпечення розвитку ринку заощаджень як соціально-економічного механізму мобілізації грошових накопичень населення та трансформації їх в інвестиції для національної економіки.

Література

1. Булавинець В. М. Особливості заощаджувальної поведінки домогосподарств в Україні // Ефективна економіка. 2018. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6788 (дата звернення: 02.03.2020).

2. Гупаловська М. Б. Ощадно-інвестиційна поведінка як складник фінансової поведінки домогосподарств // Економіка і суспільство. 2018. № 18. С. 714–719.

3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, теории, процента и денег. Москва: Прогресс, 1992. 520 с.

4. Ключник Л. В. Фінансові ресурси домашніх господарств україни як складова фінансового забезпечення розвитку національної економіки // Економічні науки: зб. наук. праць. Луцьк. 2017. Вип. 14 (55). С. 97–105.

5. Косточка О. О. Генезис та еволюція теорії заощаджень // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Випуск 11. Частина 3. С. 117–120.

6. Мальтус Т. Р. Опыт о законе народонаселения, М.: Ключ, 1993. 487 с.

7. Маршалл А. Основы экономической науки. М., 2008. 364 с.

8. Методика формування вибіркових сукупностей для проведення у 2019–2023 роках вибіркових обстежень населення (домогосподарств): умов життя домогосподарств, робочої сили та сільськогосподарської діяльності населення у сільській місцевості: Наказ Державної служби статистики України 01.03.2018 № 39. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 05.03.2020).

9. Несененко П. П., Артеменко О. А. Історія економічних учень: навч. посібник. Одеса: ОНЕУ: ФОП Гуляєва В. М., 2017. 448 с.

10. Носова Є. Заощадження домогосподарств як джерело інвестиційних ресурсів в Україні // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2015. № 2(167). С. 73–80.

11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 05.03.2020).

12. Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 05.03.2020).

13. Серватинська І. М. Витрати і заощадження домогосподарств як чинник економічного зростання // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2019.Том 2. № 29. С. 454–461.

14. Сміт. А. Багатство народів. Дослідження про природу і причини багатства народів / Переклад з англ. О. Васільєва, М. Межевікіна, А. Малівський. Київ: Наш формат, 2018. 722 с.

15. Циток Р. П. Заощадження домогосподарств як незалучений інвестиційний ресурс // Економіка та держава. 2018. № 12. С. 74–80.

16. Friedman M. A. Theory of the consumption. Princeton, 1957. 243 p.

References

1. Bulavynecj V. M. Osoblyvosti zaoshhadzhuvaljnoji povedinky domoghospodarstv v Ukrajini // Efektyvna ekonomika. 2018. No 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6788 (data zvernennja: 02.03.2020).

2. Ghupalovsjka M. B. Oshhadno-investycijna povedinka jak skladnyk finansovoji povedinky domoghospodarstv // Ekonomika i suspiljstvo. 2018. No 18. S. 714–719.

3. Kejns Dzh. M. Obshhaja teoryja zanjatosty, teoryy, procenta y denegh. Moskva: Proghress, 1992. 520 s.

4. Kljuchnyk L. V. Finansovi resursy domashnikh ghospodarstv ukrajiny jak skladova finansovogho zabezpechennja rozvytku nacionaljnoji ekonomiky // Ekonomichni nauky: zb. nauk. pracj. Lucjk. 2017. Vyp. 14 (55). S. 97–105.

5. Kostochka O. O. Ghenezys ta evoljucija teoriji zaoshhadzhenj // Naukovyj visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu. 2015. Vypusk 11. Chastyna 3. S. 117–120.

6. Maltus T. R. Opyt o zakone narodonaseleniya, M.: Klyuch, 1993. 487 s.

7. Marshall A. Osnovy ekonomicheskoy nauki. M., 2008. 364 s.

8. Metodyka formuvannja vybirkovykh sukupnostej dlja provedennja u 2019–2023 rokakh vybirkovykh obstezhenj naselennja (domoghospodarstv): umov zhyttja domoghospodarstv, robochoji syly ta siljsjkoghospodarsjkoji dijaljnosti naselennja u siljsjkij miscevosti: Nakaz Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrajiny 01.03.2018 No 39. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (data zvernennja: 05.03.2020).

9. Nesenenko P. P., Artemenko O. A. Istorija ekonomichnykh uchenj: navch. posibnyk. Odesa: ONEU: FOP Ghuljajeva V. M., 2017. 448 s.

10. Nosova Je. Zaoshhadzhennja domoghospodarstv jak dzherelo investycijnykh resursiv v Ukrajini // Visnyk Kyjivsjkogho nacionaljnogho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. 2015. No 2(167). S. 73–80.

11. Oficijnyj sajt Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrajiny. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (data zvernennja: 05.03.2020).

12. Oficijnyj sajt Nacionaljnogho banku Ukrajiny. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (data zvernennja: 05.03.2020).

13. Servatynsjka I. M. Vytraty i zaoshhadzhennja domoghospodarstv jak chynnyk ekonomichnogho zrostannja // Finansovo-kredytna dijaljnistj: problemy teoriji ta praktyky. 2019.Tom 2. No 29. S. 454–461.

14. Smit. A. Baghatstvo narodiv. Doslidzhennja pro pryrodu i prychyny baghatstva narodiv / Pereklad z anghl. O. Vasiljjeva, M. Mezhevikina, A. Malivsjkyj. Kyjiv: Nash format, 2018. 722 s.

15. Cytok R. P. Zaoshhadzhennja domoghospodarstv jak nezaluchenyj investycijnyj resurs // Ekonomika ta derzhava. 2018. No 12. S. 74–80.Friedman M. A. Theory of the consumption. Princeton, 1957. 243 p.

16. Friedman M. A. Theory of the consumption. Princeton, 1957. 243 p.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».
Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».
Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».
Серия: «Экономические науки»

№ 1 (45)

2 том

Головний редактор — *Камінська Т. Г.*

Київ 2021

Видано у авторській редакції

Адреса редакції: Україна, м. Київ, вул. Ломоносова, буд. 18
Контактний телефон: +38(044) 222 58 89
Контактний телефон: +38(067) 401 84 35
E-mail: editor@inter-nauka.com

Підписано у друк 31.01.2021. Формат 60×84/8
Папір офсетний. Гарнітура SchoolBookAC. Друк офсетний.
Умовно-друкованих аркушів 14,18. Тираж 100. Заказ № 217.
Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у видавництві
ТОВ «Центр учбової літератури»
вул. Лаврська, 20 м. Київ
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.