

ISSN 2522-4751 (PRINT)
ISSN 2707-6172 (ONLINE)

ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ
«МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА»

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

Випуск 3 (59) 2020



Видавничий дім
«Гельветика»
2020

Редакційна рада:

Білоусова С.В. – доктор економічних наук, професор;
Левківський К.М. – кандидат історичних наук, доцент;
Шапошніков К.С. – доктор економічних наук, професор;
Білоусов О.М. – доктор економічних наук, професор.

Головний редактор:

Прохорчук Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, професор.

Редакційна колегія:

Бойко Євгенія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент;
Борецька Наталія Петрівна – доктор економічних наук, професор;
Лепьохіна Олена Ваславіївна – доктор економічних наук, доцент;
Полякова Євгенія Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент;
Потишняк Олена Миколаївна – доктор економічних наук, професор;
Руснак Алла Валентинівна – доктор економічних наук, доцент;
Ткаченко Сергій Анатолійович – доктор економічних наук, професор;
Фокіна-Мезенцева Катерина Володимирівна – доктор економічних наук, доцент;
Шарко Маргарита Василівна – доктор економічних наук, професор;
Шашкова Ніна Ігорівна – доктор економічних наук, доцент;
Стратан Александр Николаевич – доктор экономических наук, профессор (Республика Молдова).

У журналі опубліковано результати наукових досліджень з питань економіки та управління підприємствами (за видами економічної діяльності), а також економіки природокористування та охорони навколишнього середовища. Рекомендовано для науковців, викладачів, аспірантів, студентів, фахівців у галузі економіки, управління, права державних і місцевих органів самоврядування. Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора або редакції. При передрукуванні посилатися на «Бізнес-навігатор». Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Реферативні бази даних: Index Copernicus, Google Scholar

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України
в галузі економічних наук (Категорія «Б») на підставі
Наказу МОН України від 2 липня 2020 року № 886 (Додаток № 4)**

Галузь науки: економічні.

**Спеціальності: 051 – Економіка, 071 – Облік і оподаткування,
072 – Фінанси, банківська справа та страхування, 073 – Менеджмент,
075 – Маркетинг, 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність.**

**Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет
відповідно до рішення Вченої ради Міжнародного університету бізнесу і права
(від 28 серпня 2020 протокол № 1)**

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»
zareєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 15586-4058ПР від 03.09.2009 року)

© Редакційна колегія, 2020

© Автори статей, 2020

© ЗВО «Міжнародний університет бізнесу і права», 2020

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**Журавльова Ю.О.**

ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ОСВІТОЮ У США: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ.....7

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**Грабар М.В.**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОГО ТУРИЗМУ
В УМОВАХ НАСЛІДКІВ COVID-19.....13**Заяць О.І.**

ПІДХОДИ ДО ВИМІРУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ.....18

Сохецька А.В.ОЦІНКА НАСЛІДКІВ ВПЛИВУ ГЛОБАЛЬНОГО КАРАНТИНУ
НА ДИНАМІКУ ЛОГІСТИЧНИХ ОПЕРАЦІЙ.....24**Юр'єва П.Б.**

ГЕНЕЗИС ФОРМ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ.....29

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**Згала-Лозинська Л.О., Лич В.М.**ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ВАЖІЛЬ
ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БУДІВНИЦТВІ.....34**Лойко В.В., Мбан Принси Жульєранд Стефан**АНАЛІЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
РЕСПУБЛИКИ КОНГО (БРАЗЗАВИЛЬ).....42**Саковська О.М.**СІЛЬСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....47**Термоса І.О.**АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА
В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....53**Двігун А.О.**ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ
ЯК РЕЗУЛЬТАТ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЙОГО ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ.....61

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бігунов-Новіков Л.Ю.ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОЯСНЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ
СІТОВИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР.....69**Бояринова К.О.**

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СТАРТАПІВ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОСИСТЕМІ.....75

Геврек Ю.С.ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ КОМПЛЕКСНОГО
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....81**Довбня С.Б., Разгоняєва Т.М.**МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....89**Коптєва Г.М.**СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ПРОЦЕС ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕС-
ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ.....95**Краснодєд Т.Л., Бакіна Т.В.**СУЧАСНЕ ПІДПРИЄМСТВО НА АГРАРНОМУ РИНКУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ:
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ДІАГНОСТИКА РОЗВИТКУ.....101

Навольська Н.В.

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	105
---	-----

Пащенко О.П., Царук І.М.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	109
---	-----

Пляскіна А.І.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ «СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ» ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЩО НА НЕЇ ВПЛИВАЮТЬ.....	114
---	-----

Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І.

КОНСАЛТИНГ – ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	119
---	-----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Галушак В.В.

ОСНОВИ УСПІШНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕІНЖІНІРИНГУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	125
--	-----

Краснікова О.М., Міхалець А.І.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ЙОГО РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	131
---	-----

Міщенко А.С.

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....	135
--	-----

Рудевська В.І.

ТЕОРЕТИКО-ЗМІСТОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА БІЗНЕС-МОДЕЛІ БАНКУ: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА ТА ПРИНЦИПИ.....	140
---	-----

Семенюк В.О., Крупей О.М.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНИХ МОДЕЛЕЙ У ПРОЦЕСІ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ КОРПОРАЦІЙ.....	148
---	-----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Мельничук І.І.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	154
--	-----

Тарасова О.В., Курдасова Н.О.

ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ.....	158
--	-----

СТАТИСТИКА

Satyr L., Zadorozhna R., Novikova V.

STATISTICAL ANALYSIS OF UKRAINIAN FINANCIAL SECTOR DEVELOPMENT IN THE GLOBAL CONTEXT.....	162
--	-----

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Zhuravlova Yuliya

EXPERIENCE OF EDUCATION MANAGEMENT IN THE USA:
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS.....7

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Hrabar Maryna

PROSPECTS OF AUTOMOBILE TOURISM DEVELOPMENT
IN CONDITIONS OF IMPACT OF COVID-19.....13

Zayats Olena

APPROACHES TO MEASURING COMPETITIVENESS OF A COUNTRY.....18

Sokhetska Anna

ASSESSMENT OF THE GLOBAL QUARANTINE IMPACT
ON THE DYNAMICS OF LOGISTICS OPERATIONS.....24

Iurieva Polina

GENESIS OF FORMS OF INTERNATIONAL ECONOMIC AND ITS CLASSIFICATION.....29

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Zgalat-Lozynska Liubov, Lych Volodymyr

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A TOOL FOR STATE REGULATION
OF INNOVATION ACTIVITY IN CONSTRUCTION.....34

Loiko Valeriia, Princy Gultrand Stephane Mban

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE NATIONAL ECONOMY
OF THE REPUBLIC OF THE CONGO (BRAZZAVILLE).....42

Sakovska Olena

RURAL GREEN TOURISM AS A PROMISING AREA
OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE.....47

Termosa Iryna

ASPECTS OF THE FORMATION OF THE ENTREPRENEURIAL ENVIRONMENT
IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY OF UKRAINE.....53

Dvihun Alla

INVESTMENT PATH OF DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC AGRICULTURAL SECTOR
AS A RESULT OF TRANSFORMATION OF ITS INSTITUTIONAL MECHANISM.....61

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Bigunov-Novikov Leonid

THEORETICAL APPROACHES EXPLAIN THE FUNCTIONING
OF NETWORK BUSINESS STRUCTURES.....69

Boiarynova Kateryna

MANAGEMENT OF STARTUPS DEVELOPMENT IN THE DOMESTIC ECOSYSTEM.....75

Gevrek Yuliia

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF THE MECHANISM
OF COMPREHENSIVE RISK MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE.....81

Dovbnia Svetlana, Razghoniayeva Tatiana

METHODOLOGICAL BASES OF AN ESTIMATION OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE
TAKING INTO ACCOUNT INFLUENCE OF FACTORS OF EXTERNAL ENVIRONMENT.....89

Koptieva Hanna

STRATEGIC PLANNING AS A PROCESS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY
OF BUSINESS PROCESSES OF A TRADE ENTERPRISE.....95

Krasnoded Tetiana, Bakina Tetiana

MODERN ENTERPRISE IN THE AGRICULTURAL MARKET
OF ZAPOROZHE REGION: ECONOMIC ANALYSIS OF ACTIVITY
AND DIAGNOSTICS OF DEVELOPMENT.....101

Navolska Natalija BENCHMARKING AS AN EFFECTIVE TOOL TO ENSURE THE EFFICIENCY OF ENTERPRISES.....	105
Pashchenko Olha, Tsaruk Irina THE THEORETICAL FUNDAMENTALS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ASSORTMENT POLICY OF THE ENTERPRISE.....	109
Plyaskina Alona THE ECONOMIC ESSENCE OF THE «DEVELOPMENT STRATEGY» OF THE ENTERPRISE AND THE FACTORS THAT AFFECT IT.....	114
Satyr Larysa, Kepko Valentyna, Stadnik Leonid CONSULTING – AN EFFECTIVE TOOL FOR ORGANIZING INNOVATIVE POLICY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY.....	119

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Halushchak Valentyna BASES FOR SUCCESSFUL REENGINEERING OF AN INSURANCE COMPANY.....	125
Krasnikova Oksana, Mikhalets Anastasiya AN ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATE AND HIS ROLE ARE IN A MANAGEMENT AN ENTERPRISE.....	131
Mishchenko Alina INTEGRATION PROCESSES ON THE STOCK MARKET OF UKRAINE.....	135
Rudevska Viktoriia THEORETICAL AND CONTENT CHARACTERISTICS OF THE BANK'S BUSINESS MODEL: ESSENCE, STRUCTURE AND PRINCIPLES.....	140
Semenyuk Vitaliy, Krupei Oleksiy TRANSFORMATION OF VALUE-ORIENTED MODELS IN THE PROCESS OF CORPORATE CAPITAL VALUE DETERMINATION.....	148

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Melnychuk Iryna ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL SUPPORT REPORTINGS OF INSURANCE COMPANIES' FORMATION.....	154
Tarasova Olena, Kurdasova Nadiia ISSUES OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING PAYMENTS OF THE ENTERPRISE WITH SUPPLIERS AND CONTRACTORS.....	158

STATISTICS

Satyr Larysa, Zadorozhna Ruslana, Novikova Victoria STATISTICAL ANALYSIS OF UKRAINIAN FINANCIAL SECTOR DEVELOPMENT IN THE GLOBAL CONTEXT.....	162
--	-----

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 33.330

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-1>**Журавльова Ю.О.,**кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики,
*Одеський національний економічний університет***Zhuravlova Yuliya,**Candidate of Sciences in Public Administration,
Associate Professor of the Department of General Economic
Theory and Economic Policy,
Odessa National Economic University

ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ОСВІТОЮ У США: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Журавльова Ю.О. Досвід управління освітою у США: теоретико-методологічні аспекти. У статті розглянуто теоретико-методологічні аспекти управління освітою у Сполучених Штатах Америки. Підкреслено, що суспільні інститути формуються, з одного боку, під впливом суспільної свідомості, а з іншого боку, під впливом об'єктивних за своїм характером економічних відносин. Наведено дискусію щодо моделі подальшого розвитку освіти, а саме децентралізованої або активного державного регулювання. Прихильники активного державного регулювання пропонують принцип компенсативної освіти, відповідно до якого держава повинна компенсувати різницю умов освіти для дітей з різних соціальних груп. Підкреслено, що віддача від витрат на освіту підвищується під впливом сприятливих соціальних факторів. У цьому разі маржиналістські поняття субституту (замінника), комплементарного (доповнюючого) блага й такі граничні величини, як віддача від освіти, використовуються як наукові інструменти в принципово новому методологічному контексті, пов'язаному з аналізом об'єктивних соціальних умов життя людей, а не тільки з їх раціональним вибором як економічних суб'єктів.

Ключові слова: освіта, суспільне благо, економічний розвиток, фінансування, освітні послуги.

Журавлева Ю.О. Опыт управления образованием в США: теоретико-методологические аспекты. В статье рассмотрены теоретико-методологические аспекты управления образованием в Соединенных Штатах Америки. Подчеркнуто, что общественные институты формируются, с одной стороны, под влиянием общественного сознания, а с другой стороны, под влиянием объективных по своему характеру экономических отношений. Приведена дискуссия касательно модели дальнейшего развития образования, а именно децентрализованной или активного государственного регулирования. Сторонники активного государственного регулирования предлагают принцип компенсативного образования, согласно которому государство должно компенсировать разницу условий образования для детей из разных социальных групп. Подчеркнуто, что отдача от расходов на образование повышается под влиянием благоприятных социальных факторов. В этом случае маржиналистские понятия субститута (заменителя), комплементарного (дополняющего) блага и такие предельные величины, как отдача от образования, используются в качестве научных инструментов в принципиально новом методологическом контексте, связанном с анализом объективных социальных условий жизни людей, а не только с их рациональным выбором как экономических субъектов.

Ключевые слова: образование, общественное благо, экономическое развитие, финансирование, образовательные услуги.

Zhuravlova Yuliya. Experience of education management in the USA: theoretical and methodological aspects. The article considers the theoretical and methodological aspects of education management in the United States. It is emphasized that social institutions are formed, on the one hand, under the influence of public consciousness, and on the other hand, under the influence of objective economic relations. This is entirely true of the public good, such as education. There is a discussion on the model of further development of education, namely decentralized or active state regulation. Proponents of active state regulation propose the principle of compensatory education, according to which the state should compensate for differences in educational conditions for children from

different social groups. Discussion issues such as the gap between the levels of funding for education in different local communities, the structure of costs in different local communities are considered. It is noted that the return on education costs increases under the influence of favorable social factors. In this case, the marginality notions of substitute (substitute), complementary (complementary) good and such thresholds as the return on education, are used as scientific tools in a fundamentally new methodological context related to the analysis of objective social conditions of human life, rather than only with their rational choice as economic entities. This approach is fruitful not only because it allows us to consider education as an integral part of the socio-economic system as a whole, but also because it agrees well with the methodology of analysis of alternative models of spontaneous and controlled development of the economic system and education. Such use of the tools of marginality analysis to substantiate the state policy of compensatory education objectively corresponds not so much to the decentralized model of education typical of the United States, but, on the contrary, to the subject-object model of managed economic development and education. It is emphasized that in the conditions of managed development not only the supply but also the demand for educational services grows. At the same time, the role of such a public good as public administration is increasing, on which, in the end, the possibilities of producing all other public goods, including education, depend.

Key words: education, public good, economic development, financing, educational services.

Постановка проблеми. Останнім часом у США розгорнулася широка суспільна дискусія, учасники якої розглядають недоліки децентралізованої моделі розвитку освіти, яка історично склалася у США, як одну з найважливіших причин втрати Сполученими Штатами промислового лідерства та міжнародної конкурентоспроможності. Втручання держави у сферу освіти стає об'єктом гострої критики з боку неоліберальних економістів, які виходять із того, що освіта не є чисто суспільним благом. Водночас прихильники активного державного регулювання пропонують принцип компенсативної освіти, відповідно до якого держава повинна компенсувати різницю умов освіти для дітей з різних соціальних груп. При цьому використання інструментів маржиналістського аналізу для обґрунтування державної політики компенсативного навчання об'єктивно відповідає не стільки характерній для США децентралізованій моделі освіти, скільки, навпаки, суб'єкт-об'єктній моделі керованого розвитку економіки та сфери освіти як її невід'ємної складової частини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати наукових досліджень висвітлені у роботах таких зарубіжних науковців, як Дж. Стігліц, Д. Кард, А. Крюгер, Т. Даунс, Д. Фігліо, У. Дансомб, Дж.М. Уінгер, У. Естерлі. Питання публічного управління освітою у США розглядає В. Лунячек, особливості американської системи освіти досліджує М. Братко, управління державним сектором вищої освіти у США вивчає С. Калашнікова, теоретико-методологічні аспекти системи вищої освіти США перебувають у полі зору Н. Гаврилюк.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є теоретико-методологічні аспекти управління освітою у Сполучених Штатах Америки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суспільні інститути формуються, з одного боку, під впливом суспільної свідомості, а з іншого боку, під впливом об'єктивних за своїм характером економічних відносин. Це цілком стосується такого суспільного блага, як освіта. Характерним вираженням цієї подвійності є триваюча у Сполучених Штатах дискусія про стихійний за своїм характером розрив між рівнями фінансування освіти в різних територіальних громадах [1, с. 357–368]. Одним з найважливіших проявів цієї стихійної нерівномірності у розвитку освіти є відмінність рівнів витрат на одного учня в різних територіальних громадах [2, с. 29].

Річ не тільки в тому, що різні територіальні громади мають різні можливості фінансування освіти, але й у тому, що громади, які володіють однаковими ресурсами, можуть виділяти на ці цілі різні суми. Наприклад, територіальна громада, багато жителів якої є людьми похилого віку, може виявитися менше зацікавленою в розвитку освіти, ніж громада, де багато дітей шкільного віку [2, с. 31–35].

У зв'язку з цим Верховні суди багатьох штатів визнали наявну систему фінансування державних шкіл неконституційною на підставі того, що вона суперечить рівному праву на освіту в державних школах як одному з фундаментальних принципів американської демократії. Такі рішення судів привернули увагу суспільства до проблеми співвідношення стихійності та керованості у розвитку освіти [3, с. 117–121]. Розгорнулася широка суспільна дискусія про те, чи треба вимагати мінімального рівня фінансування освіти в розрахунку на одного учня в усіх територіальних громадах. Ця проблема набула у США такого гострого соціально-економічного характеру, що деякі штати пішли ще далі та ввели навіть максимальні рівні витрат на освіту дітей з багатих сімей, виходячи з того, що рівність досягається не тільки підвищенням мінімального рівня, але й зниженням максимального [3, с. 118–125].

Крім того, виникають питання щодо структури витрат, оскільки одні громади можуть віддавати перевагу витрачання фондів на розвиток фізичної культури та спорту, інші – на викладання базових знань, треті – на спеціалізовані освітні програми. Результатом такої моделі розвитку стають відмінності умов освіти для індивідів, які проживають у різних територіальних громадах [4, с. 39–43].

Як альтернативні варіанти у літературі розглядаються можливості забезпечити рівність у цій сфері на шляхах переходу до системи освіти, яка є централізовано керованою, принаймні на рівні окремих штатів [5, с. 17–25]. Однак такі пропозиції централізації зустрічають в американському суспільстві різку критику, мотивовану, наприклад, тим, що централізація приведе до послаблення контролю над освітою з боку територіальних громад [5, с. 15–19], тому нині у США загалом панівною залишається переважно стихійна модель фінансування та розвитку освіти.

У США в центрі цієї дискусії перебуває невід'ємне право батьків самим вирішувати питання освіти своїх

дітей, адже за місцевого контролю з боку територіальних громад батьки відчувають себе здатними більшою мірою впливати на кінцеві результати освіти та її фінансування, тому місцева автономія шкіл стала для багатьох американських сімей справою принципу. Вони схильні віддавати перевагу місцевому самоврядуванню, незважаючи на те, що модель централізованого керованого розвитку сфери освіти об'єктивно є не тільки більш справедливою, але й більш ефективною [5, с. 21–23].

Нині у США широко дискутується проблема співвідношення між правами батьків у питаннях освіти своїх дітей та правами самих дітей щодо рівних можливостей освіти незалежно від суб'єктивного бажання та об'єктивного матеріального положення їх батьків. Водночас адміністрації штатів намагаються знайти оптимальний баланс у сфері освіти, який, з одного боку, забезпечив би посилення рівності, а з іншого боку, зберіг би деякий рівень місцевої автономії [6, с. 87–95].

Однак в реальності не всі штати виявляються на рівні цих досить складних та суперечливих вимог. Це проявляється, наприклад, у хронічних бюджетних дефіцитах на рівні штатів, породжених фінансуванням освіти, та у нездатності адміністрації штатів їх ліквідувати. У цих випадках обов'язки управління змушене брати на себе держава загалом. При цьому федеральний рівень може встановлювати максимальну межу фінансових витрат, допустиму для відділів освіти адміністрації штатів, які прагнуть вирівняти умови освіти у різних територіальних громадах [7, с. 271]. Таким чином, саме життя змушує США впроваджувати деякі елементи централізованого керованого розвитку та фінансування освіти навіть в умовах панування загалом децентралізованої моделі переважно стихійного розвитку, характерної для сфери освіти та інших секторів американської економіки.

Початкова та середня шкільна освіта у США традиційно були прерогативою територіальних громад. Громади фінансували її (переважно за рахунок податків на власність), наймали вчителів та визначали навчальні програми. Однак у післявоєнний період штати послідовно підвищували свою роль у фінансуванні освіти. У кінці 70-х років надходження з бюджету штатів вперше перевищили за величиною надходження з місцевих бюджетів [8, с. 369].

Федеральна підтримка освіти теж розширювалася. Прикладом можуть бути спеціальні програми допомоги школам з великим числом дітей. Однак роль федерального уряду сильно різнилась по окремих штатах. Наприклад, у штаті Міссісіпі федеральний уряд забезпечує приблизно 1/6 всіх фондових витрат на початкову й середню освіту. Водночас у штаті Вайомінг ця частка складала менше 5% фондових витрат [9, с. 117].

Щодо штатів, то вони фінансують у середньому більше половини нефедеральних фондів. При цьому їх частка коливається від 100% на Гаваях до 1/3 у штаті Небраска. Одночасно посилюється роль штатів у забезпеченні певних мінімальних стандартів. Прикладами можуть бути кількість днів, які учні повинні проводити в школі протягом року; максимальний вік для випускників шкіл; мінімальні освітні вимоги до вчителів державних шкіл. При цьому штати можуть вимагати від учителів не тільки диплом, але й певний набір прослуханих курсів з педагогіки [9].

Крім того, штати відіграють певну роль у визначенні навчальних програм. Вони можуть затверджувати певні списки підручників, з яких територіальні громади мають зробити вибір. Деякі штати прийняли законодавство, за яким адміністрація штату бере на себе роль територіального відділу освіти у разі «академічної нездатності», тобто коли місцеві органи освіти не відповідають певним мінімальним стандартам [6, с. 89–95].

Водночас слід зауважити, що витрати на освіту з боку територіальних громад та штатів імпліцитно субсидуються на федеральному рівні, оскільки податки на рівні штатів та територій (за винятком податків на продаж) вираховуються із суми федерального податку на прибуток. Наприклад, якщо територіальна громада обкладає індивіда податком на суму 1 000 доларів для підтримки місцевих шкіл, то його дійсні податкові витрати складуть менше 1 000 доларів. За граничного податку у 33% індивід сплачує 33% з кожного додаткового долара свого доходу до федерального бюджету. Однак з 1 000 доларів, відданих територіальній громаді, федеральний податок не стягується. Це дає змогу індивіду заощадити на податках 330 доларів, і його податкові витрати складуть лише 670 доларів [9, с. 187–188].

Водночас якщо індивід витрачає 1 000 доларів на оплату освіти своєї дитини у приватній школі, то він не тільки нехтує вже сплаченою державною освітою, але й уже не може розраховувати на заощадження частини грошей на податках. У зв'язку з цим фінансова допомога держави приватним школам теж виявляється у центрі триваючих громадських дебатів.

У ході цієї громадської дискусії широко обговорюються пропозиції, пов'язані, наприклад, з податковим кредитом на освіту. Йдеться про те, щоби батьки, які оплачують навчання дітей у приватних школах, могли отримувати кредит проти податку на прибуток на певний відсоток своїх витрат. Один з альтернативних варіантів полягає в тому, щоби держава просто направляла чек на певну суму тим, чії діти навчаються у приватних школах. При цьому особливість такого варіанта пов'язується з тим, що в такому разі витрати на приватну освіту стали б експліцитно статтею федерального бюджету [8].

Однак ці питання є тільки частиною гострих суспільних дискусій з проблем освіти, які зачіпають набагато ширше коло питань. Наприклад, яким має бути оптимальне співвідношення державної та приватної освіти? Яким має бути співвідношення рівності та ефективності? Як слід розподіляти фонди між освітою менш здібних та більш обдарованих дітей?

У ході дискусії втрата Сполученими Штатами промислового лідерства та міжнародної конкурентоспроможності пояснюється недоліками стихійної моделі розвитку освіти. Про дійсне відставання у цій сфері дають змогу судити, наприклад, дані Національного центру статистики освіти, які показують, що знання з математики американських восьмикласників перебувають на більш низькому рівні, ніж у їхніх ровесників у більшості інших розвинених країн [10].

З іншого боку, втручання держави у сферу освіти стає об'єктом гострої критики з боку неоліберальних економістів, які виходять із того, що освіта не є чисто суспільним благом. При цьому підкреслюється, що витрати на освіту дають не тільки суспільну віддачу у вигляді позитивних екстерналій (зовнішніх ефектів),

але й приватну віддачу, тому більшість людей навіть за відсутності державної підтримки підуть у своїй освіті значно далі вміння читати, писати та елементарних навичок. На цій підставі ставиться під сумнів істотне значення для суспільства позитивних екстерналій, що викликаються продовженням освіти до рівня, вибраного самим індивідом [11, с. 629–631].

Більш того, ставиться під сумнів сам принцип рівності освіти. При цьому неоліберальна критика прагне сконцентрувати основну увагу на суперечності між рівністю та ефективністю, спекулюючи на реальних проблемах, з якими стикається публічне управління освітою [12, с. 1150–1151].

Наприклад, перед кожним відділом освіти в адміністрації штату стоїть проблема оптимального розподілу освітнього бюджету. Можна виділити більше фондів, наприклад, для спеціалізованих шкіл, для освіти дітей з відставанням розвитку, або ж, навпаки, спрямовувати більше ресурсів на освіту обдарованих дітей. Під час розгляду економічних проблем цієї сфери враховується віддача від освіти, пов'язана з тим, що збільшення вкладень в освіту індивіда веде до підвищення його продуктивності.

Якщо виходити із завдання максимізувати обсяг ВВП, то слід зазначити, що, відповідно до неокласичних принципів рівності зваженої граничної продуктивності, освітні фонди треба розподіляти так, щоби підвищення продуктивності від додатково вкладеного долара на користь одного індивіда було б таким же, як і підвищення продуктивності від вкладення додаткового долара на користь будь-якого іншого індивіда.

Однак за рівних витрат на одного учня гранична віддача від освіти найталановитіших та обдарованих індивідів є більш високою. За неокласичного принципу убавання граничної продуктивності для вирівнювання зваженої граничної продуктивності всіх учнів необхідні більш високі за величиною витрати на освіту здібних дітей та менші за величиною витрати на освіту середніх та відстаючих дітей. Отже, з точки зору ефективності, оптимальним є розподіл освітнього бюджету на користь більш здатних індивідів, незважаючи на те, що це може виглядати несправедливим та вступати в очевидне протиріччя з принципом рівності витрат на освіту.

На цій підставі сам принцип рівності освіти, який і на рівні штатів, і на федеральному рівні вважається найважливішим завданням держави у цій сфері, ставиться під сумнів неокласикою. Неокласична критика відзначає, що якщо спрямовувати все нові й нові фонди на освіту менш здібних індивідів, то ВВП знизиться, оскільки гранична віддача від їх освіти менше, ніж від освіти більш здатних індивідів [13, с. 48–49].

Щодо вищої освіти, то наявна система її державної підтримки критикується неолібералами як з боку ефективності, так і з боку рівності. Прихильники державної підтримки виходять із того, що вона сприяє, зрештою, більш рівномірному розподілу доходу. З іншого боку, критики такої політики стверджують прямо протилежне: головними бенефіціарами державної підтримки вищої школи є ті, хто перебуває або буде перебувати в подальшому у вигідному матеріальному становищі. При цьому критики виходять із того, що середній дохід тих, хто навчається у коледжі, буде перевищувати дохід осіб, позбавлених такої можливості, тому допомога їм з боку держави, пов'язана із субсидуванням вищої

освіти, виступає з цієї точки зору як непрямая фінансова підтримка більш забезпечених індивідів [13, с. 50–55].

Ще один неоліберальний аргумент проти державного субсидування пов'язаний з так званим надмірним споживанням вищої освіти. Теоретичне обґрунтування цього аргументу спирається на неокласичну методологію аналізу раціонального вибору економічного суб'єкта. Передбачається, що раціональні суб'єкти зіставляють очікуваний приріст свого добробуту та майбутні доходи з додатковими витратами, які лягають на їхні плечі, на основі чого вирішують питання про продовження освіти. При цьому додаткові витрати включають альтернативні витрати, що розуміються як витрати можливостей, від яких відмовляються, і включають у цьому разі можливі трудові доходи, не одержані під час навчання [12, с. 1149–1157].

З точки зору неокласичної критики державна підтримка вищої школи заважає такому раціональному порівнянню граничних величин, деформуючи його результати та породжуючи «надмірне споживання» освітніх послуг. Державні субсидії зменшують приватні витрати, що дає змогу індивідам продовжувати освіту навіть тоді, коли очікувані доходи є меншими загальної суми приватних та суспільних витрат. Тим самим порушується неокласичний принцип рівності граничного доходу та граничних витрат. У результаті цього витрати на освіту і, як наслідок, кількість освітніх послуг перевищують оптимальний рівень. Навпаки, якщо б індивіди та їх сім'ї самі повністю фінансували освіту та оплачували її повну вартість, вони збалансували б вигоди та витрати таким чином, щоби приймати ефективні рішення, і тільки в цьому разі обсяг освітніх послуг зміг би досягти оптимального рівня [13, с. 47–53].

Водночас прихильники більш активного державного регулювання пропонують принцип компенсативної освіти, відповідно до якого держава повинна компенсувати різницю умов освіти для дітей з різних соціальних груп. Вони вважають, що прогрес у напрямі компенсативної освіти сприятиме збільшенню ВВП, на основі чого можна вирішити конфлікт між справедливістю та ефективністю. При цьому вони виходять із того, що гранична віддача від продовження освіти більш здатних індивідів знижується під впливом соціального середовища у тих з них, хто перебуває у відносно гіршому матеріальному становищі [14, с. 1189–1197].

Компенсативний підхід до освіти дає змогу отримати більш високу ефективність, що виражається, з одного боку, у зростанні ВВП, а з іншого боку, у забезпеченні більш високого рівня соціальної справедливості. Водночас, незважаючи, що нині одна з федеральних програм дійсно спрямована на стимулювання територіальних громад слідувати політиці компенсативної освіти, цей принцип навряд чи може бути послідовно реалізований в умовах панування децентралізованої моделі переважно стихійного розвитку освіти у США. Проте сам науковий підхід до теоретичного обґрунтування політики компенсативної освіти у методологічному відношенні є досить цікавим та плідним. Особливої актуальності надають йому расові та соціальні хвилювання у США.

На відміну від суто маржиналістського підходу з боку неоліберальних економістів, ця методологія

прагне поєднати використання граничних величин і перш за все граничної віддачі з повноцінним урахуванням соціальних факторів та їхнього впливу на віддачу від освіти. Така методологія виходить з того, що розрив в рівнях віддачі від освіти між різними індивідами може бути пов'язаний не тільки зі вродженими здібностями, але й з вихованням, яке багато в чому визначається соціальним середовищем та домашньою обстановкою.

У зв'язку з цим у сучасній літературі триває широка наукова дискусія щодо індивідуальних здібностей та соціального середовища як факторів, що визначають життя індивіда. В ході цієї дискусії відзначається, що у разі близького рівня вроджених особистих здібностей, які реалізуються за різних соціальних умов життя, рівень віддачі від освіти багато в чому визначається домашнім середовищем [15].

При цьому домашнє виховання може виступати як заміник (субститут) щодо шкільної освіти. Це характерно насамперед для неблагополучних сімей та загалом для несприятливого домашнього середовища, яке не сприяє шкільній освіті, заважає їй та фактично підміняє її специфічним домашнім вихованням. У цьому разі віддача від освіти зменшується та стає тим менше, ніж більш високим є внесок специфічного домашнього виховання, характерного для цього соціального середовища [15].

З іншого боку, домашнє виховання може відгравати роль так званого комплементарного блага, що гармонічно доповнює шкільну освіту, якщо домашнє середовище заохочує навчання в школі, коледжі та універ-

ситеті та мотивує учня не шкодувати часу й вкладати свої сили в освіту у розрахунок на подальше використання отриманих знань, прийняте у цьому соціальному середовищі. Таким чином, віддача від витрат на освіту підвищується під впливом сприятливих соціальних факторів. У цьому разі маржиналістські поняття субституту (замінника), комплементарного (доповнюючого) блага й такі граничні величини, як віддача від освіти, використовуються як наукові інструменти у принципово новому методологічному контексті, пов'язаному з аналізом об'єктивних соціальних умов життя людей, а не тільки з їх раціональним вибором як економічних суб'єктів [15].

Такий підхід є плідним не тільки тому, що він дає змогу розглядати освіту як складову частину всієї соціально-економічної системи загалом, але й тому, що він добре узгоджується з методологією аналізу альтернативних моделей стихійного та керованого розвитку економічної системи та освітньої сфери. Таке використання інструментів маржиналістського аналізу для обґрунтування державної політики компенсативного навчання об'єктивно відповідає не стільки характерній для США децентралізованій моделі освіти, скільки, навпаки, суб'єкт-об'єктній моделі керованого розвитку економіки та сфери освіти.

Висновки. Таким чином, в умовах керованого розвитку зростає не тільки пропозиція, але й попит на послуги освіти. Водночас підвищується роль такого суспільного блага, як державне управління, від якого, зрештою, залежать можливості виробництва всіх інших суспільних благ, зокрема освіти.

Список використаних джерел:

1. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора / пер. с англ. ; науч. ред. Г. Куманин. Москва : изд-во МГУ ; ИНФРА-М, 1997. 720 с.
2. Card D., Krueger A. Does School Quality Matter? Returns to Education and the Characteristics of Public Schools in the United States. *Journal of Political Economy*. 1992. Vol. 100. № 1. P. 1–40.
3. Card D., Krueger A. Labor Market Effects of School Quality: Theory and Evidence. Washington : Brookings Institution Press, 1996. P. 97–140.
4. Card D., Krueger A. School Resources and Student Outcomes: An Overview of the Literature and New Evidence from North and South Carolina. *Journal of Economic Perspectives*. 2016. Vol. 10. № 4. P. 31–50.
5. Downes Th., Figlio D. Tax Revolts and Student Performance: Do Reforms Level-Up or Dumb Down? *EconPapers*. 1997. URL: <https://econpapers.repec.org/paper/tuftsufec/9805.htm>
6. Duncombe W., Yinger J.M. Why Is It So Hard to Help Central City Schools? *Journal of Policy Analysis and Management*. 1998. Vol. 16. № 1. P. 85–113.
7. Duncombe W., Yinger J.M. Performance Standards and Educational Cost Indexes: You Can't Have One Without the Other. In *Equity and Adequacy in Education Finance: Issues and Perspectives*. Washington, DC : National Academy Press, 1999. P. 260–297.
8. Duncombe W., Yinger J.M. Financing Higher Student Performance Standards: The Case of New York State. *Economics of Education Review*. 2000. Vol. 19. № 4. P. 363–386.
9. Easterly W. The Elusive Quest for Growth. Cambridge : MIT Press, 2001. 355 p.
10. Figlio D., Lucas M. What's in a Grade? School Report Cards and House Prices. *The American Economic Review*. 2004. Vol. 94. № 3. P. 591–604.
11. Grogger J. School Expenditures and Post-Schooling Earnings: Evidence from High School and Beyond. *Review of Economics and Statistics*. 1996. Vol. 78. № 4. P. 628–637.
12. Hanushek E.A. The Economics of Schooling: Production and Efficiency in Public Schools. *Journal of Economic Literature*. 1986. Vol. 24. № 3. P. 1141–1177.
13. Hanushek E.A. School Resources and Student Performance. *Does Money Matter?* Washington : Brookings Institution Press, 1996. P. 43–76.
14. Hanushek E.A., Kimko D. Schooling, Labor-force Quality, and the Growth of Nations. *American Economic Review*. 2000. Vol. 90. № 5. P. 1184–1208.
15. Hanushek E.A., Rivkin S., Taylor L. Aggregation and the Estimated Effects of School Resources. *Review of Economics and Statistics*. 1996. Vol. 78. № 4. P. 611–627.

References:

1. Stiglits Dzh. Yu. (1997) *Ekonomika gosudarstvennogo sector* [Economy of the public sector] / per. s angl.; nauch. red. G. Kumanin. M.: izd-vo MGU ; INFRA-M, 720 p.
2. Card D., Krueger A. (1992) Does School Quality Matter? Returns to Education and the Characteristics of Public Schools in the United States. *Journal of Political Economy*. Vol. 100. № 1. P. 1–40.
3. Card D., Krueger A. (1996) Labor Market Effects of School Quality: Theory and Evidence. Washington: Brookings Institution Press. P. 97–140.
4. Card D., Krueger A. (2016) School Resources and Student Outcomes: An Overview of the Literature and New Evidence from North and South Carolina. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 10. № 4. P. 31–50.
5. Downes Th., Figlio D. (1997) Tax Revolts and Student Performance: Do Reforms Level-Up or Dumb Down? *Econ Papers*. URL: <https://econpapers.repec.org/paper/tuftsuftec/9805.htm>
6. Duncombe W., Yinger J.M. (1998) Why Is It So Hard to Help Central City Schools? *Journal of Policy Analysis and Management*. Vol. 16. № 1. P. 85–113.
7. Duncombe W., Yinger J.M. (1999) Performance Standards and Educational Cost Indexes: You Can't Have One Without the Other. In *Equity and Adequacy in Education Finance: Issues and Perspectives*. Washington, DC: National Academy Press. P. 260–297.
8. Duncombe W., Yinger J.M. (2000) Financing Higher Student Performance Standards: The Case of New York State. *Economics of Education Review*. Vol. 19. № 4. P. 363–386.
9. Easterly W. (2001) *The Elusive Quest for Growth*. Cambridge: MIT Press, 355 p.
10. Figlio D., Lucas M. (2004) What's in a Grade? School Report Cards and House Prices. *The American Economic Review*. Vol. 94. № 3. P. 591–604.
11. Grogger J. (1996) School Expenditures and Post-Schooling Earnings: Evidence from High School and Beyond. *Review of Economics and Statistics*. Vol. 78. № 4. P. 628–637.
12. Hanushek E.A. (1986) The Economics of Schooling: Production and Efficiency in Public Schools. *Journal of Economic Literature*. Vol. 24. № 3. P. 1141–1177.
13. Hanushek E.A. (1996) School Resources and Student Performance. In: *Does Money Matter?* Washington: Brookings Institution Press. P. 43–76.
14. Hanushek E.A., Kimko D. (2000) Schooling, Labor-force Quality, and the Growth of Nations. *American Economic Review*. Vol. 90. № 5. P. 1184–1208.
15. Hanushek E.A., Rivkin S., Taylor L. (1996) Aggregation and the Estimated Effects of School Resources. *Review of Economics and Statistics*. Vol. 78. № 4. P. 611–627.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 379.854

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-2>**Грабар М.В.,**кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму,
*ДВНЗ «Ужгородський національний університет»***Hrabar Maryna,**Ph.D. in Economics,
Associate Professor at the Department of Tourism,
Uzhhorod National University

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УМОВАХ НАСЛІДКІВ COVID-19

Грабар М.В. Перспективи розвитку автомобільного туризму в умовах наслідків Covid-19. У статті розглянуто перспективи розвитку автомобільного туризму в умовах наслідків Covid-19. Встановлено, що складовими частинами організації автомобільного туризму є компанії оренди транспортних засобів або власний автопричіп чи автобудинки та кемпінг. Розглянуто світові ринки прокату транспортних засобів. Встановлено, що ринок оренди туристичних транспортних засобів консолідований. Зазначено, що онлайн-бронювання туристичних транспортних засобів збільшується в усьому світі через зростання використання смартфонів. Перелік єврокемпінгів можна шукати на основі різних фільтрів, які доступні на платформах. Так, наприклад на порталі “Camping.info” доступно більше 23 072 кемпінгів по всій Європі. Досліджено, що країнами-лідерами за кількістю кемпінгів є Франція, Італія, Німеччина та Нідерланди. Проаналізовано середні ціни кемпінгів для ночівлі у розрізі країн ЄС.

Ключові слова: туризм, автомобільний туризм, караванінг, кемпінг, автобудинки, автопричіп.

Грабар М.В. Перспективы развития автомобильного туризма в условиях последствий Covid-19. В статье рассмотрены перспективы развития автомобильного туризма в условиях последствий Covid-19. Установлено, что составляющими организации автомобильного туризма являются компании аренды транспортных средств или собственный автоприцеп или автодом и кемпинг. Рассмотрены мировые рынки проката транспортных средств. Установлено, что рынок аренды туристических транспортных средств консолидированный. Указано, что онлайн-бронирование туристических транспортных средств увеличивается во всем мире из-за роста использования смартфонов. Перечень еврокемпингов можно искать на основе различных фильтров, которые доступны на платформах. Так, например, на портале “Camping.info” доступно более 23 072 кемпингов по всей Европе. Доказано, что странами-лидерами по количеству кемпингов являются Франция, Италия, Германия и Нидерланды. Проанализированы средние цены кемпингов для ночевки в разрезе стран ЕС.

Ключевые слова: туризм, автомобильный туризм, караванинг, кемпинг, автодом, автоприцеп.

Hrabar Maryna. Prospects of automobile tourism development in conditions of impact of Covid-19. One of the components of stimulating and accelerating the recovery of tourism should be considered car tourism. When traveling on one's own or rented vehicle, a person minimizes contact with other people compared to using air travel, rail or bus transportation. This tourism contributes to the social distance and at the same time the psychological comfort of the tourist, which comes to the fore. General and special methods of research were used in the study, including analysis and synthesis, comparison, generalizations, system-structural analysis, statistical analysis, graphical method. The informational base of the study contains research by native and foreign scholars, analytical information provided by specialized organizations dealing with tourism. The article considers the prospects for the development of car tourism in the aftermath of Covid-19. It is established that the components for the organization of automobile tourism are: vehicle rental companies or their own trailer or caravan and camping. The world markets of car rental are considered. It is established that the market of rental of tourist vehicles is consolidated and it is dominated by several players, such as Enterprise Holdings Inc, Hertz Global Holdings Inc, Avis, Europcar Mobility Group, Sixt SE, Budget. It is noted that online booking of tourist vehicles is increasing worldwide, due to the growing use of smartphones and the growing number of users. The list of Eurocampings can be searched on the basis of various filters which are available on platforms. For example, more than 23072 campsites are available across

Europe on the Camping.info portal. It was studied that the leading countries in the number of campsites are France (35%), Germany (13%), Netherlands (12%) and Italy (10%). The average prices of campsites for overnight stays in the context of EU countries are analyzed. Approximately two-thirds of these campsites were in only four countries: France, the United Kingdom, Germany and the Netherlands. The practical significance of the research is that both public and private entities in Ukraine should develop car tourism given the trends in the European Union.

Key words: tourism, car tourism, caravanning, camping, motor caravan, caravan.

Постановка проблеми. Протягом десятиліть туризм стрімко зростає, відчуваючи все більшу диверсифікацію, та стає одним з найбільш швидко зростаючих економічних секторів у світі. Сучасний туризм тісно пов'язаний з розвитком та охоплює все більшу кількість нових напрямків. Ця динаміка перетворила туризм на ключовий рушій соціально-економічного прогресу. Оскільки туризм є величезним ринком, попит на оренду транспортних засобів зростає у всьому світі. Загалом розвиток автомобільного туризму не є інновацією для туристичної галузі, але з огляду на події, що вплинули глобальним чином на всі країни через Covid-19, популяризація та попит на нього мають значні пріоритети для зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Н.В. Бунтова розглядала міжнародний досвід розвитку автомобільного туризму в країнах Європи. Охарактеризовано фактори, що впливають на економіку країни завдяки розвитку караванінгу, тобто ключового напрямку автотуризму [1, с. 36].

Сутність автомобільного та мотоциклетного туризму відображено у науковій праці В.В. Шишки. Автором наведено переваги та недоліки авто- й мототуризму, розкрито поняття джипінгу та караванінгу [3, с. 349].

Караванінг як один із перспективних напрямів розвитку автотуризму висвітлює М.О. Ячнюк. В Україні розвитку караванінгу сприяють географічне положення країни та багаті туристично-рекреаційні ресурси. Розглянуто проблеми та перспективи розвитку караванінгу як одного з найновіших видів туризму в Україні [5, с. 175].

О.К. Гришук, А.М. Тищенко досліджували перспективи розвитку автомобільного туризму через призму використання інноваційних маркетингових інструментів. У статті запропоновано мобільні додатки, що допоможуть самостійно спланувати автомобільну подорож, а також наведено проблеми та шляхи вирішення введення інноваційних технологій і подальшого розвитку автотуризму в Україні [2, с. 45].

Проте зазначених праць, що стосуються досліджуваної проблематики, замало, тому автомобільний туризм потребує комплексного й сучасного аналізу.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є визначення перспективи розвитку автомобільного туризму в умовах наслідків пандемії Covid-19.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Всесвітньої організації туризму (UNWTO), міжнародні туристичні прибуття у 2020 р. скоротяться на 20–30% порівняно з показниками 2019 р., що еквівалентно втратам від міжнародних надходжень туризму у розмірі 300–450 млрд. дол. США. Прямий внесок галузі туризму сьогодні складає 3,3% світового ВВП, а в таких країнах, як Іспанія, Італія та Греція – 14%, 13% та 18% відповідно. Вихід із пандемії Covid-19 – процес

довготривалий з орієнтацією на диверсифікацію локальних туристичних ринків [9]. Передбачається, що перерозподіл структури подорожей буде відбуватися з акцентом на внутрішній туризм. Експертами UNWTO розроблено рекомендації щодо пом'якшення наслідків Covid-19, що включають такі частини, як управління кризою і пом'якшення її наслідків; забезпечення стимулювання й прискорення відновлення; підготовка до майбутнього.

Одним зі складових елементів стимулювання й прискорення відновлення туризму є автомобільний туризм, що забезпечує мобільність населення в умовах відсутності авіасполучень, залізничного та автобусного транспорту.

Автомобільний туризм – це система підприємств, що забезпечують туристів, які подорожують на власному або орендованому автомобільному транспорті [3, с. 45].

О.К. Гришук, А.М. Тищенко зазначають, що автомобільний туризм (автотуризм) є дуже великим і специфічним сегментом туристичного ринку, що сприяє розвитку внутрішнього та в'їзного туризму. Йдеться про подорожі туристів у власних або орендованих автомобілях, часто зі спеціальним причепом. Зараз активно почав розвиватися популярний у Європі вид туризму, а саме караванінг, або подорож з використанням кемперів (будинків на колесах) [2, с. 46].

Н.В. Бунтова, досліджуючи проблематику автомобільного туризму, розглядала таку термінологію:

– караванінг – вид туристичного відпочинку на каравані або автомобілі типу «будинок на колесах» (“motorhome”) зі спеціально обладнаним для житла кузовом або причепом;

– кемпінг – спеціалізований засіб розміщення, призначений для розміщення караванерів та обладнаний місцями стоянки з підведенням електрики, місцями для забору води та зливу відходів, стаціонарним санітарним вузлом, а також місцями для наметів або будиночків легкого типу (бунгало) [1, с. 37–38].

Виходячи з вищенаведених визначень, складовими частинами організації автомобільного туризму вважаємо компанії оренди транспортних засобів або власний автопричіп та автобудинки і кемпінг. В розрізі цих складових частин буде здійснено дослідження вибраної проблематики.

Північна Америка – це провідний ринок прокату транспортних засобів, за нею йдуть Азіатсько-Тихоокеанський регіон та Європа. За даними Асоціації подорожей США, кількість внутрішніх туристичних автомобільних поїздок у 2018 р. становила 1 821,2 млн., очікується, що до 2022 р. вона сягне понад 1 900 млн.

Нині популярність автомобільних поїздок зростає як серед в'їзних туристів, так і серед внутрішніх під час відпустки, що є рушійним фактором зростаючого попиту на прокат автомобілів у країні.

У США туристичні послуги з оренди транспортних засобів існують по всій країні. Великі компанії з оренди автомобілів мають свій автопарк майже у всіх великих містах. Розмір автопарку залежить від кількості туристів, які вважають за краще взяти напрокат автомобіль на місцевому рівні, та кількості іноземців, які відвідують місто.

Ринок оренди туристичних транспортних засобів консолідований, і на ньому домінує декілька компаній, таких як “Enterprise Holdings Inc”, “Hertz Global Holdings Inc”, “Avis”, “Europcar Mobility Group”, “Sixt SE”, “Budget”. Компанії розширюють свій асортимент. Наприклад, “Avis Budget Group” додала 6 000 автомобілів “Peugeot”, “Citroën” та “DS” до свого автопрокату в Європі. Ці транспортні засоби можуть експлуатуватися серед брендів “Avis” та “Budget” в Австрії, Бельгії, Чехії, Франції, Німеччині, Італії, Люксембурзі, Нідерландах, Португалії, Іспанії, Швейцарії та Великобританії, а також щодо бренду “Maggiore” в Італії. “Hertz Europe” запустив безкоштовний мобільний Wi-Fi та інші ексклюзивні переваги для кваліфікованого прокату автомобілів у понад 200 місцях по всій Європі [8].

Онлайн-бронювання туристичних транспортних засобів збільшується в усьому світі через зростання використання смартфонів та збільшення кількості користувачів віком від 25 до 34 років, які віддають перевагу бронюванню прокату автомобілів через онлайн-канали.

Нині онлайн-бронювання також виконує завдання, такі як перевірка документів орендодавця, пропонування орендованою інформації про автомобіль, забирання орендованого автомобіля в певному місці, підписання договорів електронним підписом та безготівкові послуги транзакцій. Крім того, воно надає додаткові засоби для контролю роботи, експлуатації та обслуговування автомобіля в режимі реального часу. Такі особливості – це величезні переваги для водіїв та керівників автопарку, що дають їм змогу краще та ефективніше визначати ризики й вчасно вдосконалювати свої послуги з прокату.

Після вибору транспортного засобу для автотуризму постає потреба у виборі кемпінгів, на яких можна розмістити свій караван. У Європейському Союзі у 2018 р. було зареєстровано 23 200 кемпінгів. Приблизно дві третини цих кемпінгів були лише у чотирьох державах, а саме Франції (35%), Німеччині (13%), Нідерландах (12%) та Італії (10%). Їх більшість розташовується у сільській місцевості (68%) або містах та передмістях (26%), тоді як 6% кемпінгів розташовується у містах. Туристи провели загалом 352 млн. ночей у кемпінгах ЄС у 2018 р., що становить 13% від усіх ночей, проведених у туристичному житті в межах ЄС.

Пізня весна та літо – найпопулярніші пори року для кемпінгу. У 2018 р. кількість ночей, проведених у кемпінгах ЄС у серпні (31%) та липні (27%) разом, становила понад половини річної загальної кількості. Червень (11%), травень та вересень (по 9%) також були популярними місяцями для кемпінгу.

Серед країн-членів ЄС найвища частка туристських ночей, проведених у кемпінгах у 2018 р., була зафіксована у Данії та Люксембурзі (по 33% від усіх ночей, проведених у туристичному житті в країні), Франції (28%) та Швеції (26%) [7].

Кемпінги – це одна зі складових частин караванінгу. За підрахунками, туристи, які подорожують в автобудинках, провели 50 млн. ночей, не зупиняючись

у кемпінгах. Близько 40 млн. одноденних поїздок без ночівель доповнюють загальну картину. Таким чином, туристи, які віддають перевагу одноденним поїздам і ночівлі на стоянках для автобудинків, принесли в галузь 3,33 млрд. євро. Отже, загальний товарообіг у сегменті кемпінгів у Європі склав 15,93 млрд. євро.

На основі інформації, яку надають члени Європейської Федерації караванінга, встановлено, що обіг коштів у галузі продажів кемперів і додаткового устаткування для будинків на колесах склав 12,4 млрд. євро. Нова техніка становила 5,56 млрд. євро, старі машини – 5,04 млрд., аксесуари і додаткове обладнання – 1,16 млрд., сервіс та обслуговування – 0,63 млрд. євро. Таким чином, товарообіг у галузі караванінгу в Європі становить 28,33 млрд. євро.

Перелік єврокемпінгів можна шукати за країною або за темою (кемпінги для зимових видів спорту; ті, що підходять для караванів із собакою; прибережні кемпінги; кемпінги для інвалідів; маленькі кемпінги). Так, наприклад, на порталі “Camping.info” доступно більше 23 072 кемпінгів по всій Європі.

У 2019 р. кемпінги в Німеччині були найдешевшими, адже коштували близько 30 євро за ніч. Середні ціни ночівлі у кемпінгах ЄС для двох дорослих та однієї дитини, включаючи місце для паркування та комунальні послуги, наведені на рис. 1.

Караванізація – більш популярна та приваблива туристична діяльність, ніж будь-коли раніше серед європейців, адже автомобільний туризм загалом та караванінг зокрема внаслідок впливу Covid-19 сприяють дотриманню нових правил і норм життєдіяльності. Подорожуючи на власному або орендованому автотранспорті, турист мінімізує контакти з іншими особами порівняно з використанням авіаперельотів, залізничних або автобусних перевезень. Такий вид туризму сприяє дотриманню соціальної дистанції та водночас психологічному комфорту туриста, що висувається на перший план. Розглянемо показники розвитку караванінгу у Європі до пандемії.

Європейська караванна індустрія зафіксувала зростання продажів на 5,5% у 2019 р. Минулий рік був рекордним в історії європейської караванізації з показником 210 188 проданих нових автопричепів та караванів. Як і в попередні роки, лідером продажів у Європі була Німеччина, де приріст склав 15,1% щодо автобудинків та 10,7% щодо автопричепів. Другий за величиною ринок, а саме Франція, з 23 767 новими транспортними засобами для караванінгу зменшився на 0,5%. Незважаючи на потрясіння, створені Brexit, продажі автобудинків зросли на 4,4% у Сполученому Королівстві, що залишається третім найсильнішим ринком караванних перевезень у Європі. На важливому південно-європейському ринку Іспанії також були досягнуті вражаючі темпи зростання, а саме на 31,2% і 23,1% відповідно. Тенденції у Португалії (82,5% та 10,2%), Словенії (2,1% та 36,3%), Фінляндії (15% та 9,8%) та Данії (8,2% та 29,1%) також залишаються позитивними (табл. 1).

Висновки. На основі вищезазначеного можна констатувати, що міжнародні туристичні прибуття та міжнародні надходження туризму у 2020 р. скоротяться. Одним зі складових елементів стимулювання й прискорення відновлення туризму доцільно вважати автомобільний туризм. Подорожуючи на власному або орендованому автотранспорті, людина мінімізує контакти з

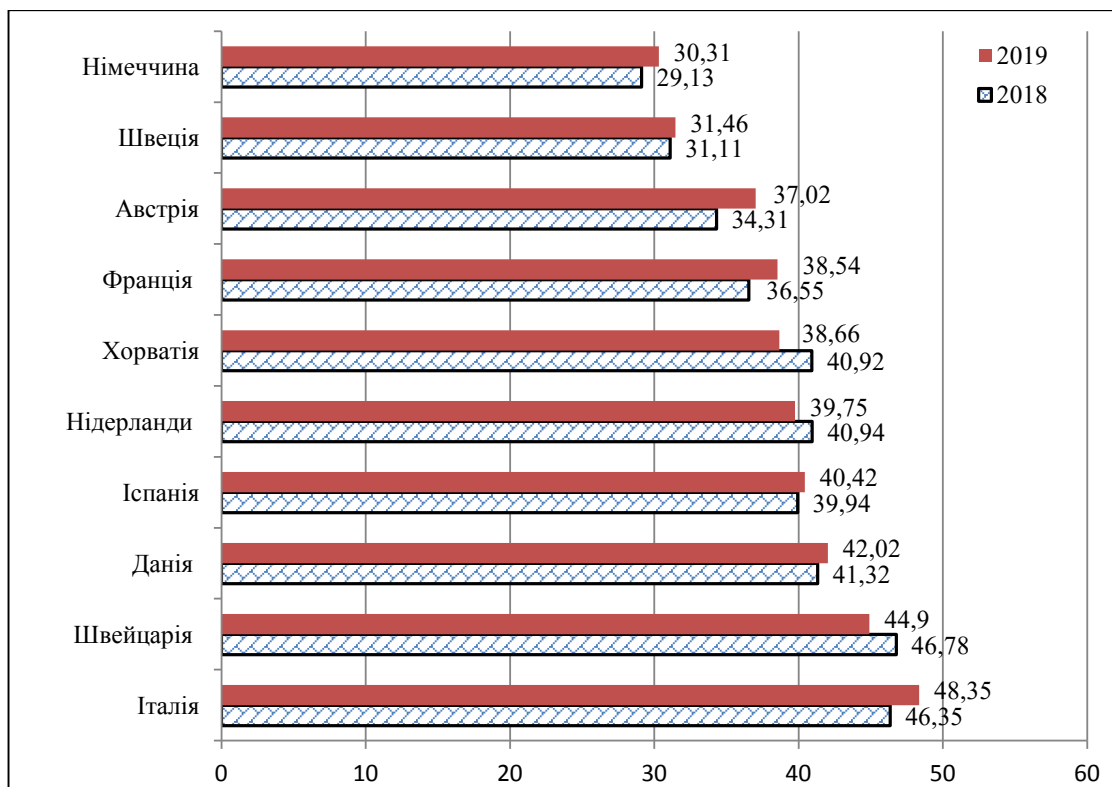


Рис. 1. Середні ціни кемпінгу у Європі у 2018–2019 рр. [6]

іншими особами порівняно з використанням авіапелерльотів, залізничних або автобусних перевезень. Такий вид туризму сприяє дотриманню соціальної дистанції та водночас психологічному комфорту туриста, що висувається на перший план. Складовими частинами організації автомобільного туризму є компанії оренди транспортних засобів або власний автопричіп та автобудинки і кемпінг. Ринку оренди туристичних тран-

спортних засобів консолідований, і на ньому домінує декілька гравців, таких як “Enterprise Holdings Inc”, “Hertz Global Holdings Inc”, “Avis”, “Europcar Mobility Group”, “Sixt SE”, “Budget”. З розвитком технологій оренда транспортного засобу за допомогою онлайн-бронювання стала найбільш бажаним вибором клієнтів за останні кілька років. Автомобільний туризм залишається одним з найпопулярніших серед європейців.

Таблиця 1

Ресстрація автопричіпів та автобудинків у Європі

Країна	Автопричіпи			Автобудинки		
	2018 р.	2019 р.	зміна, %	2018 р.	2019 р.	зміна, %
Німеччина	24 327	26 941	10,7	46 859,0	53 922,0	15,1
Великобританія	20 480	18 266	-10,8	14 691,0	15 342,0	4,4
Франція	8 124	7 728	-4,9	23 878,0	23 767,0	-0,5
Нідерланди	6 631	7 034	6,1	1 994,0	2 097,0	5,2
Швеція	3 349	3 293	-1,7	7 201,0	4 145,0	-42,4
Норвегія	2 779	2 725	-1,9	4 166,0	3 590,0	-13,8
Данія	2 358	2 551	8,2	592,0	764,0	29,1
Іспанія	1 829	2 399	31,2	4 857,0	5 977,0	23,1
Швейцарія	1 659	1 584	-4,5	4 460,0	5 345,0	19,8
Бельгія	1 177	1 195	1,5	4 613,0	5 007,0	8,5
Австрія	956	980	2,5	1 480,0	1 704,0	15,1
Італія	772	779	0,9	6 156,0	6 070,0	-1,4
Фінляндія	681	783	15,0	1 573,0	1 727,0	9,8
Словенія	141	144	2,1	278,0	379,0	36,3
Португалія	57	104	82,5	256,0	282,0	10,2
Інше	1 695	1 712	1,0	1 988,0	1 854,0	-6,8
Всього	77 030	78 218	1,6	125 042	131 970	5,5

Джерело: сформовано автором на основі джерела [7]

Список використаних джерел:

1. Бунтова Н.В. Міжнародний досвід розвитку ринку гостинності у форматі кемпінг-послуг та його значення для України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 13(1). С. 36–39.
2. Гришук О.К., Тищенко А.М. Обґрунтування використання інноваційних маркетингових інструментів у сфері автомобільного туризму. *Економіка та управління на транспорті*. 2015. Вип. 1. С. 45–57.
3. Фастовець О.О. Організація транспортних подорожей і перевезень : навчальний посібник. Київ : Музична Україна, 2012. 190 с.
4. Шишка В.В. Авто- і мототуризм в системі спортивно-оздоровчого туризму. Джи́пінг та караванінг як види туризму. *Основи спортивного туризму в рекреаційній діяльності*. 2016. С. 349–354.
5. Ячнюк М.О. Караванінг як один із перспективних напрямів розвитку туризму. *Науковий вісник Волинського національного університету*. 2012. Вип. 18(243). С. 175–179.
6. Average camping prices in Europe 2018–2019, by country. URL: <https://www.statista.com/statistics/1035862/average-camping-prices-in-europe> (дата звернення: 14.07.2020).
7. Caravanning remains one of the most popular pastimes of Europeans. URL: <https://www.civd.de/en/artikel/european-market> (дата звернення: 24.07.2020).
8. Car rental market – growth, trends, and forecast. URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/car-rental-market> (дата звернення: 04.08.2020).
9. UNWTO Elibrary. URL: <https://www.e-unwto.org/toc/unwtotfb/current> (дата звернення: 10.08.2020).

References:

1. Buntova N.V. (2017) Mizhnarodnyi dosvid rozvytku rynku hostynnosti u formati kempinh-posluh ta yoho znachennia dlia Ukrainy [International experience of outdoor hospitality sector and its importance for Ukraine]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, vol. 13(1), pp. 36–39. (in Ukrainian)
2. Hryshchuk O.K., Tyshchenko A.M. (2015) Obgruntuvannia vykorystannia innovatsiinykh marketynhovykh instrumentiv u sferi avtomobilnoho turyzmu [Justification use innovative marketing tools in the field of automobile tourism]. *Ekonomika ta upravlinnia na transporti*, vol. 1, pp. 45–57. (in Ukrainian)
3. Yachnyuk M.O. (2012) Karavaninh yak odyz iz perspektyvnykh napriamiv rozvytku turyzmu. [Caravanning is One of the Promising Areas for Tourism Development]. *Naukovyi visnyk Volynskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 18(243), pp. 175–179. (in Ukrainian)
4. Fastovets O.O. (2012) Orhanizatsiia transportnykh podorozhei i perevezen: Navchalnyi posibnyk [Organization of transport trips and transportation]. K.: Muzychna Ukraina. (in Ukrainian)
5. Shyshka V.V. (2016) Avto- i mototuryzm v systemi sportyvno-ozdorovchoho turyzmu. Dzhyphinh ta karavaninh yak vydy turyzmu [Auto and motor tourism in the system of sports and health tourism. Jeeping and caravanning as types of tourism]. *Osnovy sportyvnoho turyzmu v rekreatsiinii diialnosti*, vol. 2, pp. 349–354. (in Ukrainian)
6. Average camping prices in Europe 2018–2019, by country. Retrieved from: <https://www.statista.com/statistics/1035862/average-camping-prices-in-europe> (accessed 14 July 2020).
7. Caravanning remains one of the most popular pastimes of Europeans. Retrieved from: <https://www.civd.de/en/artikel/european-market> (accessed 24 July 2020).
8. Car rental market – growth, trends, and forecast. Retrieved from: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/car-rental-market> (accessed 04 August 2020).
9. UNWTO Elibrary. Retrieved from: <https://www.e-unwto.org/toc/unwtotfb/current> (accessed 10 August 2020).

Заяць О.І.,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9904-8706>

Zayats Olena,

PhD in Economy,
Associate Professor at the Department of International Economic Relations,
Uzhorod National University
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9904-8706>

ПІДХОДИ ДО ВИМІРУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Заяць О.І. Підходи до виміру конкурентоспроможності країни. Одним з найбільш актуальних питань сучасної глобальної економіки є оцінка рівня конкурентоспроможності, яка спочатку застосовувалась лише для країн, але з часом почала застосовуватись і для географічних регіонів. У статті розглянуто наявні найбільш відомі та часто цитовані показники (індекси) визначення глобальної конкурентоспроможності, якими є національні дослідження (звіти про стан конкурентоспроможності, розроблені для окремих країн); рейтинги спеціалізовані («ведення бізнесу»); регіональні рейтинги (ініціатива ОЕСР «орієнтація на зростання», системна діагностика Світового банку, «Європейський семестр»); глобальні рейтинги (індекс глобальної конкурентоспроможності країн, який щорічно розраховується та опубліковується ВЕФ, індекс конкурентоспроможності країн світу, що розраховується Центром дослідження світової конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку (Швейцарія), індекс залучення країн до міжнародної торгівлі).

Ключові слова: показники конкурентоспроможності, національні дослідження конкурентоспроможності, спеціалізовані рейтинги конкурентоспроможності, регіональні рейтинги конкурентоспроможності, глобальні рейтинги конкурентоспроможності.

Заяц Е.И. Подходы к измерению конкурентоспособности страны. Одним из наиболее актуальных вопросов современной глобальной экономики является оценка уровня конкурентоспособности, которая сначала применялась только для страны, но со временем начала применяться и для географических регионов. В статье рассмотрены существующие наиболее известные и часто цитируемые показатели (индексы) определения глобальной конкурентоспособности, которыми являются национальные исследования (отчеты о состоянии конкурентоспособности, разработанные для отдельных стран); рейтинги специализированные («ведения бизнеса»); региональные рейтинги (инициатива ОЭСР «ориентация на рост», системная диагностика Всемирного банка, «Европейский семестр»); глобальные рейтинги (индекс глобальной конкурентоспособности стран, который ежегодно рассчитывается и публикуется ВЭФ, индекс конкурентоспособности стран мира, который рассчитывается Центром исследования мировой конкурентоспособности Международного института развития (Швейцария), индекс вовлеченности стран в международную торговлю).

Ключевые слова: показатели конкурентоспособности, национальные исследования конкурентоспособности, специализированные рейтинги конкурентоспособности, региональные рейтинги конкурентоспособности, глобальные рейтинги конкурентоспособности.

Zayats Olena. Approaches to measuring competitiveness of a country. One of the most pressing and important issues of the modern global economy is the competitiveness assessment, which was originally applied only to national economics, but eventually began to be applied to geographical regions. The article considers best-known and frequently cited present-day indicators (indices) to determine the global competitiveness of the national economy (country): national studies (competitiveness reports made for individual countries); specialized rankings (the Doing Business ranking – narrow scope); regional rankings (the Organization for Economic Co-operation and Development's initiative "Going for Growth"; the World Bank's Systematic Country Diagnostic; the European Semester – measure the level of competitiveness of individual regions); global rankings (the Global Competitiveness Index, calculated and published annually by the World Economic Forum in The Global Competitiveness Report; the World Competitiveness ranking calculated by the International institute for management Development – IMD World Competitiveness Center in Lausanne (Switzerland); the Global Enabling Trade Index, published every few years by the World Economic Forum – comprehensive assessment of the overall competitiveness and ranking of many countries). Almost all rankings are made by international organizations or non-government organizations (NGOs) and very rarely by governments. They are formed based on the qualitative and quantitative data that reflect

key characteristics of a country. In the foreign economic policy of any country, they are indicators in establishing competition policy. The article aims at studying the most important and modern methods of measuring the global competitiveness of a country, which can be used to determine their position in the global competitive space. As a result of the studies conducted, it has been established that there is no unified approach to measuring national competitiveness in economics. However, new approaches appear every year, thus raising many issues regarding comparison of the development level and competitiveness of countries.

Key words: indicators of competitiveness, national competitiveness studies, specialized competitiveness rankings, regional competitiveness rankings, global competitiveness rankings.

Постановка проблеми. Одним з найбільш актуальних питань сучасної глобальної економіки є оцінка рівня конкурентоспроможності, яка спочатку застосовувалась лише для країн, але з часом почала застосовуватись і для географічних регіонів. В економічній науці немає єдиного підходу до виміру конкурентоспроможності на макрорівні, постійно з'являються нові методи та міжнародні рейтинги, що зумовлює актуальність аналізу наявних найбільш поширених методів оцінки, які є індикаторами позиції країни у глобальному конкурентному просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінкою рівня конкурентоспроможності суб'єктів макрорівня займаються міжнародні або неурядові організації, такі як Всесвітній економічний форум [14; 19; 20; 21], Світовий банк [6; 7; 10; 11], Міжнародний інститут управлінського розвитку в Лозані [15; 16; 17], Європейський Союз [12; 13], Організація економічного співробітництва і розвитку [8; 9], а також дуже рідко уряди окремих країн [1; 2; 3; 4; 5]. Дослідженням теоретико-методологічних аспектів конкурентоспроможності країни займалися українські науковці, зокрема Я. Жаліло [22], Н. Гончаренко [23], С. Якубовський, Є. Масленников, В. Белякова [24], І. Марченко [25].

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження сучасних та найбільш відомих методів виміру глобальної конкурентоспроможності країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Станом на 2020 рік найбільш відомими показниками (індексами) визначення глобальної конкурентоспроможності є:

- національні дослідження (звіти про стан конкурентоспроможності, розроблені для окремих країн);
- рейтинги спеціалізовані (рейтинг «ведення бізнесу»);
- регіональні рейтинги (ініціатива ОЕСР «орієнтація на зростання», системна країнова діагностика Світового банку, «Європейський семестр»);
- глобальні рейтинги (індекс залучення країн до міжнародної торгівлі, індекс конкурентоспроможності країн світу, що розраховується Центром дослідження світової конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку в Лозані (Швейцарія), індекс глобальної конкурентоспроможності країн, який щорічно розраховується та опубліковується ВЕФ).

Практично всі рейтинги складаються міжнародними або неурядовими організаціями, дуже рідко урядами країн. Формуються вони на основі збирання якісних і кількісних даних, які відображають ключові характеристики країни. У зовнішньоекономічній політиці будь-якої країни вони є індикаторами під час визначення конкурентної політики.

Національні дослідження. Вимірювання рівня глобальної конкурентної сили також проводиться на наці-

ональному рівні. Наприклад, у США діє рада з питань конкурентоспроможності США, яка була створена у 1986 році. Основною місією діяльності ради є підвищення продуктивності США та підвищення рівня життя американців. Якщо проаналізувати діяльність ради за 2019 рік, то ми можемо ідентифікувати сфери, через призму яких рада розглядала конкурентоспроможність США.

1) Оптимізація ролі вищої освіти в інноваційному розвитку (Optimization the Role of Higher Education in the Emerging Innovation Landscape). Ідентифіковано, що з моменту заснування ради національної конкурентоспроможності США керівники коледжів та університетів США відігравали центральну роль разом з корпоративними, трудовими та національними розробниками політики для стимулювання розвитку національної економіки та конкурентоспроможності [1].

2) Передові технології для забезпечення конкурентоспроможності (An Advanced Computing for Competitiveness). В цій ініціативі представлено експертний аналіз нових технологій та проблем, а також надано стратегічні рекомендації щодо збереження конкурентних позицій США у глобальному господарстві [2].

3) Розумне виробництво: використання демократизації інновацій (Smart Manufacturing: Leveraging the Democratization of innovation). Представлено результати діалогу з питань інтелектуального виробництва, а саме зосередження на демократизації розумного виробництва як практичної необхідності для майбутнього інноваційного розвитку США [3].

4) Старт. Короткий звіт ради Національної комісії інновацій і конкурентоспроможності (Launch. A summary of the National Commission on innovation and competitiveness Frontiers), у якому обґрунтовується, що сьогодні США стикається з новими реаліями та імперативами, тому для подолання проблем конкурентоспроможності, що постали перед американською економікою, рада з питань інновацій та конкурентоспроможності США розпочала амбітні кроки, які презентувала у вищезгаданому звіті [4].

18 червня 2020 року під час безпрецедентної пандемії КОВІД-19 рада оприлюднила перелік дій, який складається з дев'яти стовпів, що мають велике значення для економічного відновлення й підвищення продуктивності Америки та рівня життя американців [5].

Рейтинги спеціалізовані. Разом з національними, регіональними та глобальними рейтингами з'явилась низка систем ранжування факторів формування конкурентної сили країни, що мають більш вузьку сферу охоплення. Наприклад, рейтинг «ведення бізнесу» ("Doing Business"), який розроблений економістом Світового банку С. Д'янковим і з 2002 року щорічно опубліковується Світовим банком задля об'єктивної

оцінки законодавства, що пов'язане з регулюванням бізнесу, і його застосування у 190 країнах. Крім того, в рамках проекту пропонуються розгорнуті субнаціональні доповіді, в яких широко аналізується регулювання підприємницької діяльності і реформ в різних містах та областях конкретної країни.

Рейтинг «ведення бізнесу» проводить аналіз правових норм, які застосовуються для приватних підприємців по 12 областях їх життєвого циклу (від створення до ліквідації) і порядку застосування їх на практиці. У 2020 році десять із цих областей були включені в сукупний рейтинг сприятливості умов ведення бізнесу, такі як «створення підприємств», «отримання дозволу на будівництво», «підключення до системи електропостачання», «реєстрація власності», «отримання кредитів», «захист інвесторів», «оподаткування», «міжнародна торгівля», «забезпечення виконання контрактів», «дозвіл неплатоспроможності». Показниками, які у 2020 році не увійшли до рейтингу «ведення бізнесу», є «найм робочої сили» та «укладення контрактів з урядом» (табл. 1).

Таблиця 1

Топ-10 країн за індексом економічної складності, 2020 рік

Рейтинг	Країна	Оцінка (0–100)	Зміна (2019/2020 роки)
1	Нова Зеландія	86,8	=
2	Сінгапур	86,2	=
3	Гонконг	85,3	↑1
4	Данія	85,3	↓1
5	Корея	84,0	=
6	США	84,0	↑3
7	Грузія	83,7	↓1
8	Великобританія	83,5	↑1
9	Норвегія	82,6	↓2
10	Швеція	82,0	↑2
64	Україна	70,2	↑7

Джерело: складено автором на основі джерел [6; 7]

Регіональні рейтинги. Міжнародні організації оцінюють не тільки країни, але й окремі регіони щодо рівня їх конкурентоспроможності. Прикладом є програми й рейтинги ОЕСР, Світового банку та Європейського Союзу, а саме ініціатива ОЕСР «програма ефективного регулювання ринку», ініціатива ОЕСР «орієнтація на зростання», системна країнова діагностика Світового банку, «Європейський семестр».

Ініціатива ОЕСР ефективного регулювання ринку (Programme for Effective Market Regulation, PEMR), яка базується на тому, що конкурентоспроможне ринкове середовище, яке дає змогу новим фірмам кидати виклик діючим, ефективним компаніям зростати, а неефективним – виходити з них, може сприяти економічному зростанню та рівню життя. В цій програмі беруть участь як країни-члени ОЕСР, так і країни, які не є членами. Офіційно ця програма почала діяти на початку 2019 року, спираючись на роботи ОЕСР щодо регулювання ринку товарів. Метою цієї програми є реформування та розроблення нормативних актів для стійкого та всеосяжного зростання в країнах-членах ОЕСР та в країнах, що не є членами [8].

Ініціатива ОЕСР «орієнтація на зростання» (“Going for Growth”). Головний економіст Організації економічного співробітництва і розвитку Бун Лоуренс зазначає, що час реформ – це відповідь на глобальні виклики, такі як глобалізація, діджиталізація, старіння, екологічна стійкість, тобто мегатренди, які визначають рівень життя та добробуту завтрашнього дня. Перспективи виглядають слабкими за відсутності нової динаміки реформ. Зростання слабшає внаслідок високої торговельної невизначеності [9]. Видання «орієнтація на зростання» 2019 року пропонує розробникам економічних політик набір пріоритетних реформ для кожної країни, щоби допомогти їм підготуватися до майбутнього та перетворити виклики мегатрендів у можливості для всіх.

Системна країнова діагностика Світового банку (Systematic Country Diagnostic, SDC), яка введена у 2014 році й перш за все спрямована на бідні країни, які є реципієнтами фінансової та іншої допомоги. Вона розглядає низку питань у конкретній країні, щоб допомогти виявити конкретні можливості для сталого зменшення бідності [10].

Діагностика Світового банку включає такі аспекти:

- системна країнова діагностика, що проводиться для визначення дій Світового банку задля зменшення бідності та підвищення загального процвітання країн-членів на основі думок широкого кола зацікавлених сторін, включаючи приватний сектор;

- план країнового партнерства (Country Partnership Framework, CPF), що відображає пріоритети для дій Світового банку на основі фактичного аналізу порівняльних переваг, доступності ресурсів та замінює стратегію допомоги країнам (Country Assistance Strategy, CAS);

- оцінка ефективності та навчання (Performance and Learning Reviews, PLRs), що готується спеціалістами як частина плану країнового партнерства та проводиться задля контролю процесу реалізації програм Світового банку;

- звіт про завершення та навчання (Completion and Learning Reviews, CLR), який інтерпретує результати програми Світового банку з акцентом на майбутні аспекти співробітництва з країною-партнером [11].

«Європейський семестр» (European semester), який введений у 2010 році для допомоги країнам-членам в координації своєї економічної політики та вирішення глобальних економічних викликів, які стоять перед Європейським Союзом [12]. Щорічно Європейська комісія проводить детальний аналіз планів кожної країни-члена щодо макроекономічних і структурних реформ, за результатами якого надаються конкретні рекомендації країнам.

У травні 2020 року опубліковано «Європейський семестр 2020: спеціальні рекомендації для країн» [13], у якому зазначено, що Європейський Союз стикнувся з безпрецедентним економічним шоком внаслідок пандемії КОВІД-19, яка призвела до стійкого падіння прибутків компаній, стрімкого підвищення рівня безробіття, збільшення державного дефіциту та розширення диспропорцій між країнами-членами, проте сильна та скоординована європейська економічна реакція має вирішальне значення. Наголошується на тому, що держави-члени ЄС повинні продовжувати зосереджуватися на чотирьох вимірах конкурентної стійкості, таких як економічна стабільність, соціальна справедливість,

екологічна стійкість та конкурентоспроможність. Особливо у кризові часи спільний ринок країн довів свою цінність, хоча його цілісність була серйозно погіршена деякими національними заходами, спрямованими на стримування поширення пандемії КОВІД-19. У цьому контексті «Європейський семестр» є особливо необхідним з огляду на розмір шоку та безпрецедентних заходів економічних політик, які були прийняті державами-членами, оскільки зараз надзвичайно велике значення має забезпечення ефективної координації економічних політик країн-членів ЄС. Спалах КОВІД-19 мав надзвичайний макроекономічний та фінансовий вплив, який все ще розгортається, що створює виняткову невизначеність. «Семестр» дає змогу державам-членам обговорювати свою політику, обмінюватися найкращими практиками та домовлятися про спільний шлях розвитку конкурентної сили в умовах пандемії.

Глобальні рейтинги дають всебічну оцінку загальної конкурентоспроможності для великої кількості країн, а в деяких з них формується загальна інформація по регіонах. Розглянемо найбільш відомі глобальні рейтинги, якими є індекс залучення країн до міжнародної торгівлі; індекс конкурентоспроможності країн світу, що розраховується Центром дослідження світової конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку в Лозані (Швейцарія); індекс глобальної конкурентоспроможності країн, який щорічно розраховується та опубліковується ВЕФ.

Індекс залучення країн до міжнародної торгівлі (The Enabling Trade Index), що заснований у 2007 році Всесвітнім економічним форумом, який раз на декілька років опубліковує звіт про залучення країн до міжнародної торгівлі (The Global Enabling Trade Report). Метою цього звіту є забезпечення наочності навігаційних маркерів, щоби показати, які аспекти торговельної політики та практики працюють добре, а які ні. Дослідження в рамках цього звіту показують, наскільки державні інститути, політика та інфраструктура сприяють вільному руху товарів через кордони до місця призначення. Цей індекс розроблений для країн, які прагнуть до ліквідації перешкод на шляху економічного розвитку й міжнародної інтеграції. Розраховується цей індекс на основі аналізу чотирьох субіндексів, таких як доступ до ринку, адміністративне управління на митницях, діловий клімат, інфраструктура. Ці субіндекси включають сім критеріїв, таких як доступ до внутрішнього ринку, доступ до зовнішнього ринку, ефективність та прозорість прикордонного управління, наявність та якість транспортної інфраструктури, наявність та якість транспортних послуг, наявність та якість інформаційно-комунікаційних технологій, робоче середовище [14, с. 14]. У 2016 році останній раз опубліковувався цей звіт, який ранжує 136 країн (98% світового ВВП, 98,3% світової торгівлі товарами) за індексом залучення до міжнародної торгівлі (табл. 2).

Індекс конкурентоспроможності країн світу, що розраховується Центром дослідження світової конкурентоспроможності Міжнародного інституту управлінського розвитку (Institute of Management Development, IMD) в Лозані (Швейцарія), який щорічно опубліковує звіт про результати глобального дослідження конкурентоспроможності країн світу (The IMD World Competitiveness Ranking). Вперше цей звіт був опублікований у 1989 році, який став орієнтиром щодо конкурентоспро-

Таблиця 2

Топ-10 країн за індексом залучення країн до міжнародної торгівлі

Рейтинг (2016 рік)	Країна	Оцінка (1–7)	Зміна (2014/2016 роки)
1	Сінгапур	5,97	=
2	Нідерланди	5,70	=
3	Гонконг	5,66	↑4
4	Люксембург	5,63	↓1
5	Швеція	5,61	=
6	Фінляндія	5,60	↓2
7	Австрія	5,52	↑2
8	Великобританія	5,52	↓2
9	Німеччина	5,49	↓1
10	Бельгія	5,45	↑1
95	Україна	3,97	↓11

Джерело: складено автором на основі джерел [14, с. 17]

Таблиця 3

Топ-10 країн за індексом світової конкурентоспроможності країн

Рейтинг (2020 рік)	Країна	Рейтинг (2019 рік)	Зміна (2020/2019 роки)
1	Сінгапур	1	=
2	Данія	8	↑6
3	Швейцарія	4	↑1
4	Нідерланди	6	↑2
5	Гонконг	2	↓3
6	Швеція	9	↑3
7	Норвегія	11	↑4
8	Канада	13	↑5
9	ОАЕ	5	↓4
10	США	3	↓7
55	Україна	54	↓1

Джерело: складено автором на основі джерела [16]

можності країн. Рейтинг базується на 332 критеріях, які згруповані в підфактори, які групуються в чотири групи факторів, такі як економічна активність (національна економіка, міжнародна торгівля, інвестиції, зайнятість, рівень цін) – 81 критерій, ефективність уряду (державні фінанси, податкова політика, інституційні основи, регулювання бізнесу, соціальна сфера) – 74 критерії, ефективність бізнесу (продуктивність, ринок праці, фінанси, практика управління, поведінка й цінності) – 74 критерії, розвиненість інфраструктури (базова інфраструктура, технологічна інфраструктура, наукова інфраструктура, охорона здоров'я й навколишнє середовище, освіта) – 108 критеріїв [15].

У червні 2020 року Міжнародний інститут управлінського розвитку в Лозані опублікував звіт про світову конкурентоспроможність країн за 2020 рік [16], до рейтингу якого увійшли 63 країни (табл. 3). Щодо цього річного рейтингу директор Міжнародного центру конкурентоспроможності та професор фінансів Артуро Бріс сказав: «Користь малих економік у сучасній світовій економічній кризі полягає у їх здатності боротися з пандемією КОВІД-19 та їх економічній конкурентоспроможності» [17].

Таблиця 4
Топ-10 країн за індексом глобальної конкурентоспроможності країн

Рейтинг (2019 рік)	Країна	Оцінка (0–100)	Зміна (2019/2018 роки)
1	Сінгапур	84,8	↑1
2	США	83,7	↓1
3	Гонконг	83,1	↑4
4	Нідерланди	82,4	↑2
5	Швейцарія	82,3	↓1
6	Японія	82,3	↓1
7	Німеччина	81,8	↓4
8	Швеція	81,2	↑1
9	Великобританія	81,2	↓1
10	Данія	81,2	=
85	Україна	57,0	↓2

Джерело: складено автором на основі джерела [21]

Індекс глобальної конкурентоспроможності країн (The Global Competitiveness Index), який розраховується щорічно за методикою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) у Давосі. Кожного року опубліковується рейтинг країн за «Індексом глобальної конкурентоспроможності» (The Global Competitiveness Report), який є найбільш поширеним та визнаним у міжнародній практиці підходів до виміру конкурентоспроможності країни. Перший звіт був опублікований у 1979 році [18, с. 29–35]. У січні 2020 року Всесвітній економічний форум відзначив 50-річчя свого заснування, яке збігається з періодом глибоких глобальних змін. Президент ВЕФ Борже Бренде у “Shaping a Multiconceptual World 2020” пише: «Коли динаміка могутності перебуває в постійному русі, імовірно, що зацікавлені сторони приймуть рішення щодо формування геополітики кооперативним, а не конкурентним засобом» [19].

У звіті Всесвітнього економічного форуму від 2018 року застосовується нова методологія, яка дає змогу якомога повніше врахувати вплив Четвертої промислової революції на розвиток країн світу. Оновлений індекс оцінює економіку країн світового господарства за 98 індикаторами, які розділені на чотири субіндекси та 12 критеріїв або драйверів продуктивності:

- сприятливі умови (якість інститутів, інфраструктура, впровадження ІКТ, макроекономічна стабільність);
- людський капітал (здоров'я, кваліфікація);
- ринки (ефективність ринку товарів та послуг, ефективність ринку праці, фінансовий ринок, розмір внутрішнього ринку);
- інноваційна екосистема (бізнес-динамізм, інноваційний потенціал) [20].

Для кожного критерію використовується шкала від 0 до 100, яка показує те, як наближена чи віддалена економіка тієї чи іншої країни від ідеального стану або перебуває на межі глобальної конкурентної сили. Індекс конкурентоспроможності оцінює здатність країн забезпечити високий рівень життя своїх громадян (табл. 4).

Висновки. В результаті проведеного дослідження визначено, що єдиних підходів до виміру національної конкурентоспроможності в економічній науці не існує, але з кожним роком з'являються нові підходи, що породжує багато питань до порівняння рівня розвитку та конкурентоспроможності національних економік. Обґрунтовано доцільність поділу наявних сучасних підходів до оцінювання конкурентоспроможності на національні дослідження (здійснюються для окремих країн); спеціалізовані рейтинги (вузька сфера охоплення); регіональні рейтинги (оцінюються окремі регіони щодо рівня їх конкурентоспроможності); глобальні рейтинги (всебічна оцінка загальної конкурентоспроможності та ранжування великої кількості країн).

Список використаних джерел:

1. Council on Competitiveness, 2019. Elevate. Optimization the Role of Higher Education in the Emerging Innovation Landscape. URL: <https://www.compete.org/storage/reports/elevate%20final%202019.pdf> (дата звернення: 01.08.2020).
2. Council on Competitiveness, 2019. An Advanced Computing for Competitiveness. URL: https://www.compete.org/storage/documents/CoC_AdvComp_Explore_071619_F.pdf (дата звернення: 01.08.2020).
3. Council on Competitiveness, 2019. Smart Manufacturing: Leveraging the Democratization of innovation. URL: https://www.compete.org/storage/reports/CoC_SM_June2019Dialogue_Report_101719_09.pdf (дата звернення: 01.08.2020).
4. Council on Competitiveness, 2019. Launch. A summary of the National Commission on innovation and competitiveness Frontiers. URL: https://www.compete.org/storage/reports/Commission_Launch.pdf (дата звернення: 01.08.2020).
5. Council on Competitiveness. Innovation Leaders Propose Nine Pillars for Competing in the Next Economy. URL: <https://www.compete.org/news/12-general-news/3408-press-release-nine-pillars-for-competing-in-the-next-economy> (дата звернення: 01.08.2020).
6. World Bank Group. Doing Business 2020. URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf> (дата звернення: 07.08.2020).
7. World Bank Group. Doing Business 2019. URL: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf (дата звернення: 07.08.2020).
8. OECD. Regulatory reform and competition policy. URL: <http://www.oecd.org/economy/reform> (дата звернення: 09.08.2020).
9. OECD. Economic Policy Reforms 2019: Going for Growth. URL: <http://www.oecd.org/economy/going-for-growth> (дата звернення: 11.08.2020).
10. World Bank (2019). Systematic Country Diagnostic. URL: <https://ppfddocuments.azureedge.net/3dffb33c-a0ea-4996-af3a-76d257898f7e.pdf> (дата звернення: 12.08.2020).
11. World Bank (2020). Country Engagement. URL: <https://www.worldbank.org/en/projects-operations/country-strategies#1> (дата звернення: 12.08.2020).
12. European commission. The European Semester. URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester_en (дата звернення: 03.08.2020).

13. European commission (2020). 2020 European Semester: Country-specific recommendations. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/2020-european-semester-csr-comm-recommendation-communication_en.pdf (дата звернення: 05.08.2020).
14. World Economic Forum. The Global Enabling Trade Report 2016. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf (дата звернення: 02.08.2020).
15. IMD World Competitiveness Center (2020). Factor and criteria: rankings and values. URL: <https://www.imd.org/wcc/products/eshop-factor-and-criteria> (дата звернення: 12.08.2020).
16. IMD World Competitiveness Center, (2020). IMD World Competitiveness ranking 2020. URL: <https://www.imd.org/world-competitiveness-center-rankings/world-competitiveness-ranking-2020> (дата звернення: 11.08.2020).
17. IMD World Competitiveness Center (2020). IMD's 2020 World Competitiveness Ranking revealed, showing strength of small economies. URL: <https://www.imd.org/news/updates/IMD-2020-World-Competitiveness-Ranking-revealed> (дата звернення: 13.08.2020).
18. Fendel R., Frenkel M. The international competitiveness of Germany and other European economies: the assessment of the global competitiveness report. *Intereconomics*. 2005. Vol. 40. P. 29–35. DOI: <http://dx.doi.org/10.1007/s10272-005-134-7> (дата звернення: 08.08.2020).
19. Shaping a Multiconceptual World 2020: Special Report. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Shaping_a_Multiconceptual_World_2020.pdf (дата звернення: 01.08.2020).
20. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2018. *World Economic Forum*. 2018. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf> (дата звернення: 09.08.2020).
21. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2019. *World Economic Forum*. 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (дата звернення: 10.08.2020).
22. Жаліло Я. Особливості реалізації економічної політики держави в умовах сучасних тенденцій суспільного розвитку. *Економічна теорія*. 2016. № 1. С. 39–52.
23. Гончаренко Н. Міжнародна економічна діяльність країн Євросоюзу і України в контексті економічної лібералізації : монографія. Харків : Екограф, 2011. 152 с.
24. Якубовський С., Масленников Є., Белякова В. Принципи державного регулювання національної економіки в умовах глобалізації. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2017. № 2. С. 65–68.
25. Марченко І. Теоретичні передумови формування концепції міжнародної конкурентоспроможності країни. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 7. С. 98–102.

References:

1. Council on Competitiveness, 2019. Elevate. Optimization the Role of Higher Education in the Emerging Innovation Landscape. Retrieved from: <https://www.compete.org/storage/reports/elevate%20final%202019.pdf> (accessed: 01.08.2020).
2. Council on Competitiveness, 2019. An Advanced Computing for Competitiveness. Retrieved from: https://www.compete.org/storage/documents/CoC_AdvComp_Explore_071619_F.pdf (accessed: 01.08.2020).
3. Council on Competitiveness, 2019. Smart Manufacturing: Leveraging the Democratization of innovation. Retrieved from: https://www.compete.org/storage/reports/CoC_SM_June2019Dialogue_Report_101719_09.pdf (accessed: 01.08.2020).
4. Council on Competitiveness, 2019. Launch. A summary of the National Commission on innovation and competitiveness Frontiers. Retrieved from: https://www.compete.org/storage/reports/Commission_Launch.pdf (accessed: 01.08.2020).
5. Council on Competitiveness. Innovation Leaders Propose Nine Pillars for Competing in the Next Economy. Retrieved from: <https://www.compete.org/news/12-general-news/3408-press-release-nine-pillars-for-competing-in-the-next-economy> (accessed: 01.08.2020).
6. World Bank Group. Doing Business 2020. Retrieved from: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf> (accessed: 07.08.2020).
7. World Bank Group. Doing Business 2019. Retrieved from: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf (accessed: 07.08.2020).
8. OECD. Regulatory reform and competition policy. Retrieved from: <http://www.oecd.org/economy/reform> (accessed: 09.08.2020).
9. OECD. Economic Policy Reforms 2019: Going for Growth. Retrieved from: <http://www.oecd.org/economy/going-for-growth> (accessed: 11.08.2020).
10. World Bank, (2019). Systematic Country Diagnostic. Retrieved from: <https://ppfdocuments.azureedge.net/3dff833c-a0ea-4996-af3a-76d257898f7e.pdf> (accessed: 12.08.2020).
11. World Bank, (2020). Country Engagement. Retrieved from: <https://www.worldbank.org/en/projects-operations/country-strategies#1> (accessed: 12.08.2020).
12. European commission. The European Semester. Retrieved from: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester_en (accessed: 03.08.2020).
13. European commission (2020). 2020 European Semester: Country-specific recommendations. Retrieved from: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/2020-european-semester-csr-comm-recommendation-communication_en.pdf (accessed: 05.08.2020).
14. World Economic Forum. The Global Enabling Trade Report 2016. Retrieved from: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf (accessed: 02.08.2020).
15. IMD World Competitiveness Center (2020). Factor and criteria: rankings and values. Retrieved from: <https://www.imd.org/wcc/products/eshop-factor-and-criteria> (accessed: 12.08.2020).
16. IMD World Competitiveness Center (2020). IMD World Competitiveness ranking 2020. Retrieved from: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-competitiveness-ranking-2020> (accessed: 11.08.2020).
17. IMD World Competitiveness Center (2020). IMD's 2020 World Competitiveness Ranking revealed, showing strength of small economies. Retrieved from: <https://www.imd.org/news/updates/IMD-2020-World-Competitiveness-Ranking-revealed> (accessed: 13.08.2020).
18. Fendel, Ralf and Frenkel, Michael (2005). The international competitiveness of Germany and other European economies: the assessment of the global competitiveness report. *Intereconomics*. Volume 40: 29–35. DOI: <http://dx.doi.org/10.1007/s10272-005-134-7> (accessed: 08.08.2020).

19. Shaping a Multiconceptual World 2020: Special Report. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Shaping_a_Multiconceptual_World_2020.pdf (accessed: 01.08.2020).
20. Schwab, Klaus (2018). The Global Competitiveness Report 2018. World Economic Forum. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf> (accessed: 09.08.2020).
21. Schwab, Klaus (2019). The Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (accessed: 10.08.2020).
22. Zhalilo Ja. (2016). Osoblyvosti realizaciji ekonomichnoji polityky derzhavy v umovakh suchasnykh tendencij suspilnogho rozvytku. Ekonomichna teorija, no. 1, pp. 39–52.
23. Ghoncharenko N. (2011). Mizhnarodna ekonomichna dijalnistj krajn Jevrosojuzu i Ukrajinj v konteksti ekonomichnoji liberalizaciji: monoghrafija. Kharkiv: Ekoghrاف, 152 p.
24. Jakubovskij S., Maslennikov Je., Beljakova V. (2017). Pryncypy derzhavnogho reghuljuvannja nacionalnoji ekonomiky v umovakh ghlobalizaciji. Visnyk ONU imeni I. I. Mechnykova, no. 2, pp. 65–68.
25. Marchenko I. (2016). Teoretychni peredumovy formuvannja koncepciji mizhnarodnoji konkurentospromozhnosti krajiny. Investyciji: praktyka ta dosvid, no. 7, pp. 98–102.

УДК 339.138

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-4>

Сохецька А.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Львівський національний університет
імені Івана Франка
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3452-3822>

Sokhetska Anna,
PhD (Economic Sciences), Associate Professor
Ivan Franko National University of Lviv
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3452-3822>

ОЦІНКА НАСЛІДКІВ ВПЛИВУ ГЛОБАЛЬНОГО КАРАНТИНУ НА ДИНАМІКУ ЛОГІСТИЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

Сохецька А.В. Оцінка наслідків глобального карантину на динаміку логістичних операцій. Стаття присвячена оцінці та аналізу впливу поширення глобальної пандемії на логістичні операції у світі. Автор проаналізував наслідки пандемії, використовуючи звіти та статистичні матеріали провідних аналітичних компаній світу, а також виокремив найбільш вагомі тенденції з урахуванням розподілу логістичних потоків. Проведено порівняння негативного впливу та спаду соціально-економічних процесів у період поширення коронавірусу та інших глобальних катастроф, таких як: епідемія ГРВІ в 2002–2003 рр., виверження ісландського вулкана в березні 2010 р., землетрус і цунамі в Японії в березні 2011 р. і повінь у Таїланді в серпні 2011 р. Автор робить висновок про зміну ваги Китаю на міжнародній арені та поглиблення деструктивних наслідків коронавірусу через збільшення частки Китаю у світовому виробництві та торгівлі. До основних причин негативного впливу карантину на логістичну галузь віднесено: помітне скорочення обсягу руху сировини і готової продукції; брак трудових ресурсів, обмеження пропускної здатності глобальних мереж, обмеження покупок через побоювання заразитися вірусом.

Ключові слова: логістика, операції, коронавірус, ланцюжки поставок, логістичні маршрути, пандемія, економічний спад.

Сохецькая А.В. Оценка последствий глобального карантина на динамику логистических операций. Статья посвящена оценке и анализу влияния распространения глобальной пандемии на логистические операции в мире. Автор проанализировал последствия пандемии, используя отчеты и статистические материалы ведущих аналитических компаний мира, а также выделил наиболее значимые тенденции с учетом распределения логистических потоков. Проведено сравнение негативного влияния и спада социально-экономических процессов в период распространения коронавируса и других глобальных катастроф, таких как: эпидемия ОРВИ в 2002–2003 гг., извержение исландского вулкана в марте 2010 г., землетрясение и цунами в Японии в марте 2011 г. и наводнение в Таиланде в августе 2011 г. Автор делает вывод об изменении веса

Китая на международной арене и углублении деструктивных последствий коронавируса из-за увеличения доли Китая в мировом производстве и торговле. К основным причинам негативного влияния карантина на логистическую отрасль отнесены: заметное сокращение объема движения сырья и готовой продукции; недостаток трудовых ресурсов, ограничение пропускной способности глобальных сетей, ограничения покупателей из-за опасений заразиться вирусом.

Ключевые слова: логистика, операции, коронавирус, цепочки поставок, логистические маршруты, пандемия, экономический спад.

Sokhetska Anna. Assessment of the global quarantine impact on the dynamics of logistics operations.

The article is devoted to the assessment and analysis of the impact of the spread of the global pandemic on logistics operations in the world. Since the beginning of the year, the pandemic has affected almost all aspects of economic activity around the world. Analysts and experts express two different views: a significantly larger share of the online shopping market today compared to the SARS outbreak in 2003 may help reduce the economic impact of corona virus on the logistics industry; because fear is the main cause of economic turmoil, customers may become scared and increase their spending if the epidemic continues. The coronavirus outbreak disrupts important supply chains in the logistics and transport sectors, as well as in the air, cargo and Maritime sectors. In light of the above, the author analyzed the consequences of the pandemic using reports and statistical materials from leading analytical companies in the world, and also identified the most significant trends taking into account the distribution of logistics flows. Previous positive expectations about the rapid growth of the logistics industry in the next few years were completely negated by the global pandemic and the "world quarantine". In the article, the author compares the negative impact and decline of socio-economic processes during the spread of coronavirus and other global disasters, such as the SARS epidemic in 2002–2003, the eruption of the Icelandic volcano in March 2010, the earthquake and tsunami in Japan in March 2011, and the flood in Thailand in August 2011. The author concludes that China's weight in the international arena is changing and the destructive consequences of coronavirus are deepening due to an increase in China's share in world production and trade. The main reasons for the negative impact of the quarantine on the logistics industry include: a noticeable reduction in the volume of movement of raw materials and finished products; lack of labor resources, limited capacity of global networks, restrictions on buyers due to fears of infection with the virus. As a result, the author stressed the need for a more detailed study of global trends of increasing or deepening the consequences of the pandemic.

Key words: logistics, operations, coronavirus, supply chains, logistics routes, pandemic, economic downturn.

Постановка проблеми. Транспортно-логістична галузь виконує одну з найважливіших функцій у сучасному глобалізованому світі. З початку 2020 р. все більше країн по всьому світу закривають свої кордони й обмежують перевезення і поїздки, щоби стримати спалах коронавірусу (COVID-19), створюючи тим самим перешкоди для міжнародної торгівлі і перевезень. З початку року пандемія зачіпає практично всі аспекти економічної діяльності у всьому світі. У результаті спалаху коронавірусу порушуються важливі ланцюжки поставок у логістичній і транспортній галузі, а також у повітряному, вантажному і морському секторах. Спалах коронавірусу приніс мета-невизначеність, саме тому є різні інтерпретації його потенційних наслідків для логістики та транспортної галузі, що і становить значний науковий інтерес.

Аналіз останніх публікацій і публікацій. Вибрана проблематика не має достатнього висвітлення в наукових джерелах, оскільки сама проблема виникла нещодавно. Однак доволі багато науковців та аналітиків намагаються дослідити базові аспекти впливу глобальної пандемії на логістичні операції. Для прикладу, Річард Уїлкінг зазначив, що: «Пандемія призвела до різкого скорочення в усьому світі фактичних поставок – життєво важливого елемента більшої частини бізнесів. Вільний та відкритий рух товарів і послуг – чудовий принцип, але ризикований. Чим більше ланцюжки поставок залежать від людей, тим більше ризиків. Спочатку COVID-19 вдарив по підприємствах Китаю, що порушило інфраструктуру й мережі ланцюжків поставок у всьому світі. У китайських портах

почали накопичуватися порожні вантажні контейнери, а в інших частинах земної кулі, навпаки, утворилася нестача. Хто міг, той тимчасово відмовився від роботи з Китаєм. Але це короткострокове рішення. У довгостроковій перспективі ризики залишилися, просто змінився їх профіль» [4]. Вітчизняний аналітик О. Ісаченко справедливо зазначив, що в умовах глобальної пандемії залишилися і такі компанії, які підвищили свої прибутки: «насамперед збільшився сегмент доставки останньої милі. В Україні «Укрпошта», «Нова Пошта», Zakaz.ua, Glovo зробили стрибок уперед за рахунок того, що люди довгий час не готові були виходити на вулицю і взаємодіяти одне з одним» [1]. М. Самойлюк та група експертів визначили набір ризиків, які насамперед несе галузь через поширення вірусу, таких як: затримка вантажів, особливо коли йдеться про швидкокопсувні товари; карантин спричинить багато помилок в усіх бізнес-процесах; неможливість особисто контролювати безпеку угоди через закриті кордони; під час кризи деякі власники вантажу можуть вимагати від експедиторів організувати доставку менш надійними або більш дорогими варіантами доставки [3]. Натомість аналітики аудиторської компанії KPMG дійшли висновку, що «перебої на основних виробничих потужностях у Китаї та у більшості країн продовжуватимуть впливати на світові ланцюги поставок. Хоча ситуація у КНР нормалізується і виробництво знову нарощує обсяги, наслідки зупинки виробництва будуть відчутні щонайменше до третього кварталу 2020 року. Це пов'язано з тим, що багато галузей промисловості оптимізували свої запаси для безперервних ланцюгів

поставок або операцій «точно в строк», а нині запаси таких компаній майже закінчуються. Нарощування потужностей і запасів, швидше за все, приведе до зростання попиту. Але лише тоді, коли виробництво в Азії повністю відновиться» [2]. Отже, незважаючи на те, що глобальна пандемія та її вплив на економічні процеси надзвичайно важлива, недостатнім є висвітлення процесів та глибокий аналіз наслідків для різних галузей, зокрема і для логістичної.

Формулювання цілей статті. Метою написання статті є оцінка та аналіз впливу поширення глобальної пандемії на логістичні операції у світі.

Опис основного матеріалу дослідження. Логістична індустрія – доволі прибуткова та перспективна галузь економіки, однак останні декілька місяців негативні тенденції лише посилюються. На жаль, попередні позитивні очікування щодо стрімкого зростання цього напрямку у найближчі декілька років повністю перекреслила глобальна пандемія та «всесвітній карантин». Коронавірус охопив практично всі країни світу, отже, і негативні тенденції та спад можна також вважати глобальним.

Аналітики та експерти висловлюють дві різні думки [8]:

- одна група експертів вважає, що більша частка ринку онлайн-покупок сьогодні в порівнянні зі спалахом атипової пневмонії в 2003 р. може допомогти зменшити економічний вплив коронавірусу на логістичну галузь;
- з іншого боку, деякі експерти вважають, що, оскільки страх є основною причиною економічних потрясінь, клієнти можуть злякатися і посилити свої витрати, якщо епідемія продовжиться.

Логістичні компанії в усьому світі все більше стикаються з негативним впливом коронавірусу з таких причин [2; 8]:

1. Помітне скорочення обсягу руху сировини і готової продукції з постраждалих районів або через них.
2. Брак трудових ресурсів через хворобу або карантинні обмеження.
3. Глобальні мережі постачання і регіональні транспортні вузли відчувають обмеження щодо пропускної здатності, тому навіть за наявності сировини вони не можуть повноцінно функціонувати. Оскільки коронавірус є глобальною пандемією, пошук альтернативних шляхів доволі ускладнений.
4. Покупці виявляють велику обережність під час покупки несуттєвих товарів через побоювання потенційного зараження вірусом. Більшість покупців звертаються до інтернет-магазинів, що ще більше обтяжує логістичні мережі.

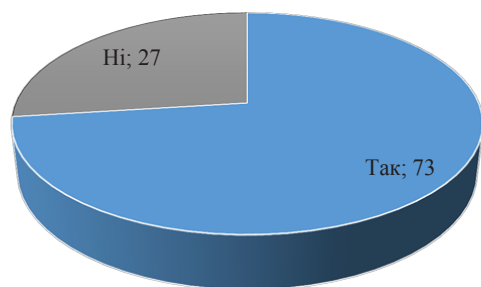


Рис. 1. Результати глобального опитування щодо впливу коронавірусу на логістичні операції та послуги

Джерело: побудовано автором за [9]

Згідно з глобальним опитуванням, проведеним у травні 2020 р., 73% покупців і користувачів вантажних перевезень і логістичних послуг відзначили, що пандемія коронавірусу вплинула на їхні логістичні операції і ланцюжки поставок (рис. 1). Респондентам поставили лише одне запитання: «Чи впливає коронавірус на ваші логістичні операції та операції по ланцюжку поставок?».

Згідно зі звітом Harvard Business Review, менеджери з логістики повинні скласти карту своїх процесів і визначити критично важливих постачальників, які знаходяться в зоні ризику. Будь-яка невизначеність повинна використовуватися як можливість перебудувати процеси та ідентифікувати можливі «запасні плани» та альтернативні шляхи. Щоб зменшити поширення вірусу, кілька судноплавних компаній скоротили кількість суден, що заходять у Китай і виходять із нього, що означає обмеження морських торгових шляхів між Китаєм і рештою світу. Згідно зі звітом, це обмеження спричиняє щотижневі збитки на суму більш ніж 350 млн дол. США щотижня тільки в галузі судноплавства [9].

Оскільки сім із десяти найбільш завантажених морських портів світу розташовані в Китаї, глобальне судноплавство переживає значний спад. Через шлюзи морські судна не допускаються в порти, затримуючи навантаження і вивантаження вантажів. Деякі судна застрягли в доці, чекаючи повернення робітників у порти, в той час як інші знаходяться в карантинних зонах. Такі країни, як Австралія, відмовляються пропускати судна в свої порти, які прибувають з китайських портів або через них.

За даними Інституту управління постачанням (ISM), майже 75% американських компаній зіткнулися з перебоями у своїх ланцюжках поставок у результаті спалаху коронавірусу, і він поширюється від морських портів до вантажних авіаперевезень, від залізниць до вантажних перевезень [12].

Щоб отримати певний дохід та підтримати рівень фінансової стійкості під час глобального спаду у вантажних перевезеннях, деякі перевізники, включаючи American Airlines, Qantas, Delta, Korean Airlines і Deutsche Lufthansa, використовують свої пасажирські літаки як вантажні літаки. Стратегія полягає в тому, щоб наповнювати салон літака вантажами.

Різно скоротився і залізничний вантажний рух. Аналітики підраховали, що кількість поїздів, що перевозять товари з Лос-Анджелеса і Лонг-Біч у Чикаго, скоротилася з 50 поїздів на тиждень до 25, тобто фактично падіння становило 50% [8].

Транспортний сектор також знаходиться у скрутному становищі, однак негативний аспект не настільки суттєвий, оскільки саме в цьому секторі відбуваються тимчасові сплески попиту. Ці піки пов'язані з тим, що клієнти накопичують запаси, а власники магазинів потребують частого поповнення своїх запасів.

Кілька міжнародних кур'єрських компаній також скорочують свої маршрути. Deutsche Post DHL нещодавно оголосила, що в лютому її операційний прибуток зменшився на 70 млн дол. США через поширення глобальної пандемії. Компанія також призупинила прийом, доставку та складські послуги в провінції Хубей у Китаї. USPS на протязі лютого-травня 2020 р. не приймає пошту, яка або призначена для Гонконгу, Китаю або Макао, або транзитом проходить через них [2; 8].

Lufthansa також розглядала можливість використання холостих пасажирських літаків тільки для вантажних рейсів. У межах своїх заходів із боротьби з коронавірусом німецька авіакомпанія оприлюднила план скорочення наявних потужностей на 95%.

Багато аналітиків порівнюють нинішню епідемію з епідемією атипової пневмонії 2002–2003 рр., яка викликала лише сплеск на світових фінансових ринках. Однак це порівняння не є доцільним і значущим, оскільки значення Китаю у світовій економічній екосистемі значно зросло за останні 18 років. Зокрема, Китай більш ніж вдвічі збільшив частку зовнішньої торгівлі з рештою світу. Важливим фактором також є те, що багато інших галузей промисловості у світі залежать від економічної динаміки в Китаї. Епідемія атипової пневмонії почалася в провінції Гуандун в 2002 р. та призвела до 8000 захворювань протягом наступного року. Протягом цього року ВВП Китаю становив 4,31% світового ВВП. Навпаки, кількість виявлених випадків Covid-19 уже перевищила 17 млн, а Китай становить близько 16% світового ВВП, що майже в чотири рази більше [11].

Не менш важливо і те, що зростаючий тиск, спрямований на зниження витрат ланцюжка поставок, спонукало компанії розвивати такі стратегії, як ощадливе виробництво, офшоринг і аутсорсинг. Такі заходи зі скорочення витрат означають, що під час порушення ланцюжка поставок виробництво швидко зупиниться через брак комплектуючих. Більшість глобальних компаній не мають уявлення про те, який їхній ризик, пов'язаний із тим, що відбувається в Азії насправді; це тому, що мало хто, якщо такі є, має повне уявлення про місцезнаходження всіх компаній, які надають запчастини своїм прямим постачальникам [1; 11]. З огляду на нинішні зусилля китайського уряду щодо карантину майже половини свого населення і негативний вплив, який він надає на транспортну і виробничу діяльність в країні, ми можемо з упевненістю зробити висновок, що вплив Covid-19 на китайське виробництво щонайменше на порядок більший, ніж атипова пневмонія [13].

Отже, в результаті таких подій, як епідемія ГРВІ в 2002–2003 рр., виверження ісландського вулкана в березні 2010 р., землетрус і цунамі в Японії в березні 2011 р. і повінь у Таїланді в серпні 2011 р., компанії збільшили кількість запасів, які вони тримають як баланс на випадок надзвичайних ситуацій. Однак зазвичай цього балансу вистачає лише на незначний період – 15–30 днів. Цілком можливо, що китайська новорічна тижнева відпустка спонукала деякі компанії збільшити охоплення своїх запасів ще на один тиждень. Таким чином, для більшості компаній покриття запасів, якими вони володіють, дасть їм змогу зіставляти свої поставки з попиту, без додаткової пропозиції, протягом від двох до п'яти тижнів, залежно від стратегії ланцюжка поставок компанії. Якщо поставки комплектуючих будуть порушуватися на більш тривалий період, виробництво доведеться зупинити, а це є ще один ризик невідновлення до кризової динаміки [12].

Деяким виробникам уже довелося скоротити виробництво на своїх заводах за межами Китаю, і цей список постійно збільшується. Наприклад, компанія Fiat Chrysler Automobiles NV 14 лютого оголосила, що «тимчасово призупиняє виробництво на автоза-

воді в Сербії, оскільки не може отримати запчастини з Китаю». Подібну заяву зробила компанія Hyundai: «вирішила призупинити роботу своїх виробничих ліній на своїх заводах у Кореї через перебої в поставках деталей, викликаних спалахом коронавірусу» [12].

Ця проблема також має велике значення у високотехнологічній промисловості. Для прикладу, 17 лютого компанія Apple оголосила, що очікує, що її квартальний прибуток буде нижчим, ніж очікувалося раніше. Компанія посиляється на дві проблеми, такі як: обмежена пропозиція iPhone на світовому ринку та значне падіння попиту на китайських ринках [10].

Перебої на основних виробничих потужностях у Китаї та у більшості країн продовжуватимуть впливати на світові ланцюги поставок. Хоча ситуація у КНР нормалізується і виробництво знову нарощує обсяги, наслідки зупинки виробництва будуть відчутні щонайменше до третього кварталу 2020 року. Це пов'язано з тим, що багато галузей промисловості оптимізували свої запаси для безперервних ланцюгів поставок або операцій «точно в строк», а нині запаси таких компаній майже закінчуються. Нарощування потужностей і запасів, швидше за все, приведе до зростання попиту. Але лише тоді, коли виробництво в Азії повністю відновиться [2].

Економіка України через карантин також матиме великі збитки, розмір яких поки що неможливо прогнозувати. Можна очікувати, що після завершення карантину логістичний сектор має шанси відновитися одним із перших. Адже транспортно-логістична галузь відіграє вирішальну роль у забезпеченні основних поставок необхідних товарів і є економічною основою залежних галузей промисловості та економіки. Експерти зазначають, що вийти із цієї ситуації можна лише через побудову ефективної логістики. Необхідно вивчити ситуацію з погляду того, як можна перебудувати ланцюги постачання і відносини з постачальниками. Також варто подивитися на архітектуру бізнесу та зрозуміти, у який бізнес-моделі відбувається робота з партнерами. Якщо раніше бізнес-модель будувалася на роботі з ритейлерами, дистриб'юторами, потрібно подивитися в бік побудови власного каналу продажів у вигляді e-commerce та активно розвивати експертизу [1].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Глобальна пандемія, що розпочалася на початку 2020 р., спричинила не лише погіршення стану здоров'я населення планети, загибель більш як 600 тисяч людей у 200 країнах, але й глибоке економічне падіння практично в усіх галузях. Не виключенням є і галузь логістики, яка постраждала однією з перших через закриття кордонів, припинення міжнародної торгівлі, зниження промислового виробництва в Китаї. Проведений аналіз показав, що найбільше постраждали саме авіа- та морські перевезення. Загалом падіння динаміки за логістичними операціями сягнуло близько 50%, а за оцінками міжнародних аналітиків 73% власників логістичних компаній відчували наслідки глобальної пандемії та зниження ділової активності у секторі. Зрозуміло, що, оскільки ситуація ще й досі не стабілізувалася, відповідно, і тенденції можуть змінюватись у часі з урахуванням сезонності, відновлення торгівлі з ключовими партнерами (такими як Китай, США) тощо. Саме на цих проблемних аспектах варто зосередити увагу під час наступних досліджень та наукових розвідок.

Список використаних джерел:

1. Ісаченко О. Коронавірус vs бізнес: як карантин вплинув на логістику. *Mind.ua*. 2020. URL: <https://mind.ua/openmind/20211508-koronavirus-vs-biznes-yak-karantin-vplivuv-na-logistiku> (дата звернення: 25.05.2020).
2. Мусаєв Ш. Карантин для логістики. На що очікувати? *KPMG*. 2020. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/blogs/home/posts/2020/06/karantyn-dlya-logistyky.html> (дата звернення: 21.05.2020).
3. Самойдюк М. COVID-2019: Ризики для транспорту та логістики. *Rail.insider*. 2020. URL: <https://railinsider.com.ua/covid-2019-ryzyky-dlya-transportu-ta-logistyky/> (дата звернення: 19.06.2020).
4. Уїлдінг Р. Коронавірус змінить логістику та глобальні ланцюжки поставок. *GMK.center*. URL: <https://gmk.center/ua/opinion/koronavirus-zminyt-logistiku-ta-globalni-lancjuzhki-postavok> (дата звернення: 05.07.2020).
5. Bracing for coronavirus' impact on supply chain and ecommerce. URL: <https://www.fleetowner.com/fleet-management/article/21125799/bracing-for-coronavirus-impact-on-supply-chain-and-ecommerce> (Last accessed: 9.07.2020).
6. Coronavirus and its impact on global supply chain. *Kearney*. 2020. URL: <https://globalmaritimehub.com/wp-content/uploads/2020/03/200224-Kearney-Coronavirus-impact-on-global-supply-chain.pdf> (Last accessed: 27.06.2020).
7. COVID-19 impact assessment on supplies and logistics sourced by UNICEF Supply Division. *UNICEF*. 2020. URL: <https://www.unicef.org/supply/stories/covid-19-impact-assessment-supplies-and-logistics-sourced-unicef-supply-division> (Last accessed: 14.06.2020).
8. KhasisDan Logistics Industry Divided Over Coronavirus Impact. *Manufacturing.net*. 2020. URL: <https://www.manufacturing.net/supply-chain/blog/21124672/logistics-industry-divided-over-coronavirus-impact> (Last accessed: 01.06.2020).
9. Logistics and supply chain operations impacted by the coronavirus worldwide 2020, *Statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/1109042/logistics-and-supply-chain-operations-impacted-coronavirus-worldwide> (Last accessed: 11.07.2020).
10. Mazareanu E. Coronavirus: impact on the transportation and logistics industry worldwide – Statistics & Facts. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/topics/6350/coronavirus-impact-on-the-transportation-and-logistics-industry-worldwide> (Last accessed: 30.05.2020).
11. Haren P., Simchi-Levi D. How Coronavirus Could Impact the Global Supply Chain by Mid-March. *Harvard Business Publishing*. 2020. URL: <https://hbr.org/2020/02/how-coronavirus-could-impact-the-global-supply-chain-by-mid-march> (Last accessed: 20.06.2020).
12. Singh S., Kumar R., Panchal R., Tiwari M.K. Impact of COVID-19 on logistics systems and disruptions in food supply chain. *International Journal of Production Research*. 2020. P. 1–16.
13. Alicke, K., Azcue, X., & Barriball, E. Supply-Chain Recovery in Corona Virus Times – Plan for Now and the Future. 2020. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/supply-chain-recovery-in-coronavirus-times-plan-for-now-and-the-future#> (Last accessed: 20.06.2020).

References:

1. Isachenko A. (2020) Koronavirus vs biznes: yak karantyn vplynuv na lohistyku [Coronavirus vs business: how quarantine affected logistics]. *Mind.ua*. Available at: <https://mind.ua/openmind/20211508-koronavirus-vs-biznes-yak-karantin-vplivuv-na-logistiku> (accessed 25 May 2020).
2. Musaev Sh. (2020) Karantyn dlia lohistyky. Na shcho ochikuvaty? [Quarantine for logistics. What to expect?]. *KPMG*. Available at: <https://home.kpmg/ua/uk/blogs/home/posts/2020/06/karantyn-dlya-logistyky.html> (accessed 21 May 2020).
3. Samoidyuk M. (2020) COVID-2019: Ryzky dlia transportu ta lohistyky [COVID-2019: Risks for transport and logistics]. *Rail.insider*. Available at: <https://railinsider.com.ua/covid-2019-ryzyky-dlya-transportu-ta-logistyky> (accessed 19 June 2020).
4. Wilding G. (2020) Koronavirus zminyt lohistyku ta hlobalni lantsiuzhky postavok [Coronavirus will change logistics and global supply chains]. *GMK.center*. Available at: <https://gmk.center/ua/opinion/koronavirus-zminyt-logistiku-ta-globalni-lancjuzhki-postavok> (accessed 5 July 2020).
5. Bracing for coronavirus' impact on supply chain and ecommerce (2020). Available at: <https://www.fleetowner.com/fleet-management/article/21125799/bracing-for-coronavirus-impact-on-supply-chain-and-ecommerce> (accessed 9 July 2020).
6. Kearney (2020). Coronavirus and its impact on global supply chain. Available at: <https://globalmaritimehub.com/wp-content/uploads/2020/03/200224-Kearney-Coronavirus-impact-on-global-supply-chain.pdf> (accessed 27 June 2020).
7. UNICEF (2020) COVID-19 impact assessment on supplies and logistics sourced by UNICEF Supply Division. Available at: <https://www.unicef.org/supply/stories/covid-19-impact-assessment-supplies-and-logistics-sourced-unicef-supply-division> (accessed 14 June 2020).
8. Manufacturing.net (2020) KhasisDan, Logistics Industry Divided Over Coronavirus Impact. Available at: <https://www.manufacturing.net/supply-chain/blog/21124672/logistics-industry-divided-over-coronavirus-impact> (accessed 1 June 2020).
9. Logistics and supply chain operations impacted by the coronavirus worldwide 2020, Statista. Available at: <https://www.statista.com/statistics/1109042/logistics-and-supply-chain-operations-impacted-coronavirus-worldwide> (accessed 11 July 2020).
10. Mazareanu E. (2020). Coronavirus: impact on the transportation and logistics industry worldwide – Statistics & Facts. *Statista*. Available at: <https://www.statista.com/topics/6350/coronavirus-impact-on-the-transportation-and-logistics-industry-worldwide> (accessed 30 May 2020).
11. Haren P., Simchi-Levi D. (2020) How Coronavirus Could Impact the Global Supply Chain by Mid-March. *Harvard Business Publishing*. Available at: <https://hbr.org/2020/02/how-coronavirus-could-impact-the-global-supply-chain-by-mid-march> (accessed 20 June 2020).
12. Singh, S., Kumar, R., Panchal, R., & Tiwari, M.K. (2020) Impact of COVID-19 on logistics systems and disruptions in food supply chain. *International Journal of Production Research*, 1–16.
13. Alicke, K., Azcue, X., & Barriball, E. (2020) Supply-Chain Recovery in Corona Virus Times-Plan for Now and the Future. Available at: <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/supply-chain-recovery-in-coronavirus-times-plan-for-now-and-the-future#> (accessed 20 June 2020).

Юр'єва П.Б.,кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
*Університет державної фіскальної служби України***Iurieva Polina,**Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Economic,
University of the State Fiscal Service of Ukraine

ГЕНЕЗИС ФОРМ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

Юр'єва П.Б. Генезис форм міжнародної економічної інтеграції та їх класифікація. У статті актуалізується проблематика генезисних зародків форм міжнародної економічної інтеграції в умовах сучасних процесів її трансформації та конвергенції. Сформовано узагальнені структурні ознаки форми міжнародної економічної інтеграції. Розглянуто наявні в доктрині думки на етапи та форми міжнародної економічної інтеграції. Наведений аналіз класичних форм міжнародної економічної інтеграції, їхня динамічна сутність. Визначено нетрадиційні форми міжнародної економічної інтеграції. Зроблено висновок про те, що класичні форми міжнародної економічної інтеграції у поєднанні з нетрадиційними моделями та схемами дають змогу суб'єктам інтеграційного процесу знаходити для себе найбільш прийнятні форми інтеграційної взаємодії. Узагальнено та доповнено класифікаційну схему форм міжнародної економічної інтеграції. Встановлено, що розгляд визначень форми міжнародної економічної інтеграції, характеристик етапів у генезі інтеграції взаємодії, подібностей та відмінностей форм міжнародної економічної інтеграції дає можливість доповнити наявну класифікацію міжнародних інтеграційних процесів в умовах нестабільності світової економіки.

Ключові слова: інтеграційний простір, інтеграційний процес, суб'єкт інтеграції, інтеграційне об'єднання, міжнародна економічна інтеграція, форма міжнародної економічної інтеграції.

Юрьева П.Б. Генезис форм международной экономической интеграции и их классификация. В статье актуализируется проблематика генезисных начал форм международной экономической интеграции в условиях современных процессов ее трансформации и конвергенции. Сформированы обобщенные структурные признаки формы международной экономической интеграции. Рассмотрены существующие в доктрине мнения про этапы и формы международной экономической интеграции. Представлен анализ классических форм международной экономической интеграции, их динамическая сущность. Определены нетрадиционные формы международной экономической интеграции. Сделан вывод о том, что классические формы международной экономической интеграции в соединении с нетрадиционными моделями и схемами позволяют субъектам интеграционного процесса находить для себя наиболее приемлемые формы интеграционного взаимодействия. Обобщена и дополнена классификационная схема форм международной экономической интеграции. Рассмотрение определений понятия формы международной экономической интеграции, характеристики этапов в генезисе интеграции, сходств и различий между формами международной экономической интеграции дает возможность дополнить существующую классификацию международных интеграционных процессов в условиях нестабильности мировой экономики.

Ключевые слова: интеграционное пространство, интеграционный процесс, субъект интеграции, интеграционное объединение, международная экономическая интеграция, форма международной экономической интеграции,

Iurieva Polina. Genesis of forms of international economic and its classification. The article actualizes the problems of the genesis principles of forms of international economic integration in the context of modern processes of its transformation and convergence. International economic integration is considered in three interrelated aspects: an objective process, an objective result, and integration policy. The study showed that in theories of international economic integration there is no universal approach to determining the content of the concept of the form of international economic integration. Generalized structural features of the form of international economic integration are formed. The author's definition of the concept of international economic integration is presented. Opinions on the stages and forms of international economic integration existing in the doctrine are considered. Analysis of classical forms of international economic integration is presented (free trade zone, customs union, common market, economic union, full economic integration), its dynamic essence is defined. Non-traditional forms of international economic integration defined (zone of economic growth, zone of free trade plus, cooperation in the economic sphere; single

economic space (common market); autarky and federation). It is concluded that the classical forms of international economic integration combined with unconventional models and schemes, allow the subjects of the integration process to find for themselves the most acceptable forms of integration interaction. A classification system of forms of international economic integration has been formed and it based on theoretical generalizations and the practice of integration interaction of the subjects of the integration process. Modern trends in the development of forms of international economic integration have been formed. Consideration of the definition of the forms of international economic integration, the characteristics of the stages in the genesis of integration, the similarities and differences between the forms of international economic integration – make it possible to supplement the classification of international integration processes in conditions of instability of the world economy.

Key words: integration space, integration process, subject of integration, integration association, international economic integration, form of international economic integration.

Постановка проблеми. Інтеграція у світовому господарстві є закономірним проявом еволюції господарської системи суспільства, в якій реалізуються суперечності між глобалізацією та інтеграцією. Її кінцевою метою в економічному аспекті є прискорення темпів економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності як усієї відтворювальної системи, так і окремо взятої системи суб'єкта інтеграційних процесів. Стрімкий розвиток глобалізаційних тенденцій у світовому господарстві привніс суттєві корективи у форми та механізми міжнародної економічної інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи міжнародної економічної інтеграції обґрунтовані у роботах таких вітчизняних та західних учених, як Б. Балаш, І. Бураковський, К. Багдасарян, М. Ганєєва, Н. Диденко, В. Зуєв, Ф. Кахнерт, Р. Курбанов, Д. Лук'яненко, С. Мариніна, П. Річардс, П. Робсон, О. Риндзак, Ф. Рут, Т. Сазонова, В. Сіденко, Е. Стоттжесдік, А. Філіпенко, С. Чернишев, Ю. Шишков та ін. Незважаючи на значну кількість публікацій, в умовах поліцентричності світу очевидне недостатнє розроблення теоретико-методологічних аспектів дослідження міжнародної економічної інтеграції, зокрема, виявлення трансформаційних та «якісно нових» форм її прояву для подальшого розроблення інструментарію оцінки інтеграційних можливостей суб'єктів інтеграційних процесів.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження процесу зародження та урізноманітнення форм міжнародної економічної інтеграції, визначення їхніх змістовних характеристик та особливостей, а також вироблення класифікаційної системи інтеграційних форм в економічній сфері з урахуванням теоретичних напрацювань та практичних аспектів діяльності суб'єктів інтеграційного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття міжнародної економічної інтеграції доцільно розглядати у трьох взаємопов'язаних аспектах, а саме: 1) як об'єктивний процес (або тенденція), який має матеріальний базис (матеріальні передумови); 2) як об'єктивний результат, який виражається у створенні інтеграційного об'єднання (угруповання) тієї чи іншої форми; 3) як політика у сфері інтеграції, яка, по-перше, є об'єктивною тією мірою, в якій спирається на наявні матеріальні передумови, а по-друге, суб'єктивною, оскільки відбиває баланс політичних інтересів і завдань, які далеко не завжди мають достатню матеріальну базу. Ці аспекти невіддільні, а результат неможливий без матеріальних передумов і проведення політики інтеграції [1].

Загалом форма міжнародної економічної інтеграції визначається інституціональною структурою інтеграційного об'єднання та механізмами взаємодії між суб'єктами інтеграційних процесів. Відзначимо, що в економічній літературі наведений доволі широкий перелік класифікаційних ознак інтеграційних форм. Виходячи з наявних теоретичних підходів у цьому аспекті [2] та з урахуванням об'єктивних ознак уже чинних та активних інтеграційних об'єднань, можна виділити такі складові елементи, що формують форму поняття міжнародної економічної інтеграції: види суб'єкта інтеграційного процесу; цілі інтеграційної взаємодії в економічній сфері; форма взаємодії між суб'єктами інтеграційного процесу; глибина інтеграційної взаємодії в економічній сфері; інституційне оформлення інтеграційного об'єднання; спрямованість інтеграційного об'єднання; швидкість інтеграційних процесів; експансивність інтеграційного об'єднання; просторові межі інтеграційного об'єднання.

Таким чином, форма міжнародної економічної інтеграції – це складне, багатогранне поняття, зміст якого формує сукупність складників, які взаємопов'язані та доповнюють один одного.

Найбільшого поширення в західній науковій літературі, а згодом і в Україні отримала інтерпретація генезису форм інтеграції дослідником Б. Балас. Вона виділяє п'ять форм інтеграції, такі як: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз і «повна економічна інтеграція» [3].

Відповідно до підходу Б. Балас, першою формою міжнародної економічної інтеграції є зона вільної торгівлі (далі – ЗВТ), у межах якої скасовуються митні тарифи та кількісні обмеження у зовнішній торгівлі між країнами-учасниками інтеграційного об'єднання за збереження власної зовнішньоторговельної політики стосовно третіх країн.

Друга форма міжнародної економічної інтеграції передбачає перетворення ЗВТ у митний союз (далі – МС). На цьому етапі ЗВТ доповнюється загальним для всіх країн-учасників інтеграційного об'єднання зовнішнім митним тарифом та проводиться єдина зовнішньоторговельна політика стосовно третіх країн, формуються єдині зовнішні кордони.

У міру поглиблення економічної взаємозалежності країн-учасниць інтеграційного об'єднання відбувається перехід у якісно нову форму міжнародної економічної інтеграції – це загальний ринок (далі – ЗР), який забезпечує вільний рух не лише товарів і послуг, але і факторів виробництва (капіталу, робочої сили).

У формі економічного союзу (далі – ЕС) здобутки ЗР доповнюються гармонізацією фіскальної, грошової,

промислової, регіональної, транспортної – усіх складових частин економічної політики. Інтеграційна взаємодія здійснюється через ринкову лібералізацію, за якої скасовуються дискримінаційні заходи, спрямовані проти імпорту країн-партнерів винятково на підставі національної належності.

Найвищою формою інтеграційного процесу, за Б. Балас, можна вважати утворення економічного та валютного союзу (далі – ЕВС), сутність якого полягає у повній інтеграції господарських комплексів країн-учасниць, а також введення єдиної валюти та створення наднаціональних органів управління, рішення яких мають обов'язкову силу для країн-учасниць.

Класифікація форм міжнародної економічної інтеграції Б. Балас була проведена на основі критеріїв скасування дискримінації компаній різної національної приналежності та ступеня лібералізації руху факторів виробництва. При цьому кожна наступна стадія відрізнялася від попередньої вищим ступенем лібералізації руху факторів виробництва.

Ідея послідовності етапів міжнародної економічної інтеграції від «нижчих» до «вищих» культивувалася з 1960-х рр., коли у наукових колах та серед істеблішменту з'явилося усвідомлення необхідності вивчення міжнародної економічної інтеграції як глобального процесу, при цьому інтеграція представлялася сучасникам як єдиний можливий напрям розвитку інтеграційних об'єднань.

Проте реальний процес міжнародної економічної інтеграції в силу своїх внутрішніх суперечностей не може розвиватися прямолінійно та поступово, як пропонує Б. Балас. Досвід наявних та активних інтеграційних об'єднань показав значні складнощі створення єдиного економічного простору та різний ступінь зацікавленості у глибині взаємопроникнення та переплетіння сторін, що не вкладається у сформульовані схеми. Функціональні особливості наявних інтеграційних об'єднань вказують на множину форм інтеграції, в яких проявляється часткова модифікація класичної схеми в одних випадках та суттєва трансформація – в інших [4].

Досліджуючи генезис міжнародної економічної інтеграції, не всі дослідники визначають стабільність за класичною схемою, мало того, виділяють і інші її форми. Наприклад, В. Сіденко [5], І. Бураковській [6], Д. Лук'яненко [7] вводять у загальну схему таку форму міжнародної економічної інтеграції, як зона преференційної торгівлі (далі – ЗПТ), яка передуює стадії зони вільної торгівлі. У межах ЗПТ встановлюється відносно дещо нижчі, ніж стосовно третіх країн, тарифні або нетарифні бар'єри у відносинах із країнами-членами інтеграційного об'єднання. Ця інтеграційна форма разом із ЗВТ та МС об'єднується в один загальний тип – «торговельна зона», а ЗР, ЕВС утворюють інший тип – «виробнича інтеграція».

Натомість Ф. Рут, А. Філіпенко [8], Ю. Шишков [9] вводять такі інтеграційні форми, як «промислова зона вільної торгівлі» та «повна зона вільної торгівлі».

Наприкінці 1980-х років теорії інтеграції оперують формами «єдиний ринок» або «європейський внутрішній ринок», який характеризується вищою стадією об'єднання ринків, що створює передумови для формування економічного (та валютного) союзу [5].

В економічній літературі часто поняття «загальний ринок» і «єдиний ринок» ототожнюються. Однак,

попри те, що це по суті одна і та сама інтеграційна форма, між ними все ж таки існують досить якісні відмінності за глибиною інтеграції, які проявляються в усуненні всіх бар'єрів (наприклад, вилучень і обмежень) для руху товарів та факторів виробництва. При цьому, по-перше, не всі інтеграційні об'єднання формату спільного ринку, прагнуть до повного усунення всіх бар'єрів; по-друге, процес переходу від загального ринку до єдиного ринку може зайняти кілька десятиліть. Політика країн об'єднання може бути узгодженою, але різною за своїм змістом і наповненням. Вона може залишатися повністю суверенною, але певною мірою скоординованою та містити загальні для декількох країн елементи, тобто бути в більшій чи меншій мірі загальною політикою. Ступінь координації політики буде відбивати рівень досягнутої взаємодії між країнами. Однак можливий і інший рівень координації політики й способу її забезпечення. Політика в якійсь сфері може формуватися не лише суверенною країною, а й країнами-партнерами та структурними об'єднаннями і бути єдиною для всіх. Єдина політика передбачає застосування наднаціонального механізму її формування, наприклад, відхід від процедури одноголосного голосування, підвищення ролі наднаціональних інститутів у визначенні політики тощо [10].

На думку низки інших учених [11; 12], після встановлення спільного ринку слідує інтеграційна форма економічного союзу, далі – валютного (або монетарного) і політичного союзу.

В економічній літературі є й інша позиція у вищезазначеному контексті, а саме створенню економічного союзу передують такі форми, як платіжний союз і валютний союз, метою яких є введення єдиної валюти платежу [13]. За такого підходу найвища форма міжнародної економічної інтеграції називається «єдиний економічний простір» [14].

У межах концепції «нового регіоналізму» сформувалася більш розширена інтеграційна форма ЗВТ – «ЗВТ плюс» (далі – ЗВТ+), яка разом зі стандартними преференціями в зовнішній торгівлі включає: загальні норми захисту прав іноземних інвесторів і лібералізацію вкладень капіталу; створення і гармонізацію нормативно-правової бази щодо захисту авторських прав, патентів тощо; єдині технічні регламенти та стандарти продукції та послуг [15].

О. Риндзак [16] у своєму дослідженні міжнародної економічної інтеграції вводить дві полярні її форми, такі як автаркія та федерація. Перша означає політичну та економічну відособленість, незалежність учасників інтеграційного процесу один від одного, а її проявами є обмеження імпорту, стимулювання експорту, консервація економіки, створення ізольованої держави. Інша інтеграційна форма формується тоді, коли кілька учасників інтеграційних процесів, зберігаючи відносну самостійність, утворюють єдину союзню державу з єдиним громадянством, армією та урядом.

Р. Курбанов [17] вважає за доцільне упорядкувати форми міжнародної економічної інтеграції таким чином: співпраця в економічній сфері; зона преференційної торгівлі; зона вільної торгівлі; митний союз; єдиний економічний простір (загальний ринок); економічний союз.

А. Мариніна [18] характеризує міжнародну економічну інтеграцію такими формами, як: зона економіч-

ного росту, зона преференційної торгівлі, промислова зона вільної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, політичний союз.

Для виявлення всього розмаїття можливих форм інтеграційної взаємодії держав В. Зуєв [10] вводить критерій «ступінь координації політики». На його думку, міжнародна економічна інтеграція може розвиватися в «м'якому», гнучкому варіанті, який передбачає розв'язання спільних проблем, виконання певних функцій національними регуляторними інструментами в загальному форматі програм. М'яка інтеграція розвивається у таких формах, як: зона вільної торгівлі, загальна (економічна) політика, загальний ринок, загальна валютна система, економічний союз. Інший формат – структурна інтеграція, яка передбачає використання наднаціонального алгоритму з'єднання надбудованих (державних управлінських) регуляторних інститутів і механізмів, формування єдиних економічних програм (політик). За такого підходу інтеграційні форми включають: митний союз (єдину митну політику), єдину економічну політику, єдиний ринок, валютний союз, повну економічну інтеграцію.

Для комплексного, більш повного висвітлення генезису форм інтеграційної взаємодії доцільно включити просторовий критерій їх класифікації. Зауважимо, що більшість досліджень міжнародної економічної інтеграції здійснюють на макро- і мікрорівнях. Ми ж вважаємо, що інтеграційні процеси проходять усю вертикаль господарської взаємодії та набувають певного прояву та форми, а саме:

1) макрорівень – корпоративний рівень (підприємства, галузі) – злиття та поглинання підприємств, створення транснаціональних корпорацій;

2) мезорівень – регіональний рівень (області, округи, штати, райони тощо) – міжрегіональне економічне співробітництво, створення транскордонних регіонів, міжрегіональних (особливих) економічних зон, регіональних кластерів, територіально-виробничих комплексів, Єврорегіонів;

3) макрорівень – загальнодержавний рівень – міждержавне співробітництво, утворення інтеграційного об'єднання у формі зони вільної торгівлі, митного союзу, спільного ринку, економічного союзу;

4) мегарівень – глобальний рівень (рівень інтеграційних об'єднань) – співробітництво інтеграційних об'єднань, їх розширення та злиття.

У межах міжнародного права форми міжнародної економічної інтеграції також набули певного визна-

чення та оформлення, але лише на регіональному рівні. Зокрема, Організацією економічного співробітництва та розвитку декларуються такі інтеграційні форми, як зона вільної торгівлі, митний союз, загальний ринок і економічний союз. ГАТТ/СОТ виділяє регіональні торговельні угоди трьох форм, таких як: зона вільної торгівлі, митний союз і угода про економічну інтеграцію.

Сучасні тенденції розвитку міжнародної економічної інтеграції свідчать, що основною інтеграційною формою є ЗВТ. При цьому диференціюються об'єкти інтеграції – послуги, інвестиції, об'єкти інтелектуальної власності, трудова міграція, конкурентна політика, технічне регулювання. Це пов'язано з поглибленням інтеграції в режимі «ЗВТ+». Варто також відзначити ще одну характеристику сучасної інтеграційної взаємодії – це невідповідність назви інтеграційного об'єднання та/або задекларованої інтеграційної форми реальному економічному змісту. Доволі часто у назвах інтеграційних об'єднань міститься поняття «загальний ринок», «економічний чи валютний союз», але за змістом більшість із них відповідає або ЗВТ, або МС.

Висновок з проведеного дослідження. Резюмуючи вищесказане, важливо відзначити, що у сучасному світі розвиваються різновекторні інтеграційні тенденції, коли регіональний розріз одного інтеграційного процесу як би накладається на інший, глобальний, або має прикордонний характер. Створюються нові інтеграційні об'єднання із щільним ядром із розвинутих країн та периферії із середньо- та слаборозвинених країн. Класичні форми міжнародної економічної інтеграції доповнюються новими нетрадиційними інтеграційними схемами (ЗВТ+, автаркія тощо). Поряд із цим спостерігаються певні дезінтеграційні тенденції – BREXIT, вихід України та Грузії зі складу СНД тощо. Значні корективи у розвиток інтеграційної взаємодії привнесла нова світова економічна криза, підкріплена пандемією COVID-19, які по суті відкрили недосконалість західноєвропейського інтеграційного механізму, який, до речі, був світовим інтеграційним еталоном. ЄС у кризовій ситуації був неспроможний реалізувати задекларовані положення єдиної політики у галузі охорони здоров'я та забезпечення безпеки громадян ЄС. Більше того, в таких умовах теоретичні передбачення деглобалізаційних тенденцій отримали цілком реальну реалізацію. Очевидно, що на перший план виступає потреба у перегляді чинних та розробленні нових форм інтеграційної взаємодії на всіх рівнях інтеграційного простору.

Список використаних джерел:

1. Чернышев С.В. Региональная экономическая интеграция и правила ВТО. *Российский внешнеэкономический вестник*. 2010. № 7. С. 28–37.
2. Багдасарян К.М. Анализ модели экономической интеграции. *Журнал экономической теории*. 2019. Т. 16. № 3. С. 352–361.
3. Balassa B. (1994) The Theory of Economic Integration: An Introduction. In: Nelsen B.F., Stubb A.C.G. (eds). The European Union. Palgrave, London, 1964. P. 125–137. DOI: https://doi.org/10.1007/978-1-349-23984-9_15
4. Международная экономическая интеграция : учебное пособие / под. ред. Н.Н. Ливенцева. Москва : Экономистъ, 2006. 430 с.
5. Сіденко В.Р. Україна в процесах міжнародної інтеграції. Харків : Форт, 2003. 280 с.
6. Бураковский И.В. Теория международной торговли. Київ : Основи, 1996. 241 с.
7. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2005. 204 с.
8. Рут Ф. Р., Філіпенко А.А. Міжнародна торгівля та інвестиції / пер. з англ. : Олесевича Д., Олесевича О., Кузика П. Київ : Основи, 1998. 743 с.
9. Шишков Ю.В. «Общий рынок»: надежды и действительность. Москва : Мысль, 1972. 252 с.

10. Зуев В.Н. Методология классификации и оценки форм региональной интеграции. *Евразийская Экономическая Интеграция*. 2014. № 3(24). С. 25–42.
11. Кейнс Дж. М. Избранные произведения / пер с англ.; предисл., коммент., сост. А.Г. Худокормов. Москва : Экономика, 1993. 543 с.
12. Менса К.М. Прогрессивное формирование экономического сообщества стран Западной Африки (ЭКОВАС) с целью экономической интеграции. *Проблемы экономики и юридической практики*. 2014. № 2. С. 245–246.
13. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. Москва : Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 654 с.
14. Моргоев Б.Т. Региональная интеграция как элемент устойчиво-сбалансированного развития территорий. *Проблемы экономики и юридической практики*. 2014. № 6. С. 164–167.
15. Ганеева М.В. Проблема эффективности региональных интеграционных проектов в современной экономике. *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика*. 2016. № 2. С. 50–61.
16. Риндзак О.Т. Міжнародна економічна інтеграція у системі чинників державної міграційної політики. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 655–660.
17. Курбанов Р.А. Экономическая интеграция: понятие, теории и виды. *Проблемы экономики и юридической практики*. 2015. № 2. С. 107–111.
18. Мариніна С.В. Сутність, проблеми та перспективи розвитку форм міжнародної економічної інтеграції. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 5–6. С. 40–47.

References:

1. Chernyshev S.V. (2010) Regional'naya ekonomicheskaya integratsiya i pravila VTO [Regional Economic Integration and WTO Rules]. *Russian Foreign Economic Bulletin*, no. 7, pp. 28–37.
2. Bagdasaryan K.M. (2019) Analiz modeli ekonomicheskoy integratsii [Analysis of the economic integration model]. *Journal of Economic Theory*, vol. 16, no. 3, pp. 352–361.
3. Balassa B. (1994) The Theory of Economic Integration: An Introduction. In: Nelsen B.F., Stubb A.CG. (eds) *The European Union*. Palgrave, London, 1964. Pp. 125–137. DOI: https://doi.org/10.1007/978-1-349-23984-9_15
4. Liventsev N.N. (2006) Mezhdunarodnaya ekonomicheskaya integratsiya [International economic integration]. Moscow: Economist. (in Russian)
5. Sidenko V.R. (2003) Ukrayina v procesax mizhnarodnoyi integratsiyi [Ukraine in the process of international integration]. Kharkiv: Fort. (in Ukrainian)
6. Burakovs'ky'j I.V. (1996) Teoriya mizhnarodnoyi torgivli [Theory of international trade]. Kyiv: Basics. (in Ukrainian)
7. Luk'yanenko D.G. (2005) Ekonomichna integratsiya i global'ni problemy' suchasnosti [Economic integration and global problems of modernity]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
8. Rut F.R., Filipenko A.A. (1998) Mizhnarodna torgivlya ta investy'ciyi [International trade and investment]. Kyiv: Basics. (in Ukrainian)
9. Shishkov Yu. V. (1972) «Obshchiy rynek»: nadezhdy i deystvitel'nost' [The Common Market: Hopes and Reality]. Moscow: Thought. (in Russian)
10. Zuev V.N. (2014) Metodologiya klassifikatsii i otsenki form regional'noy integratsii [Methodology for classifying and evaluating forms of regional integration]. *Eurasian Economic Integration*, no. 3(24), pp. 25–42.
11. Keynes Dzh.M. (1993) Izbrannye proizvedeniya [Selected works]. Moscow: Economy. (in Russian)
12. Mensa K.M. (2014) Progressivnoe formirovanie ekonomicheskogo soobshchestva stran Zapadnoy Afriki (EKOVAS) s tsel'yu ekonomicheskoy integratsii [Progressive Formation of the Economic Community of West African Countries (ECOWAS) for Economic Integration]. *Problems of Economics and Legal Practice*, no. 2, pp. 245–246.
13. Bulatova A.S., Liventseva N.N. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya [World economy and international economic relations]. Moscow: Master: NIC INFRA-M. (in Russian)
14. Morgoev B.T. (2014) Regional'naya integratsiya kak element ustoychivo-sbalansirovannogo razvitiya territoriy [Regional integration as an element of sustainable development of territories]. *Problems of Economics and Legal Practice*, no. 6, pp. 164–167.
15. Ganeeva M.V. (2016) Problema effektivnosti regional'nykh integratsionnykh projektov v sovremennoy ekonomike [The problem of the effectiveness of regional integration projects in the modern economy]. *Bulletin of the Peoples' Friendship University of Russia. Series: Economics*, no. 2, pp. 50–61.
16. Kurbanov R.A. (2015) Ekonomicheskaya integratsiya: ponyatie, teorii i vidy [Economic integration: concept, theories and types]. *Problems of Economics and Legal Practice*, no. 2, pp. 107–111.
17. Ry'ndzak O.T. (2015) Mizhnarodna ekonomichna integratsiya u sy'stemi chy'nny'kiv derzhavnoyi migratsiynoyi polity'ky [International economic integration in the system of factors of state migration policy]. *Global and national economic problems*, no. 3, pp. 655–660.
18. Mary'nina S.V. (2014) Sutnist', problemy' ta perspekty'vy' rozvy'tku form mizhnarodnoyi ekonomichnoyi integratsiyi [The essence, problems and prospects of development of forms of international economic integration]. *Foreign trade: economics, finance, law*, no. 5–6, pp. 40–47.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.322:001.895

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-6>

Згалат-Лозинська Л.О.,

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

Лич В.М.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування,
Київський національний університет будівництва і архітектури

Zgalat-Lozynska Liubov,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Doctoral student of Economic Theory, Accounting and Taxation Department
Kyiv National University of Construction and Architecture

Lych Volodymyr,

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Economic Theory, Accounting and Taxation
Kyiv National University of Construction and Architecture

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ВАЖІЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БУДІВНИЦТВІ

Згалат-Лозинська Л.О., Лич В.М. Державно-приватне партнерство як важіль державного регулювання інноваційної діяльності в будівництві. У статті визначено важливість державно-приватного партнерства для розвитку інноваційної діяльності в будівництві та соціально-економічного розвитку країни загалом. Зазначено пріоритетні напрями реалізації проєктів ДПП у будівельній галузі, такі як реконструкція, модернізація інфраструктури житлово-комунального господарства, промисловий девелопмент, девелопмент житлової, комерційної, заміської нерухомості. Відзначено переваги для держави та приватних партнерів для реалізації інноваційних проєктів у будівництві. Проведено оцінювання стану державно-приватного партнерства в розрізі регіонів України та об'єктів договорів ДПП. Встановлено перешкоди розвитку ДПП у будівництві, якими є недостатність коштів бюджету, слабкий розвиток фінансованого ринку, недостатня досвідченість влади щодо механізму реалізації проєктів ДПП, слабка взаємодія з фінансовими, страховими установами, девелоперськими організаціями, відсутність правових підстав передачі у використання об'єктів ДПП, корупція, недостатня інклюзивність державної влади. Наведено механізм реалізації ДПП в інноваційній сфері.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, державне регулювання, інноваційна діяльність, будівництво, інфраструктура, механізм державно-приватного партнерства.

Згалат-Лозинская Л.А., Лыч В.М. Государственно-частное партнерство как рычаг государственного регулирования инновационной деятельности в строительстве. В статье определена важность государственно-частного партнерства для развития инновационной деятельности в строительстве и социально-экономического развития страны в целом. Указаны приоритетные направления реализации проектов ГЧП в строительной отрасли, такие как реконструкция, модернизация инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства, промышленный девелопмент, девелопмент жилищной, коммерческой, загородной недвижимости. Отмечены преимущества для государства и частных партнеров для реализации инновационных проектов в строительстве. Проведено оценивание состояния государственно-частного партнерства в разрезе регионов Украины и объектов договоров ГЧП. Установлены препятствия развития ГЧП в строительстве, которыми являются недостаточность средств бюджета, слабое развитие финансового рынка, недостаточная опытность власти касательно механизма реализации проектов ГЧП, слабое взаимодействие с финансовыми, страховыми учреждениями, девелоперскими организациями, отсутствие правовых оснований передачи в использование объектов ГЧП, коррупция,

недостаточная инклюзивность государственной власти. Приведены механизм реализации ГЧП в инновационной сфере.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, государственное регулирование, инновационная деятельность, строительство, инфраструктура, механизм государственно-частного партнерства.

Zgalat-Lozynska Liubov, Lych Volodymyr. Public-private partnership as a tool for state regulation of innovation activity in construction. The importance of public-private partnership for the development of innovation in construction and socio-economic development of the country were considered at the article. The priority directions of PPP projects in the construction industry are indicated, such as: reconstruction of low-rise buildings, modernization of housing and communal services infrastructure, industrial development, residential and commercial development, suburban real estate. The main tasks of the authorities and private partners for the development of PPP have been identified. The advantages for the state and private partners for the implementation of innovative projects in construction are noted. The assessment of public-private partnership was conducted by regions of Ukraine and objects of PPP contracts; this growth was mainly due to concession and leasing agreements. The analysis showed positive changes in the formation of the regulatory framework for PPPs' investment attraction, and the protection of commercial interests and guarantees of private partners. PPP development barriers in construction is lack of budget funds, weak development of the financial market, insufficient experience of local authorities on the mechanism of PPP projects, interaction with financial, insurance institutions, developers, lack of legal grounds for the development of PPP, corruption, insufficient effectiveness of democratic public institutions on the basis of territorial communities to increase the inclusiveness of state power. To resolve these problems, it is necessary to create at the local level political and economic conditions for the implementation of PPP projects by a system of democratization of local government and the involvement of international partners and investors. It is also proposed to give members of the Public Council at the State Architectural and Construction Inspectorate more control function to monitor the activities of civil servants. The mechanism of PPP implementation in the innovation sphere is considered. Priority areas for PPP projects have been identified in accordance with the plans of socio-economic development of communities, in particular, the implementation of environmentally efficient projects: water treatment, waste treatment, road construction, modern educational institutions, hospitals used by all community members.

Key words: public-private partnership, state regulation, innovation, construction, infrastructure, public-private partnership mechanism.

Постановка проблеми. Суттєвою перепорою розвитку інноваційної діяльності є дефіцит фінансових ресурсів, тим гостріше це питання постає в період економічного спаду, обумовленого карантинними заходами щодо обмеження поширення COVID-19, коли має місце скорочення дохідної частини державних і місцевих бюджетів та виникає необхідність забезпечення додаткових соціальних видатків, тому вкрай актуальним постає питання щодо джерел фінансування підтримки стратегічних напрямів розвитку країни, зокрема інноваційної діяльності, і державно-приватне партнерство нині є досить дієвим економічним механізмом їх забезпечення.

Як показує світова практика, останніми роками у країнах Західної Європи спостерігається розширення сфер діяльності та обсягів фінансування проєктів державно-приватного партнерства. Крім того, кількість країн, які вже активно застосовують цей механізм взаємодії, неухильно зростає. Розвиток державно-приватного партнерства є актуальним, оскільки завжди є потреба модернізації вже зношеної інфраструктури, забезпечення доступності послуг, економії бюджету тощо. Вартість суб'єктів будівництва та інфраструктури, створеної в рамках державно-приватного партнерства, помітно зростає і в перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом інтерес до державно-приватного партнерства як інструменту вирішення фінансово-інвестиційних питань інноваційного розвитку України збільшується. Вивченню теоретичних та практичних аспектів цієї проблематики присвятили свої праці такі вчені, як В.Г. Варнавський [1], Т.Є. Воронкова,

І.В. Воронков [2], Н.Б. Мігай [3], Г.М. Розум [4], розгляду її особливостей у будівництві – П.М. Куліков, П.В. Захарченко [5], Н.В. Філіпова, Г.В. Старченко [6]. Водночас стан реалізації договорів державно-приватного партнерства свідчить про наявність системних перешкод розвитку такого співробітництва, що викликає необхідність подальшого розроблення заходів державного регулювання в цій сфері.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті полягає в аналізі напрямів та визначенні перспектив реалізації державно-приватного партнерства як важеля державного регулювання інноваційної діяльності в будівництві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне регулювання інноваційної діяльності в будівництві має спиратись на комплекс інструментів, зокрема тих, що забезпечують фінансово-інвестиційну співпрацю державних інституцій та суб'єктів будівництва. Особливо це актуально для повноцінного розвитку населених пунктів на основі вищезазначених підходів до функціонального районування середовища міст, сіл, селищ та забезпечення мешканців не лише житлово-комунальною, але й соціально-побутовою, освітньо-культурною, транспортно-комунікаційною, адміністративно-управлінською, торговою, лікувально-оздоровчою, фізкультурно-спортивною інфраструктурою разом з комфортними ландшафтно-рекреаційними зонами.

Слід відзначити, що в Україні, на відміну від економічно та промислово розвинених країн світу, поки що не налагоджено механізм та інфраструктуру для спільного державного та приватного фінансування

інноваційної діяльності, хоча нині вже прийняті деякі відповідні нормативно-правові засади. Це стосується проєктів на засадах державно-приватного партнерства, венчурних інвестиційних фондів, науково-технічних інноваційних кластерів, що вже набули великого поширення в інших країнах.

Щодо перспектив розвитку державно-приватного партнерства (далі – ДПП), то їх розвиток обумовлений необхідністю активізації внутрішнього фінансово-інвестиційного ринку. Слід визнати, що в Україні через низький рівень життя більшості населення слабо розвинений фінансовий ринок, обмежені альтернативні банківському сектору джерела кредитування бізнесу за всіма напрямками, зокрема інноваційних проєктів. Особливо проблеми щодо реалізації останніх відчужаються на місцевому рівні, коли внаслідок реформи децентралізації вирішення соціальних та інфраструктурних питань було перекладено на територіальні органи влади та новостворені громади. Відповіддю на ситуацію, що склалася, став розвиток ДПП, активізація якого стала можливою з прийняттям низки законів, а саме Законів «Про державно-приватне партнерство» (2010 р.) [7], «Про концесію» (2019 р.) [8], змінами, внесеними до Господарського та Цивільного кодексів, а також постанов Кабінету Міністрів та Наказів Мінекономрозвитку щодо організації (2011 р.) [9; 10], форм управління, методики оцінки ризиків (2011 р.) [11; 12] та ефективності здійснення ДПП (2012 р.) [13].

В економічно розвинених країнах така взаємодія широко використовується у сфері соціальної інфраструктури (наприклад, заклади дошкільної та середньої освіти, лікарні), на відміну від країн, які тільки розвиваються, де переважає ДПП, що пов'язано з інвестуванням в інфраструктуру енергетичної галузі, інфраструктуру транспортних проєктів, водопостачання, каналізаційних систем, портового господарства тощо. В будівництві договори ДПП поширюються на об'єкти нового будівництва, капітального ремонту, реставрації, реконструкції та технічного переоснащення [5]. За кордоном у країнах з високим рівнем доходів (США, Канада, Японія, Сінгапур, Великобританія, Франція, Німеччина, Італія) договори ДПП укладаються переважно на соціальні та інфраструктурні об'єкти (аеропорти, мости, тунелі, наприклад Євразійський, під протокою Ла-Манш, а також лікарні) [3, с. 54]. У багатьох економічно розвинених країнах набувають розвитку та поширення проєкти державно-приватного партнерства інноваційного будівництва в таких секторах соціальної сфери, як освіта, охорона здоров'я, збереження культурної спадщини, туристична галузь. Тут фактично відбувається переосмислення значення інвестиційної діяльності, адже замість традиційного сприйняття інвестування як діяльності, спрямованої на отримання прибутку від виробництва та реалізації товарів, робіт і послуг, на передньому плані з'являється уявлення про інвестиційну діяльність як джерело зростання суспільного добробуту, що реалізується на засадах іншої мотивації.

В Україні поки що розвиток ДПП обмежений внаслідок відсутності правових підстав передачі у використання (експлуатацію, технічне обслуговування) таких об'єктів. Водночас регіональна влада часто не

володіє питаннями щодо реалізації механізму співфінансування проєктів, зокрема взаємодії з фінансовими, страховими установами, девелоперськими організаціями, оскільки це вимагає від чиновників високої кваліфікації та різнопрофільного досвіду, зокрема щодо специфіки певного виду будівельних робіт (капітального ремонту, реконструкції тощо), а також інвестиційно-фінансових, правових, технічних питань проєктів. Серед найбільш актуальних проєктів у будівельній галузі можна назвати реконструкцію так званих хрущовок, термін експлуатації яких добігає кінця, модернізацію інфраструктури житлово-комунального господарства, промисловий девелопмент, девелопмент житлової, комерційної, заміської нерухомості. Нині найбільш поширеними є контракти з лізингу, управління та концесії, яка активно почала реалізовуватись у 2020 р., чому сприяли затвердження методики розрахунку концесійних платежів [14]; порядку звітування за результатами договору ДПП [15] та порядку повернення об'єкта концесії назад у державну власність [16].

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади, в Україні станом на 1 січня 2020 р. на засадах ДПП укладено 187 договорів, з яких реалізується 52 договори (34 договори концесії, 16 договорів про спільну діяльність, 2 інших договори), 135 договорів не реалізується (4 договори не реалізуються через закінчення терміну дії, 18 договорів розірвано, 113 договорів не виконуються) [17]. Як видно з рис. 1, найбільша кількість договорів була укладена в Миколаївській області (11), Одеській та Київській областях (6), за об'єктами договорів найбільша кількість була укладена на збирання, очищення та розподіл води (21), виробництво і транспортування природного газу (9), інфраструктуру (8).

Механізм ДПП вирішує питання ефективності об'єктів державної власності за рахунок передачі функцій управління зацікавленим партнерам (приватні інвестори здійснюють більш ефективний контроль на всіх етапах: від реалізації підготовки проєктів до поточного управління введеним в експлуатацію об'єктом), підвищення якості послуг населенню, зокрема під час будівництва соціальних об'єктів – лікарень, шкіл, культурно-оздоровчих центрів створюються умови для використання нових сучасних конструктивних рішень та матеріалів, інноваційних технологій. ДПП забезпечує обопільно вигідне співробітництво, тобто вигідне і для приватних партнерів, які отримують можливість вести бізнес у раніше недосяжних сферах діяльності (зокрема, в монополізованих), і для держави, яка оптимізує та знижує навантаження на бюджет, отримує концесійні, лізингові платежі. Водночас підвищується ефективність використання державного майна, скорочуються видатки на його утримання з державного бюджету.

Основне завдання органів державної влади на місцях полягає в тому, щоби створити інклюзивні державні інститути для залучення усіх верств населення й бізнесу до користування послугами (публічними, фінансовими), котрі є доступними за ціною та інфраструктурою, офіційно врегульованими та відповідають потребам населення, що, зрештою, стимулюватиме економічне зростання країни та сприятиме зменшенню соціальної нерівності. Для цього

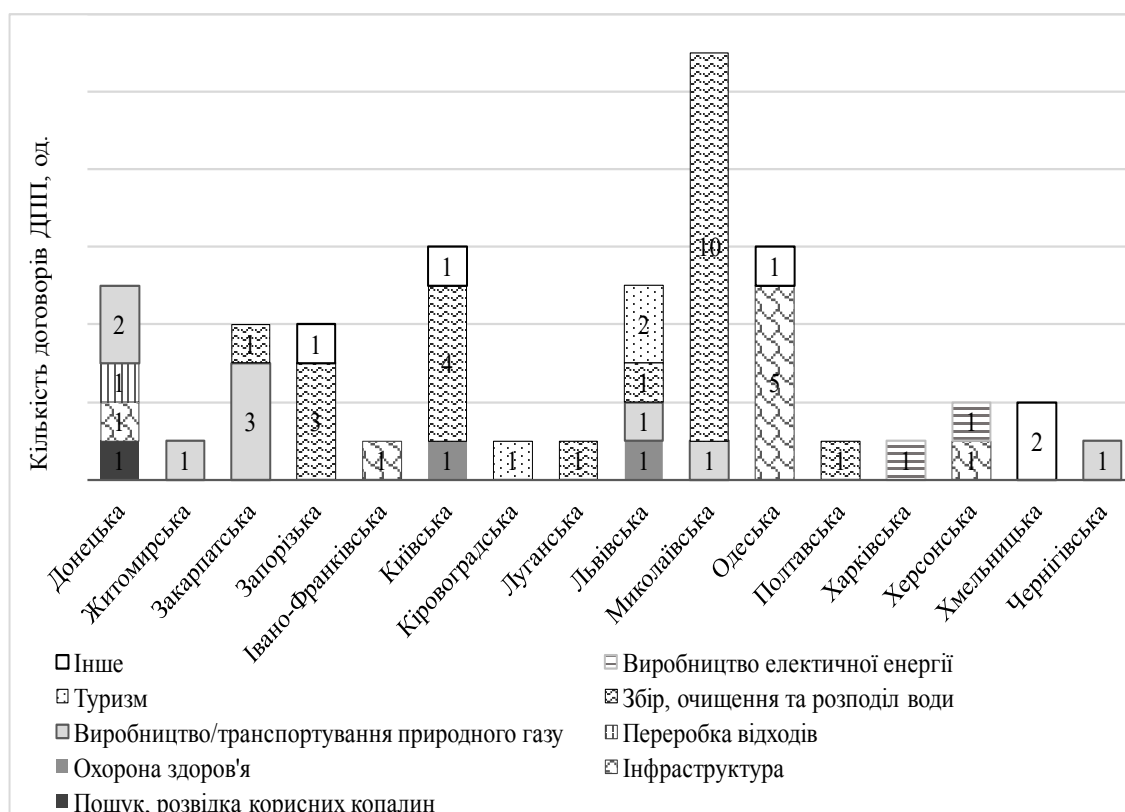


Рис. 1. Кількість договорів, укладених на засадах ДПП станом на 1 січня 2020 р.

Джерело: [17]

необхідно створити на місцевому рівні політичні, економічні умови для реалізації проєктів ДПП через систему демократизації влади на місцях. Остання є передумовою розвитку ефективного підприємництва (без адміністративного хабарництва, «кришування»), що має стати каталізатором залучення бізнесу до створення інклюзивної влади та розроблення пріоритетних планів соціально-економічного розвитку громад (це, зокрема, стосується реалізації екоефективних проєктів, таких як водоочищення, переробка відходів, будова доріг, сучасних освітніх закладів, лікарень, послугами яких користуються усі члени громади). Звичайно, такі плани мають будуватися з урахуванням пропозицій представників місцевого приватного бізнесу, націлених на результат за допомогою сучасних методів планування та можливостей більш швидко здійснювати інновації, підвищувати ефективність розвитку будівництва.

Ще однією метою держави в рамках ДПП стає передача приватному інвестору ризиків, пов'язаних з будівництвом, проєктуванням, фінансуванням та плануванням самого об'єкта будівництва, а також його подальшою експлуатацією. Основною ж метою приватного сектору є досягнення максимального прибутку від проєктів у рамках співпраці з органами державної та муніципальної влади.

Цілі держави під час використання механізму ДПП мають бути орієнтовані перш за все на підвищення рівня життя населення, сприяння розвитку «людського капіталу»; соціально-економічний розвиток регіонів; усунення структурних обмежень еконо-

мічного зростання; сприяння підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і зміцнення їх позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках. Цілі бізнесу, що задіяні у механізмі ДПП, полягають у розширенні простору для вільного руху капіталу, його проникненні в ті сфери, які раніше були для нього недоступні; залученні бюджетних коштів для здійснення проєктів будівництва; розширенні можливостей для отримання кредитів під проєкти від різних фінансових організацій за рахунок отримання державних гарантій; полегшенні роботи з органами влади й управління за рахунок участі держави у проєктах, зокрема отриманні ліцензій, необхідної дозвільної документації; створенні позитивного іміджу підприємства. Водночас у концепції ДПП закладені протиріччя: з одного боку, у держави існують зобов'язання перед суспільством та відповідні витрати, а з іншого боку, приватний сектор орієнтований на отримання прибутку. Однак недостатній розвиток соціальної та виробничої інфраструктури є перешкодою як для реалізації перспективних планів бізнесу, так і для виконання державою своїх обов'язків.

Механізми ДПП передбачають можливості участі влади будь-якого рівня, зокрема регіонального, муніципального. Основний аспект розвитку ДПП в інноваційній сфері полягає в тому, що державна влада визначає, в яких інноваційних послугах, роботах та інфраструктурі країна (регіон, громада) має потребу, а приватний бізнес висуває свої пропозиції, які повинні найбільшою мірою відповідати вимогам держави (рис. 2).

На жаль, сучасний стан державно-приватного партнерства в Україні демонструє те, що місцеві органи державної влади як замовники під впливом будівельного лобі від влади стали на неправовий шлях вирішення проблем існування та розвитку міст, сіл, селищ. На тлі гасел про «соціально, економічно й екологічно збалансований сталий розвиток, формування економічного потенціалу та повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь» фактично здійснюється спроба легітимізації незаконних дій влади та земельно-будівельних зловживань, коли заради власних інтересів і збагачення грубо ігноруються інтереси існування та розвитку міст, сіл, селищ, їх мешканців, їх конституційних прав на здорове, комфортне й благополучне середовище життя.

Особливо гостро ця проблема постає з реалізації стратегії розвитку крупних міст. Стримування територіального розростання міста для зменшення навантажень та витрат на інженерно-транспортну інфраструктуру веде до прямо протилежних результатів, що в реальності демонструє колапс міського середовища та інженерно-транспортної інфраструктури міста. Така безконтрольна забудова призводить перш за все до недовіри до влади. Задеклароване «раціональне використання вільних земельних ресурсів, деградованих промислово-складських та інших територій» перетворюється на масове знищення озелених, рекреаційних і природно-заповідних територій, руйнування сформованих виробничих зон, екологічне небезпечне переущільнення житлових територій тощо.

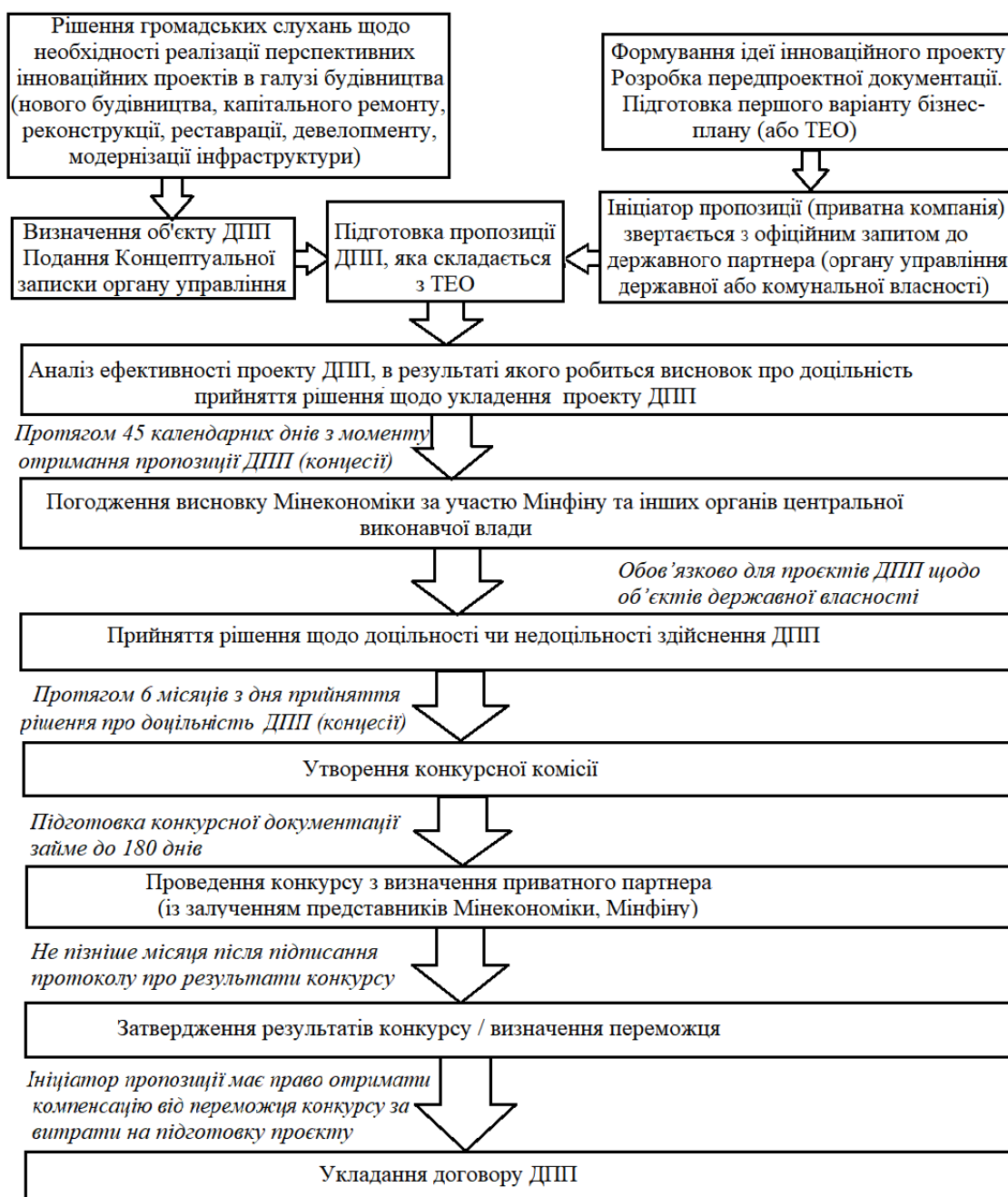


Рис. 2. Механізм реалізації ДПП в інноваційній сфері

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [18]

Підтверджують недієвість механізму взаємодії органів влади та бізнесу в контексті інноваційної діяльності будівництва дані міжнародних рейтингів. Згідно з рейтингом Світового банку “Doing Business – 2019” (описує ведення бізнесу), зі 190 країн Україна посідає тільки 71 місце. Піднятися Україні у рейтингу 2019 р. дало змогу лише певне покращення в таких показниках, як міжнародна торгівля (зі 119 місця минулого року до 78 позиції в цьогорічному рейтингу), захист міноритарних акціонерів (з 81 на 72 місце). При цьому погіршення зафіксував Світовий банк за такими двома критеріями, як отримання будівельних дозволів та сплата податків [20, с. 49].

На нашу думку, для вирішення вищезазначених проблем ДПП необхідно долучати кваліфікованих фахівців будівельної галузі громадських організацій. Сьогодні діюча Громадська рада при Державній архітектурно-будівельній інспекції (ДАБІ) України є колегіальним виборним консультативно-дорадчим органом, що діє задля забезпечення участі громадян в управлінні державними справами, громадського контролю за діяльністю ДАБІ (її територіальних органів), ефективної взаємодії зазначених органів з громадськістю, врахування громадської думки про формування й реалізацію державної політики з питань державного контролю будівництва та сфери житлово-комунального господарства. Чинний інститут кваліфікованих фахівців-членів Громадської ради при ДАБІ може надавати органам архітектурно-будівельного контролю пропозиції щодо інноваційної діяльності будівництва, а також відповідні аналітичні матеріали, висновки, здійснювати громадський моніторинг діяльності центрального апарату й територіальних органів ДАБІ. Крім того, фахівці цієї Громадської ради можуть проводити моніторинг об'єктів будівництва, а також надавати відповідному територіальному органу ДАБІ пропозиції щодо заходів контролю будівництва [19]. На нашу думку, ще необхідно проводити відповідні фахові консультації для таких фахівців від Громадської ради, а також розробляти найбільш дієві механізми для реалізації їх повноважень. Ми переконані в тому, що інститут громадських фахівців (які мають освіту за професійним спрямуванням «Будівництво та архітектура» і досвід роботи в містобудівній діяльності не менше 3 років) є найбільш ефективним інструментом підвищення прозорості роботи органів державного архітектурно-будівельного контролю. Головне, щоб такі громадські інститути не були сформовані за ініціативи цієї ж державної влади (яка сама нині повністю вразена корупцією).

В умовах ураження державної влади корупційною складовою частиною всі демократичні інструменти контролю та впливу на діяльність державних структур влади, на нашу думку, мають бути створені у форматі самоорганізації представниками активної частини громадянського суспільства на базі територіальних громад, але без представників влади або працівників бюджетної сфери, споживачами послуг яких є представники громади, щоб мати можливість об'єктивно оцінювати результати діяльності ДПП щодо активізації інноваційної діяльності будівництва. Таке співробітництво буде відбуватися задля досягнення соціального некомерційного ефекту.

Для максимальної фінансової та організаційної незалежності таких осередків громадських рад для контролю за діяльністю ДПП, на нашу думку, мають бути залучені гранти міжнародних демократичних фондів сприяння розвитку демократичних процесів. В такому разі буде можливість розраховувати на максимально незалежні від державної влади результати інноваційної діяльності будівництва. Однак виникає головна проблема функціонування такого демократичного інструменту, а саме юридична підстава врахування державною владою висновків та оцінки діяльності громад.

У механізмі державно-приватного партнерства інноваційної діяльності будівництва необхідно враховувати роль об'єднаних територіальних громад на засадах громадської участі як головного споживача та зацікавленої сторони. Територіальні громади – це ті, хто суттєво може вплинути на стратегію розвитку будівництва та благоустрою їх міста, села, селища. Як зацікавлена сторона територіальна громада так чи інакше відчує та раціонально оцінить результати діяльності державно-приватного партнерства (як позитивні або негативні) [20, с. 61–62]. Якщо, наприклад, стратегією буде передбачено проєкт з розбудови нової інфраструктури, то першочерговими зацікавленими сторонами, які можуть мати ефект від такого проєкту, звичайно, будуть мешканці (організації) цієї місцевості, чия ділова активність і життєвий рівень зростуть завдяки новим можливостям. Крім того, активізація інноваційної діяльності в будівництві безпосередньо може бути пов'язана з розширенням фінансування за кошти місцевих інвесторів територіальних громад, які можуть забезпечувати контроль за повноцінним використанням як власних, так і державних коштів.

Висновки. Таким чином, незважаючи на недостатньо дієвий механізм ДПП щодо інноваційної діяльності будівництва в Україні, за умови його вдосконалення він залишається найбільш ефективним інструментом залучення інвестиційного капіталу в пріоритетні сектори економіки та формування конкурентного середовища. ДПП є альтернативою приватизації соціально значущих сфер економіки, сприяє залученню приватних інвестицій з одночасним збереженням державної (комунальної) власності. Налагодження механізму співпраці громад (як головного споживача) з органами державної влади передбачає те, що задовольняються інтереси всіх сторін партнерства, а саме територіальних громад щодо отримання достатніх і якісних послуг будівництва, приватного партнера як суб'єкта підприємницької діяльності щодо отримання стабільних прибутків, зменшується навантаження на державний та місцеві бюджети тощо. Для активізації ДПП необхідно перейти до формування інклюзивних інститутів державної влади, активно залучати управлінський, фінансовий, ресурсний потенціал приватного бізнесу до розбудови пріоритетних інфраструктурних, соціально значимих, екоєфективних проєктів. Також на державному рівні необхідним є створення низки умов щодо подолання корупції стосовно прозорого отримання дозвільних документів на будівництво, зміни фіскального законодавства для стимулювання інноваційної активності підприємств, розвитку фондового та страхового ринків, девелопменту.

Список використаних джерел:

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. Москва : Наука, 2005. 315 с.
2. Воронкова Т.Є., Воронков І.В. Державно-приватне партнерство як інструмент активізації інноваційної діяльності. *Науково-технічна інформація*. 2014. № 2. С. 28–36.
3. Мігай Н.Б. Державно-приватне партнерство у сфері інноваційної діяльності: закордонний досвід та вітчизняні реалії. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2020. Т. 31(70). № 1. С. 52–59.
4. Розум Г.М. Державно-приватне партнерство як ефективний інструмент реалізації інноваційної політики регіонів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 20. С. 90–92.
5. Куліков П.М., Захарченко П.В., Лич В.М. Проекти в галузі інфраструктури: партнерство державного та приватного секторів : підручник. 2-ге вид., випр. та доп. Київ : СПД Павленко, 2017. 320 с.
6. Філіпова Н.В., Старченко Г.В. Державно-приватне партнерство як фінансовий механізм забезпечення інноваційного розвитку національної економіки. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 33. С. 125–132.
7. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 1 липня 2010 р. № 2404-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> (дата звернення: 20.04.2020).
8. Про концесію : Закон України від 3 жовтня 2019 р. № 155-IX / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#Text> (дата звернення: 1.02.2020).
9. Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 квітня 2011 р. № 384 / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/384-2011-%D0%BF#Text> (дата звернення: 20.04.2020).
10. Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів : Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 639 / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/639-2000-%D0%BF#Text> (дата звернення: 20.04.2020).
11. Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2011 р. № 232 / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%D0%BF#Text> (дата звернення: 20.04.2020).
12. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 7 червня 2016 р. № 944 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0944731-16#Text> (дата звернення: 20.04.2020).
13. Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 27 лютого 2012 р. № 255 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0399-12#Text> (дата звернення: 20.04.2020).
14. Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів : Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 639 / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/639-2000-%D0%BF#Text> (дата звернення: 20.04.2020).
15. Про затвердження Порядку подання державними партнерами (концесієдавцями) щорічного звіту про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, у тому числі концесійного договору : Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 26 травня 2020 р. № 986 / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: https://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE34911.html (дата звернення: 26.05.2020).
16. Про затвердження Порядку повернення концесієдавцю об'єкта концесії після припинення дії концесійного договору : Проект Постанови Кабінету Міністрів України № 621. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-poroyadku-povern-621> (дата звернення: 26.04.2020).
17. Стан здійснення ДПП в Україні / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini> (дата звернення: 26.04.2020).
18. Загальний огляд державно-приватного партнерства. Дорожня карта / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства. URL: <https://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=cffc9f41-f2ef-45e6-8303-0f8fc0e368f0&tag=Derzhavno-pryvatnePartnerstvo> (дата звернення: 26.04.2020).
19. Громадська рада ДАБІ підтримала законодавчі зміни щодо удосконалення містобудівної діяльності // Державна архітектурно-будівельна інспекція України : офіційний веб-сайт. URL: <https://dabi.gov.ua/gromadska-rada-dabi-pidtrymala-zakonodavchi-zminy-shhodo-udoshkonalennya-mistobudivnij-diyalnosti> (дата звернення: 20.04.2020).
20. Берданова О.В. та ін. Управління розвитком об'єднаних територіальних громад на засадах громадської участі : навчальний посібник. Київ : НАДУ, 2017. 129 с.

References:

1. Varnavskiy V.H. (2005) Partnerstvo hosudarstva y chastnoho sektora: formy, proekty, risky [Public-private partnership: Forms, Projects, Risks]. Moskva: Science, p. 315. (in Russian)
2. Voronkova T.Ye., Voronkov I.V. (2014) Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak instrument aktyvizatsii innovatsiinoi diialnosti [Public-private partnership as tool for stimulating innovation]. *Scientific and technical information*, no. 2. pp. 28–36.
3. Mighaj N.B. (2020) Derzhavno-pryvatne partnerstvo u sferi innovatsiinoi diialnosti: zakordonnyj dosvid ta vitchyzniani realiji [Public-private partnership in the sphere of innovations: abroad experience and domestic realities]. *Scientific notes of Taurida national V.I. Vernadsky university. Series: Economics and Management*, vol. 31(70), no. 1, pp. 52–59.
4. Rozum H.M. (2017). Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak efektyvnyi instrument realizatsii innovatsiinoi polityky rehioniv [Conceptual approaches for the formation of mechanisms of public administration innovative development of regions]. *Investment: practice and experience*, no. 20, pp. 90–92.
5. Kulikov P.M., Zakharchenko P.V., Lych V.M. (2017) *Proekty v ghaluzi infrastruktury: partnerstvo derzhavnogho ta pryvatnogho sektoriv* [Infrastructure projects: public-private partnerships]. Kyiv: SPD Pavlenko. (in Ukrainian)

6. Filipova N.V., Starchenko Gh.V. Derzhavno-pryvatne partnerstvo jak finansovyy mekhanizm zabezpechennja innovaci-jnogho rozvytku nacionaljnoji ekonomiky [Public-private partnerships as financial mechanism of providing innovative develop-ment of the national economy]. *Market infrastructure*, vol. 33, pp. 125–132.
7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010) The Law of Ukraine “Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo”. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> (accessed: 20 April 2020).
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019) The Law of Ukraine “Pro koncesiju”. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#Text> (accessed: 1 February 2020).
9. Cabinet of Ministers of Ukraine (2011) Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine “Dejaki pytannja orghanizaciji zdijsnennja derzhavno-pryvatnogho partnerstva”. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/384-2011-%D0%BF#Text> (accessed: 20 April 2020).
10. Cabinet of Ministers of Ukraine (2000) Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine “Pro zatverdzhennja Metodyky rozrakhunku koncesijnykh platezhiv”. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/639-2000-%D0%BF#Text> (accessed: 20 April 2020).
11. Cabinet of Ministers of Ukraine (2011) Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine “Pro zatverdzhennja Metodyky vyjavlennja ryzykiv zdijsnennja derzhavno-pryvatnogho partnerstva, jikh ocinky ta vyznachennja formy upravlinnja nymy”. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%D0%BF#Text> (accessed: 20 April 2020).
12. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2016) Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine “Pro zatverdzhennja Metodychnykh rekomendacij shhodo zastosuvannja Metodyky vyjavlennja ryzykiv zdijsnennja derzhavno-pryvatnogho partnerstva, jikh ocinky ta vyznachennja formy upravlinnja nymy”. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0944731-16#Text> (accessed: 20 April 2020).
13. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2012) Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine “Dejaki pytannja provedennja analizu efektyvnosti zdijsnennja derzhavno-pryvatnogho partnerstva”. Availa-ble at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0399-12#Text> (accessed: 20 April 2020).
14. Cabinet of Ministers of Ukraine (2000) Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine “Pro zatverdzhennja Metodyky rozrakhunku koncesijnykh platezhiv”. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/639-2000-%D0%BF#Text> (accessed: 20 April 2020).
15. Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine (2020) Order of the Ministry of Economic Deve-lopment and Trade and Agriculture of Ukraine “Pro zatverdzhennja Porjadku podannja derzhavnymy partneramy (koncesi-jedavcjamy) shhorichnogho zvituv pro vykonannja doghovoru, ukladenogho v ramkakh derzhavno-pryvatnogho partnerstva, u tomu chysli koncesijnogho doghovoru”. Available at: https://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE34911.html (accessed: 26 May 2020).
16. Cabinet of Ministers of Ukraine (2020) Draft decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine “Pro zatverdzhennja Porjadku povernennja koncesijedavcu ob’jekta koncesiji pislja prypynennja diji koncesijnogho doghovoru”. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennja-poryadku-povern-621> (Accessed: 20 April 2020).
17. Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine (2020) “Stan zdijsnennja DPP v Ukraini”. Avail-able at: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title= StanZdi-isnenniaDppVUkraini> (accessed: 20 April 2020).
18. Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine (2020) “Zaghalnyj oghljad derzhavno-pry-vatnogho partnerstva. Dorozhnja karta”. Available at: <https://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=cff-c9f41-f2ef-45e6-8303-0f8fc0e368f0&tag=Derzhavno-privatnePartnerstvo> (accessed: 20 April 2020).
19. State Architectural and Construction Inspectorate of Ukraine (2020) “Ghromadsjka rada DABI pidtrymala zakonod-avchi zminy shhodo udoskonalennja mistobudivnoji dijalnosti”. Available at: <https://dabi.gov.ua/gromadska-rada-dabi-pidtry-mala-zakonodavchi-zminy-shhodo-udoskonalennja-mistobudivnij-diyalnosti> (accessed: 20 April 2020).
20. Berdanova O.V., Vakulenko V.M., Ghrynychuk N.M., Koltun V.S., Kujbida V.S., Tkachuk A.F. (2017) *Upravlinnja roz-vytkom ob’jednanykh terytorialnykh ghromad na zasadakh ghromadsjkoji uchasti* [Management of the development of united territorial communities on the basis of public participation]. Kyiv: NAPA. (in Ukrainian)

УДК 339.97

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-7>

Лойко В.В.,

доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры финансов и экономики,
Киевский университет имени Бориса Гринченко
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3248-1585>

Мбан Принси Жультранд Стефан,

соискатель степени доктора философии
по специальности «Экономика»,
Университет экономики и права «КРОК»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3749-0563>

Loiko Valeriia,

Doctor of Economics, Professor of the Department of Finance and Economics,
Borys Grinchenko Kyiv University
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3248-1585>

Princy Gultrand Stephane Mban,

Applicant for a PhD degree
on the Specialty «Economics»,
Higher Educational Institution “University “KROK”,
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3749-0563>

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КОНГО (БРАЗЗАВИЛЬ)

Лойко В.В., Мбан Принси Жультранд Стефан. Анализ современного состояния национальной экономики Республики Конго (Браззавиль). В статье исследована динамика развития национальной экономики Республики Конго. Сделан вывод о замедлении темпов роста ВВП в стоимостном выражении за исследуемый период 2014–2018 гг. на 15,87%. По результатам анализа динамики изменения объема ВВП в стоимостном выражении по секторам национальной экономики сделан вывод о снижении развития вторичного сектора на 27,50%. Это следствие падения добычи углеводородов за тот же период времени на 9,36%, что было вызвано снижением мировых цен на нефть на 25,94%. Выявлено замедление темпов развития отдельных отраслей в других секторах экономики. Установлено, что наибольшее влияние на объем ВВП страны имеет добыча углеводородов, которая составляет 95% экспорта. Отмечена положительная динамика в экспортно-импортных операциях в пользу увеличения экспорта на 14,72%.

Ключевые слова: Республика Конго, Браззавиль, национальная экономика, сектор, ВВП, экспорт, импорт, домашние хозяйства, анализ, экономическая безопасность, перспективы развития.

Лойко В.В., Мбан Принсі Жультранд Стефан. Аналіз сучасного стану національної економіки Республіки Конго (Браззавіль). У статті досліджена динаміка розвитку національної економіки Республіки Конго. Зроблено висновок про уповільнення темпів зростання ВВП у вартісному вираженні за досліджуваний період 2014–2018 рр. на 15,87%. За результатами аналізу динаміки зміни обсягу ВВП у вартісному вираженні за секторами національної економіки зроблено висновок про зниження розвитку вторинного сектору на 27,50%. Це наслідок падіння видобутку вуглеводнів за той же період часу на 9,36%, що було викликано зниженням світових цін на нафту на 25,94%. Виявлено уповільнення темпів розвитку окремих галузей в інших секторах економіки. Встановлено, що найбільший вплив на обсяг ВВП країни має видобуток вуглеводнів, який становить 95% експорту. Відзначена позитивна динаміка в експортно-імпортних операціях на користь збільшення експорту на 14,72%.

Ключові слова: Республіка Конго, Браззавіль, національна економіка, сектор, ВВП, експорт, імпорт, домашні господарства, аналіз, економічна безпека, перспективи розвитку.

Loiko Valeriia, Princy Gultrand Stephane Mban. Analysis of the current state of the national economy of the Republic of the Congo (Brazzaville). The article examines the current state and dynamics of development of the national economy of the Republic of Congo (capital Brazzaville). Global economic activity has declined in almost every country in the world. In Africa, economic growth has slowed due to less favorable economic conditions caused by falling prices for oil and metals and the continuing tense political environment in individual countries. The study of the current state of the national economy of the Republic of the Congo requires a study of develop-

ment trends and structural changes in order to provide scientifically based recommendations for the development of the country's economy in terms of ensuring its economic security. The dynamics of changes in the main indicators of economic development in the Republic of the Congo is analyzed. The conclusion is made about the slowdown in the growth rate of GDP in value terms for the studied period of 2014–2018, by 15.87%. Based on the results of the analysis of the dynamics of changes in the volume of GDP in value terms by sectors of the national economy, it was concluded that the development of the secondary sector decreased by 27.50%. This significant decline was caused by a drop in hydrocarbon production over the same period of time by 9.36%, which was caused by a drop in world oil prices by 25.94%. A slowdown in the development of certain industries in other sectors of the economy was revealed: "animal husbandry and hunting" by 19.47%, "post and telecommunications" by 79.42%, "transport and vehicles" by 17.33%, "public administration activities" by 32.49%, "education" by 13.27%, "health and social activity" by 36.24%. It has been established that the greatest influence on the volume of the country's GDP has the extraction of hydrocarbons, which is 95% of exports. There was a positive trend in export-import operations, in favor of an increase in exports by 14.72%. It was found that negative changes occurred in the economy of households in the Republic of Congo during the period under study: a drop in income after mass layoffs in the private sector and an increase in final consumption expenditures. In order to increase the level of economic security of the country's national economy, it was recommended to expand the country's export items from the raw materials spectrum to oil refined products, expand the names of agricultural products, improve and develop infrastructure.

Key words: Republic of the Congo, Brazzaville, national economy, sector, GDP, exports, imports, households, analysis, economic security, development prospects.

Вступление и постановка проблемы. Мировая экономическая активность снизилась почти во всех странах мира. В развитых странах среднегодовой рост экономики за период 2013–2019 гг. составил в среднем 1,8%. В развивающихся странах экономический рост составил в среднем 4,4% в год, в основном за счет таких стран, как Китай и Индия. В странах Африки экономический рост замедлился из-за менее благоприятных экономических условий, вызванных падением цен на нефть и металлы и сохраняющейся напряженной политической обстановкой в отдельных странах. Среднегодовой экономический прирост в этом регионе составил 3,6%. Слабо диверсифицированная экономика Республики Конго зависит от многих внешних факторов. Изучение современного состояния национальной экономики Республики Конго требует исследования тенденций развития и структурных изменений для предоставления научно-обоснованных рекомендаций развития экономики страны с точки зрения обеспечения ее экономической безопасности.

Анализ последних исследований и публикаций. Результаты научных исследований по развитию национальной экономики и экономики Республики Конго отражены в работах следующих авторов: В. Иванюты, А. Старостиной, Э. Прушковской, В. Юрчишина, Мбессу Жози Ениб, Г. Пришляк, И. Вагнер [1–5]. Достижения указанных ученых имеют теоретическое и практическое значение в указанной сфере и стали основой для проведения дальнейших исследований темы развития национальной экономики Республики Конго.

Постановка задания. Провести анализ современного состояния национальной экономики Республики Конго и наметить перспективные направления развития экономики страны с точки зрения обеспечения ее экономической безопасности.

Результаты исследования. Основные показатели развития национальной экономики Конго в 2019 г. следующие: объем внутреннего валового продукта – 10,82 USD млрд.; годовой темп роста ВВП – 2,2%; объем ВВП на душу населения – 2613 USD; уровень инфляции за год – 1,1%; уровень безработицы – 1,4%. Экономика Конго создает 0,0096% мирового ВВП. По

показателю объема ВВП экономика Конго занимает 139 место из 174 стран мира, по объему ВВП на душу населения – 119 место из 169 стран [6]. Для сравнения: по показателю объема ВВП Украина занимает 62 место из 174 стран, по объему ВВП на душу населения – 113 место из 169 стран, доля в создании мирового ВВП – 0,1113% [7].

Анализ динамики основных показателей развития экономики Республики Конго за период 2014–2018 годы (табл. 1) позволил сделать следующие выводы.

Объем валового внутреннего продукта в текущих ценах за период 2014–2018 гг. снизился на 15,87%. Объем ВВП на душу населения снизился на 23,99%. Нефтяной ВВП за исследуемый период снизился на 9,35%. Доля нефтяного ВВП в общем ВВП страны составила в 2018 г. 39,81% и повысилась за исследуемый период на 7,74%. Объем не нефтяного ВВП снизился на 19,69%. Мировая цена на нефть за исследуемый период снизилась на 25,94%. Потребительские цены в 2018 г. выросли на 6,0% по сравнению с 2017 г.

Анализ динамики ВВП Республики Конго по секторам за период 2014–2018 гг. был проведен по выделенным 4 секторам: первичному, вторичному, третичному и налогам (табл. 2).

К первичному сектору отнесены: сельское хозяйство, животноводство и охота, лесное хозяйство и лесозаготовки, рыболовство и рыбоводство. Ко вторичному сектору отнесены: добыча углеводородов, добыча камня, песка и глины, другие добывающие виды деятельности, пищевая промышленность, деревообработка, ткань, изделия из дерева или плетеные изделия, химическая промышленность, производство неметаллических минеральных продуктов, обрабатывающая промышленность, производство и распределение электроэнергии и воды, строительство. К третичному сектору отнесены: торговля, гостиницы, бары и рестораны, транспорт и транспортные средства, почта и телекоммуникации, банки и страхование, другие рыночные услуги, деятельность государственного управления, образование, здоровье и социальная активность. По результатам проведенного анализа за период 2014–2018 гг. наблюдается прирост в первичном секторе на 29,41% и падение во

Таблица 1

Динамика основных показателей развития экономики Республики Конго за период 2014–2018 гг.

Название показателя	Годы					Отклонение данных 2018 от данных 2014, %
	2014	2015	2016	2017	2018	
Валовой внутренний продукт (ВВП) в текущих ценах в миллиардах FCFA	8844,6	7029,7	6022,0	6453,2	7440,6	-15,87
Темпы роста реального ВВП, %	6,7	-3,6	-10,7	-4,4	-6,4	-
ВВП на душу населения, в тысячах FCFA	2020,1	15690,7	1310,6	1368,8	1538,3	-23,99
Темпы роста ВВП на душу населения, %	-2,6	-22,3	-16,5	4,4	12,4	-
Нефтяной ВВП в текущих ценах в миллиардах FCFA	3267,7	1334,0	782,3	1447,2	2962,1	-9,35
Темпы роста нефтяного ВВП	2,2	-9,3	-8,3	23,9	6,2	-
Доля нефтяного ВВП в общем ВВП страны, %	36,95	18,98	12,99	22,43	39,81	7,74
Не нефтяной ВВП в текущих ценах в миллиардах FCFA	5576,9	5695,6	5239,6	5006,0	4478,5	-19,69
Изменение в частном дефляторе конечного потребления	-1,7	2,7	2,5	9,5	6,0	-

Источник: составлено авторами по данным [8; 9]

Таблица 2

Динамика валового внутреннего продукта Республики Конго по секторам за период 2014–2018 гг.

Название показателя	Годы					Отклонение данных 2018 от данных 2014, %
	2014	2015	2016	2017	2018	
Первичный сектор , в миллиардах FCFA	402,2	417,3	424,3	475,1	520,5	29,41
в том числе: – сельское хозяйство	229,0	255,7	271,4	301,3	340,0	48,47
Темпы изменения роста первичного сектора по отношению к предыдущему году, %	6,43	3,75	1,44	12,23	9,56	-
Вторичный сектор , в миллиардах FCFA	5139,2	3360,3	2204,6	2690,4	3725,7	-27,50
в том числе: – добыча углеводородов	3267,7	1334,0	782,3	1447,2	2962,1	-9,36
Темпы изменения добычи углеводородов по отношению к предыдущему году, %	-12,13	-59,18	-41,36	84,99	104,67	-
Мировая цена на нефть (доллары США / баррель)	96,0	50,8	43,7	54,3	71,1	-25,94
Темпы изменения мировой цены на нефть по отношению к предыдущему году, %	-7,78	-47,08	-13,97	24,26	30,94	-
Доля добычи углеводородов во объеме вторичного сектора	63,58	39,69	35,48	53,79	79,50	25,04
Темпы изменения роста вторичного сектора	-6,53	-34,61	-34,39	22,04	38,48	-
Третичный сектор , в миллиардах FCFA	2813,1	2785,3	2926,3	2820,9	2728,0	-3,03
Темпы изменения роста третичного сектора по отношению к предыдущему году, %	10,95	-0,99	5,06	-4,77	-3,29	-
Налоги и налоги на продукты , в миллиардах FCFA	490,2	466,8	466,8	466,8	466,8	-4,77
Доля первичного сектора в объеме ВВП страны, %	4,54	5,94	7,05	7,37	6,99	53,96
Доля вторичного сектора в объеме ВВП страны, %	58,11	47,80	36,61	41,69	50,07	-13,84
Доля третичного сектора в объеме ВВП страны, %	31,81	39,62	48,59	43,71	36,67	15,28
Доля налогов и налогов на продукты в ВВП страны, %	5,54	6,64	7,75	7,23	6,27	13,18

Источник: составлено авторами по данным [8; 9]

Таблица 3

Динамика экспорта и импорта Республики Конго за период 2014–2018 гг., в миллиардах FCFA

Название показателя	Годы					Отклонение данных 2018 от данных 2014, %
	2014	2015	2016	2017	2018	
Экспорт	4701,2	3003,6	2725,2	3740,7	5393,3	14,72
Импорт	3554,0	4518,0	5194,8	3553,7	3721,0	4,69

Источник: составлено авторами по данным [8; 9]

вторичном и третичном секторах. Объем ВВП снизился: за счет вторичного сектора на 27,50% и за счет третичного сектора на 3,03%.

После подъема национальной экономики в 2014 г. отмечается падение в 2015 г. и 2016 г. в основном за счет вторичного сектора и третичного сектора в 2015 г., 2017 г. и в 2018 г. Первичный сектор национальной экономики имел неравномерные темпы подъема по годам: наименьший прирост отмечен в 2016 г. на 1,44%, наибольший – в 2017 г. на 12,23%. Наиболее весомый вклад в развитие первичного сектора национальной экономики Республики Конго вносит сельское хозяйство, доля которого в 2018 г. составила 65,36%. Темпы прироста объема ВВП за счет развития сельского хозяйства за исследуемый период 2014–2018 гг. составил 48,47%. В отраслях «животноводство и охота» и «рыболовство и рыбководство» наблюдалось замедление темпов роста за период 2014–2018 гг. соответственно на 19,47 % и на 2,60 %. Снижение темпов роста в этих отраслях можно частично объяснить прекращением деятельности некоторых компаний в районе Ликuala и поздним запуском некоторых компаний, работающих в районе Ниари. Отрасль «лесное хозяйство и лесозаготовки» имела темп прироста за исследуемый период на 20,36%. Доля первичного сектора в ВВП страны составила в 2018 г. 6,99% и за период 2014–2018 гг. возросла на 53,96%.

Объем ВВП вторичного сектора снижался в 2014–2016 гг. в основном за счет снижения темпов прироста добычи углеводородов, наименьший уровень добычи которых отмечался в 2016 г. Это связано в резком падением цены на нефть в 2016 г. Темпы изменения добычи углеводородов сопоставимы с темпами изменения мировой цены на нефть. В 2014 г. в национальной экономике Республики Конго наблюдалось снижение добычи углеводородов на 12,13 % и соответственно снижение мировой цены на нефть на 7,78%. В 2015 г. наблюдалось более существенное снижение добычи углеводородов на 59,18% и снижение мировой цены на нефть на 47,08%. В 2016 г. снижение добычи углеводородов немного затормозилось и составило только 41,36% по отношению к данным предыдущего года, соответственно снижение мировой цены на нефть составило 13,97%. Необходимо заметить, что в 2016 г. уровень мировой цены на нефть был самым низким за исследуемый период 2014–2018 гг. и составил всего 43,7 дол. США за баррель. В 2017 г. отмечен подъем в добыче углеводородов на 84,99% по сравнению с предыдущим годом, что вызвано подъемом цены на нефть на 24,26%. В 2018 г. отмечался наивысший подъем добычи углеводородов в исследуемом периоде времени на 104,67% и рост мировой цены на нефть на 30,94%. За период 2014–2018 гг. объем добычи углеводородов снизился на 9,36% и уровень мировой цены на нефть снизился на 25,94%. Таким образом, необходимо отметить значительную зависимость объемов добычи углеводородов от мировых цен на нефть и соответственно такую же значительную зависимость объема ВВП за счет вторичного сектора. Доля вторичного сектора в ВВП страны составила в 2018 г. 50,07% и за период 2014–2018 гг. снизилась на 13,84%. Необходимо отметить весомую долю вторичного сектора и первое место в формировании ВВП Республики Конго.

В третичном секторе национальной экономики Республики Конго наиболее весомыми являются

отрасли «торговля» и «прочие рыночные услуги», доля которых составила в 2018 г. 26,35% и 19,66% соответственно. Прирост объемов ВВП за счет развития отраслей «торговли» и «прочих рыночных услуг» за период 2014–2018 гг. составил 10,65% и 10,51% соответственно. За исследуемый период 2014–2018 гг. отмечен спад в следующих отраслях: «почта и телекоммуникации» на 79,42%, «транспорт и транспортные средства» на 17,33%, «деятельность государственного управления» на 32,49%, «образование» на 13,27%, «здоровье и социальная активность» на 36,24%. За тот же период наблюдался прирост в отраслях: «торговля» на 10,65%, «гостиницы, бары и рестораны» в 2,45 раза, «банки и страхование» на 65,38%, «другие рыночные услуги» на 10,51%. Доля третичного сектора в 2018 г. составила 36,67% и за период 2014–2018 гг. возросла на 15,28%. Необходимо подчеркнуть, что третичный сектор занимает второе место после вторичного сектора по созданию ВВП в национальной экономике Республики Конго.

Сектор экономики «налоги и налоги на продукты» за период 2014–2018 гг. снизился на 4,77%. Доля этого сектора в ВВП страны составила в 2018 г. 6,27% и за период 2014–2018 гг. увеличилась на 13,18%.

Анализ динамики экспорта и импорта Республики Конго за период 2014–2018 гг. (табл. 3) позволил сделать следующие выводы.

Начиная с 2014 г. по 2016 г. в экспортной деятельности Республики Конго наблюдается значительное падение. В 2016 г. экспорт в стоимостном выражении упал в результате падения цены барреля сырой нефти на 42,03% по сравнению с данными 2014 г. Столкнувшись с высоким спросом на продукты питания, полуфабрикаты и оборудование, импорт увеличился в стоимостном выражении соответственно на 46,17% по отношению к данным 2014 г. Падение экспорта привело к дефициту торгового баланса в 2016 г. (-2617,7 млрд франков КФА). В 2017 г. и в 2018 г. наблюдалась обратная картина: рост экспорта в 2017 г. на 37,26% по сравнению с 2016 г. и рост в 2018 г. на 44,18% по сравнению с 2017 г. За период 2014–2018 гг. объем экспортных операций в стоимостном выражении возрос на 14,72 %. Рост чистого экспорта объясняется главным образом увеличением экспорта сырой нефти и продукции «лесного хозяйства и лесозаготовок». Увеличение экспорта в 2018 г. привело к положительному сальдо торгового баланса в размере 1672,2 млрд франков КФА, что составляет 20,6% ВВП. Уровень покрытия импорта экспортом оценивается в 144,9%. Объем импортных операций в стоимостном выражении возрос в период 2014–2016 гг. на 46,17 % и снизился за период 2017–2018 гг. на 28,37%. Рост объемов экспортных операций и снижение импортных можно считать позитивной тенденцией развития национальной экономики Республики Конго. Несмотря на увеличение чистого экспорта, экономический рост был ограничен внутренним спросом (-9,3%). В экономике домашних хозяйств Республики Конго за исследуемый период произошли следующие трансформации: падение доходов после массовых увольнений в частном секторе и закрытия некоторых компаний, особенно в сфере строительства, и увеличение расходов на конечное потребление. Необходимо заметить, что домохозяйства Украины за период 2014–2018 гг. нарастили доходы в гривневом эквиваленте в 2,17 раза, но расходы тоже

возросли в 2,05 раза. Величина совокупных потребительских затрат в домохозяйствах Украины имеет высокий уровень и составляет 96,0 % от доходов семей [10]. Сокращение государственных расходов на конечное потребление является результатом сокращения текущих расходов в государственном бюджете. В области социальной политики необходимо отметить следующие положительные сдвиги: восстановление 25% минимальной заработной платы на государственной службе, увеличение числа рабочих мест в социальных секторах, мероприятия по государственной поддержке бедных по Программе социальных действий (PNAS).

Учитывая современную динамику развития мировой экономики и особенности развития отдельных стран, в том числе стран Африки, можно использовать трансформированный опыт различных стран. Целесообразно использовать опыт Украины в области обеспечения экономической безопасности национальной экономики для формирования системы безопасности в Республике Конго. Конголезская экономика очень мало диверсифицирована: наибольшее развитие получила нефтедобывающая отрасль, реализация продукции которой составила в 2018 г. 39,81% ВВП страны. По объему добычи нефти экономика Республики Конго занимает 29 место в мире. По общим запасам нефти Конго занимает 35 место в мире. Современный экспорт Республики Конго состоит на 95% из сырой нефти. Так как экспорт сырой нефти значительно зависит от мировых цен на нефть, то желательно увеличить объемы экспорта продукции других отраслей, что повысит уровень экономической безопасности национальной экономики Республики Конго. Для усиления эффективности национальной экономики необходимо провести модернизацию инфраструктуры, особенно портов, а также дорог, железных дорог и

электросетей по всей стране. Конго имеет относительно уникальное место в Центральной Африке, с естественным глубоководным портом в Пуэнт-Нуаре. Около 70% населения Республики Конго проживают в городах Браззавиль и Пуэнт-Нуаре или вдоль железной дороги, которая сочетает эти города. Обновление инфраструктуры должно будет включать в себя обновление автомобильных дорог и железной дороги на оси Пуэнт-Нуар-Браззавиль, что повысит конкурентоспособность страны и позволит улучшить качество разработок других полезных ископаемых, в частности калия, железа, золота и древесины. Обновление инфраструктуры позволит увеличить темпы роста ВВП страны.

Выводы. На основании проведенных исследований динамики развития национальной экономики Республики Конго, используя опыт проведения экономических реформ в Украине, рекомендованы следующие направления развития экономики Республики Конго: строительство промышленных предприятий по переработке сырой нефти, что позволит расширить статьи экспорта страны от сырьевого спектра к продуктам переработки; расширение наименований продукции сельского хозяйства; развитие инфраструктуры страны, что даст возможность улучшить качество разработок других полезных ископаемых, в частности калия, железа, золота и древесины и расширить номенклатуру экспорта. Целесообразно использовать опыт передовых развитых стран и опыт Украины для развития экономики Республики Конго. Социально-экономическая сущность обеспечения экономической безопасности национальной экономики Республики Конго заключается в возможности обеспечивать достойный уровень и качество жизни жителям страны на основе развития промышленности и сельского хозяйства.

Список использованных источников:

1. Іванюта В.Ф. Стратегія економічного розвитку національної економіки. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2016. № 2(74). С. 122–128.
2. Старостіна А., Прушківська Е. Економічний зміст поняття національної економіки та її структури в умовах економічної нестабільності. *Економіст*. 2013. № 6. С. 29–32.
3. Глобальні тенденції і перспективи: світова економіка та Україна / Наук. ред. В. Юрчишин. Київ : Заповіт, 2018. 202 с.
4. Мбессу Жози Ениб. Импорт и экспорт в Республике Конго. *Достижения науки и образования*. 2018. № 6(28).
5. Пришляк Г.В., Вагнер І.М. Україна і ДР Конго: паралелі податків і обліку. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2017. Вип. 1(49). Т. 1. С. 356–360.
6. Экономика Конго. Статистика онлайн. URL: <https://take-profit.org/statistics/countries/republic-of-the-congo/> (дата звернення: 24.07.2020).
7. Экономика Украины. Статистика онлайн. URL: <https://take-profit.org/statistics/countries/ukraine/> (дата звернення: 24.07.2020).
8. Ministère du plan, de la statistique et de l'integration regionale. Institut national de la statistique. "Les comptes nationaux de 2018". URL: www.ins-congo.org (дата звернення: 22.07.2020).
9. Ministère du plan, de la statistique et de l'integration regionale. Institut national de la statistique. "Evolution de l'economie Congolaise: analyse du secteur reel de 2013–2017". URL: www.ins-congo.org (дата звернення: 23.07.2020).
10. Лойко Д.М. Динаміка змін у структурі споживання домогосподарств України. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: Економічні науки. 2018. № 7. С. 107–112.

References:

1. Ivanyuta V.F. (2016) Stratehiia ekonomichnoho rozvytku natsional'noi ekonomiky [Strategy of economic development of the national economy]. *Naukovyy visnyk Poltav's'koho universytetu ekonomiky i torhivl*, vol. 74, no. 2, pp. 122–128. (in Ukrainian)
2. Starostina A., Prushkivska E. (2013) Ekonomichnyy zmist poniattia natsional'noi ekonomiky ta ii struktury v umovakh ekonomichnoi nestabil'nosti [Economic meaning of the concept of national economy and its structure in conditions of economic instability]. *Economist*, no. 6, pp. 29–32. (in Ukrainian)
3. Yurchishin V. (2018) Hlobal'ni tendentsii i perspektyvy: svitova ekonomika ta Ukraina [Global trends and prospects: the world economy and Ukraine]. Kyiv: Zapovit. (in Ukrainian)
4. Mbessu Josie Enib (2018) Import i eksport v Respublyke Konho [Import and export in the Republic of Congo]. *Achievements of science and education*, vol. 28, no. 6. (in Russian)

5. Prishlyak G.V. and Wagner I.M. (2017) Ukraina i DR Konho: paraleli podatkov i obliku [Ukraine and DR Congo: parallels of taxes and accounting]. *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu*, vol. 49, no. 1, part 1, pp. 356–360. (in Ukrainian)
6. Congolese economy (2020), “Statistics online”. Available at: <https://take-profit.org/statistics/countries/republic-of-the-congo/> (accessed 24 July 2020). (in Russian)
7. Economy of Ukraine (2020) “Statistics online”. Available at: <https://take-profit.org/statistics/countries/ukraine/> (accessed 24 July 2020). (in Ukrainian)
8. Ministère du plan, de la statistique et de l'intégration régionale. Institut national de la statistique. “Les comptes nationaux de 2018”. Available at: www.ins-congo.org (accessed 22 July 2020). (in French)
9. Ministère du plan, de la statistique et de l'intégration régionale. Institut national de la statistique. “Evolution de l'économie Congolaise: analyse du secteur réel de 2013–2017”. Available at: www.ins-congo.org (accessed 23 July 2020). (in French)
10. Loiko D.M. (2018) Dynamika zmin u strukturi spozhyvannia domohospodarstv Ukrainy [Dynamics of changes in the structure of household consumption in Ukraine]. *Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal «Internauka». Seriya: Ekonomichni nauky*, no. 7, pp.107–112. (in Ukrainian)

УДК 338.48

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-8>**Саковська О.М.,**

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Уманський національний університет садівництва

Sakovska Olena,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business,
Uman National University of Horticulture

СІЛЬСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Саковська О.М. Сільський зелений туризм як перспективний напрям економічного розвитку України. У статті досліджено передумови та стан розвитку сільського зеленого туризму в Україні. Зазначено, що альтернативні форми відпочинку сприяли розвитку індустрії туризму, яка розвивається швидше від інших сфер економічної активності суспільства. Презентовано дані анкетування, аналіз якого показав, що велика кількість респондентів орієнтуються на туристичні подорожі, пов'язані з використанням послуг сільського зеленого туризму. З метою підвищення ефективності економічної діяльності в Україні надано пропозиції з реалізації і ведення бізнесу у сфері сільського зеленого туризму. Резюмовано, що розвиток цього виду туризму сприятиме зростанню трудової зайнятості, підвищенню рівня доходів населення, наслідком чого буде зростання і стабілізація як регіонального, так і загалом соціального та економічного розвитку країни.

Ключові слова: сільський зелений туризм, економіка, розвиток, регіон, територія, турист.

Саковская А.Н. Сельский зеленый туризм как перспективное направление экономического развития Украины. В статье исследованы предпосылки и состояние развития сельского зеленого туризма в Украине. Отмечено, что альтернативные формы отдыха способствовали развитию индустрии туризма, которая развивается быстрее других сфер экономической активности общества. Представлены данные анкетирования, анализ которого показал, что большое количество респондентов ориентируются на туристические путешествия, связанные с использованием услуг сельского зеленого туризма. С целью повышения эффективности экономической деятельности в Украине даны предложения по реализации и ведению бизнеса в сфере сельского зеленого туризма. Резюмировано, что развитие данного вида туризма будет способствовать росту трудовой занятости, повышению уровня доходов населения, вследствие чего возрастет и стабилизируется региональное, социальное и экономическое развитие страны.

Ключевые слова: сельский зеленый туризм, экономика, развитие, регион, территория, турист.

Sakovska Olena. Rural green tourism as a promising area of the economic development of Ukraine. The article investigates the preconditions and state of development of rural green tourism in Ukraine. It is stated that changes in the environment have led to the fact that alternative forms of recreation have contributed to the

development of the tourism industry, which is currently developing faster than all other areas of economic activity of society. For most regions of Ukraine, which have socio-cultural, recreational and environmental potentials, one of the promising areas of innovative development should be the development of rural green tourism. Problems of economic development are simultaneously characteristic for both, European countries and post-Soviet countries, including Ukraine. It ought to be stated that Ukraine among the post-Soviet countries is still considered a leader in the agricultural sector. A study of the economic experience of the EU countries shows that the development of non-agricultural activities, including tourism, helps to reduce social tensions by creating new, alternative jobs that provides employment in rural areas. The process of urbanization is declining and others negative social and environmental consequences are decreasing. In general, we can say that tourism industry creates the conditions for improving and stabilizing the economic situation of certain areas. Given fact necessitates research on innovative forms of tourism, particularly on the basis of rural green tourism as one of the creative forms of recreation and an effective component of economic activity. The data of the survey among Ukrainian consumers of tourist products were presented, the analysis of which showed that a large number of respondents focus on tourist trips related to the use of rural green tourism services. Proposals for the implementation and conduct of business in the field of rural green tourism in order to increase the efficiency of economic activity in Ukraine were given. As a result, it is stated that the development of this area of tourism industry will increase employment and increase incomes, what will lead to growth and stabilization of both regional, social and economic development of the country.

Key words: rural green tourism, economics, development, region, territory, tourist.

Постановка проблеми. Зміни у навколишньому середовищі паралельно з розвитком комунікацій привели до того, що альтернативні форми відпочинку сприяли розвитку індустрії туризму, яка нині розвивається швидше усіх інших сфер економічної активності суспільства. Інноваційні тенденції у сфері туризму вказують на значне зростання інтересу людства до подорожей та потреб у відпочинку на природі. Саме сільський зелений туризм надає реальні можливості для задоволення цих потреб.

Тенденції розвитку індустрії туризму вказують на те, що потреби сучасного туриста виходять за межі традиційного туризму, зокрема, у нього поступово формується бажання чогось нового, незвичного, що дає можливість відпочити та отримати задоволення від відпочинку, як у фізичному, так і в моральному сенсі. Виникає потреба у безпосередньому контакті з природою за умови відсутності великої кількості відпочивальників. Саме за таких мотиваційних основ і розвивається сільський зелений туризм.

Для більшості регіонів України, що володіють соціокультурним, рекреаційним та екологічним потенціалами, одним із перспективних інноваційних напрямів розвитку може бути розвиток сільського зеленого туризму. Проблеми економічного розвитку характерні як для європейських держав, так і для країн пострадянського простору, серед яких і Україна.

Слід зауважити, що Україна серед країн пострадянського простору і досі вважається лідером аграрної галузі. Вивчення економічного досвіду країн ЄС свідчить про те, що розвиток неаграрних видів діяльності, зокрема туризму, сприяє зниженню соціальної напруженості шляхом створення нових, альтернативних робочих місць, які забезпечують зайнятість населення у сільській місцевості. Знижується міграція в міста, зменшуються й інші негативні соціальні та екологічні наслідки. Загалом можна говорити про те, що туризм створює передумови для покращення та стабілізації економічної ситуації певних територій. Цей факт зумовлює необхідність проведення досліджень інноваційних форм туризму, зокрема на основі сільського зеленого туризму як однієї із креативних форм відпочинку та ефективного складника економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед дослідників, які здійснили вагомий внесок у розвиток сфери туризму, зокрема сільського зеленого туризму як одного з його підвидів, слід виділити праці таких учених, як: В.П. Васильєв [1], Є.О. Бойко [2], О.С. Бойко [2], Ю.В. Зінько [3], М.Й. Рутинський [3], В.В. Гловацька [4], Т.А. Пінчук [5], Г.С. Ємець [6], М.А. Лендел [6], Н.М. Самолюк [7], С. Милева [9] та ін.

У працях вказаних авторів розглянуто особливості організації та планування сільського туризму, визначено основні передумови та перспективи його розвитку, вивчено європейський досвід становлення тощо. Так, зокрема, В.П. Васильєв вважає, що «сільський зелений туризм – це специфічна форма відпочинку в селі з використанням природного, матеріального та культурного потенціалу цієї місцевості. Туристів приваблює у село на відпочинок певна екзотика сільської праці. Городяни хочуть показати своїм дітям, звідки береться хліб, молоко та інші продукти. Деяких туристів приваблює у селі можливість порибалити, вполювати дичину. Сільські господарі пропонують туристам також різні розваги: катання на бричках чи санях, участь у традиційних народних святах, сільських весіллях тощо» [1].

«Сільський зелений туризм позитивно впливає на відродження, збереження і розвиток місцевих народних звичаїв, промислів, пам'яток історико-культурної спадщини. Проявляючи інтерес до цих надбань народної культури, жителі міст, що відпочивають на селі, розкривають місцевим жителям їхню справжню цінність, популяризують їх у своїх краях і таким чином допомагають їх збереженню морально, а подекуди й матеріально» [2, с. 49].

«Розвиток сільського туризму та його видів спонукає до покращення благоустрою сільських садиб, вулиць, сіл загалом; стимулює розвиток соціальної інфраструктури. Звичайно, на перших порах приймання й обслуговування відпочиваючих відбувається на базі наявного житлового фонду з використанням місцевих рекреаційних та інфраструктурних ресурсів. Але з певним надходженням коштів від цієї діяльності ті, хто нею займається, починають робити вкладення у поліпшення комунального облаштування житла, вулиць; об'єднаними зусиллями

добиваються зміни на краще сфери обслуговування. А це одночасно й вагомий внесок у розвиток села. Прикладом може бути створення місцевих осередків Спілки розвитку сільського зеленого туризму в західних областях країни, районних об'єднань громадян, зацікавлених у розвитку інфраструктури для сільського зеленого туризму, тощо» [2, с. 50].

Концепції, принципи, положення, висновки і рекомендації, висвітлені у працях вказаних науковців, створили міцний теоретичний та методологічний базис у вирішенні питань розвитку туризму в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак малодослідженими залишаються теоретичні положення та практичні рекомендації щодо формування ключових принципів та реалізації основних положень для ведення бізнесу у сфері сільського зеленого туризму. Актуальність вказаних проблем зумовила вибір теми дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні сільського зеленого туризму як ефективного складника економічної діяльності та надання практичних пропозицій щодо реалізації і ведення бізнесу у даному напрямі.

Зважаючи на мету, основним **завданням дослідження** є вивчення передумов та стану розвитку сільського зеленого туризму в Україні та визначення ключових аспектів його реалізації.

Теоретичною та методичною основою дослідження слугували положення і розробки вітчизняних учених та зарубіжний досвід із питань туристичної діяльності та індустрії туризму, зокрема сільського зеленого туризму як різновиду туристичної діяльності, а також особисті оцінки автора. Було використано аналітичний, монографічний, абстрактно-логічний, системно-аналітичний методи досліджень. Так, зокрема, використання методики анкетування та опитування дало змогу встановити мотиви вибору споживачами туристичних послуг певного виду туризму та зазначити ключові мотиваційні характеристики щодо виду відпочинку.

Виклад основного матеріалу. Туризм давно набув поширення у світовій економічній практиці і за грамотного державного управління дає відчутний фінансовий ефект як для окремих територій, так загалом для держави.

З ХХІ ст. сільський зелений туризм, за визнанням експертів Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО), є одним із секторів туристичної індустрії, що динамічно зростають. Ідеї охорони навколишнього середовища, що стали надзвичайно популярними серед західної цивілізації, охопили й індустрію туризму. Внаслідок цього серед туристів виник попит на види туризму, альтернативні масовому, – так звані зелені подорожі [3, с. 6].

Поняття «сільський зелений туризм» з'явилося в Україні в останні роки, головним чином завдяки діяльності Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні. Це поняття охоплює широкий спектр відпочинку у сільській місцевості (власне сільський туризм), а також орієнтований на перебування в агрооселях відпочинок (агротуризм). Словом «зелений» підкреслюється екологічна спрямованість цього виду туризму. Під зеленим туризмом часто також розуміється відпочинок саме у селах, у «зеленій місцевості» [4]. Воно поєднує в собі риси всіх вищеназваних

видів туризму і є дещо подібним до визначення сільського зеленого туризму. Найчастіше сільський зелений туризм як додаткова діяльність на селі являє собою форму діяльності сільськогосподарської ферми [5].

Сільський туризм – туризм, що базується в сільських будинках (дворах) або фермах, або загалом у сільській місцевості, але не включає відпочинок на особливих рекреаційних територіях, таких як національні парки, лісові зони тощо. Простіше кажучи, це майже всі форми відпочинку, що можливі у сільській місцевості [5]. Подібне визначення використовують і в Україні, хоча часто відбувається змішування понять сільського туризму й агротуризму та зеленого туризму, незважаючи на те, що перше з понять є значно ширшим. Міжнародне поняття, що відповідає вищенаведеному, це «базований на фермах туризм» (farm tourism або farm-based tourism) [6].

Під поняттям «сільський туризм» мають на увазі туризм, що базується в сільських будинках або фермах, або загалом у сільській місцевості, але не включає відпочинок на особливих рекреаційних територіях, таких як національні парки, лісові зони тощо. Простіше кажучи, це майже всі форми відпочинку, що можливі у сільській місцевості [7].

На нашу думку, сільський зелений туризм – це вид туризму, котрий поширений на сільських територіях, за якого задовольняються інтереси туристів у спробах пожити сільським способом серед природи, ознайомлення з багатством місцевої культури, мистецтвом і фольклором, звичаями, ознайомлення із сільськогосподарськими та іншими специфічними діяльностями. Також сільський зелений туризм можна розглядати як туризм на природних територіях із метою ознайомлення із красою ландшафту та культурними пам'ятками, забезпечуючи водночас збереження цих територій із мінімальним ступенем впливу людської діяльності на них.

Позитивний вплив сільського зеленого туризму на вирішення соціально-економічних проблем села полягає передусім у тому, що він розширює сферу зайнятості сільського населення, особливо жінок, і дає селянам додатковий заробіток. Сільський зелений туризм в Україні розширює можливості зайнятості сільського господаря не тільки у виробничій сфері, але й у сфері обслуговування. За певного нагромадження числа відпочиваючих з'являється потреба в задоволенні різноманітних запитів, а це стимулює розвиток сфери послуг: транспортних, відпочинково-розважальних, служби побуту, зв'язку, торгівлі та ін. [2].

Слід сказати й про те, що сільський зелений туризм є можливістю розвитку бізнесу в усіх пов'язаних із ним послугах, головним чином за допомогою місцевих підприємницьких ініціатив, забезпечуючи при цьому соціально-економічну активність місцевого населення і справедливий розподіл відповідальностей та прибутку. Сільський зелений туризм містить важливі елементи природоохоронної освіченості людини, інтерпретації природної, культурної, матеріальної і нематеріальної спадщини і відповідає всім принципам туризму як виду економічної діяльності. В Україні, на жаль, сільський туризм не так розвинений, як у країнах Європи, але може мати вельми непогані перспективи. Цьому сприяють рекреаційні можливості території країни і чимала кількість самобутніх сіл, де зберігаються наці-

ональні традиції і фольклор. Крім того, в Україні прийнято закон «Про особисте селянське господарство» [8], який дає право власнику сільської садиби надавати послуги в сфері «зеленого» туризму. Розвиток сільського зеленого туризму допоміг би б вирішити частину соціальних проблем українського села. Кошти, отримані від економічної діяльності сільським зеленим туризмом, могли б використовуватися на поліпшення інфраструктури сіл тощо.

Проблема, пов'язана з розвитком сільського зеленого туризму, виводить на передній план роль малого і середнього бізнесу як основного двигуна цього процесу. За допомогою розширення економічної діяльності в туристичній сфері створюються передумови подолання проблем самого туризму – з одного боку, та вирішення соціально-економічних проблем місцевих громад – з іншого. Разом із тим слід зазначити, що деякі проблеми туристичної індустрії можуть вирішуватися за допомогою малого підприємництва, наприклад, подолання негативного впливу фактору пори року і проблема просторової концентрації у сфері туризму. У результаті прояву зазначених явищ туристичні потоки зосереджуються влітку на морських курортах (Південь України), а взимку – в гірських лижних курортах (Захід України). Таким чином, використання матеріальної бази туризму восени і навесні є низьким і, як наслідок, малоприбутковим. Водночас, оскільки багато туристичних об'єктів залишається поза увагою туристів, цей факт негативно відображається на фінансовій стороні туристичної діяльності. Із розвитком малого та середнього бізнесу у сфері зеленого туризму виявиться можливим перенесення туризму і всередину країни, продовжуючи таким чином туристичний сезон. Також слід зазначити, що використання багатих природних ресурсів і наявність соціально-культурної спадщини є основою розвитку альтернативних форм туризму, істотне значення серед яких має сільський зелений туризм.

Специфіка сільського зеленого туризму визначається місцем надання та видом туристичного продукту. Здебільшого продукт сільського зеленого туризму доповнюється або є частиною пакету інших спеціалізованих видів туризму – культурного, екологічного, тощо. Зазначені особливості роблять продукт сільського зеленого туризму особливо привабливим для туристів, охочих поєднувати відпочинок у селі серед природи з деякою діяльністю у сфері сільського господарства [9, с. 149].

Пропозиція послуг сільського зеленого туризму формується і реалізується різними способами у різних країнах залежно від того, хто є власником земельної ділянки, організації господарства, традицій, зв'язків, що існують між містом і селом, тощо. Криза у сфері сільського господарства приводить до спроб сільських жителів диверсифікувати свою трудову діяльність і пропонувати послуги сільського зеленого туризму.

Натепер становлення сільського туризму в Україні відбувається під дією різних факторів, серед яких є ті, що сприяють, і ті, що обмежують і гальмують його розвиток. До позитивних факторів відносять наявність в Україні сільської місцевості з унікальними природними, історико-етнографічними та рекреаційними ресурси. Водночас низький рівень рекламного забезпечення у цій сфері є суттєвою перешкодою для проінформованості потенційних вітчизняних та іноземних

споживачів послуг сільського туризму. До негативних факторів належить нерозвинена сільська інфраструктура та комунікації, що певним чином нівелюється низькими цінами за відпочинок [5, с. 149].

В Україні найбільш розвинений зелений туризм у карпатському регіоні. Там можна знайти різні варіанти для проживання – і нові стилізовані садиби, і будиночки, побудовані кілька століть назад. Прикладом успішної реалізації такого підходу є село Космач Косівського району. Це поселення славиться тим, що його називають столицею Гуцульщини. Місцеве населення використовує подібну славу для залучення мандрівників. Садиби облаштовуються, враховуючи гуцульський колорит, і створюються всі умови для того, щоб туристи добре відпочили. Але не Карпатами єдиними. У Волинській області також є своя пам'ятка, яка приваблює туристів з усієї України, – Шацькі озера. Жителі села Світязь, яке розташовується на березі однойменного озера, також успішно реалізували концепцію агротуризму. Своїм гостям можуть запропонувати не тільки комфортне житло і смачне харчування, а й пішохідні екскурсії по території Національного парку, прокат велосипедів і кінні прогулянки. У Полтавській області особливою популярністю користуються гоголівські місця (Диканька і Великі Сорочинці), а також садиба Кочубеїв, Музей українського гончарства в селі Опішні. У Дніпропетровській області знаходиться село Петриківка, яке знамените своїми петриківськими розписами. Черкаська область відома насамперед малою батьківщиною великого Кобзаря та Корсунь-Шевченківським заповідником. Харківська область – це Печенізьке водосховище і Хозарський шлях. У Кагарлицькому районі Київської області створюється музейний комплекс на розкопках селища трипільської культури. Вінницька, Хмельницька та Тернопільська області привабливі оборонними спорудами, що залишилися після татарських набігів (Хотинська фортеця і замок Кам'янець-Подільський). Крім того, тут можна порибалити з ночівлею в лісі, виліпити сувеніри з природних матеріалів, навчитися пекти домашній хліб (Вінницька область); у Грицеві Хмельницької області пропонується активний відпочинок і програма оздоровлення. У Тернопільській області можна пожити в селі в каньйоні Дністра, оглянути околиці Почаєва і відвідати монастир. Волинська, Львівська, Івано-Франківська та Чернівецька області – це справжня знахідка для сільського туриста. Села Яремча, Рахів, Славське, Ворохта та інші. Тут можна покататися на лижах, сходити в гори, познайомитися з місцевими звичаями і смачною кухнею [10].

Унікальною рисою сільського зеленого туризму є те, що його можна доповнювати іншими видами туризму, що значно розширює туристичний продукт відповідними специфічними компонентами. Здебільшого це стосується мисливського, культурного, винного туризму та екотуризму. Сільський зелений туризм нині стає все більш цікавою атракцією для споживачів туристичних продуктів, особливо мешканцям урбанізованих територій.

У 2020 році нами проведено анкетування серед українських споживачів туристичних продуктів, аналіз якого показав, що велика кількість респондентів орієнтуються на туристичні подорожі, пов'язані з використанням послуг сільського зеленого туризму. Вибіркові результати стосовно визначення причин та мотивації споживачів туристичних послуг щодо вибору виду туризму відображено у табл. 1.

Таблиця 1

Мотиви вибору споживачами туристичних послуг виду туризму

№ з/п	Мотив	Показник, %
1.	Відпочинок на природі від міської метушні	42,5
2.	Бажання вивчати культуру, побут і звичаї місцевого населення	25,5
3.	Споживання екологічно чистих продуктів, вирощених у сільській місцевості	15,0
4.	Єднання з природою (медитація тощо)	9,5
5.	Розширити свої знання про природу, тварин, рослини і т.п.	7,5

Джерело: складено автором на основі проведеного дослідження

Таблиця 2

Кількість суб'єктів туристичної діяльності за регіонами^{1,2}

Область	2011 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
				(од)
Вінницька	79	63	68	69
Волинська	76	68	69	66
Дніпропетровська	397	294	322	325
Житомирська	64	47	56	47
Закарпатська	149	67	65	63
Запорізька	166	140	161	160
Івано-Франківська	116	83	107	105
Київська	63	90	119	116
Кіровоградська	50	46	47	43
Львівська	230	221	272	282
Миколаївська	86	60	69	63
Одеська	261	245	268	264
Полтавська	116	91	88	93
Рівненська	50	59	66	60
Сумська	74	53	57	58
Тернопільська	72	43	53	45
Харківська	296	264	255	263
Херсонська	82	53	72	67
Хмельницька	76	78	89	90
Черкаська	98	75	86	92
Чернівецька	119	65	66	65
Чернігівська	50	55	51	51
м. Київ	885	888	948	923
Україна	3655	3148	3454	3410

¹ У загальній кількості враховані юридичні особи та фізичні особи-підприємці.

² Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [11]

Дані табл. 1 є свідченням того, що у сільського зеленого туризму є свої прихильники і він буде формувати новий туристичний попит, а тому нині слід забезпечувати умови для його розвитку. Слід зазначити, що вид туризму залежить від вибору споживача, але слід приділяти значну увагу й ролі туристичних підприємств у вивченні потреб туристів та створенні нового продукту, за допомогою якого буде залучена їх більша кількість.

В Україні станом на кінець 2017 року функціонувало 3410 туристичних підприємств (табл. 2) [11]. Ці підприємства здійснюють свою діяльність і у сфері альтернативних видів туризму, включаючи сільський зелений туризм.

Здійснення економічної діяльності у сфері сільського зеленого туризму становить значний інтерес для

місцевого населення України, оскільки надає можливість розширювати трудову зайнятість та підвищувати доходи. Дослідження й аналіз результатів проведеного опитування доводять, що велика частка опитаних представників місцевого населення (70,3%) виявили бажання займатися бізнесом у сфері сільського зеленого туризму. Для цього важливо створити економічні, управлінські та екологічні передумови розвитку цього виду туризму, які стимулюватимуть активність підприємців і місцевого населення, забезпечуватимуть підвищення економічної ефективності діяльності та конкурентоспроможності бізнесу.

Економічні передумови вносять корективи в ефективне функціонування бізнесу у сфері сільського зеленого туризму як економічної системи, яка за посеред-

ництва і реалізації туристичних продуктів (послуг і товарів) задовольняє туристичні потреби окремих споживачів (туристів) і суспільства загалом. Рівень економічних показників залежить від рівня матеріальної бази підприємств. Капітальні ресурси (матеріальну базу) для потреб сільського зеленого туризму слід формувати та розвивати відповідно до вимог охорони навколишнього середовища, водночас вони повинні відповідати вимогам туристів із погляду зручностей, гігієни тощо. Водночас їх слід проектувати відповідно як до експлуатаційних витрат, так і до споживчого попиту і доходів.

Серйозною проблемою є також підприємницька підготовка (управлінські знання, уміння, досвід) підприємців із числа місцевого населення, яке має бажання розвивати бізнес у сфері сільського зеленого туризму. Вона повинна підкорятися ідеям сталого туризму і вести управління ним у бік забезпечення природоохоронної та соціальної функції цього бізнесу у процесі реалізації його економічних цілей.

Управлінські передумови розвитку сільського зеленого туризму пов'язані із прийняттям найбільш відповідних для розвитку бізнесу рішень в контексті сталого туризму на різних управлінських рівнях. За допомогою їх використання формуються умови для стимулювання розвитку малого бізнесу у сфері сільського зеленого туризму.

Без урахування екологічних передумов у сфері сільського зеленого туризму неможливе його існування як такого. Їх наявність є основою задоволення потреб туристів у відпочинку та спілкуванні із природою, формуванні специфічної споживчої вартості для продуктів цього виду туризму. Тому підприємцям слід вивчати та аналізувати екологічні передумови, оцінювати їхній

вплив на бізнес і диференційовано підходити до їх оцінки з погляду проектування туристичних продуктів відповідно до потреб і бажань туристів.

Для того щоб надати подальшого розвитку сільському зеленому туризму в Україні та сформувати економічно-правові засади його діяльності, необхідно вирішити декілька основних проблем. Насамперед, на нашу думку, слід розробити методичну та нормативно-правову базу, яка б визначала організаційні умови надання послуг зеленого туризму. Необхідно створити спеціальні інформаційні ресурси для того, щоб потенційні клієнти змогли черпати всю необхідну інформацію про сільський туризм. Організувати підготовку профільних фахівців, навчання та перекваліфікацію сільських господарів, незайнятого сільського населення для роботи в секторі зеленого туризму.

Висновки. Сільський зелений туризм є вагомим фактором для розроблення нових туристичних дестинацій та розширення підприємництва на територіальному рівні. Якщо цей бізнес та підприємницькі ініціативи у сфері ефективно розвивати, то він може зайняти сильну позицію на туристичному ринку і завоювати популярність серед великої кількості туристів. Однак для того, щоб зайняти такі позиції, слід формувати необхідні економічні, управлінські та екологічні передумови. Розвиток цього напрямку туризму сприятиме зростанню трудової зайнятості, підвищенню рівня доходів населення, наслідком чого буде зростання і стабілізація як регіонального, так і загалом соціального та економічного розвитку країни. Тому подальші дослідження, на нашу думку, слід проводити саме у напрямі розвитку туризму як однієї з ключових та перспективних складових частин економічного розвитку України.

Список використаних джерел:

1. Васильєв В.П. Сільський зелений туризм в Україні. Все о туризме – образовательный туристический портал, 2019. URL: https://tourlib.net/statti_ukr/vasylyjev.htm (дата звернення: 25.07.2020).
2. Бойко Є.О., Бойко О.С. Роль зеленого туризму в розвитку сільських територій. *Економіка. Управління. Інновації*, 2010. № 1(3). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_1_3 (дата звернення: 25.07.2020).
3. Рутинський М.Й., Зінко Ю.В. Сільський туризм: Навчальний посібник. Київ: Знання, 2006. 251 с.
4. Гловацька В.В. Сільський зелений туризм: сутність, функції, основи організації. *Економіка АПК*, 2006. № 10(144). С. 148–155.
5. Пінчук Т.А. Агротуризм як форма підприємництва у сільській місцевості. *Науковий вісник УжНУ. Серія «Економіка»*. 2009. Вип. 28. С. 49–53.
6. Ємець Г.С., Лендел М.А. Регіональний підхід до управління економічними процесами. К: Вид-во «Наукова думка», 1992. 222 с.
7. Самолюк Н.М. Сільський туризм як перспективний напрям самозайнятості сільського населення. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*, 2012. № 2(4). С. 180–186.
8. Про особисте селянське господарство: Закон України від 05 квітня 2015 р. № 742-IV. Відомості Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/742-15#Text> (дата звернення: 25.07.2020).
9. Милева С. Влияние на туристическую рекреацию верха свободно време. *Икономика и управление*, № 4, 2004. С. 147–154.
10. Аграрний туризм в Україні: проблеми і перспективи розвитку. AGGEEK, 2017. URL: <https://aggeek.net/ru-blog/agrarniy-turizm-v-ukraine-problemy-i-perspektivy-razvitiya> (дата звернення: 25.07.2020).
11. Туристична діяльність в Україні: статистичний збірник, 2017. Державна служба статистики України, 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_td_2017.pdf (дата звернення: 25.07.2020).

References:

1. Vasylyev V.P. Silskyi zelenyi turyzm v Ukraini (2019) Vse o turizme – obrazovatel'nyj turisticheskij portal. Available at: https://tourlib.net/statti_ukr/vasylyjev.htm (accessed 25 July 2020).
2. Boiko Ye.O., Boiko O.S. (2010) Rol zelenoho turizmu v rozvytku silskykh terytorii [The role of green tourism in rural development]. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii* [Economy. Management. Innovations] (electronic journal), vol. 1, no. 3. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_1_3 (accessed 25 July 2020).
3. Rutynskyi M.I., Zinko Yu.V. (2006) *Silskyi turyzm* [Rural tourism]. Kyiv: Knowledge. (in Ukrainian)

4. Hlovatska V.V. (2006) Silskyi zelenyi turizm: sutnist, funktsii, osnovy orhanizatsii [Rural green tourism: essence, functions, bases of the organization]. *Economy AIC*, vol. 10, no. 144, pp. 148–155.
5. Pinchuk T.A. (2009) Ahroturyzm yak forma pidpriemnytstva u silskii mistsevoli [Agrotourism as a form of entrepreneurship in rural areas]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University (Economics)*, vol. 28, pp. 49–53.
6. Yemets G.S., Lendel M.A. (1992) *Rehionalnyi pidkhid do upravlinnia ekonomichnymy protsesamy* [Regional approach to economic process management]. Kyiv: Scientific thought. (in Ukrainian)
7. Samoliuk N.M. (2012) Silskyi turizm yak perspektyvnyi napriam samozainiatiosti silskoho naselennia [Rural tourism as a promising area of self-employment of the rural population]. *Labor Relations: Theory and Practice*, vol. 2, no. 4, pp. 180–186.
8. *Pro osobyste selianske hospodarstvo: Zakon Ukrainy* (2015) [Law of Ukraine «On a personal farm»]. The Verkhovna Rada of Ukraine, Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/742-15#Text> (accessed 25 July 2020).
9. Mileva S. (2004) Vliyanie na turisticheskata rekreaciya verhu svobodno vreme [Influence of tourist recreation on free time]. *Economics and management*, vol. 4, pp. 147–154.
10. AGGEEK (2017) Agrarnyj turizm v Ukraine: problemy i perspektivy razvitiya [Agricultural tourism in Ukraine: problems and development prospects]. Available at: <https://aggeek.net/ru-blog/agrarnyj-turizm-v-ukraine-problemy-i-perspektivy-razvitiya> (accessed 25 July 2020).
11. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) *Turystychna diialnist v Ukraini* [Tourist activity in Ukraine]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_td_2017.pdf (accessed 25 July 2020).

УДК 334.72:338.432

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-9>**Термоса І.О.,**кандидат економічних наук,
проректор із науково-педагогічної роботи,
Глухівський національний педагогічний університет
імені Олександра Довженка**Termosa Iryna,**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Vice-Rector for Scientific and Pedagogical Work,
Oleksandr Dovzhenko Hlukhiv National Pedagogical University

АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Термоса І.О. Аспекти формування підприємницького середовища в аграрному секторі економіки України. У статті розглянуті теоретичні аспекти формування підприємницького середовища в аграрному секторі України. Охарактеризована система взаємодії елементів підприємницького середовища в аграрному секторі економіки України. Визначені та охарактеризовані зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на формування підприємницького середовища. Сформовано власне бачення поняття функціонуючого підприємницького середовища. Розкритий зміст поняття інтеграції господарюючих суб'єктів у підприємницькому середовищі аграрного сектору економіки. Досліджена результативність функціонування підприємницького середовища Сумської області, а також визначена ефективність функціонування в ньому інтегрованих підприємницьких структур. Визначено вплив інтеграційних ефектів на функціонування підприємницького середовища в аграрному секторі економіки.

Ключові слова: підприємництво, підприємницьке середовище, інтеграція, інтегрована структура, холдинг, сільськогосподарське виробництво, економіка, аграрний сектор.

Термоса И.А. Аспекты формирования предпринимательской среды в аграрном секторе экономики Украины. В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования предпринимательской среды в аграрном секторе Украины. Охарактеризована система взаимодействия субъектов предпринимательской среды в аграрном секторе экономики Украины. Определены и охарактеризованы внешние и внутренние факторы, которые влияют на формирование предпринимательской среды в аграрном секторе. Сформировано собственное видение понятия функционирующей предпринимательской среды. Раскрыто содержание понятия интеграции хозяйствующих субъектов в предпринимательской среде аграрного сектора экономики. Исследована результативность функционирования предпринимательской среды Сумской области, а также

определена эффективность функционирования в ней интегрированных предпринимательских структур. Определено влияние интеграционных эффектов на функционирование предпринимательской среды в аграрном секторе экономики.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская среда, интеграция, интегрированная структура, холдинг, сельскохозяйственное производство, экономика, аграрный сектор.

Termosa Iryna. Aspects of the formation of the entrepreneurial environment in the agricultural sector of the economy of Ukraine. The agricultural sector is one of the most important sectors of the national economy of the state. It is represented in one form or another in all regions of Ukraine. Today, the state of the agricultural sector of the economy needs rather cardinal and professional decisions that could stimulate the maximum effectiveness of the activities of economic entities in this segment of activity. Historically, cooperation and integration were considered as the most promising areas in the system of measures to solve problems that arise in the agricultural sector. Therefore, the formation and development of an entrepreneurial environment based on integration and cooperation processes contributes to the optimal unification of personal, collective and public interests, creates conditions for stabilizing development and improving the level of efficiency of agro-industrial production. The aim of the study is the theoretical justification of the conditions for the formation and development of an entrepreneurial environment based on integration processes in the agricultural sector of the economy. The main objectives of the study are to study the performance of the business environment, as well as the effectiveness of highly integrated business structures in it. The article considers theoretical aspects of the formation of the entrepreneurial environment in the agricultural sector of Ukraine. The system of interaction of business environment entities in the agricultural sector of the economy of Ukraine is described. External and internal factors that influence the formation of the entrepreneurial environment in the agricultural sector have been identified and described. The author has developed his own vision of the concept of a functioning entrepreneurial environment, which, according to the author, is a combination of relations that is formed between entrepreneurs (producers of products and services, trade intermediaries, representatives of wholesale and retail trade and others), state and local authorities, logistics providers, and other functioning economic agents that affect organizational and technological mechanisms of interaction in the agricultural sector of the economy. The content of the concept of integration of economic entities in the entrepreneurial environment of the agricultural sector of the economy is disclosed. The effectiveness of the functioning of the entrepreneurial environment of the Sumy region was studied, as well as the effectiveness of the functioning of integrated entrepreneurial structures in it was determined. The impact of integration effects on the functioning of the entrepreneurial environment in the agricultural sector of the economy was determined.

Key words: entrepreneurship, entrepreneurial environment, integration, integrated structure, holding, agricultural production, economy, agricultural sector.

Постановка проблеми. Аграрний сектор є одним із найбільш важливих секторів національної економіки держави. Він представлений у тому або іншому вигляді у всіх областях України. Нині стан аграрного сектору економіки потребує досить кардинальних та професійних рішень, які б могли стимулювати максимальну ефективність діяльності господарюючих суб'єктів у цьому сегменті діяльності. Але стимулювання ефективності та розвитку – це досить складні управлінські завдання, на вирішення яких впливає низка системних невирішених проблем. Однією з них можна назвати кадрову, як з боку нестачі кадрів, так і з боку їхньої професійної підготовки. Сучасний розвиток сільськогосподарського виробництва базується на використанні останніх досягнень науки та технологій, які вимагають високої кваліфікації персоналу. Ще більше погіршує ситуацію відтік трудових ресурсів за кордон.

Іншою проблемою, яка впливає на ведення конкурентоспроможного виробництва, є нестача капіталу для запровадження сучасних систем технологій та інноваційних рішень. Кредитні послуги підходять не для усіх виробників. Особливо малих, яким для одержання державної підтримки необхідно зібрати велику кількість документів, провести експертизи й зробити багато зайвих дій. Це знижує доступність кредитів для них. Крім цього, існує проблема нестачі інвестицій у довгостроковій перспективі.

Із усього цього випливає ще одна проблема – якість продукції. Деякі види продукції поступаються за якістю аналогам з інших країн, через що продукти місцевих виробників є менш конкурентоздатними, ніж імпортовані.

Історично кооперація та інтеграція розглядалися як найбільш перспективні напрями в системі заходів щодо вирішення виникаючих в аграрному секторі проблем. Тому формування та розвиток підприємницького середовища на базі кооперативно-інтеграційних процесів сприяє оптимальному поєднанню особистих, колективних і суспільних інтересів, створює умови для стабілізації розвитку і підвищення рівня ефективності агропромислового виробництва. Зазначені обставини визначили актуальність наукового дослідження, особливо за умов стимулювання розвитку підприємницького середовища і підвищення ефективності підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням аспектів розвитку підприємницького середовища в аграрному секторі економіки присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як М. Малік, В. Андрійчук, П. Гайдуцький, В. Заяць, Ю. Лупенко, М. Кропивко, В. Месель-Веселяк, П. Саблук, Б. Пасхвер та інші науковці.

Так, В. Андрійчук, П. Гайдуцький, Ю. Лупенко, М. Кропивко у своїх наукових працях досліджували діяльність підприємницьких формувань (зокрема, вертикально-інтегрованих), що безпосередньо впливають на функціонування аграрного підприємницького середовища та на соціальні аспекти сільського розвитку.

Такі науковці, як В. Месель-Веселяк, П. Саблук, Б. Пасхавер та інші досліджували форми господарювання як фактор вирішення продуктивності аграрного виробництва.

Але слід також наголосити на тому, що нині серед вітчизняної аграрної науки немає єдиної думки щодо подальшого формування та розвитку підприємницького середовища в аграрному секторі економіки. Багато вчених наголошують на необхідності інтеграції сільськогосподарських товаровиробників, розвитку кооперації та кластерів. Також державна політика не містить чіткого напрямку підтримки аграрного сектору та є не системою. А отже, необхідно ще раз звернути увагу на сьогоднішній стан підприємницького середовища в аграрному секторі та визначитися із подальшим вектором його розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування умов формування і розвитку підприємницького середовища на основі процесів інтеграції в аграрному секторі економіки. Основним завданням дослідження є дослідження результативності функціонування підприємницького середовища, а також ефективності функціонування в ньому високо інтегрованих підприємницьких структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації та інтеграції світових економік в єдиний економічний простір суттєво прискорився процес переходу до нового технологічного укладу господарювання. Але і нині функціонуюче підприємницьке середовище в аграрному секторі економіки містить значну кількість і досі неврегульованих проблем, які гальмують процеси його розвитку та ефективності функціонування його основних агентів – підприємців.

Сучасний стан економіки України свідчить про те, що за всі роки формування української економічної системи не було створено єдиної цілісної системи

підтримки та стимулювання розвитку підприємництва. Незбалансована державна економічна політика не лише не спричинила ефективної реалізації основних економічних національних стратегій, а ще більше сприяла загостренню соціально-економічних проблем сфери підприємництва [1, с. 20].

Слід зазначити, що функціонування аграрного сектору неминуче впливає і на стан сільських територій. Тобто чим ефективніше працюють сільськогосподарські товаровиробники, посередники, логістичні компанії, тим більше відрахувань до місцевих бюджетів вони сплачують, тим більше створюється робочих місць, тим вищим є рівень життя сільського населення. Як зазначають вітчизняні науковці, а також підтверджує наявний міжнародний досвід, дослідження демографічних і економічних проблем українського села доводить про виправданість звернення до теорії й практики розвитку підприємництва як інструменту їх системного розв'язання [2, с. 68].

Функціонуюче підприємницьке середовище – це вся сукупність відносин, що складається між підприємцями (такими як виробники продукції та надавачі послуг, торговельні посередники, представники оптової та роздрівної торгівлі й інші), органами державної та місцевої влади, логістичними провайдерами й іншими функціонуючими економічними агентами, які впливають на організаційно-технологічні механізми взаємодії в аграрному секторі економіки.

Підприємницьке середовище формують як зовнішні фактори, на які підприємці не мають впливу, так і внутрішні, які формуються безпосередньо підприємцями. Елементи підприємницького середовища в аграрному секторі економіки нами зображені на рис. 1.

Велике значення для розвитку підприємництва в аграрному секторі економіки відіграють природно-кліматичні умови та географічне положення суб'єкта господарювання, тому що основним виробничим ресурсом є земля і її якісно відтворювальні характеристики. Цей фактор збільшується і зональною спеціалізацією ведення сільського господарства, при цьому більш високий її рівень, який підсилює конкурентні переваги виробників, зумовлений розвитком інфраструктури агропромислового комплексу. Тому для під-



Рис. 1. Система взаємодії елементів підприємницького середовища в аграрному секторі економіки України

Джерело: власні дослідження автора

приємницької діяльності в цьому секторі економіки є вкрай необхідним страхування ризиків, що виникають у результаті агресивного впливу цього фактору зовнішнього середовища, але, на жаль, ефективна система страхування сільськогосподарського товаровиробника в нашій державі і досі не побудована.

Органи державної влади та місцевого самоврядування також впливають на функціонування підприємницького середовища як позитивним чином, через субсидювання, цільове фінансування тощо, так і негативним чином, через неврегульовану податкову політику, додаткові соціальні навантаження, адміністративний тиск у вигляді приписів, штрафів тощо. А тому у підприємницьких структурах повинні бути напрацьовані механізми взаємодії з органами державної влади та місцевого самоврядування.

До внутрішніх факторів впливу на формування підприємницького середовища можемо віднести такі елементи, як: наявність власного капіталу, вибір організаційно-правової форми підприємства, вибір предмета діяльності, підбір команди партнерів, знання ринку і кваліфіковане проведення маркетингових досліджень, підбір і управління персоналом.

Основними учасниками підприємницького середовища в аграрному секторі економіки, звичайно ж, є сільськогосподарські товаровиробники різних організаційно-правових форм власності. Від ефективності їхнього функціонування залежать всі інші учасники підприємницького середовища. До сільськогосподарських товаровиробників відносяться мікро- та малі, середні та великі товаровиробники.

Досліджуючи ефективність функціонування підприємницького середовища у Сумській області, слід зазначити, що великих сільськогосподарських підприємств на території області не зареєстровано. Загальне розподілення товаровиробників Сумської області залежно від основних показників діяльності підприємств нами відображена в табл. 1.

Аналізуючи категорії виробників продукції сільського, лісового та рибного господарства Сумської області, слід наголосити на тому, що протягом пері-

оду дослідження простежується чітка тенденція до збільшення та стабілізації виробництва продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами, а також чітка тенденція до зменшення та стабілізації виробництва зазначеної продукції господарствами населення (рис. 2).

Слід також наголосити на тому, що розподіл обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) великих, середніх, малих та мікропідприємств у сільському, лісовому та рибному господарстві Сумської області відбувався таким чином (рис. 3).

Так, середні підприємства реалізовували 28% сільськогосподарської продукції, малі підприємства – 33,1%, а мікропідприємства – 28,4%. Тобто обсяги реалізованої продукції середніми підприємствами зросли на 11,2 п.в., малими підприємствами – на 21,3 п.в., мікропідприємствами – 17,4 п.в. за зазначений період дослідження.

Нині досить дієвим інструментом підвищення власної конкурентоспроможності на ринку, вирішення виробничих, фінансово-економічних, логістичних та інших питань є інтеграція суб'єктів господарювання до більш стійких інтегрованих структур.

Так, В.Г. Андрійчук характеризує інтеграцію як розвиток виробничих і економічних зв'язків між галузями і підприємствами агропромислового комплексу, які пов'язані між собою технологічно й об'єктивно орієнтовані на поєднання їхніх матеріальних інтересів у процесі виробництва і реалізації кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини; поглиблення виробничих і економічних зв'язків між підприємствами переробної галузі, сільськогосподарськими товаровиробниками, підприємствами інших сфер агропромислового комплексу, спрямованих на досягнення більшої економічної вигоди та стабільності їхньої господарської діяльності [4, с. 656].

А інший видатний вчений-економіст П.Т. Саблук наголошує на тому, що інтеграція охоплює широке коло різноманітних економічних явищ та процесів зближення, пристосування, узгодження діяльності й навіть об'єднання підприємств з метою стабілізації ринкового середовища і підвищення на цій основі результатів господарювання [5, с. 181].

Таблиця 1

Кількість великих, середніх, малих та мікропідприємств за видами економічної діяльності

	Рік	Усього, од	У тому числі							
			великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
			од	у % до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності	од	у % до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності	од	у % до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності	од	у % до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності
Сільське, лісове та рибне господарство	2010	1070	-	-	148	13,8	922	86,2	760	71,0
	2013	1088	-	-	140	12,9	948	87,1	778	71,5
	2014	1084	-	-	132	12,2	952	87,8	778	71,8
	2015	1101	-	-	130	11,8	971	88,2	795	72,2
	2016	1048	-	-	134	12,8	914	87,2	740	70,6
	2017	1163	-	-	132	11,3	1031	88,7	854	73,4

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики в Сумській області [3]

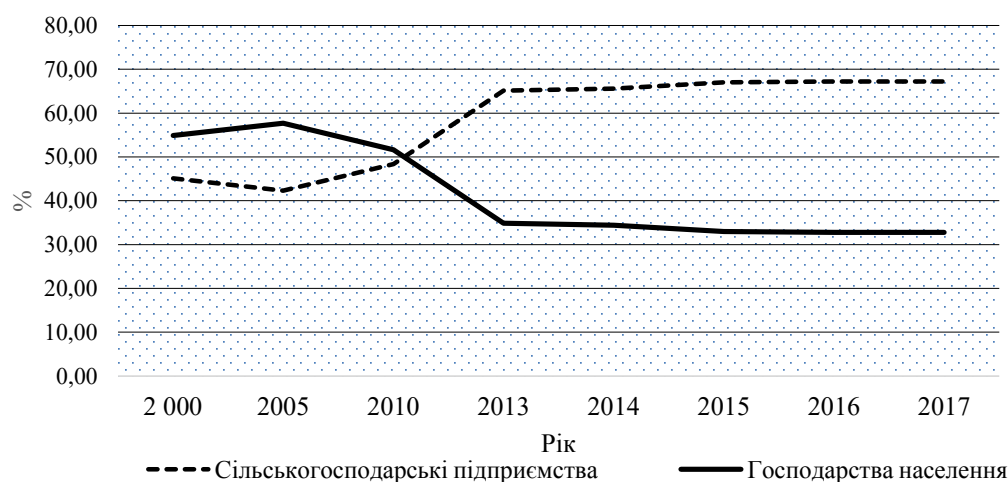


Рис. 2. Структура валової продукції сільського господарства за категоріями виробників Сумської області, у % до загального обсягу

Джерело: побудовано автором за даними Головного управління статистики в Сумській області [3]

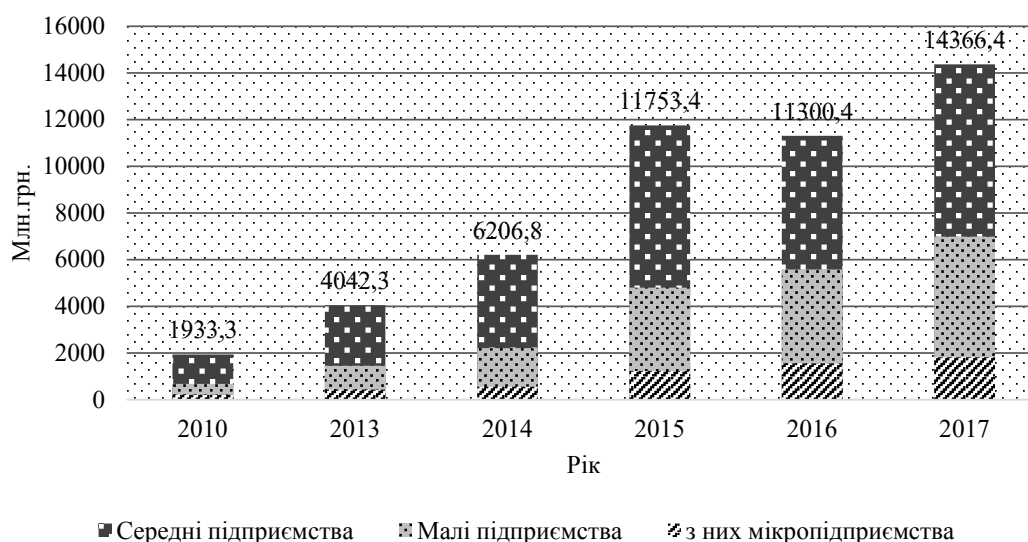


Рис. 3. Обсяг реалізованої продукції за категоріями виробників Сумської області

Джерело: побудовано автором за даними Головного управління статистики в Сумській області [3]

Також П.Т. Саблук наголошує на тому, що «кооператив та інтеграція сприятимуть підвищенню доходності всіх учасників процесу виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, а також залучених інвестицій в аграрну сферу і відновленню потенціалу АПК» [6, с. 10].

Отже, передумовою створення інтегрованих формувань у підприємницькому середовищі аграрного сектору економіки є бажання об'єднати матеріальні, нематеріальні і фінансові ресурси учасників такої структури з метою одержання високого доходу на основі підвищення ефективності підприємницької діяльності, створення оптимальних технологічних і кооперативних зв'язків, підвищення експортного потенціалу, залучення інвестицій тощо.

Агропромислова інтеграція дає змогу об'єднати зусилля всіх взаємозалежних підприємств у процесі виробництва, переробки, зберігання, збуту сільськогосподарської продукції чи сировини, сприяє раціо-

нальній організації та підвищенню економічної ефективності випуску кінцевих продуктів, своєчасному і повному доведенню їх до споживача на основі певних організаційних форм інтеграції підприємств, діяльність яких будується на основі єдиної системи управління. Однією із головних цілей агропромислової інтеграції є одержання синергетичного ефекту за різними напрямками, а в остаточному підсумку у вигляді прибутку, що перевищує просту суму прибутків окремих складників системи, і забезпечення більш надійної господарської діяльності учасників інтегрованої структури.

Досить цікавими є отримані результати дослідження щодо ефективності використання земельних ресурсів різними категоріями товаровиробників Сумської області (рис. 4).

Так, у Сумській області в деяких районах інтегровані структури обробляють більш ніж 60% ріллі. До таких районів відносяться Путивльський – 61%, Глухівський – 66%, Білопільський та Тростянецький – 76%, Недригай-

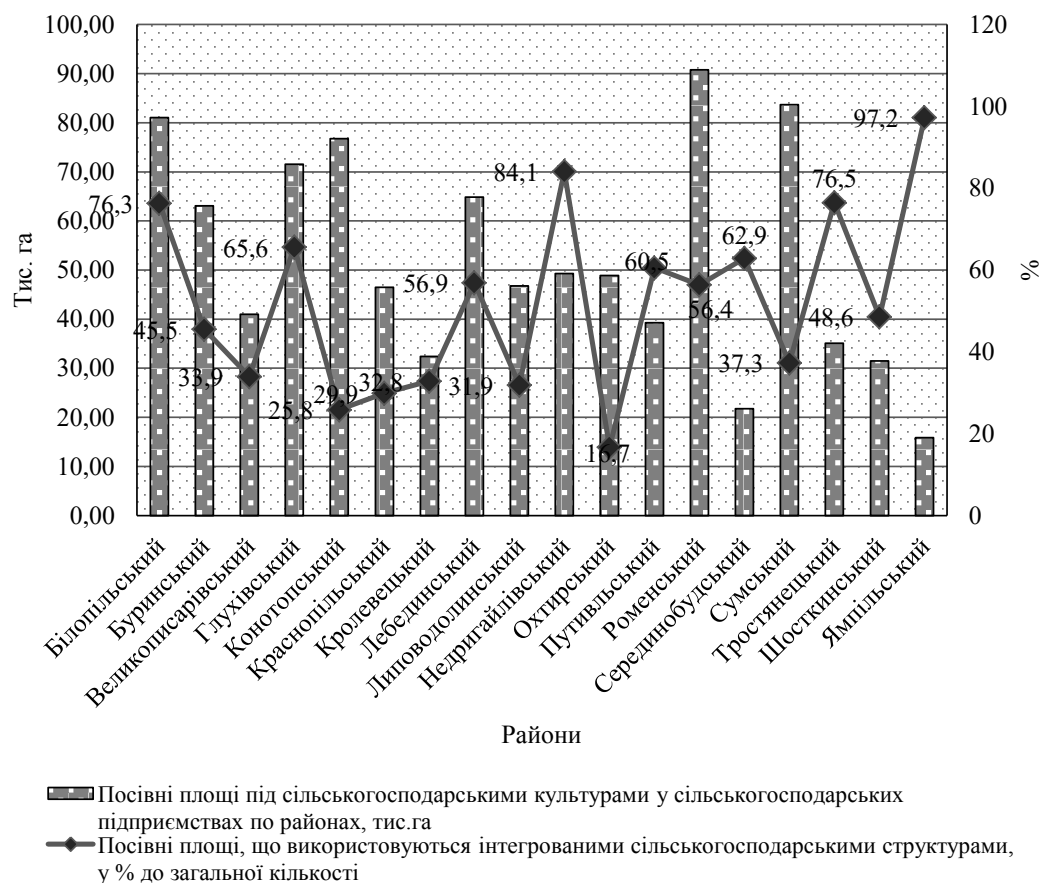


Рис. 4. Використання посівних площ інтегрованими сільськогосподарськими структурами в розрізі районів Сумської області

Джерело: побудовано автором за даними Департаменту агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації

лівський – 84%, Ямпільський – 97,2%. До найбільших інтегрованих структур Сумської області належать такі: ПАКОВ «Укрлендфармінг», ТОВ «Кернел», ТОВ «ЛІАТ-АГРО», РОСТОК АГРОІНВЕСТ ЛТД, компанія «Bontgru Ukraine», Холдинг «БІОАГРО», група «Агротрейд».

Найбільш поширеною організаційно-правовою формою інтегрованих структур у підприємницькому середовищі аграрного сектору економіки є холдингова форма.

Як зазначає А.Є. Данкевич, «холдинг формується за рахунок викупу чи набуття частки у статутному капіталі підприємств, що входять до його складу. Характеризується жорстким централізованим управлінням, являє собою єдину цілісну систему, що є одним із найбільш ефективних інструментів у підвищенні ефективності аграрних підприємств» [7].

На думку науковця, основними перевагами холдингів є: масштабне використання ресурсного забезпечення (виробничих фондів, інвестиційних засобів, трудових ресурсів); мінімізація посередницького впливу на виробничі процеси; централізація та підвищення ефективності використання капіталів через єдину фінансову, інвестиційну та кредитну політику, враховуючи кон'юнктуру ринку; зниження господарських ризиків та підвищення конкурентоспроможності структурних підрозділів шляхом створення замкнутого циклу виробництва; підвищення іміджу компанії [7].

Дослідження активності протікання інтеграційних процесів у підприємницькому середовищі аграр-

ного сектору України дає змогу зробити висновок про те, що вони активно здійснюються там, де для цього є матеріальна основа у вигляді великого сільськогосподарського виробництва. Там, де такої основи немає і створення її неможливе або вимагає досить високих витрат (природних, демографічних чи інших), більш розвинені прості форми кооперації. Інтеграційні процеси більшою мірою поширені в галузях з високим ступенем концентрації та механізації: у виробництві зернових культур, цукрового буряка, соняшника, яєць, м'яса птиці. Області України, у структурі сільського господарства яких переважають особисті підсобні господарства чи невеликі фермерські господарства, мають менш сприятливу основу для формування високо інтегрованого підприємницького середовища.

Звичайно ж, великі інтегровані структури у процесі свого функціонування здійснюють значний вплив на подальший розвиток підприємницького середовища в аграрному секторі економіки. Перелік як позитивних ефектів, так і негативних нами наведений в таблиці 2.

Слід зазначити, що в світовій практиці організаційні форми об'єднання суб'єктів господарювання перебувають у постійній динаміці, удосконалюються та еволюціонують, при цьому нові організаційні форми не витісняють попередні види інтеграції, а доповнюють їх. Відбувається розширення розмаїття форм інтеграції, границі між якими є досить умовними, а характер взаємозв'язків між учасниками стає більш динамічним.

Таблиця 2

Вплив інтеграційних ефектів на функціонування підприємницького середовища в аграрному секторі економіки

№ п/п	Назва ефекту	Опис ефекту
Позитивні		
1	Синергетичний	Підвищення ефективності за рахунок усунення дублюючих функцій кожного з учасників інтегрованої структури, централізації маркетингу, постачання, управління фінансовими потоками, економія за рахунок масштабу, тобто зниження середньої величини витрат на одиницю продукції в міру збільшення обсягів виробництва, за рахунок розподілу постійних витрат на більші об'єми продукції.
2	Підвищення фінансової стійкості й забезпечення платоспроможності	Інтеграція забезпечує зміцнення бази фінансових операцій, що в свою чергу підвищує кредитоспроможність інтегрованої структури та дозволяє їй претендувати на залучення більших інвестицій, кредитів та позичок.
3	Модернізація виробництва та впровадження інноваційних технологій	Використання передового досвіду й нових інноваційних технологій обробки земельних угідь, зниження обсягу ручної праці в результаті відновлення чи модернізації машино-тракторного парку та сучасних агротехнологій виробництва, збереження власної сільськогосподарської продукції.
4	Вихід на нові локальні ринки й розширення частки існуючого ринку	Використовуючи інтеграцію, суб'єкти господарювання забезпечують собі доступ на нові ринки, можуть здобувати на них нових споживачів, а також позбавити себе від необхідності одержання певного роду ліцензій.
Негативні		
1	Монополізація ринку	Інтеграційні формування, підвищуючи ступінь монополізації, можуть негативно впливати на стан економічного середовища. Створення бар'єрів для входу в галузь, наприклад, може викликати підвищення цін на кінцеву продукцію чи послуги, призвести до зниження якості продукції, що випускається. Більше того, можливий тиск на економічних суб'єктів, що виступають постачальниками сировини для інтегрованої структури, що в остаточному підсумку позначиться на споживачеві.
2	Вплив на навколишнє середовище	Використання сучасних агротехнологій досить часто призводить до погіршення якості земельних угідь, виснаження родючого шару ґрунту. Розширення обсягів виробництва тваринницької продукції неминує веде до виникнення проблеми утилізації відходів, забрудненню навколишнього середовища й т.п.
3	Нерівноправні економічні відносини	Наприклад, материнська компанія, використовуючи нерівноправні економічні відносини, перерозподіляє створювані сукупні доходи у свою користь, позбавляючи дочірні підприємницькі структури ресурсів для нормальних умов відтворення.
4	Скорочення потреби в робочій силі за рахунок росту продуктивності праці й використання сучасних технологій виробництва	Ріст числа незайнятих на селі, перетворення селян у простих найманих робітників, відчуження їх від результатів праці. Загострення протиріч між адміністраціями територіальних громад і інтегрованими підприємницькими структурами у зв'язку з їхнім небажанням брати участь у вирішенні соціальних проблем територій, на яких вони розташовують свої виробничі потужності.

Джерело: власні дослідження автора

Висновки. Формування підприємницького середовища в аграрному секторі економіки неможливе без використання механізмів інтеграції та кооперації господарюючих суб'єктів. Інтеграція підприємницьких структур являє собою складний процес економічного об'єднання підприємств-учасників, що дає змогу вирішувати питання комплексного, багатофункціонального розвитку. Як правило, це приводить до підвищення прибутковості всіх учасників процесу виробництва, переробки й реалізації сільськогосподарської продукції, залученню інвестицій в аграрну сферу і відновленню виробничого потенціалу аграрного сектору економіки.

На основі дослідження підприємницького середовища аграрного сектору економіки на прикладі Сумської області можемо зробити висновок про те, що за останні роки намітилася стійка тенденція укрупнення господарюючих суб'єктів галузі шляхом використання інтеграції, що супроводжується позитивною динамікою росту як фінансових надходжень, так і інвестиційної привабливості галузі.

Великі інтегровані структури можуть здійснювати модернізацію та будівництво нових виробничих і переробних потужностей, здійснюють впровадження сучасних ресурсозберігаючих технологій, можуть стимулювати розвиток кооперації з меншими виробниками або переробниками, удосконалювати інфраструктуру ринку сільськогосподарської продукції, здійснювати ціновий моніторинг та інше.

Динамічний і ефективний розвиток підприємницького середовища аграрного сектору економіки є передумовою успішного вирішення накопичених у галузі виробничих, фінансових, соціальних проблем, а також один із механізмів, націлений на підвищення якості життя сільського населення.

Подальші дослідження з цієї проблематики доцільно спрямувати на дослідження ефективних механізмів кооперації великих інтегрованих підприємницьких структур та мікро- та малих суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм у підприємницькому агропромисловому середовищі України.

Список використаних джерел:

1. Котляревський О. Формування української моделі активізації підприємницької діяльності. *Економіка*. 2014. № 4(130). С. 20–24.
2. Заяць В.М. Підприємницька модель сільського розвитку. *Економіка АПК*. 2015. № 11. С. 67–78.
3. Статистичний щорічник Сумської області за 2017 рік / за ред. Л.І. Олехнович. Суми : Головне управління статистики в Сумській області, 2018. 466 с.
4. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу. Київ : КНЕУ, 2013. 779 с.
5. Саблук П.Т. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє. Науково-популярні нарисы у трьох томах. Київ : Інститут аграрної економіки, 2001. Т. 2: *Аграрна економіка в умовах демократичного державотворення*. 484 с.
6. Саблук П.Т. Основні напрями розвитку високоефективного агропромислового виробництва в Україні. *Економіка АПК*. 2002. № 7. С. 10.
7. Данкевич А. Є. Формування та ефективність функціонування агрохолдингів : дис. д-ра. екон. наук. : 08.00.04. Київ, 2012. 458 с.

References:

1. Kotliarevskiy, O. (2014) Formuvannya ukrainskoi modeli aktyvizatsii pidpriemnytskoi diialnosti [Formation of the Ukrainian model of activation of business activity]. *Ekonomika*, no. 4(130), pp. 20–24. (in Ukrainian)
2. Zaiats, V.M. (2015) Pidpriemnytska model silskoho rozvytku [Enterprise model of rural development]. *Ekonomika APK*, no. 11, pp. 67–78. (in Ukrainian)
3. Olekhnovych, L.I. (Ed.) (2018) Statystychnyi shchorichnyk Sumskoi oblasti za 2017 rik [The statistical year-book of the Sumy region for 2017]. Sumy: Holovne upravlinnia statystyky v Sumskii oblasti. (in Ukrainian)
4. Andriichuk, V.H. (2013) Ekonomika pidpriemstv ahropromysloвого kompleksu [Business economics of agro-industrial complex]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)
5. Sabluk, P.T. (2001) Ahrarna ekonomika i polityka v Ukraini: pidsumky mynuloho ta pohliad u maibutnie [Agrarian economy and policy in Ukraine: Results of the past and prospection. Popular scientific essays in three volumes]. *Naukovo-populiarni narysy u trokh tomakh*. Kyiv : Instytut ahrarnoi ekonomiky (Vol. 2) : *Ahrarna ekonomika v umovakh demokratychnoho derzhavotvorennia*. (in Ukrainian)
6. Sabluk, P.T. (2002) Osnovni napriamy rozvytku vysokoefektyvnoho ahropromysloвого vyrobnytstva v Ukraini [The main directions of development of highly effective agro-industrial production in Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 7, p. 10.
7. Dankevych, A.Ye. (2012) Formuvannya ta efektyvnist funktsionuvannya ahrokholdynhiv [Formations and efficiency of functioning of agroholdings]. Doctor's thesis. Kyiv. (in Ukrainian)

УДК 33:338

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-10>**Двігун А.О.,**доктор економічних наук, професор,
головний консультант сектору регіональних стратегій,
центру регіональних досліджень
*Національний інститут стратегічних досліджень***Dvihun Alla,**Doctor of Economic Sciences, professor,
Chief consultant Sector of Regional Strategies Center for Regional Studies
*The National Institute for Strategic Studies***ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ
ЯК РЕЗУЛЬТАТ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЙОГО ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ**

Двігун А.О. Інвестиційний шлях розвитку вітчизняного аграрного сектору як результат трансформації його інституціонального механізму. В статті досліджено, що інституціональний механізм впливає на взаємозв'язки суб'єктів господарювання з природним середовищем та формує характер інституціональних змін у сфері використання природних ресурсів. У процесі забезпечення якісних перетворень у системі управління аграрним сектором інституційні зміни мають першочергове значення. Інституційне середовище та соціально-економічні та екологічні інтереси суб'єктів господарювання знаходяться у прямій залежності. Формування системи інституційного забезпечення розвитку аграрних підприємств передбачає упорядковану сукупність формальних і неформальних інституцій, що визначають та регулюють його територіальні, соціальні, виробничо-економічні. Складові інституційного середовища визначають пріоритети в рамках триєдиної системи соціально-економічних, законодавчих або політичних інституцій формального змісту та неформальних ідеологічних інституцій, до яких відносяться у т.ч. інструментарій бюджетно-податкового і грошово-кредитного регулювання динаміки економічного розвитку країни, інструментарій фондового ринку та ін.

Ключові слова: інвестиції, аграрний сектор, інституції, фінанси, державна підтримка.

Двигун А.А. Инвестиционный путь развития отечественного аграрного сектора как результат трансформации его институционального механизма. В статье исследовано, что институциональный механизм влияет на взаимосвязи субъектов хозяйствования с природной средой и формирует характер институциональных изменений в сфере использования природных ресурсов. В процессе обеспечения качественных преобразований в системе управления аграрным сектором институциональные изменения имеют первостепенное значение. Институциональная среда и социально-экономические и экологические интересы субъектов хозяйствования находятся в прямой зависимости. Формирование системы институционального обеспечения развития аграрных предприятий предусматривает упорядоченную совокупность формальных и неформальных институтов, определяющих и регулирующих его территориальные, социальные, производственно-экономические. Составляющие институциональной среды определяют приоритеты в рамках триединой системы социально-экономических, законодательных или политических институтов формального содержания и неформальных идеологических институтов, к которым относятся в т.ч. инструментарий бюджетно-налогового и денежно-кредитного регулирования динамики экономического развития страны, инструментарий фондового рынка и др.

Ключевые слова: инвестиции, аграрный сектор, институты, финансы, государственная поддержка.

Dvihun Alla. Investment path of development of the domestic agricultural sector as a result of transformation of its institutional mechanism. The article examines that the institutional mechanism affects the relationship of economic entities with the natural environment and shapes the nature of institutional changes in the use of natural resources. In the process of ensuring qualitative transformations in the management system of the agricultural sector, institutional changes are of paramount importance. The institutional environment and the social and economic and environmental interests of economic entities are directly dependent. The formation of a system of institutional support for the development of agricultural enterprises involves an orderly set of formal and informal institutions that define and regulate its territorial, social, industrial and economic. The components of the institutional environment determine the priorities within the triune system of socio-economic, legislative or political institutions of formal content and informal ideological institutions, which include, among others. Tools of budget-tax and monetary regulation of the dynamics of economic development of the country, tools of the stock market, etc. An effective policy of institutional change must ensure active economic cooperation and the realization of the interests of all its participants. At the same time, state regulation in this area is carried out by public authorities using effective

methods and modern mechanisms and their tools in order to create appropriate conditions for agribusiness. During the years of independence, no comprehensive approach has been developed to the transformation processes in the agricultural sector, in particular to the formation of an appropriate institutional mechanism for the development and support of agricultural production. Among the main problems of the agricultural sector of Ukraine are: constant shortage and unavailability of financial resources for agricultural producers, especially those who do not belong to large agricultural holdings; lack of strategic vision of priorities for agricultural sector development; promotion of extensive production with a predominance of low-cost crops; failure to pay due attention to the situation with a low level of product quality; uncontrolled concentration of resources in large integrated formations without taking into account the problems of the village.

Keywords: investments, agricultural sector, institutions, finances, state support.

Постановка проблеми. Як відомо, інституціональний механізм впливає на взаємозв'язки суб'єктів господарювання з природним середовищем та формує характер інституціональних змін у сфері використання природних ресурсів. У процесі забезпечення якісних перетворень у системі управління аграрним сектором інституційні зміни мають першочергове значення. Інституційне середовище та соціально-економічні та екологічні інтереси суб'єктів господарювання знаходяться у прямій залежності. Інституціональний механізм забезпечення розвитку аграрних підприємств є фундаментальною базою сільськогосподарського господарювання. Формування системи інституційного забезпечення розвитку аграрних підприємств передбачає упорядковану сукупність формальних і неформальних інституцій, що визначають та регулюють його територіальні, соціальні, виробничо-економічні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питання інституціонального механізму інвестицій присвячено чимало праць відомих вчених: Й. Шумпетер, П. Друкер, У. Мітчел, О. Фаворо, М. Колісник, Т. Косова та ін.

Формулювання завдання дослідження. Метою є дослідження впливу інвестицій на розвиток вітчизняного аграрного сектору як результату трансформації його інституціонального механізму.

Виклад основного матеріалу. В сучасному контексті розвитку Сучасними державної аграрної політики основним вектором визначено створення базових умов для сільськогосподарської діяльності і покращення фінансового стану аграрних виробників, приведення вітчизняного законодавства до європейських норм, урегулювання земельних відносин з метою підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва.

Ефективна політика інституційних змін має забезпечити активну господарську взаємодію та реалізації інтересів усіх його учасників. При цьому державне регулювання в даній сфері здійснюється органами публічної влади за допомогою дієвих методів і сучасних механізмів та їхніх інструментів з метою створення належних умов для ведення агробізнесу [1].

За роки незалежності так і не було вироблено комплексного підходу до трансформаційних процесів у аграрному секторі, зокрема щодо формування належного інституційного механізму розвитку та підтримки сільськогосподарського виробництва.

Аналіз ефективності структурних реформ, у т.ч. інституційних змін, що проводилися в аграрному секторі України протягом останніх 25 років, та їх впливу на економічний стан сільського господарства та сільгоспвиробників, виявлення недоліків ринкового

реформування агросектору дозволять оновити підходи до формування і реалізації державної політики подальшого розвитку цієї складової економіки держави, що відіграє надзвичайно важливу роль у забезпеченні її економічної й соціальної стабільності [2].

За роки незалежності країни обсяги сільськогосподарського виробництва поки що не досягли рівня 1990 року. «Виробництво валової продукції сільського господарства у всіх категоріях господарств знизлося на 15,3 %, що відбулося за рахунок падіння обсягів виробництва тваринництва (на 48,3 %)» [8]. У сільському господарстві у березні 2020 року відбулося зменшення обсягів виробництва на 5,2% («плюс» 1% у лютому 2020 року). Зважаючи на сезонний характер виробництва рослинницької продукції, з січня по травень валова продукція сільського господарства формується виключно за рахунок виробництва продукції тваринництва. Введення безпрецедентних карантинних заходів, зокрема у країнах-торгових партнерах, відобразилося на суттєвому зменшенні експорту м'яса птиці та яєць у березні місяці. введення безпрецедентних карантинних заходів, зокрема у країнах-торгових партнерах, відобразилося на суттєвому зменшенні експорту м'яса птиці та яєць у березні місяці [7].

Аграрне реформування супроводжувалося відповідним законодавчим і нормативно-правовим забезпеченням; у цьому процесі доцільно виокремити два етапи: перший (1991-1999 рр.) – формування нормативно-правової бази, затягування реформ і спад виробництва, та другий (з 2000 р., після прийняття Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3.12.1999) – проведення реформ і одержання від них певних позитивних результатів. Також у 2000 р. було подолано негативну тенденцію постійного зменшення виробництва валової продукції сільського господарства. При цьому, у 2013 р. вперше за часів незалежності обсяги виробництва валової продукції сільського господарства з розрахунку на 100 га сільгоспугідь перевищили цей показник у 1990 р. [7; 8].

Одночасно зі зміною тренду виробництва валової продукції сільського господарства відбувається збільшення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції в аграрних підприємствах.

За період незалежності України значно змінилася структура посівних площ сільськогосподарських угідь. Так, якщо у 1990 р. зерновими та зернобобовими культурами було засіяно 14583 тис. га (або 45 % усієї посівної площі), технічними – 3751 тис. га (11,6 %), картоплею і овочеваштанними культурами – 2073 тис. га (6,4 %), кормовими культурами – 11999 тис. га (37 %), то у 2017 р. –

14738 тис. га (54,8 %), 8350 тис. га (31 %), 1823 тис. га (6,8 %) та 1900 тис. га (7,4 %) відповідно [8; 9].

Суттєве скорочення посівної площі кормових культур негативно вплинуло на розвиток кормової бази тваринництва, а збільшення площ технічних культур, передусім за рахунок високорентабельних експорторієнтованих культур (соняшнику та ріпаку), призводить до виснаження ґрунтового покриву [7].

Зміна структури посівних площ сільськогосподарських культур вплинула на показники динаміки їх виробництва. Впродовж 1995-2018 років відбулося збільшення виробництва зернових та зернобобових культур, а їх обсяги у 2011 році, 2013-2018 роках перевищили рівень 1990 р. Зменшення площ, з яких збирали урожай цукрових буряків, призвело до скорочення валових зборів цієї культури, навіть при збільшенні урожайності [10].

Загалом, орієнтація сільгоспдприємств на вирощування рентабельних зернових, а також олійних культур не сприяє збалансованому постачанню на ринок різноманітної продукції харчування. Як наслідок, останнім часом спостерігається недовиробництво окремих малорентабельних, трудомістких або збиткових сільськогосподарських культур, зокрема круп'яних та плодовоовочевих, що призводить до зниження пропозиції їх на ринку, появи ажіотажного попиту та стрімкого дорожчання товару.

Родючі землі – найбільш відомий та беззаперечний бренд України. З року в рік наша держава нарощує валове виробництво зернових, посилює свої позиції на міжнародному ринку. Наприклад, у 2018 році Україна посіла перше місце в світі за обсягами виробництва соняшнику та олії з нього, очолила рейтинг експортерів соняшникової олії, стала третьою за рівнем продажів на зовнішньому ринку ріпаку, четвертою – кукурудзи та ячменю, і п'ятою – пшениці. Такі результати на світовій арені є наслідком змін всередині

сектору [9]. Інформація щодо посівних площ протягом 1990-2018 рр. наведена на рисунку 1.

Половина посівних площ зайнята під зерновими та зернобобовими культурами. Майже втричі збільшилися площі під технічними культурами. У більш як чотири рази виросли посіви кукурудзи та соняшнику, у 12 раз – ріпаку.

З 2000 р. збільшується частка удобрених міндобривами площ від загальної площі посіву та норма внесення поживної речовини на гектар.

Водночас скорочується частка удобреної площі органікою від загальної площі посіву та зменшується норма внесення органіки на гектар (рис. 2).

Слід відмітити зростаючу урожайність основних сільськогосподарських культур. Зокрема, урожайність зернових та зернобобових культур у 2017 р. зросла на 17,1 %, цукрових буряків – на 58,1 %, соняшнику – на 36,7 %, картоплі – на 38,2 %, овочів – на 38,3 %, плодів та ягід – у 2,4 рази порівняно з 1990 р. [7].

При цьому, «починаючи з 2011 р. врожайність основних сільськогосподарських культур перевищує рівень не тільки 2000 р., а й 1990 р. (за виключенням вкрай несприятливого, з точки зору природно-кліматичних умов для вирощування зернових і зернобобових культур, 2012 р.). За період проведення аграрної реформи значно погіршився стан тваринницької галузі. Зокрема, суттєво знизилося поголів'я худоби: великої рогатої худоби – в 6,5 рази, корів – в 3,8 рази, свиней – 2,7 рази, овець та кіз – в 6,5 рази» [8].

Після початку карантину в Україні запровадили жорсткі обмеження щодо експорту зернових, однак з огляду на те, що «внутрішнє споживання зернових становить лише 29%, таке рішення є не вигідним не лише для представників ринку, а й для держбюджету, бо аграрний експорт щороку приносить близько 40% усіх валютних надходжень у країну. У 2019 році за рахунок експорту зернових бюджет отримав близько \$9,6 млрд.» [10].

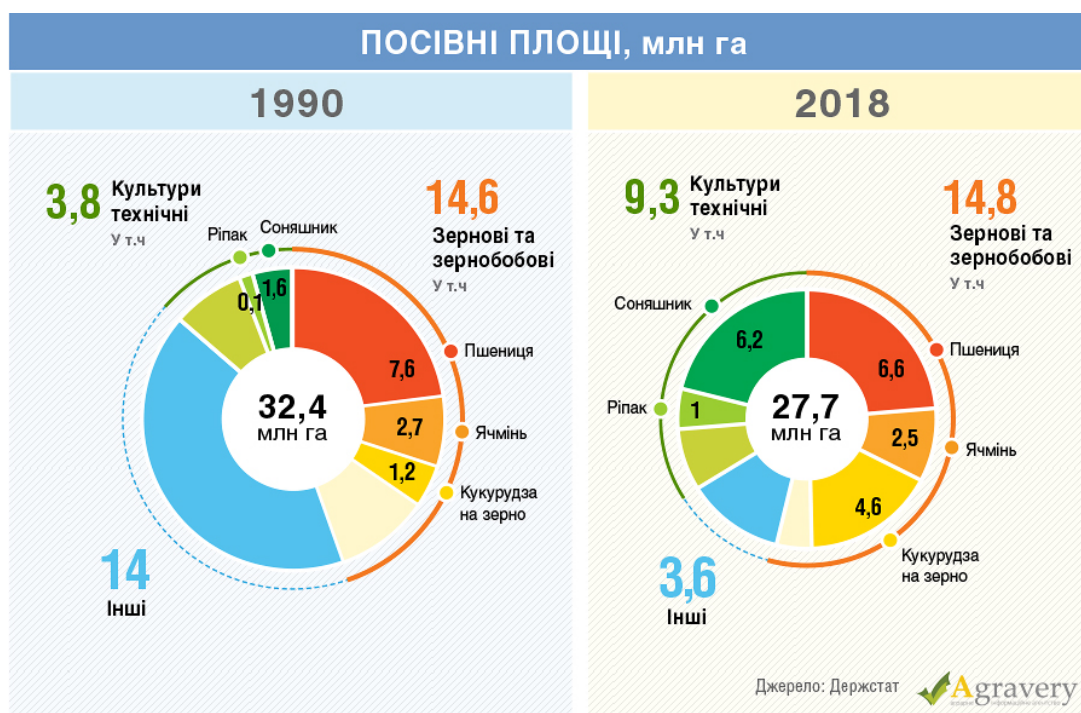


Рис. 1. Інформація щодо посівних площ протягом 1990–2018 рр.

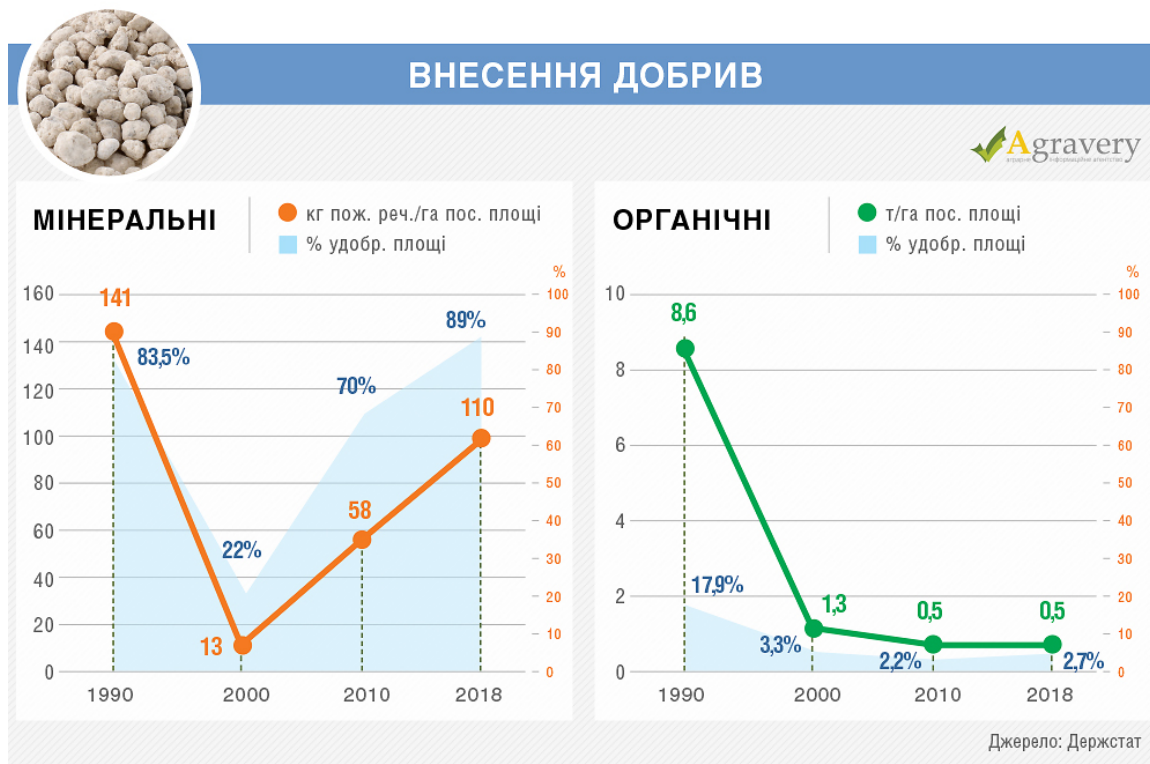


Рис. 2. Статистика внесення добрив

І лише поголів'я птиці після періоду його різкого зменшення у 1990-2000 рр. у подальшому демонструвало позитивну тенденцію зростання і у 2017 р. лише на 17,1 % поступалося рівню 1990 р. (203986,2 тис. гол. проти 246104,2 тис. гол.). І це логічно, адже галузь має швидкий термін обігу капіталу та одержувала потужну бюджетну підтримку, особливо протягом 2006-2009 рр. (період дії тваринницьких бюджетних дотацій) [9].

Скорочення поголів'я худоби та птиці призвело до зниження обсягів виробництва продукції тваринництва. Так, значно скоротилося виробництво: м'яса (у забійній вазі) у 2017 р. порівняно з 1990 р. – у 1,9 рази, яловичини та телятини – у 5,2 рази, свинини – 2,1 рази, баранини та козлятини – у 3,3 рази, кролятини – у 2,3 рази, конини – 1,4 рази, молока – у 2,3 рази, вовни – у понад 13 разів.

Водночас, спостерігається нарощування виробництва продукції птахівництва. Так, у 2017 р., порівняно з 1990 р., виробництво м'яса птиці зросло на 435,3 тис. тонн або в 1,6 рази, виробництво яєць – на 496,2 млн шт.

В умовах безгрошів'я та зменшення поголів'я в тваринництві спостерігається вкрай низький середньорічний темп зростання виробництва за 10 років на рівні 0,4%. Для порівняння, у рослинництві темп зростання становить 4,8%.

До того ж темпи надходження капітальних інвестицій у сільському, лісовому та рибному господарстві зменшилися на 10%, окремо надходження у тваринництво зменшилися на 9,8% [8].

Скоротилося з 2015 року поголів'я ВРХ – на 19,7%, це на 3,4 млн голів, чисельність дійних корів зменшилась на 20,2%. Чималої шкоди свинарству завдала АЧС. Поголів'я з 2015 р. зменшилося на 19%, це на

1,3 млн голів. За обсягами виробництва молока галузь у 2019 році досягла історичного мінімуму.

На рисунку 3 наведено проблеми галузі тваринництва [10].

Для розвитку галузей сільського господарства, які перебувають у найбільш поганому стані передбачено інвестиції в основні та оборотні засоби, а також у племінні та генетичні ресурси.

Необхідність залучення інвестицій в основні засоби оцінюють на рівні 1200 млн. грн. на рік. Сюди входить відшкодування близько третини вартості будівництва, та 50 млн. грн. на одну особу, яка займається тваринництвом. Це може потенційно збільшити поголів'я свиней на 18%, ВРХ на 11%, та на 5% виробництво молока [10].

Необхідність залучення інвестицій у оборотні засоби оцінюють на рівні 1900 млн. грн. на рік. Це дотації на одну голову ВРХ на рівні 2500-5000 грн. Як наслідок, такі вкладення можуть послужити збереженню маточного стада 430 тис. корів, наростити 14% поголів'я щороку та збільшити на 45% частку молока. У генетичні та племінні ресурси інвестування 250 млн. грн. на рік може забезпечити приріст худоби на 15% на добу [8;10].

Структура виробництва сільськогосподарської продукції за категоріями господарств з початку земельної реформи змістилася у бік господарств населення (у 1990 р. сільськогосподарські підприємства виробили 70,4 % валової продукції сільського господарства, а господарства населення – 29,6 %, то у 2017 – 55,3 % і 44,7 % відповідно) [7;10].

Аграрна реформа започаткувала розвиток фермерства в Україні. Нині фермерські господарства є переважаною організаційно-правовою формою господарювання на селі. У 2014 році, враховуючи окуповані наразі території кількість фермерських господарств стано-



Рис. 3. Проблеми галузі тваринництва

вила 49,11 тис. Згодом в Україні спостерігалось різке їхнє зменшення у 2015 році до 43,31 тис. Проте, надалі кожного наступного року кількість фермерських господарств зростала, зокрема: у 2016 році – до 43,897 тис., у 2017 році – до 44,583 тис., у 2018 році – до 45,280 тис. У 2019 році кількість фермерських господарств збільшилася на 2,5%, порівняно із 2018 роком – 46,05 тис. За даними Державної служби статистики України станом на 01.04.2020 р., в Україні налічується 47,22 тис. фермерських господарств, без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя [8].

У цілому, реформування аграрного сектору сприяло розвитку багатокладності виробництва на селі на основі поєднання нових сільгосппідприємств та інших форм господарювання ринкового типу, побудованих на основі приватної власності на землю та майно, забезпечило можливість функціонування індивідуальної, сімейної і колективної форм організації праці. Крім того, аграрна галузь як важливий складник вітчизняної економіки навіть за нинішніх складних умов (військових дій на сході країни та неминучого в цьому зв'язку економічного спаду) має значний потенціал зростання, який ще більше розкриватиметься в умовах дії Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [7; 9].

Водночас, необхідно констатувати, що протягом останніх років в аграрному секторі сформувалася модель сировинного характеру, яка не відповідає ані внутрішнім потребам населення у якісних, безпечних і доступних продуктах харчування, ані тенденціям світового продовольчого ринку (де постійно зростає попит і ціна на продукцію тваринництва й готову продукцію харчової промисловості, натомість ціни на зернові та зернобобові культури знижуються), надмірно високими тем-

пами зростає техногенне навантаження на екологічні системи, посилюється деформація галузевої та продуктової структури виробництва, відбувається витіснення селян до низькодохідного неформального сектору економіки. Останнє стало однією з причин сільської бідності та деградації людського капіталу [7; 8].

Серед головних проблем аграрного сектору України особливо можна виділити: постійний дефіцит і недоступність фінансових ресурсів для сільськогосподарських товаровиробників, особливо тих, що не належать до великих агрохолдингів; відсутність стратегічного бачення пріоритетів розвитку аграрного сектору; сприяння екстенсивному виробництву з переважанням низько затратних культур; не приділення належної уваги ситуації з низьким рівнем якості продукції; безконтрольна концентрація ресурсів у великих інтегрованих формуваннях без врахування проблем села. З поширенням агрохолдингів, орієнтованих на експорт сільськогосподарської продукції, пов'язана ще одна особливість аграрного ринку України – нерівномірність формування і розвитку інститутів і організацій інфраструктури аграрного ринку, фактична відсутність функціональної, доступної для малого та середнього бізнесу збутової інфраструктури аграрного ринку, що призводить до втрати частини доходів. Цілком закономірно, що в умовах диктату трейдерів і відсутності або неефективності державного регулювання ринку розвиваються переважно інфраструктурні елементи, пов'язані з експортом продукції. Але не менш важливим є розвиток інфраструктури, що забезпечує вихід рядового товаровиробника – фермера, сільгосппідприємства, селянського господарства на ринок. Біржі, агроторгові дома і збутові кооперативи поки що не змогли зайняти більш менш помітного місця на цьому кон-

курентному ринку. Їхнє місце займають переважно або посередники, або регіональні представництва експортних компаній. Не рівномірний розвиток інфраструктури аграрного ринку зумовлює низьку його ефективність. Втім, процес формування і розвитку формальних і неформальних ринкових інститутів триває, і в рамках цього процесу вдосконалюються механізми державного регулювання аграрного ринку, спрямовані на підвищення його результативності [10].

Хронічними проблемами у вітчизняному аграрному секторі можна визначити наступні.

Перебування капіталу землі поза економічним оборотом. Вітчизняний та іноземний бізнес демонструють готовність до більшого економічного освоєння території України, розвитку її інфраструктури, але лише за умови обґрунтованої територіальної організації господарства, гарантії стабільності земельної політики, досконалості правового базису. Перманентне продовження мораторію на купівлю-продаж сільськогосподарських угідь унеможливує повноцінне використання фінансових інструментів залучення інвестицій через кредитний механізм, оскільки іпотека дозволяє здійснювати відчуження заставного майна (земельної ділянки), що неможливо здійснити при оренді [8].

Екологічна незбалансованість сільськогосподарського землекористування. Нині в Україні понад третини сільськогосподарських угідь піддані згубній дії ерозійних процесів. На значних територіях меліоративні системи припинили свою дію, але ці землі й досі вважаються зрошуваними або осушеними. Певна частина площ продуктивних угідь втратила економічну родючість: засолена, заболочена, заросла лісом [7].

Низька фінансова спроможність сільгосппідприємств та скорочення поголів'я тварин унеможливають виробництво сільськогосподарських культур на бездефіцитній для балансу гумусу основі. Недостатнє внесення органічних добрив, переважання у структурі мінеральних добрив азотних добрив призводять до порушення співвідношення поживних речовин у ґрунті, їх підкислення та погіршення якості вробленої продукції через підвищений вміст у ній нітратів. Високе техногенне та антропогенне навантаження на ґрунти, монокультурне землеробство, яке посилюється дією природних чинників, в підсумку призводять до погіршення якісного стану ґрунту [10].

Неефективне використання потенціалу українських земель. Українські землі мають багатий природний ресурсний потенціал: за показником забезпеченості сільськогосподарськими угіддями населення (90 га на 100 осіб) Україна поступається лише Канаді, Росії, Білорусії та США (за забезпеченістю ріллею – лише Канаді та Росії); 56 % вітчизняних сільгоспугідь характеризуються вмістом гумусу, вищим за середній [8].

Високий рівень придатності для вирощування всіх традиційних для України зернових культур мають 29,5 млн га (93,8 % загальної площі орних земель). Водночас, на сьогодні цей потенціал використовується недостатньо, і у результаті низької ефективності сільськогосподарського землекористування Україна за показником урожайності основних культур значно поступається провідним світовим виробникам аналогічної продукції. Так, якщо в Україні урожайність пшениці у 2014 р. становила 40,1 ц/га, ячменю – 30,1 ц/га, цукрових буряків – 476,5 ц/га, картоплі – 176,4 ц/га,

то у Франції – 73,6, 66,5, 924,3 та 479,4 ц/га; Великобританії – 85,9, 64,0, 726,7 та 300,9 ц/га; Німеччині – 86,3, 73,5, 798,6 та 474,2 ц/га; Нідерландах – 91,7, 71,3, 908,4 та 456,6 ц/га відповідно [10].

Неефективне використання земель обумовлене, насамперед, незадовільним станом матеріально-технічного забезпечення сільгоспвиробників. Так, за оцінками експертів, середньогалузевий рівень фондооснащеності 1 га сільгоспугідь в Україні останніми роками став у 3-7 разів нижчим порівняно з розвинутими країнами світу. Разом з цим, спостерігається масове спрощення технологій, особливо у рослинництві, де часто виконується обмежений обсяг найнеобхідніших агротехнічних заходів – поверхневий обробіток ґрунту при сівбі і збиранні врожаю [8; 10]. Натомість технології біологізації та ресурсозбереження як ефективні напрями виробництва екологічно чистої сільгосппродукції з мінімальним застосуванням антропогенних засобів інтенсивного впливу на агроекологічні системи, які передбачають раціональне застосування систем обробітку ґрунту, удобрення, захисту рослин та інших агротехнічних заходів, що забезпечують найменші витрати матеріально-технічних засобів і праці, не набули широкого розповсюдження в Україні.

Збереження незбалансованості у виробництві окремих видів сільгосппродукції. Зосередження трудомісткого виробництва в особистих селянських господарствах, не спроможних забезпечувати потреби ринку високоякісними стандартизованими товарами, формує загрозу погіршення забезпечення населення продовольством.

Водночас, великі аграрні формування (агрохолдинги) спеціалізуються на вирощуванні експортоорієнтованих, високорентабельних і швидкоокупних сільгоспкультур, що часто-густо супроводжується недотриманням ними вимог раціонального землекористування, порушенням сівозмін та нехтуванням заходів щодо охорони земель сільськогосподарського призначення. Це негативно впливає на екологічний стан сільгоспугідь, призводить до виснаження ґрунтів, зниження якісних показників сільськогосподарських земель [9].

Характерною особливістю функціонування аграрного ринку в Україні є невелика ємність первинного ринку реалізації сільськогосподарської продукції, тобто поставок продукції товаровиробниками безпосередньо переробним підприємствам, і зростаючий із року в рік обсяг вторинного ринку – посередництва. Так, якщо у 2000р. сільськогосподарські підприємства реалізовували переробним підприємствам 21 % продукції, то у 2016 р. – лише 12 %. Частка продукції, що реалізується на ринку, скоротилась за аналізований період з 37 % до 5 %. За іншими напрямками у 2000 р. було реалізовано 19 % продукції, а у 2016 р. – 80 % [10].

Отже, протягом років відбувається посилення негативної тенденції щодо спрямування товаропотоків до комерційних каналів збуту з непрозорими умовами купівлі-продажу, визначення якості продукції та цін, що призводить до значних фінансових втрат виробників.

За таких умов важливим інструментом регулювання аграрного ринку має бути розвиток інституцій реалізації сільськогосподарської продукції (оптових ринків, аграрних бірж, агроторгових домів, обслуговуючих кооперативів, виставок, ярмарків тощо), функціонування яких забезпечує вільний прозорий рух аграрної продукції. Сучасний стан їх розвитку в цілому

дозволяє здійснювати торговельно-обмінні операції між виробниками сільгосппродукції та її споживачами, водночас, діяльності цих інституцій притаманна низка вад, а саме [8; 10]:

- недосконалість функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції, на яких, крім оптових партій, можна придбати продукцію вроздріб. Нині оптові ринки – це, насамперед, організовані майданчики для реалізації сільгосппродукції виробниками, які не завжди забезпечують формування оптової ціни;

- недосконалість функціонування організованого біржового ринку сільськогосподарської продукції (який останніми роками виконував переважно функції реєстратора зовнішньоекономічних контрактів), нерозвиненість хеджування, а також форвардної та ф'ючерсної біржової торгівлі, що не сприяє формуванню довгострокових планів розвитку сільгосппідприємств в частині гарантування одержання прийнятної виручки від реалізації продукції;

- відсутність налагодженого постійного каналу реалізації продукції для більшості сільгосппідприємств, що призводить до ускладнення процесу планування й управління збутовою політикою підприємства;

- недостатній рівень технічного супроводження лабораторіями з контролю за якістю продукції при її реалізації на ярмарках сільськогосподарської продукції, внаслідок чого споживачі можуть придбати неперевірені, небезпечні для здоров'я продукти харчування;

- недосконала та неефективна робота агроторгових домів, які у переважній більшості є дрібноторговими посередниками, що не сприяє раціоналізації каналів просування продукції від товаровиробників до споживачів.

Одним із ключових інструментів регулювання аграрного ринку є система цін та ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Основні засади цінової політики та здійснення державного регулювання, контролю (нагляду) й спостереження у сфері ціноутворення здійснюються відповідно до Законів України «Про ціни і ціноутворення», «Про державну підтримку сільського господарства України», а також Господарського кодексу України. Відповідно ст. 3 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» держава здійснює регулювання гуртових цін окремих видів сільськогосподарської продукції, встановлюючи мінімальні та максимальні інтервенційні ціни, а також застосовуючи інші заходи, при дотриманні правил антимонопольного законодавства та правил добросовісної конкуренції. У системі державного регулювання цін на сільськогосподарську продукцію важливе значення належить Аграрному фонду – державній спеціалізованій установі, уповноваженій КМУ провадити цінову політику в агропромисловій галузі економіки України, що створена 06.07.2005 р. відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України». З 2012 р. Аграрний фонд почав широко використовувати практику товарних інтервенцій борошном, виробленим із зерна державних запасів. Реалізація борошна відбувалась за фіксованими цінами в межах заявок обласних державних адміністрацій виключно хлібопекарським підприємствам для виробництва хліба соціальних сортів.

У цілому, процесу ціноутворення на сільськогосподарську продукцію на аграрному ринку притаманна низка проблемних питань, основними серед яких є [8; 9]:

- постійне недофінансування і замалі обсяги закупівель Аграрним фондом, що призводить до неможливості забезпечувати державне регулювання цін на сільськогосподарську продукцію, яка є об'єктом державного цінового регулювання.

- диспаритет цін на продукцію сільського господарства і промислові товари, що споживаються сільським господарством. Існування чіткого механізму регламентації процесу державного цінового регулювання на окремі види сільськогосподарської продукції та відсутність такого щодо промислових товарів, які споживаються у процесі сільськогосподарського виробництва, призводить до зростання собівартості та зниження прибутковості аграрного бізнесу. Запровадження інструментарію еквівалентної ціни, дозволить забезпечити об'єктивні співвідношення у цінах на промислову і сільськогосподарську продукцію, створити умови еквівалентності міжгалузевого обміну, підвищити мотивацію виробничої діяльності;

Відповідно до Угоди про застосування санітарних та фітосанітарних заходів члени СОТ повинні базувати свої санітарні чи фітосанітарні заходи на міжнародних стандартах, інструкціях чи рекомендаціях, якими у забезпеченні безпеки продуктів харчування визнано стандарти, інструкції та рекомендації, встановлені міжнародною комісією ФАО / ВООЗ Codex Alimentarius. Правові та організаційні засади стандартизації продуктів харчування як складової технічного регулювання в Україні регламентуються Декретом Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію», а також Законами України «Про стандартизацію», «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності». У своїй практичній діяльності підприємства України працюють в рамках систем стандартизації ISO, EN, Codex Alimentarius та інших галузевих міжнародних організацій. Також підприємства продовжують використовувати понад 16 тис. стандартів колишнього Радянського Союзу (ДСТУ), розроблених до 1992 р., в яких основна увага зосереджена на занадто детальному контролі готової продукції, замість контролю процесів виробництва. Ці стандарти містять технічні характеристики, які відповідають рівню науково-технічних досягнень минулого століття, що не сприяє впровадженню нової продукції, матеріалів, технологій і інновацій у виробництво товарів з новими споживчими властивостями і суттєво ускладнює вихід вітчизняної продукції на світові ринки [10].

Співробітництво між України з ЄС охоплює, серед іншого, заохочення політики якості сільськогосподарської продукції у сферах стандартів продукції, вимог щодо виробництва та схем якості. З цією метою в українське законодавство необхідно імплементувати вимоги директив та регламентів ЄС стосовно сільського господарства та харчової промисловості, а також не менше 80 % чинних європейських стандартів [9; 10].

Новим ефективним, інструментом розвитку економіки регіонів, країни в цілому, та аграрної галузі у тому числі, є успішна реалізація проектів територіального розвитку, які здійснюються та втілюються територіальними громадами (з 2014 року в Україні триває процес децентралізації влади та реформування адміністративно-територіального устрою). Посилення спроможності громади дієвим чином впливає на суттєві характеристики якості життя – основа сталого розви-

тку громади на засадах інклюзивності, та є основою розвитку сільського господарства на рівні первинної ланки територіального устрою, а основні принципи та алгоритм імплементації реформи визначено Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (2014 р.).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, стратегічною метою розвитку інституціонального середовища в аграрному секторі економіки є створення сприятливого інституціонального середовища для забез-

печення сталого розвитку галузі через задоволення суспільних інтересів. Стратегічними напрямками розвитку інституціонального середовища в аграрному секторі є інституціональне забезпечення розвитку відтворювального потенціалу, розвиток інтеграційних процесів між учасниками інституціонального середовища в аграрному секторі економіки, формування ефективної моделі взаємодії «держава – інституціональне середовище» в аграрному секторі, технологічна модернізація інституціонального середовища, стимулювання інституціонального середовища розвитку сільських територій.

Список використаних джерел:

1. Колісник М.М. Механізми управління регіонального управління інвестиційною діяльністю : авторефер. дис. к. держ. упр. : 25.00.02. Харків, 2008. 20 с.
2. Косова Т.Д. Становлення інституціональних інвесторів в Україні: проблеми теорії та практики : монографія. НАГ України. Донецьк : Ін-т економіки промисловості, 2004. 269 с.
3. Митчелл У. Экономические циклы: проблема и ее постановка. М. Л., 1930.
4. Фаворо О. Внутренние и внешние рынки. Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 90–103.
5. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. А. Шумпетер ; пер. с нем. Москва : Прогресс, 1982. 455 с.
6. Drucher P. Americans Next Twenty years. N.-Y., 1957. P. 36.
7. Інформаційне агентство «Українські національні новини». URL: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1868798-u-berezni-obsyagi-virobnitstva-u-silskomu-gospodarstvi-zmenshilis-na-5-2> (дата звернення: 11.07.2020)
8. Аграрне інформаційне агенство «Agravery». URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/v-ukraini-narahovuetsa-472-tis-fermerskih-gospodarstv#:~:text=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%BC%20%D0%BD%D0%B0%201%20%D0%BA%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%BD%D1%8F%202020,%D0%A1%D0%B5%D0%B2%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D1%8F> (дата звернення: 11.07.2020)
9. Аграрне інформаційне агенство «Agravery». URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/geografia-vrozajnist-plosi-ak-zminilos-virosuvanna-topovih-kultur-za-roki-nezaleznosti> (дата звернення: 15.07.2020).
10. Agropolit.com. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/736-stan-galuzi-roslinnitstva-ta-tvarinnitstva-2015-2020-roki> (дата звернення: 21.07.2020).

References:

1. Kolisnyk, M.M. (2008). Mekhanizm upravlinnia rehionalnoho upravlinnia investytsiino iudiialnistiu [Management mechanisms of regional investment management] (PhD Thesis). Kharkiv, 20 p.
2. Kosova, T.D. (2004). Stanovlennia instytutsionalnykh investoriv v Ukraini: problemy teorii ta praktyky: monohrafiia [Formation of institutional investors in Ukraine: problems of theory and practice: monograph]. NAH Ukrainy, In-t ekonomiky promyslovosti. Donetsk, 269 p.
3. Mitchell U. (1930). Ekonomicheskie tsikly: problema i eepostanovka [Economic cycles: the problem and its formulation]. Moskva.
4. Favoro O. (1997). Vnutrennie i vneshnierynki [Domestic and foreign markets]. Voprosy ekonomiki, vol. 10, pp. 90–103.
5. Shumpeter, Y. A. (1982). Teoriya ekonomicheskogo razvitiya: issledovanie predprinimatel'skoy pribyli, kapitala, kredita, protsenta i tsikla konyunktury [Economic development theory: a study of entrepreneurial profit, capital, credit, interest and the business cycle]. Moskva: Progress, 455 p.
6. Drucher P. (1957). Americans Next Twenty years. N.-Y., p. 36.
7. Informatsiyne ahentstvo «Ukrayins kinatsional ninovyny» [Ukrainian National News Agency]. Available at: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1868798-u-berezni-obsyagi-virobnitstva-u-silskomu-gospodarstvi-zmenshilis-na-5-2> (accessed July 11, 2020).
8. Ahrame informatsiyne ahenstvo «Agravery» [Agravery Information Agency]. Available at: <https://agravery.com/uk/posts/show/v-ukraini-narahovuetsa-472-tis-fermerskih-gospodarstv#:~:text=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%BC%20%D0%BD%D0%B0%201%20%D0%BA%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%BD%D1%8F%202020,%D0%A1%D0%B5%D0%B2%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D1%8F> (accessed July 11, 2020).
9. Ahrame informatsiyne ahenstvo «Agravery» [Agravery Information Agency]. Available at: <https://agravery.com/uk/posts/show/geografia-vrozajnist-plosi-ak-zminilos-virosuvanna-topovih-kultur-za-roki-nezaleznosti> (accessed July 15, 2020).
10. Agropolit.com. Available at: <https://agropolit.com/spetsproekty/36-stan-galuzi-roslinnitstva-ta-tvarinnitstva-2015-2020-roki> (accessed July 21, 2020).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 337

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-11>**Бігунов-Новіков Л.Ю.,**

аспірант,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана***Bigunov-Novikov Leonid,**

Postgraduate Student,

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman***ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОЯСНЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ
СІТЬОВИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР****Бігунов-Новіков Л.Ю. Теоретичні підходи до пояснення функціонування сітєвих бізнес-структур.**

У статті розглянуті теоретичні підходи до пояснення функціонування сітєвих бізнес-структур, альтернативних до ринку та фірми структур управління, як стійких та структурованих автономних організацій, які функціонують за принципами коопераційної конкуренції та реляційних, переважно неформальних угод. Розглянуте широке коло теоретичних шкіл та наукових підходів до вивчення таких структур управління. Показані конкурентні переваги сітєвих бізнес-структур, а також умови, за яких вони досягають найбільшої економічної ефективності. Зокрема, висока частка нематеріальних активів під час обміну, невизначеність і складність прогнозування попиту є ключовими факторами, які приводять до формування сітєвих бізнес-структур і встановлення між учасниками довгострокових відносин за рахунок довіри замість слідуванням принципам опортуністичної поведінки та конкуренції.

Ключові слова: сітєві бізнес-структури, трансаційні витрати, специфічні активи, ноу-хау, довіра, опортунізм, фірма, ієрархія, ринок, інститут.

Бегунов-Новиков Л.Ю. Теоретические подходы к объяснению функционирования сетевых бизнес-структур. В статье рассмотрены теоретические подходы к объяснению функционирования сетевых бизнес-структур, альтернативных рынку и фирме структур управления, как устойчивых и структурированных автономных организаций, функционирующих по принципу кооперационной конкуренции и реляционных, преимущественно неформальных соглашений. Рассмотрен широкий круг теоретических школ и научных подходов к изучению таких структур управления. Показаны конкурентные преимущества сетевых бизнес-структур, а также условия, при которых они достигают наибольшей экономической эффективности. В частности, высокая доля нематериальных активов при обмене, неопределенность и сложность прогнозирования спроса являются ключевыми факторами, которые приводят к формированию сетевых бизнес-структур и установлению между участниками долгосрочных отношений за счет доверия вместо следования принципам оппортунистического поведения и конкуренции.

Ключевые слова: многопользовательские бизнес-структуры, транзакционные издержки, специфические активы, ноу-хау, доверие, оппортунизм, фирма, иерархия, рынок, институт.

Bigunov-Novikov Leonid. Theoretical approaches explain the functioning of network business structures. Attention to the phenomenon of network business structures is focused on a wide range of scientists, scientific trends and disciplines. The unstudied question leads not only to the growth of the theory not in depth but in breadth, but also to the difficulty of forming a single categorical apparatus of research. Among the main issues raised in this study are the following: what are the main competitive advantages of network business structures over markets and hierarchies; where, when and why they arise and function; what are the mechanisms of their management, if they represent a separate type of organizational form; what a clear set of tools will explain the nature and economic feasibility of their operation. The article considers theoretical approaches to explaining the functioning of network business structures, alternative to the market and the firm management structures, as stable and structured autonomous organizations that operate on the principles of cooperative competition and mutual, mostly informal agreements. A wide range of theoretical schools and scientific approaches to the study of such management structures are considered. The competitive advantages of network business structures are shown, as well as the conditions under which they achieve the greatest economic efficiency. In particular, the high share of intangible assets in exchange, uncertainty, and difficulty in forecasting demand are key factors that

lead to the formation of networked business structures and the formation of long-term relationships between participants through trust instead of following the principles of opportunistic behavior and competition. Among the priority areas of research of network business structures is the study of institutional conditions, namely the legal, political and macroeconomic field, which affect the development of network forms of cooperation. This direction is important because network business structures can be more effective forms of economic organization, when the state creates conditions for a highly professional workforce, a certain level of social guarantees, as well as creates centers for training and retraining, weakens antitrust law, creates legislation, which stimulates the development of innovation and cooperation between business and science. All this is impossible in full without the appropriate political and legal infrastructure.

Key words: Network business structures, transaction costs, specific assets, know-how, trust, opportunism, firm, hierarchy, market, institution.

Постановка проблеми. У класичній статті про природу виникнення поняття фірми економіст і нобелівський лауреат Р. Коуз [2] представив як «координаційний механізм» (інституційні межі, які визначають структуру трансакцій), тим самим зламавши ортодоксальне визначення цього поняття як деякого «чорного ящика», який функціонує за певною виробничою функцією. Головне відкриття Коуза було в тому, що фірма та ринок є альтернативними формами для організації одних і тих же видів трансакцій, і фірма виникає лише як спосіб мінімізації трансакційних витрат функціонування ринку, щоб зробити виробництво менш витратним. В 1970-х роках ще один нобелівський лауреат О. Уільямсон [18; 19] разом з іншими представниками теорії трансакційних витрат розширили теорію Коуза і довели, що кордони фірми та ринку, крім трансакційних витрат, визначаються рівнем специфічності активів у межах виконання трансакцій та мотиваційними стимулами в межах розподілу прав власності учасниками таких трансакцій, що впливає на рівень мотивації учасників угод.

Однак практика діяльності економічних організацій сьогодення та історія бізнесу свідчать про наявність додаткової, альтернативної до ринку та фірми, форми координації трансакцій – сітьових бізнес-структур як автономних економічних суб'єктів, які взаємодіють на принципах кооперації, а не конкуренції. Як справедливо зазначає Пауелл [14], класичне поняття ринку було сформоване тільки в кінці XVIII століття, а «багата історія бізнесу свідчить, що фірми з чітко встановленими кордонами і високою децентралізацією функцій досить атипові. Історія сучасної комерції – це історія сімейного бізнесу, союзів, картелів та розвинених дистриб'юторських торгових компаній – всі компанії з нечіткими та необмеженими кордонами».

Таким чином, класичні ринки та фірми є не виключними, а одними із структур управління, і велика, якщо не більша, частина трансакцій, обміну відбувається за альтернативною до ринкової та фірмової сітьовою логікою, яка поки що досконало не досліджена. Це зумовлює актуальність вивчення феномену сітьових економічних координаційних механізмів, факторів їхньої ефективності, конкурентних переваг над ринками та фірмами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Увага до феномену сітьових бізнес-структур прикута з боку широкого кола науковців, наукових течій та дисциплін. Невивченість питання приводить не тільки до розрос-

тання теорії не вглиб, а вшир, але й до складності формування єдиного категоріального апарату дослідження. Зокрема, крім сітьових бізнес-структур, у літературі часто використовуються такі визначення, як «сітьова організація» (Майлз і Сноу [10; 11]), «сітьова форма організації» (Пауелл [14]), «міжфірмові сіті», (Уззі [17]), «квазі-фірми» (Еклс [5]), «сітьові форми управління» (С. Боргатті, К. Джонс, Хестерлі [7]), «сіті» (Дубіні та Олдріх [4], Крейнер та Шульц [9]), змішані форми контракції (Уільямсон [18; 19]) та інші.

Формулювання завдання дослідження. Серед основних питань, які стоять у межах цього дослідження, є такі: в чому основні конкурентні переваги сітьових бізнес-структур над ринками та ієрархіями; де, коли і чому вони виникають і функціонують; які механізми їх управління, якщо вони становлять окремий вид організаційної форми; який зрозумілий набір інструментів дасть змогу пояснити природу й економічну доцільність їхнього функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дисциплінарно ж питанням дослідження сітьових бізнес-структур починаючи з 1960-х років (початок т.з. «постіндустріальної економіки») займаються, зокрема, в межах маркетингу, менеджменту, інформатики, теорії організації, економіки, соціології. Більш детально всі наукові течії в межах зазначених дисциплін згруповані на рис. 1.

Аналіз проведених досліджень свідчить, що неієрархічні та неринкові форми здійснення трансакцій є особливою формою співпраці, основними особливостями яких є такі:

- кооперація може підтримуватися протягом довгого часу й бути ефективною, що свідчить про особливу форму адаптації до змін зовнішнього середовища, зокрема, адаптацію за коопераційним принципом;
- сіті створюють стимули для навчання та обміну інформацією, що пришвидшує процес запровадження інновацій;
- найбільш ефективними сіті є в умовах нестабільного зовнішнього середовища та невизначеності;
- сіті створюють умови для використання та створення нематеріальних активів, таких, наприклад, як специфічні знання, які не можуть бути куплені на ринку, або технологічних інновацій.

Наведені вище особливості свідчать, що умови виникнення та функціонування сітей можуть бути різноманітними, і мінімізація трансакційних витрат – лише один із факторів створення сітьових бізнес-структур. Стратегічні орієнтири, такі як доступ до критично необхідних ресурсів, володіння знаннями,

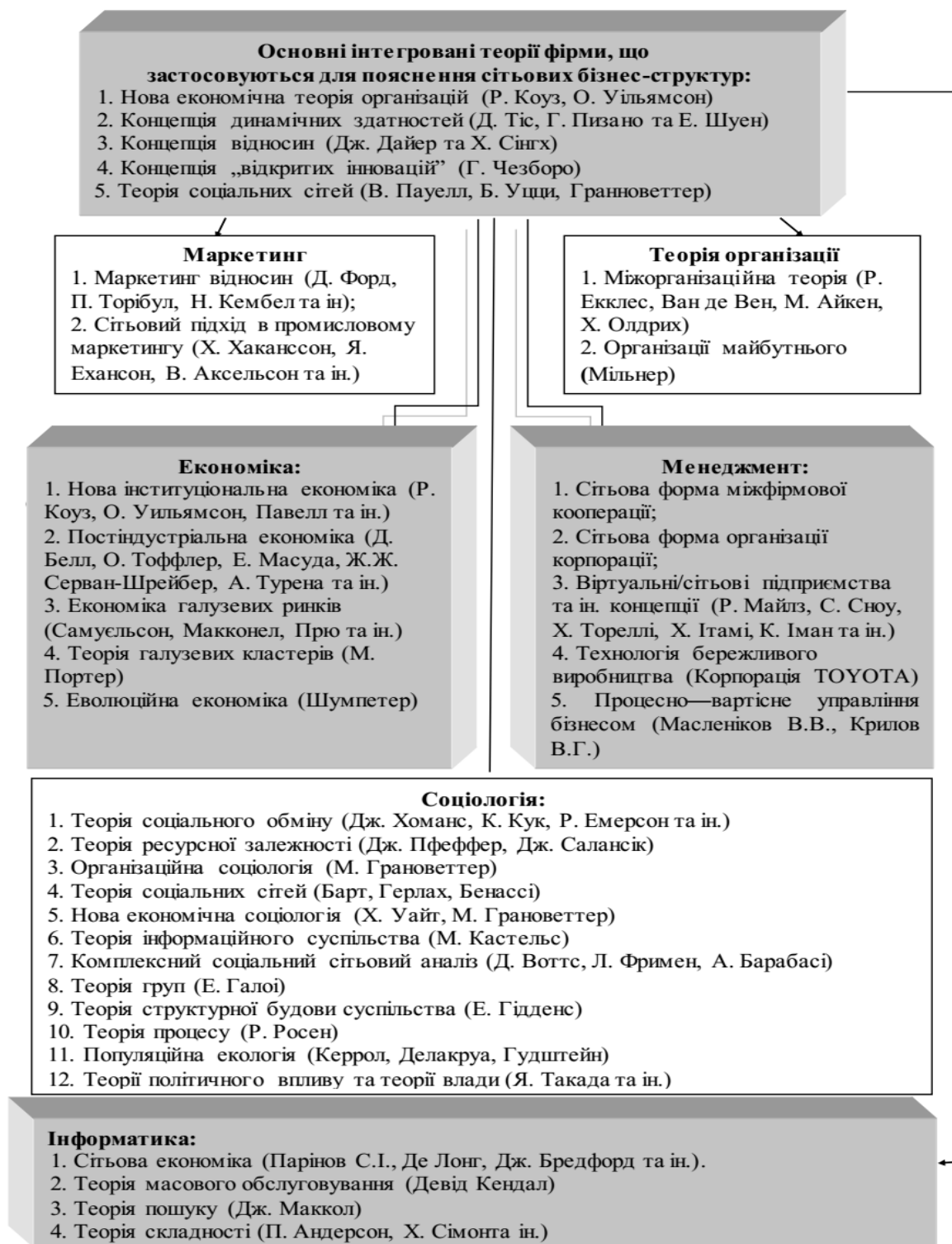


Рис. 1. Основні дисципліни та наукові течії, які займаються дослідженнями сітєвих бізнес-структур

Джерело: розроблено автором

що не можуть бути створені в межах фірми, нарощування конкурентних позицій на ринку за рахунок стратегічних альянсів, звичайно, не можуть бути пояснені виключно мінімізацією транзакційних витрат.

Висока частка нематеріальних активів у структурі створення додаткової вартості, висока невизначеність зовнішнього середовища, непрогнозованість попиту зумовлюють зміни в характері конкуренції. Коопера-

ція приходить на зміну вертикальній інтеграції. Якщо раніше найбільш звичним способом, за допомогою якого великі компанії здобували необхідні їм досвід або продукцію, яку вони не могли створити власними силами, була купівля іншої компанії, яка має необхідні активи, то сьогодні ситуація змінюється. Угоди злиттів та поглинань нікуди не зникли в технологічних сферах економіки, але їх успішність є дуже сумнівною і зазвичай не

приносить додаткової вартості власникам [3]. Партнерства стають зараз більш звичними явищами, оскільки зростає усвідомлення того, що інші альтернативи мають серйозні недоліки. Зараз великі фірми частіше інвестують у спільні проекти на основі спільної власності, аніж купують активи інших фірм, переважно через більшу швидкість та креативність реалізації проектів. Переходу великих фірм від внутрішніх розробок до реалізації проектів на основі спільної власності з іншими партнерами сприяло усвідомлення того, що малі фірми набагато швидші та більш креативні у плані створення інновацій. Стосунки на основі спільної власності стають комплексними і включають велику кількість зацікавлених сторін. Одна фірма, домовляючись з іншою щодо певного спільного проекту, повинна враховувати інтереси та співпрацювати з декількома фірмами одночасно, що володіють часткою у фірмі, з якою домовляється. Таким чином ринкові відносини переходять у комплексні майнові відносини на основі спільного володіння активами. Така ситуація піднімає рівень економічного аналізу та вивчення економічної ефективності з окремої фірми до сіткової бізнес-структури (більше двох учасників) або навіть галузі загалом.

Витоки та розвиток сіткових форм кооперації пояснюється також широким колом інституційних та історичних обставин. Широкі неформальні зв'язки, які підтримуються в японських «кейретсу» (йдеться про потужні торгово-виробничі компанії, такі як Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo та інші), виникли у післявоєнні роки Другої світової війни, коли американська окупаційна влада ліквідувала жорстко централізовані довоєнні «зейбатеу» [6]. В Італії розширені торгові групи малих фірм у північно-центральному регіоні виникли як результат обмежених можливостей знайти роботу для освічених молодих людей через владу профспілок та великих фірм [15]. В Україні після проголошення незалежності і формування інституційного вакууму переходу до ринкових відносин сформувалася висока частка «тіньового» сектору економіки, де також обмін характеризується здебільшого неформальними сітовими відносинами.

Таким чином, лише інколи формування сіткових форм зумовлюється характером транзакцій; в інших ситуаціях немає чітких умов, за яких виникають сітові бізнес-структури. Феномен сіткової бізнес-структури – комплексне явище, що зумовлене умовами розвитку соціальних та економічних відносин у певний момент часу.

Очевидно, що приклади сітей, наведених вище, збільшують трансакційні витрати, але в результаті такі утворення формують конкретні вигоди учасників у вигляді нематеріальних активів, які є набагато ціннішими за економію на витратах, а також збільшують бар'єри для входу на ринок інших учасників поза межами сіткових бізнес-структур, що забезпечує додатковий рівень стабільності та можливості планування на більш довгостроковий період.

Зменшення впливу непрогнозованості, швидкий доступ до інформації, довіра, відповідальність, взаємодопомога можуть ставати визначальними мотивами створення сіткових бізнес-структур і бути набагато вигіднішими для учасників сітей порівняно з опортуністичним характером ведення конкуренції.

Резюмуючи основні фактори умов ефективності створення сіткових бізнес-структур, можемо виділити

такі, як: ноу-хау (знання, інформація, нематеріальні активи), швидка зміна попиту та довіра (на відміну від опортуністичної поведінки в межах ринку чи ієрархії), які є визначальними компонентами сіткових форм.

Ноу-хау. Чимало робочих місць виникають через потребу в інтелектуальному капіталі та професійних знаннях. Вони створюються роками завдяки навчанню, тренуванням та досвіду. Застосування інтелектуального капіталу та професійних знань часто не потребують великих фізичних зусиль. Наприклад, наукові дослідження, дизайнерські роботи, математичний аналіз, програмування та розроблення програмного забезпечення, професійні послуги. Такі роботи будуються на ноу-хау та детальному розумінні специфічних здібностей людей, що виконують разом подібну роботу. Ноу-хау зазвичай являє собою неявне знання, яке важко скопіювати або відтворити [12; 16]. Такі активи одночасно нематеріальні та висококомобільні. Вони існують у головах талановитих людей, чий досвід важко купити та скопіювати. Такі люди в основному самі визначають, що і як треба робити задля досягнення результату. Робочі умови для них не нав'язуються кимось зверху, оскільки такі люди можуть легко піти працювати в інших умовах.

Сітові форми організації з їхніми широкими каналами комунікацій та взаємними зобов'язаннями добре підходять для високопрофесійної робочої сили, чий знання не обмежені певними вузькими навичками і можуть застосовуватися під час виконання багатьох складних завдань у разі спільної роботи. Таким чином, виникнення сіткових форм цілком можливе в галузях, де актори не намагаються монополювати знання. У рамках співпраці виникають не тільки спільні цілі, але й спільні цінності, що також стають ключовим фактором довгострокових відносин. Обмін інформацією між акторами у сітковій бізнес-структурі є одночасно і причиною, і наслідком кооперації: співпраця виникає внаслідок прагнення отримання доступу до цінної інформації одне одного, а в межах обміну відбувається інтеграція операційних процесів, інтенсифікація обміну як результат невизначеності кінцевого результату.

Таким чином, обмін особливими компетенціями (знаннями, професійними навичками тощо) більше притаманний сітовим формам організації трансакцій. Трансфер матеріальних ресурсів, таких як обладнання, сервіс, патенти тощо, більш звичний для ринкових транзакцій або в межах ієрархічних підрозділів, залежно від частоти та відмінності об'єктів обміну.

Швидка зміна попиту. Цей фактор виникнення сіткових бізнес-структур базується на чистій економічній логіці. Режим інтенсивної конкуренції за технологіями ключовим фактором успіху компаній робить інтенсивність реалізації нових проектів. Фірми об'єднують свої зусилля з іншими фірмами або/та науковими інститутами для того, щоб зменшити ризики проектів та зменшити витрати на створення дорогих у розробленні продуктів, що мають короткі життєві цикли. Портер та Фаллер [13] зазначають, що партнерства та коаліції – більш гнучкі утворення з погляду свого стратегічного позиціонування та економічніші за ієрархії та структури, що утворилися внаслідок злиттів. Це означає, що навколишнє середовище зараз настільки змінилося, що переваги сіткових бізнес-структур стають очевидними: швидкий доступ до інформації, гнучкість

та адаптивність. Сіті, таким чином, отримують конкурентну перевагу, яка полягає у спроможності швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, яке зараз потребує інновацій та кастомізованих продуктів.

Що є такого в сітях, що робить їх більш підходящими утвореннями, коли йдеться про адаптацію до швидких змін зовнішнього середовища? Насамперед це здатність до розповсюдження та інтерпретації нової інформації. Сітьові бізнес-структури побудовані на комплексних комунікаційних каналах. Канело та Імаї [8] пояснюють динамічні переваги сітьових координаційних механізмів тим, що вони особливо вдало адаптують нову інформацію та генерують інтерпретації за допомогою неї. Нові інтерпретації (нові проекти, ідеї, продукти тощо), в свою чергу, приводять до розширення кордонів сіті. Ця перевага сітей дуже чітко відстежується, якщо порівнювати їх із ринком та ієрархією. Передача інформації вгору або вниз по корпоративній ієрархії або купівля її на ринку являються простою переробкою інформації або купівлею товару. У такому разі не створюється нових інтерпретацій. На відміну від ринку та ієрархії, сіті навчаються набагато швидше через спільну реалізацію проектів (спільні дії з інтерпретації інформації). Якщо інформація пройшла через сіть, вона стає доступнішою для її користувачів та багатшою; створюються нові ідеї через обговорення інформації, її оцінку тощо.

Таким чином, у разі, коли конкурентоспроможність визначається здатністю до продукування інновацій, швидкої трансформації ідей у продукти, сітьові організаційні форми є найбільш конкурентоспроможними. Якщо конкуренція є ціновою або ж полягає лише в наявності великих виробничих потужностей для задоволення великого однотипного попиту, сітьові бізнес-структури стають менш ефективними.

Довіра. Декілька прикладів, особливо що стосується професіональних союзів та індустріальних регіонів, підтверджують, що певний соціальний контекст стимулює кооперацію та солідарність або, більш загально, прагнення до взаємовигідного співробітництва. У таких ситуаціях відносини обміну стають більш довгостроковими та тривалішими, що зменшує

потребу їх формалізувати. Акселрод [1] продемонстрував значні вигоди, які досягаються під час часто повторювальних обмінів між акторами. Усвідомлення таких вигод не тільки стимулюють акторів до кооперації, але й заставляють змушувати до кооперації тих, хто її не бажає. Коли відбувається обмін, що часто повторюється, якість стає важливішою за ціну. Репутація учасників сітьової бізнес-структури стає показником їхньої надійності, адже репутація не здобувається формальними процедурами, вона виникає свідомо, що збільшує довіру до акторів. У сіті є мінімальна потреба в контролі, який присутній в ієрархії, оскільки довгострокова співпраця успішно долає схильність акторів до опортунізму. Моніторинг загалом простіший та ефективніший, якщо він виконується рівними партнерами, аніж між підлеглим та начальником. Спільна ідеологія заміняє формальні правила та процедури.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок із напрямку дослідження. Серед пріоритетних напрямів досліджень сітьових бізнес-структур є дослідження інституційних умов, а саме правового, політичного та макроекономічного поля, які впливають на розвиток сітьової форми кооперації. Цей напрям є важливим, оскільки сітьові бізнес-структури можуть бути більш ефективними формами економічної організації, коли держава створює умови для становлення високопрофесійної робочої сили, певного рівня соціальних гарантій, а також створює центри підвищення кваліфікації та перекваліфікації працівників, послаблює антимонопольне законодавство, створює законодавство, яке стимулює до розвитку інновацій та співпраці бізнесу і науки. Все це неможливе повною мірою без відповідної політичної та правової інфраструктури.

Крім того, недослідженими залишаються економічний, організаційний та соціальний механізми ефективності функціонування сітьових бізнес-структур. Очевидно, що рівень економічного аналізу повинен бути розширений за межі окремої фірми, до рівня сіті або навіть галузі, що потребуватиме зміни в традиційних підходах до самої фірми як функції максимізації прибутку або вартості.

Список використаних джерел:

1. Axelrod R. (1984). The evolution of cooperation. New York : Basic Bo.
2. Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4, 386–405.
3. Doz. Y. (1988). Technology partnerships between larger and smaller firms: Some critical issue, *International Studies of Management and Organization*, 17(4), 31–57.
4. Dubini, P. and H. Aldrich, 1991, 'Personal and Extended Networks are Central to Entrepreneurial Process', *Journal of Business Venturing*, 6, 305–313.
5. Eccles R. (1981) The quasifirm in the construction industry, *Journal of Economic Behavior and Orgznization*, 1981, Vol. 2.
6. Gerlach, M.L. (1990) Alliances and social organization of Japanese business. Berkeley: city of California Press.
7. Jones C., Hesterly W. and Borgatti S., A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms, *The Academy of Management Review*, Vol. 22, No. 4 (Oct., 1997), pp. 911–945.
8. Kaneko I, Imai K. (1987) A network view of the firm. Paper presented at 1st Hitotsubashi Stanford conference.
9. Kreiner, K., & Schultz, M. (1993) Informal Collaboration in R & D: The Formation of Networks Across Organizations. *Organization Studies*, 14(2), 189–209.
10. Miles R.E. Snow, C.C. (1986) Organizations New Concept for New Forms, *California Management Review*, 27, 3, pp. 62–73.
11. Miles R.E. Snow, C.C. (1992) Couse of Failure in Network Organizations, *California Management Review*, summer, 1992, pp. 53–72.
12. Nelson R., Winter S. (1982) An evolutionary theory of economic change. Cambridge: Harvard University Press.
13. Porter M., Fuller M.B. (1987) Coalitions and global strategy. Pp/ 315–344 in M. Porter (Ed.), *Competition in global industries*. Boston: HBS Press.
14. Powell, W.W. (1990) Neither market nor hierarchy: Network forms of organizing. IN B. Staw & L.L. Cummings (Eds.), *Research in organizational behavior*: 295–336. Greenwich, CT: JAI.

15. Sabel C.F. (1989) Flexible specialization and the re-emergence of regional economics. Pp. 17–70 in P. Hirst and J. Zeitlin (Eds.), *Reversing Industrial Decline*, Oxford, UK.
16. Teese D., Pisano G. (1987) Collaborative arrangements and technology strategy. Paper presented on New Technology and New Intermediaries, Center for European Studies, Stanford.
17. Uzzi B. (1996) The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect, *American Sociological Review*, Vol. 61, No. 4 (Aug., 1996), pp. 674–698.
18. Williamson, O.E. (1975) *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*. New York: Free Press.
19. Williamson, O.E. (1985) *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press.

References:

1. Axelrod R. (1984) *The evolution of cooperation*. New York: Basic Bo.
2. Coase, R. (1937) The nature of the firm. *Economica*, 4, 386–405.
3. Doz. Y. (1988) Technology partnerships between larger and smaller firms: Some critical issue, *International Studies of Management and Organization*, 17(4), 31–57.
4. Dubini, P. and H. Aldrich (1991) 'Personal and Extended Networks are Central to Entrepreneurial Process', *Journal of Business Venturing*, 6, 305–313.
5. Eccles R. (1981) The quasifirm in the construction industry, *Journal of Economic Behavior and Orgznization*, 1981, Vol. 2.
6. Gerlach, M.L. (1990) *Alliances and social organization of Japanese business*. Berkeley: sity of California Press.
7. Jones C., Hesterly W. and Borgatti S., A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms, *The Academy of Management Review*, Vol. 22, No. 4 (Oct., 1997), pp. 911–945.
8. Kaneko I, Imai K. (1987) A network view of the firm. Paper presented at 1st Hitotsubashi Stanford conference.
9. Kreiner, K., & Schultz, M. (1993) Informal Collaboration in R & D: The Formation of Networks Across Organizations. *Organization Studies*, 14(2), 189–209.
10. Miles R.E. Snow, C.C. (1986) Organizations New Concept for New Forms, *California Management Review*, 27, 3, pp. 62–73.
11. Miles R.E. Snow, C.C. (1992) Couse of Failure in Network Organizations, *California Management Review*, summer, 1992, pp. 53–72.
12. Nelson R., Winter S. (1982) *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Harvard University Press.
13. Porter M., Fuller M.B. (1987) Coalitions and global strategy. Pp. 315–344 in M. Porter (Ed.), *Competition in global industries*. Boston: HBS Press.
14. Powell, W.W. (1990) Neither market nor hierarchy: Network forms of organizing. IN B. Staw & L.L. Cummings (Eds.), *Research in organizational behavior*: 295–336. Greenwich, CT: JAI.
15. Sabel C.F. (1989) Flexible specialization and the re-emergence of regional economics. Pp. 17–70 in P. Hirst and J. Zeitlin (Eds.), *Reversing Industrial Decline*, Oxford, UK.
16. Teese D., Pisano G. (1987) Collaborative arrangements and technology strategy. Paper presented on New Technology and New Intermediaries, Center for European Studies, Stanford.
17. Uzzi B. (1996) The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect, *American Sociological Review*, Vol. 61, No. 4 (Aug., 1996), pp. 674–698.
18. Williamson, O.E. (1975) *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*. New York: Free Press.
19. Williamson, O.E. (1985) *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press.

УДК 338.439

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-12>**Бояринова К.О.,**

доктор економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту,

*Національний технічний університет України**«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5879-2213>**Boiarynova Kateryna,**

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,

Associate Professor of Management Department,

*National Technical University of Ukraine**“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”*

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СТАРТАПІВ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОСИСТЕМІ

Бояринова К.О. Управління розвитком стартапів у вітчизняній екосистемі. Статтю присвячено розгляду питань, проблем та особливостей управління розвитком стартапів шляхом залучення у процеси стартапування вітчизняної екосистеми. Проаналізовано стан венчурного інвестування стартапів. Уточнено, що з позиції управління стартапами їх екосистема має бути спрямована на фінансовий супровід (венчурні та інвестиційні фонди), бізнес-супровід (бізнес-інкубатори), навчально-консультаційний супровід (акселерування). Розкрито бізнес-моделі функціонування таких суб'єктів інфраструктурної підтримки. Проаналізовано діяльність вітчизняних організацій екосистеми стартапів. Розкрито перевагу активності у підтримці на первинних етапах розвитку стартапів провідних університетів. Виявлено, що вітчизняна екосистема в управлінні розвитком стартапів складається з безпосередньо стартаперів та фінансових установ, посередниками між якими є суб'єкти інфраструктурної підтримки.

Ключові слова: управління, стартапи, екосистема, бізнес-інкубатор, акселератор, венчурне інвестування.

Бояринова Е.А. Управление развитием стартапов в отечественной экосистеме. Статья посвящена рассмотрению вопросов, проблем и особенностей управления развитием стартапов путем вовлечения в процессы стартапирования отечественной экосистемы. Проанализировано состояние венчурного инвестирования стартапов. Уточнено, что с позиции управления стартапами их экосистема должна быть направлена на финансовое сопровождение (венчурные и инвестиционные фонды), бизнес-сопровождение (бизнес-инкубаторы), учебно-консультационное сопровождение (акселерирование). Раскрыты бизнес-модели функционирования таких субъектов инфраструктурной поддержки. Проанализирована деятельность отечественных организаций экосистемы стартапов. Раскрыто предпочтение активности в поддержке на первичных этапах развития стартапов ведущих университетов. Выявлено, что отечественная экосистема в управлении развитием стартапов состоит из непосредственно стартаперов и финансовых учреждений, посредниками между которыми являются субъекты инфраструктурной поддержки.

Ключевые слова: управление, стартапы, экосистема, бизнес-инкубатор, акселератор, венчурное инвестирование.

Boiarynova Kateryna. Management of startups development in the domestic ecosystem. The article is devoted to the issues, problems and features of managing the development of startups by involving the domestic ecosystem in the startup processes. There are analyzed the support of the startup movement in Ukraine and the state of venture investment of startups. It is substantiated that the seed stage remains less popular with investors, although exactly on this stage startups are in dire need of investment. It was clarified that the management of startup projects requires not only financial support, but also consulting and mentoring. That is, from the standpoint of managing startups, their ecosystem should be aimed at financial support (venture and investment funds), business support (business incubators), training and consulting support (acceleration). Business models of functioning of such subjects of infrastructural support of startups as association of business angels / venture investors, startup incubators, accelerators are revealed. The activities of management, training and consulting of startups by domestic organizations of the startup ecosystem are analyzed. In particular, regarding the financial support of startups: the Ukrainian Venture Business Association, the UAangel Business Angels Association, the Ukrainian Startup Fund; business support: Sikorsky Challenge incubator, Lviv startup incubator Startup Depot, Start-up Business Incubator KNU, network of academic startup incubators YEP!, Business incubator KUB; training and consulting support: CfE – accelerator, Telecom accelerator 2.0, Agrohuh, MHP Accelerator. This made it possible to conclude about the combination of business assistance and training support functions in business incubators. The low activity of

business support and training and consulting in the initial stages of development of startups by domestic private organizations and organizations of the real sector of the economy and the advantage in these processes of domestic institutions formed around leading universities are revealed. It was found that the domestic ecosystem in the management of startups consists directly of startups and financial institutions, between which are the subjects of infrastructure support.

Key words: management, startups, ecosystem, business incubator, accelerator, venture investment.

Постановка проблеми. Розвиток стартапу від ідеї до завершеного проєкту або ж до компанії залежить від ефективного управління ним. З огляду на те, що стартапи зазвичай створюються з перспективою перетворення на нову організацію недосвідченими підприємцями, їх реалізація залежить від підтримки екосистеми. Наявність організацій, що сприяють навчанню стартаперів, супроводжують стартап-проєкти та здійснюють фінансування, є запорукою зростання стартап-індустрії, спроможної забезпечити технічний, технологічний та інноваційний розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління розвитком стартапів на основі екосистемного підходу досліджується науковцями. Зокрема, обґрунтуванню заходів державної політики, вжиття яких стимулюватиме розвиток національної стартап-екосистеми, присвячена праця О. Курченко [1], в якій аналізуються результати дослідження ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, а також зазначається, що для більшості стартап-компаній (70%) стартовим капіталом стали власні кошти, кошти від друзів чи сім'ї, що дало можливість дійти науковцю висновків про необхідність запровадження в Україні державної програми підтримки стартапів [1]. Н. Ситник зазначає, що фактично інфраструктура підтримки стартапів від самого початку була орієнтована на підтримку стартапів, що розробляють продукти у сфері ІТ, високих технологій чи на стику різних галузей; залучення коштів приватних інвесторів чи іноземних грантових програм [2]. А. Череп, А. Морозова акцентують увагу на необхідності впровадження підтримки стартапів на державному рівні шляхом перегляду законодавства для забезпечення безпеки прав та інтересів інвестора й підприємців, впровадження лояльної системи оподаткування, надання державних грантів, премій для успішного старту для стартаперів [3]. В. Яковенко ключовими перешкодами розвитку стартапів вважає відсутність «посівного» фінансування, що забезпечило б низку передумов для розширення кругозору стартаперів через відвідування спеціалізованих виставок, форумів, підприємств, участі у низці проєктів [4]. Дослідженню екосистеми стартапів приділили увагу М. Кравченко, Є. Газарян, які виявляють формування в Україні інфраструктури підтримки стартапів «нової хвилі», при цьому бізнес-інкубатори та бізнес-акселератори «нової хвилі» забезпечують комплексну підтримку на початкових етапах становлення стартапів, включаючи робочий простір, менторство, інвестиції, зустрічі з потенційними інвесторами тощо [5]. Отже, на фоні наявних проблем управління стартапами та забезпечення їх розвитку екосистема продовжує розвиватись. Подальшого розгляду потребують питання створення сприятливих умов для планування, організації, контролювання стартапів саме вітчизняними організаціями.

Формулювання завдання дослідження. Статтю присвячено розгляду питань, проблем та особливостей управління розвитком стартапів шляхом залучення у процеси стартапування вітчизняної екосистеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток стартапів в умовах недостатності досвіду стартаперів, обмеженості ресурсів та необхідності значних фінансових вкладень потребує залучення спеціалізованих установ та інституцій. Управління стартапом на кожній його стадії потребує супроводження відповідною організацією, що дає змогу прискорити процеси розвитку та упередити втрату проєкту. Для успішного управління екосистема стартапів, на думку різних науковців, має включати бізнес-янголів, акселератори та інкубатори, менторів, державну підтримку, венчурні капітали, інвесторів, університети, НДДКР [6]; охоплювати три ключові аспекти, такі як процеси (краудфандінг, грантова діяльність, хакатони тощо), платформи (бізнес-інкубатори, акселератори, наукові парки, технопарки, стартап-спільноти тощо), суб'єкти та об'єкти (інвестори, бізнес-янгולי, вендори, стартапи тощо) [7]. Погоджуючись із науковцями, з позиції управління стартапами вважаємо, що їх екосистема має бути розподілена на три ключові напрями, такі як фінансовий супровід (венчурні та інвестиційні фонди), бізнес-супровід (бізнес-інкубатори та подібні їм організації) та навчально-консультаційний супровід (акселерування).

За даними “Global Map of Startup Ecosystems – StartupBlink”, у 2020 році екосистема розвитку стартапів в Україні знижує позиції. Крім м. Києва, що займає 32 позицію у рейтингу, тобто на 2 пункти вище порівняно з минулим роком, відбувається зниження: м. Львів має 354 позицію, опускаючись на 55 позицій, м. Одеса – 356 (зниження на 121 пункт), Харків – 441 (на 6 пунктів) [8]. Це свідчить про прояв проблем управління стартапами та їх інфраструктурного забезпечення. Підтримка стартап-руху в Україні засновувалась здебільшого іноземними провідними компаніями, бізнес-інкубаторами та акселераторами, діяльність яких спрямовувалась на пошук потенційних стартап-проєктів, що мають перспективу та досягають більш пізніх стадій розвитку. Проте розвиток екосистеми, яка включає вітчизняні організації, має позитивні тенденції.

Як зазначалось, ефективне управління реалізацією стартапу потребує фінансового, бізнес-супроводу та навчально-консультаційного супроводу. Це актуалізує звернення стартаперів до провідних організацій, які дають можливість не тільки залучити інвестиції, але й надавати супутню підтримку розвитку проєкту. Такими організаціями вважаються об'єднання бізнес-янголів/венчурних інвесторів, стартап-інкубатори, акселератори, що мають різну бізнес-модель функціонування. Зокрема, модель янгол-синдикату передбачає одного янгولا (приватна інвестиція) або групу інвесторів/синдикатів, зацікавлених в інвестуванні у стартап на

початковій стадії зростання [9]. Масштабніші бізнес-янгони та венчурні компанії об'єднуються в асоціації, у яких на основі різних конкурсних проектів відбираються стартапи для подальшого фінансування чи організаційної підтримки. За моделлю стартап-інкубатора у його діяльність залучаються проекти на етапі ідеї, проте з повноцінно продуманим бізнесом він виділяє кошти на фінансування стартапу на ранній стадії, бере безпосередню участь у всіх організаційних питаннях; надає допомогу у виборі оптимальної організаційно-правової форми підприємства й створення статутних та реєстраційних документів, побудові оптимальної системи управління [10]. Отже, стартап-інкубатор є організацією, діяльність якої спрямована на різноаспектну підтримку стартапів, яка починається на стадії зародження та продовжується аж до стадії утворення підприємства. Бізнес-акселератори як організації, що підтримують стартапи на початкових стадіях, надають навчальну та консультативну підтримку шляхом менторингу, а також займаються пошуком інвесторів. На відміну від інкубатора, стартап-акселератор працює з проектами, які вже існують у готовому до реалізації вигляді та потребують лише додаткових фінансових ресурсів і менторства [11]. Традиційно їх діяльність ґрунтується на розробленій акселераційній програмі, а також вкладенні коштів для подальшого отримання частки з прибутку стартапу.

Найбільш актуальним питанням з позиції управління стартапами є пошук фінансування. Згідно з дослідженнями Української асоціації венчурного та приватного капіталу й ТМТ «Делойт» (рис. 1), в Україні ринок венчурного капіталу характеризується стрімким розвитком, зокрема порівняно з 2018 роком обсяги венчурного капіталу зросли більш ніж у 1,5 рази, а обсяги інвестицій бізнес-янгони, які є основним джерелом фінансування стартапів, – майже у 5,7 разів [12]. Така позитивна динаміка свідчить про зацікавленість інвесторів у нових проектах, спроможних стати повноцінними компаніями.

Традиційно вищий обсяг інвестицій припадає на більш пізні стадії життєвого циклу стартапів (рис. 2), зокрема стадії зростання (439 млн. дол. у 2019 році [12]). Проте за останні

п'ять років (2015–2019 роки) з певним послабленням у 2017 році наявна тенденція щодо їх збільшення на стадії запуску стартапу. Посівна стадія залишається менш популярною у інвесторів, хоча саме на ній стартапери гостро потребують вкладень.

На жаль, зацікавленість інвесторів вкладати ресурси на початковій стадії є вкрай низькою. Самостійний їх пошук розробниками зазвичай приводить до залежності стартапера від інвестора, обміну права власності на ідею на фінансові ресурси за нерівних умов.

З урахуванням високого рівня активності стартапуруху в Україні формування їх екосистеми потребує забезпечення не тільки міжнародними організаціями, але й вітчизняними.

В Україні діє Українська асоціація венчурного бізнесу, якою разом з партнерами організовується український павільйон під час “CES” та “Ukraine Tech Day”. Під час підготовки “UVCA” та “CRDF Global” беруть на себе основні організаційні та фінансові зобов'язання, що дає змогу стартапам зосередитись на вдосконаленні продукції, роботі над пітчами та іншими матеріалами [13]. Вибрані стартапи отримують місце в українському павільйоні на “CES 2020”, безкоштовне брендування стенда, організаційну підтримку, наставництво та навчання, широке висвітлення у ЗМІ [13].

Вітчизняна екосистема стартапування має також Асоціацію бізнес-янгонів “UAangel” (Ukrainian business angels network). Її функціями є поєднання інтересів приватних інвесторів та стартаперів і забезпечення фінан-



Рис. 1. Стан венчурного інвестування стартапів в Україні

Джерело: складено за даними джерела [12]

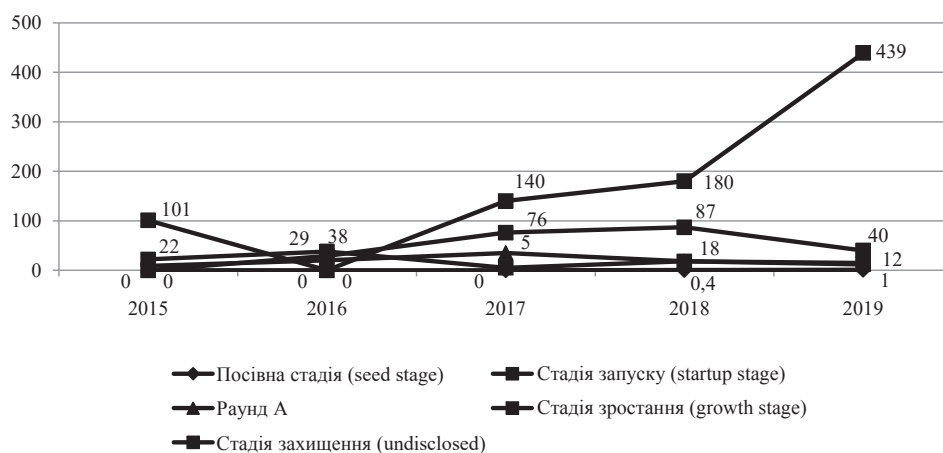


Рис. 2. Обсяги фінансування стартапів за стадіями розвитку, млн. дол. США

Джерело: складено за даними джерела [12]

сування на ранніх стадіях. Асоціацією пропонується знайомство підприємців з інвесторами, включаючи організацію індивідуальних зустрічей, презентацій, пітчингу, кавових ранків та інших інструментів [14].

На державному рівні за ініціативи Кабінету Міністрів України створено Український фонд стартапів (УФС). Фонд стартапів надає фінансування компаніям на початкових стадіях розвитку (pre-seed та seed), орієнтовуючись на інноваційні ідеї технологічних стартапів [15]. Інвестиції здебільшого спрямовано на напрями, належні до «Індустрії 4.0», такі як штучний інтелект, доповнена реальність, великі дані, блокчейн, кібербезпека, захист, робототехніка, професійні послуги, програмне забезпечення як послуга, електронна комерція, Інтернет речей, а також на фінансові технології, освітні технології, медицину та охорону здоров'я, подорожі, виробництво [15]. До їх діяльності, крім фінансування у формі грантів, включаються експертиза та наставництво.

Вітчизняні стартап-інкубатори зазвичай утворюються на території університетів, де активно розвиває ідеї студентська молодь. Значної активності у створенні бізнес-інкубаторів вітчизняним приватним/бізнес-сектором економіки, які б сприяли розвитку стартапів на початкових стадіях (ідея, передпосівна, посівна), на жаль, не спостерігається. Отже, система бізнес-інкубування стартапів із наданням навчальних програм формується навколо провідних університетів або за їх участю. Формат підтримки розкривається у менторських програмах та пошуку потенційних інвесторів, а також перебуванні стартаперів на їх території.

Серед вітчизняних інкубаторів варто відзначити інкубатор “Sikorsky Challenge”, який працює з 2014 року та займається підтримкою стартап-проектів на етапах створення стартап-компанії, посівного інвестування та комерціалізації інноваційного проекту [16]. Інкубатор працює у структурі стартап-школи “Sikorsky Challenge” та є частиною інноваційної екосистеми

Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». У ньому разом з організацією пошуку інвесторів надаються робочі місця, лабораторії 3D-моделювання та друку, консультації фахівців з юридичних питань, прав інтелектуальної власності, маркетингу тощо [16].

Львівський стартап-інкубатор “Startup Depot” надає приміщення для розвитку стартапу. Інкубатор працює разом зі стартап-школою для стартаперів-початківців та майбутніх IT-підприємців на безкоштовних засадах [17].

У межах інноваційної екосистеми Наукового парку «Київський університет імені Тараса Шевченка» діє Start-up “Business Incubator KNU”. Інкубатор є молодіжною бізнес-платформою, яка на базі університету об'єднує молодих науковців та студентів задля вирішення прикладних завдань бізнесу шляхом виконання інноваційних стартап-проектів [18]. Загалом Науковий парк «Київський університет імені Тараса Шевченка» був створений шляхом об'єднання декількох провідних університетів, таких як Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Національний університет харчових технологій та інститути Національної академії наук України [19]. До його структури, крім управління, входять чотири центри, а саме центри маркетингу науково-дослідних розробок, підтримки інноваційного підприємництва, міжкультурної фахової комунікації та гармонізації термінології, фахового аудиту освітньої та науково-дослідницької діяльності [19].

Поступово розширює свої можливості мережа академічних стартап-інкубаторів “YEP!”. Діяльність мережі включає низку програм, зокрема “YEP!CLUBS”, створену за спільної ініціативи “YEP!” та Міністерства освіти і науки України [20]. Мережа має власну акселераційну програму, що включає менторську підтримку. Нині, за даними “YEP!”, клуби Мережі розташовано в університетах майже по всій країні (табл. 1).

Таблиця 1

Мережа “YEP!CLUBS” академічних стартап-інкубаторів “YEP!”

Місто	Університет
Київ	Європейський університет; НАУ (Академічний інкубатор у Просторі неформальної освіти “YEP!” у Національному авіаційному університеті); КНЕУ (Академічний інкубатор у бібліотеці Київського національного економічного університету); Університет Менеджменту освіти; КНУ ім. Тараса Шевченка (Академічний інкубатор у бібліотеці Київського національного університету ім. Тараса Шевченка); КМА; НТУ; КНТЕУ.
Житомир	Житомирський національний агроекологічний університет; ЖДТУ (Академічний інкубатор у Житомирському державному технологічному університеті).
Чернігів	Чернігівський національний технологічний університет.
Луцьк	Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки.
Львів	Львівський національний університет.
Ужгород	УжНУ (Академічний інкубатор в Ужгородському національному університеті).
Івано-Франківськ	Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу.
Черкаси	Східноєвропейський університет економіки і менеджменту.
Полтава	Полтавський університет економіки і торгівлі.
Суми	Конгрес-центр СумДУ.
Харків	Харківський національний університет радіоелектроніки.
Дніпро	НТУ «Дніпровська політехніка».
Кривий Ріг	Криворізький національний університет.
Херсон	Херсонський державний університет.
Одеса	Одеський національний політехнічний університет.

Джерело: складено на основі джерела [20]

Ще одним з бізнес-інкубаторів, який надає, зокрема, консультативну допомогу в управлінні малим бізнесом, є бізнес-інкубатор «КУБ», що провадить програми навчання та пропонує структуру курсів різних організацій, які є корисними у стартапуванні [21].

Екосистема підтримки стартапів включає також вітчизняні акселератори, зокрема, «CfE», що є акселератором для стартапів та освітньою платформою для студентів і молодих підприємців в Україні Центру підприємництва УКУ [22]. Центром пропонуються різні акселераційні програми, такі як акселерація із соціального підприємництва, навчальна програма для розвитку наявних технологічних проєктів [22]. Окремо слід відзначити ініціативу акселератора щодо преакселерації, яка спрямована перевірку технологічних ідей на життєздатність та подальше перетворення їх на продукти на ранній стадії [22].

Серед акселераторів варто відзначити «Телеком-акселератор 2.0», організований «Київстаром» у співпраці з «Radar Tech», який орієнтований на пошук, акселерацію та інтеграцію інноваційних технологій і розробок у сфері телекомунікацій та зв'язку [23]. До участі у ньому запрошуються команди розробників, пріоритетним чином з наявним розробленим прототипом. Акселератором також пропонуються програма преакселерації, менторські програми.

Набувають популярності в Україні акселератори в агросфері. Зокрема, агрохолдинг «МХП» і платформа

інновацій «Agrohub» запустили освітній проєкт «Спеціальний online-курс «How to Startup»» [24]. Діє «МНП Accelerator», пріоритетними напрямками якого є проєкти у сферах агробіотехнологій, діджиталізації, автоматизації промислового виробництва й процесів, енергоефективності, «Food: технології та продажі» [25].

Узагальненою характеристикою вітчизняних акселераторів можна вважати те, що здебільшого вони надають навчально-консультативну підтримку, а також можуть слугувати стартовими майданчиками для стартап-проєктів у пошуку нових можливостей та переходу до провідних світових бізнес-акселераторів.

Висновки. Досліджуючи управління розвитком стартапів у вітчизняній екосистемі, можемо дійти висновків, що вона перебуває в процесі розвитку. Фінансовий супровід стартапування з позиції управління зорієнтований на інвестування на конкурсній основі. Фінансові установи здебільшого підтримують стартапи на більш пізніх стадіях. Функції бізнес-сприяння та навчально-консультативного супроводу у вітчизняних бізнес-інкубаторах та акселераторах поєднано, а організації, що його здійснюють, формуються навколо провідних університетів. При цьому реальний сектор економіки зорієнтований на кінцеві стадії реалізації стартап-проєктів. Загалом вітчизняна екосистема в управлінні розвитком стартапів складається з безпосередньо стартаперів та фінансових установ, посередниками між якими є суб'єкти інфраструктурної підтримки.

Список використаних джерел:

1. Курченко О. Становлення та розвиток стартапів в Україні: проблеми та шляхи вирішення. *Український соціум*. 2016. № 2(57). С. 80–87.
2. Ситник Н. Інфраструктурне забезпечення розвитку стартап проєктів в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2019. Вип. 36. С. 59–63.
3. Череп А., Морозова А. Проблемні питання розвитку стартапів в Україні. *Вісник Запорізького національного університету*. 2017. № 2(34). С. 75–81.
4. Яковенко В. Організаційно-інфраструктурне забезпечення екосистеми стартапів в Україні. *Теорія та практика управління суб'єктами підприємництва*: колективна монографія / за заг. ред. Т. Гринько. Дніпро: Видавець Біла К.О., 2020. С. 379–386.
5. Кравченко М., Газарян Є. Особливості формування екосистеми стартапів в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 5(22). С. 90–97.
6. Ровинская Н. Развитие инноваций путем интеграции стартап-проектов. *Технологический аудит и резервы производства*. 2016. № 1/2 (27). С. 8–14.
7. Моїсєєнко Т., Корогодова О., Черненко Н., Глушенко Я. Структурні елементи формування і функціонування екосистеми стартапів в умовах четвертої промислової революції. *Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2020. Вип. 11. С. 81–88.
8. Startupblink. URL: <https://www.startupblink.com> (дата звернення: 18.05.2020).
9. Лаурс І. Інкубатори, акселератори, ангел-синдикати – що нужно знать об инвестировании в стартапы. *Ceo club*. URL: <https://ceoclub.com.ua/notes/venture> (дата звернення: 16.04.2020).
10. E-xecutive. URL: <https://www.e-xecutive.ru> (дата звернення: 16.04.2020).
11. Различия между инкубатором и акселератором для стартапов. *Status quo*. URL: https://www.sq.com.ua/rus/news/novosti_partnerov/29.03.2018/razlichiya_mezhdu_inkubatorom_i_akseleratorom_dlya_startapov (дата звернення: 10.04.2020).
12. Дискусія про результати дослідження ринку інвестицій в українські стартапи у 2019 році. *Українська асоціація венчурного та приватного капіталу UVCA*. URL: <http://uvca.eu/ua/news/panel-discussion-on-ukrainian-venture-capital-overview-2019> (дата звернення: 31.05.2020).
13. Ukraine Tech Day: обрано переможців. *Українська асоціація венчурного та приватного капіталу UVCA*. URL: <http://uvca.eu/ua/project/ukraine-tech-day-2019-winners> (дата звернення: 18.05.2020).
14. UAangel. URL: <http://uangel.com.ua> (дата звернення: 29.05.2020).
15. Український фонд стартапів. URL: <https://usf.com.ua> (дата звернення: 24.04.2020).
16. Бізнес-інкубатор Sikorsky Challenge. *Смарпан-школа Sikorsky Challenge*. URL: <https://www.sikorskychallenge.com/incubator> (дата звернення: 17.04.2020).
17. Startup Depot. URL: <http://startupdepot.lviv.ua> (дата звернення: 17.04.2020).
18. Бізнес-інкубатор. Молоді науковці для вирішення прикладних задач бізнесу. *Науковий парк Київського університету імені Тараса Шевченка*. URL: <https://web.archive.org/web/20161130044337/http://scr.univ.kiev.ua/ua/sbi> (дата звернення: 20.04.2020).

19. Кулик Н. Наука повинна заробляти. *Освіта України*. 2015. № 26. С. 7.
20. YEP! URL: <http://www.yepworld.org/ua> (дата звернення: 20.04.2020).
21. Бізнес-інкубатор КУБ. URL: <https://inkubator.pb.ua/uk/educate> (дата звернення: 20.04.2020).
22. Центр підприємництва УКУ. URL: <https://ucucfe.lvbs.com.ua> (дата звернення: 02.05.2020).
23. Телеком – акселератор 2.0. URL: <https://radartech.com.ua/ua/telecom/#about> (дата звернення: 20.04.2020).
24. Agrohub. URL: <https://agrohub.ua/uk/tag/article> (дата звернення: 22.05.2020).
25. MHP Accelerator 2.0. URL: <https://radartech.com.ua/ua/mhp/#home> (дата звернення: 22.05.2020).

References:

1. Kurchenko O. (2016) Stanovlennya ta rozvytok startapiv v ukrayini: problemy ta shlyakhy vyrishennya [Formation and development of startups in ukraine: problems and solution approaches]. *Ukrayins'kyi sotsium*, no. 2(57), 80–87 pp.
2. Sytnik N. (2019) Infrastrukturne zabezpechennya rozvytku startap proektiv v Ukrayini [Infrastructure support for the development of startup projects in Ukraine]. *Naukovyy visnyk Kherson's'koho derzhavnoho universytetu*, issue 36, 59–63 pp.
3. Cherep A., Morozova A. (2017) Problemni pytannya rozvytku startapiv v Ukrayini [Problems of development of startup in Ukraine]. *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu*, no. 2(34), 75–81 pp.
4. Yakovenko V. (2020) Orhanizatsiyno-infrastrukturne zabezpechennya ekosystemy startapiv v Ukrayini [Organizational and infrastructure support of the startup ecosystem in Ukraine] / *Teoriya ta praktyka upravlinnya sub'yektamy pidpryyemnytstva* [Theory and practice of business management] : kolekt. monohr. Vydavets' Bila K.O., pp. 379–386.
5. Kravchenko M., Gazaryan E. (2019) Osoblyvosti formuvannya ekosystemy startapiv v Ukrayini [Peculiarities of startup ecosystem formation in Ukraine]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya*, issue 5(22), 90–97 pp.
6. Rovinskaya N. (2016) Razvitiye innovatsiy putem integratsii startap-proyektov [Development of innovations by integrating start-up projects]. *Tekhnologicheskyy audit i rezervy proizvodstva*, no. 1/2 (27), 8–14 pp.
7. Moiseienko T., Korohodova O., Chernenko N., Hlushchenko Y. (2020) Strukturni elementy formuvannya i funktsionuvannya ekosystemy startapiv v umovakh chetvertoyi promyslovoyi revolyutsiyi [The structural elements of the startups ecosystem formation and functioning in conditions of fourth industrial revolution]. *Visnyk KHNU imeni V.N. Karazina. Seriya "Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krayinoznavstvo. Turyzm"*, issue 11, 81–88 pp.
8. Startupblink. URL: <https://www.startupblink.com> (accessed: 18 May 2020).
9. Laurs I. Inkubatory, akseleratory, angel-sindikaty – chto nuzhno znat' ob investirovanii v startapy [Incubators, accelerators, angel syndicates – what you need to know about investing in startups]. *Ceo club*. URL: <https://ceoclub.com.ua/notes/venture> (accessed: 16 April 2020).
10. E-xecutive. URL: <https://www.e-xecutive.ru> (accessed: 16 April 2020).
11. Status quo (2018) Razlichia mezhdu inkubatorom i akseleratorom dlya startapov [Differences Between Incubator and Accelerator for Startups] (2018) *Status quo*. URL: https://www.sq.com.ua/rus/news/novosti_partnerov/29.03.2018/razlichia_mezhdu_inkubatorom_i_akseleratorom_dlya_startapov (accessed: 10 April 2020).
12. Ukrayins'ka asotsiatsiya venchurnoho ta pryvatnoho kapitalu (2020) Dyskusiya pro rezul'taty doslidzhennya rynku investytsiy v ukrayins'ki startapy u 2019 rotsi [Discussion on the results of the study of the investment market in Ukrainian startups in 2019]. *UVCA*. URL: <http://uvca.eu/ua/news/panel-discussion-on-ukrainian-venture-capital-overview-2019> (accessed: 31 May 2020).
13. Ukrayins'ka asotsiatsiya venchurnoho ta pryvatnoho kapitalu (2019) Ukraine Tech Day: the winners are selected. *UVCA*. URL: <http://uvca.eu/ua/project/ukraine-tech-day-2019-winners> (accessed: 18 May 2020).
14. UAangel. URL: <http://uangel.com.ua> (accessed: 29 May 2020).
15. Ukrainian Startup Fund. URL: <https://usf.com.ua> (accessed: 24 April 2020).
16. Business incubator Sikorsky Challenge. *Startup school Sikorsky Challenge*. URL: <https://www.sikorskychallenge.com/incubator> (accessed: 17 April 2020).
17. Startup Depot. URL: <http://startupdepot.lviv.ua> (accessed: 17 April 2020).
18. Naukovyy park Kyiv's'kyi universytet imeni Tarasa Shevchenka (2016) Biznes inkubator. Molodi naukovtsi dlya vyrishennya prykladnykh zadach biznesu [Business incubator. Young scientists to solve applied business problems]. *Naukovyy park Kyiv's'kyi universytet imeni Tarasa Shevchenka*. URL: <https://web.archive.org/web/20161130044337/http://scp.univ.kiev.ua/ua/sbi> (accessed: 20 April 2020).
19. Kulyk N. (2015) Nauka povynna zaroblyaty [Science must earn]. *Osvita Ukrayiny*, no. 26, 7 p.
20. YEP! URL: <http://www.yepworld.org/ua> (accessed: 20 April 2020).
21. CUB Business Incubator. URL: <https://inkubator.pb.ua/uk/educate> (accessed: 20 April 2020).
22. UCU Entrepreneurship center. URL: <https://ucucfe.lvbs.com.ua> (accessed: 02 May 2020).
23. Telecom – accelerator 2.0. URL: <https://radartech.com.ua/ua/telecom/#about> (accessed: 20 April 2020).
24. Agrohub. URL: <https://agrohub.ua/uk/tag/article> (accessed: 22 May 2020).
25. MHP Accelerator 2.0. URL: <https://radartech.com.ua/ua/mhp/#home> (accessed: 22 May 2020).

Геврек Ю.С.,аспірант кафедри економіки і фінансів,
*Одеський національний морський університет***Gevrek Yuliia,**Postgraduate Student of the Department of Economics and Finance,
*Odessa National Maritime University***ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ КОМПЛЕКСНОГО
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ****Геврек Ю.С. Теоретичні основи механізму комплексного управління ризиками на підприємстві.**

У дослідженні розглянуто сутність ризику на законодавчому та теоретичному рівнях, визначено основи процесу управління ризиками підприємства, його задачі, принципи та методи. Встановлено, що вибір конкретних методів і прийомів управління ризиками відображає тактичну цілеспрямованість підприємства, що проявляється у виборі оптимального методу для конкретного рішення за найбільш сприятливих умов у певній реальній господарській ситуації. За результатами дослідження запропоновано механізм комплексного управління ризиками, який базується на системному підході та спрямований на збільшення вартості підприємства через використання методів вибору джерел фінансування ризику, стратегій управління ризиком, його аналізу на основі розрахунку критерія ефективності та отримання системного ефекту.

Ключові слова: ризик, управління ризиками, принципи та методи управління ризиками, механізм, системний підхід.

Геврек Ю.С. Теоретические основы механизма комплексного управления рисками на предпри-

ятии. В исследовании рассмотрена сущность риска на законодательном и теоретическом уровнях, определены основы процесса управления рисками предприятия, его задачи, принципы и методы. Установлено, что выбор конкретных методов и приемов управления рисками отражает тактическую целеустремленность предприятия, что проявляется в выборе оптимального метода для конкретного решения по наиболее благоприятным условиям в определенной реальной хозяйственной ситуации. По результатам исследования предложен механизм комплексного управления рисками, который базируется на системном подходе и направлен на увеличение стоимости предприятия за счет использования методов выбора источников финансирования риска, стратегий управления риском, его анализа на основе расчета критерия эффективности и получения системного эффекта.

Ключевые слова: риск, управление рисками, принципы и методы управления рисками, механизм, системный подход.

Gevrek Yuliia. Theoretical fundamentals of the mechanism of comprehensive risk management at the

enterprise. The research considers the essence of risk at the legislative and theoretical levels is considered, the basic bases of process of management of risks of the enterprise are defined. It is established that from the point of view of the business entity, the risk is considered as a probable event, action and / or inaction, which leads to negative consequences in the form of losses or additional losses, loss of income and non-performance of contractual obligations or tax obligations. In the context of the study, given the development of theoretical aspects and practical application, it is accepted that risk management in the enterprise should be considered as a process of minimizing, diversifying, limiting or leveling the impact of potential risks on the entity by using available methods to reduce management decisions or compensation for losses in the event of adverse events. It was proved that the choice of specific methods and techniques of risk management reflect the tactical focus of the enterprise, which is manifested in the choice of the optimal method for a particular solution under the most favorable conditions in a given real economic situation. In this case, the mechanism of integrated risk management in the enterprise must be considered in the context of the essence, objectives, principles and process of its implementation. The systematization is made and the characteristic of the principles of enterprise risk management is presented, the methods of enterprise risk management, their typology and characteristics are determined. According to the results of the study, a mechanism of integrated risk management is proposed, which is based on a systematic approach and aims to increase the value of the enterprise through the inclusion of methods for selecting sources of risk financing, risk management strategies, its analysis based on efficiency criteria and system effect. The main result of this approach is to obtain a systemic effect in the form of additional reduction of the overall level of economic risk of the entity or in the form of reduction of costs for the implementation of preventive and compensatory measures to reduce economic threats.

Key words: risk, risk management, principles and methods of risk management, mechanism, system approach.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження у напрямі теоретичних основ механізму комплексного управління ризиками на підприємстві обумовлена таким підґрунтям:

- економічна ситуація в Україні нині характеризується підвищеною нестабільністю й потребує прискіпливої уваги до організації управління та вдосконалення управлінських процесів [1, с. 29];

- сучасне гіперконкурентне економічне середовище, в межах якого функціонують суб'єкти господарювання та фінансові установи, характеризується значним ступенем невизначеності та ризикованості [2, с. 30];

- сучасний стан господарювання підприємств характеризується нестійкими тенденціями розвитку, сезонними коливаннями попиту, зростанням цін на послуги, невисокою еластичністю попиту за ціною [3, с. 186].

Отже, для ефективного функціонування будь-якого підприємства одним із ключових чинників є формування чіткої та збалансованої системи управління ризиками як у теоретичному, так і в практичному сенсі. При цьому захищеність від ризиків для підприємства дає низку переваг, зокрема можливість залучення інвестицій та розвиток підприємства, отримання кредитів, зростання прибутковості, рівня конкурентоздатності та втримання ринкових позицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Предметом дослідження сутності, класифікації та методів управління ризиками є роботи багатьох науковців. Сутність ризику як економічної категорії, причини його виникнення, підходи до класифікації та методичний інструментарій оцінювання ризиків діяльності підприємства визначені в роботах Р.М. Качалова [4], А.Ф. Кривко [3], Т.В. Семенютіної [5], Ю.С. Скакальського [2], В.А. Успенського [6]. Процесу управління ризиками на підприємстві присвячені роботи Т.М. Борисової [7], І.О. Горго [1], І.В. Свиноус, О.Ю. Гаврик [8], Ю.С. Скакальського [2], Н.С. Скопенко [9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій дав змогу визначити, що теоретична база управління ризиками досить розроблена, при цьому відкритими залишаються питання однозначності категоріального апарату стосовно визначення категорії ризику з позиції суб'єкта господарювання, зокрема на законодавчому рівні, вибору методу управління ризиками, однозначності щодо якісної та кількісної оцінки ризиків. Підходи до створення механізму комплексного управління ризиками на підприємстві пропонуються фрагментарно, без єдиної концептуальної основи та мають характер часткового вирішення науково-практичних завдань щодо цієї проблематики. Крім того, прикладний аспект застосування методів управління ризиками під час прийняття конкретних рішень також є дискусійним та відкритим, а процес прийняття рішень необхідно змінювати з управління окремими ризиками на управління сукупністю ризиками, для чого необхідно провести подальше дослідження класифікації факторів ризику й показників його оцінки.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є визначення особливостей формування механізму комплексного управління ризиками суб'єктів господарювання у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на посилення ринкової конкуренції підпри-

ємств у напрямі функціонування в умовах невизначеності та мінливості вплив ризику на результати діяльності збільшується, причому цей вплив за останній час має негативний характер, що проявляється у зменшенні прибутковості, а іноді входженні у зону збитковості деяких суб'єктів господарювання.

Ризик – це об'єктивно неминучий елемент прийняття будь-якого управлінського рішення через те, що невизначеність – неминуча характеристика умов господарювання. Він має місце тільки там, де може бути як мінімум два можливі альтернативні результати. У ситуації, коли можливий тільки один результат, ризику немає, оскільки альтернативи відсутні. Більшість управлінських рішень підприємства приймається в умовах невизначеності та економічного ризику. Щоб вижити, підприємствам потрібно не уникати ризику, а вміти правильно оцінювати його ступінь і безпосередньо управляти ним задля обмеження [10].

На сучасному етапі розвитку економіки відбувається загострення конкуренції серед підприємств окремих галузей, що потребує пошуку новітніх інноваційних інструментів управління щодо підвищення конкурентоспроможності. Пошук та вибір таких інструментів дає змогу визначати нові види продукції (робіт, послуг) та форми бізнесу, здійснювати пошук найбільш безризикових джерел фінансування. Отже, механізм комплексного управління ризиками на підприємстві необхідно розглядати у контексті сутності, задач, принципів та процесу його здійснення.

Враховуючи те, що діяльність суб'єкту господарювання нерозривно пов'язана з чинною законодавчою базою, вважаємо доцільним розглядати управління ризиком підприємства в контексті узгодженості законодавчих та теоретичних аспектів. Аналіз змістового навантаження категорійного визначення ризику у законодавчих документах наведено в табл. 1.

Отже, з позиції суб'єкта господарювання ризик розглядається як ймовірна подія, дія та/або бездіяльність, яка веде до негативних наслідків у формі виникнення збитків або додаткових втрат, недоотримання доходів та невиконання стороною договірних зобов'язань або податкових зобов'язань.

У теоретичному аспекті управління ризиками (ризик-менеджмент) «являє собою специфічний, відокремлений управлінський процес, який відіграє допоміжну роль у системі управління підприємством» [1, с. 32]. На думку Т.М. Борисової, «управління ризиком – це специфічна сфера менеджменту, що передбачає використання різноманітних підходів, процесів, заходів, які покликані забезпечити максимально широкий діапазон охоплення можливих ризиків підприємства, їх оцінку, а також формування, реалізацію та контроль заходів щодо оптимізації рівня ризиків для досягнення цілей підприємства» [7, с. 116].

Вивчення робіт науковців у напрямі управління ризиками підприємства дало змогу встановити, що існують дослідження, які базуються на визначенні концепцій, принципів, стратегій та методів аналізу ризиків у системі управління підприємством, а також дослідження на основі стандартів з управління ризиками.

Так, у роботі І.О. Горго [1] проаналізовано та узагальнено підходи до формування сучасних стратегії і тактики управління ризиками, систематизовано головні принципи управління ризиками, визначено перелік

Таблиця 1

Аналіз визначень категорії «ризик» на рівні законодавства України

Нормативно-правовий документ	Небезпека	Виникнення негативних наслідків	Втрати, недоотримання доходу	Недекларування податкових зобов'язань	Подія, дія та/або бездіяльність	Невиконання договірних зобов'язань	Можливість настання події, що матиме вплив на досягнення цілей
1. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності»	+	+	+				
2. Податковий кодекс України				+			
3. Методика виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними		+			+		
4. Положення щодо пруденційних нормативів професійної діяльності на фондовому ринку та вимог до системи управління ризиками		+			+		
5. Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах			+			+	
6. Основні засади здійснення внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів							+

Джерело: складено автором з використанням джерел [11–16]

завдань, з вирішенням яких безпосередньо пов'язаний процес управління ризиком, та обґрунтовано сукупність функцій управління ризиками. У статті А.Ф. Кривко [3] досліджено та проаналізовано економічний механізм ризиків, уточнено сутність понять, що використовуються в процесі управління ризиками, узагальнено підходи до управління ризиками, поглиблено теоретичні положення та розроблено практичні рекомендації з удосконалення механізму управління ризиками.

Далі розглянемо висвітлення питань управління ризиками підприємства на основі стандартів з управління ризиками.

Стосовно управління ризиками існують такі стандарти:

- AS/NZS Standard 4360, розроблений міжвідомчим технічним комітетом OB/7 «Стандартів Австралії»/«Стандартів Нової Зеландії», виданий у 1995 році, переглянутий у 1999 році та у 2004 році;
- FERMA RMS, розроблений IRM (Інститут ризик менеджменту), AIRMIC (Асоціація ризик-менеджменту та страхування) і ALARM (Національний форум Великобританії з питань ризик-менеджменту в громадському секторі) у 2004 році;
- COSO II ERM, розроблений Комітетом спонсорських організацій у 2004 році;
- BASEL II, складений Базельським комітетом по банківському надзору у 2004 році та BASEL III у 2010–2011 роках;
- ISO/IEC, розроблений Міжнародною організацією зі стандартизації у 2009 році;
- ISO 31000:2018, 2018, розроблений Технічним комітетом ISO № 262 «Менеджмент ризику» та введений замість першого видання ISO 31000:2009.

Проведений аналіз наведених стандартів дав змогу встановити, що з позиції визначення ризик-менеджменту з теоретичної точки зору є стандарт AS/NZS Standard 4360 (Австралія та Нова Зеландія), у якому сформульовано, що «процес ризик-менеджменту можна визначити як систематичне використання наявних у розпорядженні менеджерів методів, способів і прийомів для вирішення завдань, що стосуються ризиків установлення контексту, аналізу (виявлення й оцінки) впливу, моніторингу і комунікації» [17]. Це визначення має системний характер, що є актуальним для підприємств, які перебувають на стадії впровадження або використання системи управління ризиком, але призначено переважно для застосування у великих компаніях.

З практичної точки зору також заслуговують на увагу стандарти CSA Q 850 (Канада) та BS 31100 (Велика Британія), у яких наводяться рекомендації з прийняття рішень в умовах ризику та збірка практик з ризик-менеджменту.

В контексті дослідження, враховуючи розвиток теоретичних аспектів та практичного застосування, будемо вважати управління ризиками на підприємстві процесом мінімізації, диверсифікації, лімітування або нівелювання впливу можливих ризиків на суб'єкт господарювання шляхом використання у процесі прийняття управлінських рішень доступних методів задля зменшення чи компенсування збитків у разі виникнення негативних подій.

Завдання управління ризиками включають такі основні елементи:

- попередження настання ризикової події;
- мінімізація можливих втрат, спричинених реалізацією ризику;

– максимізація додаткової вигоди, яку отримує підприємство в результаті управління ризиками [5, с. 51].

Під час розроблення підходів до управління ризиками необхідно базуватись на таких основних засадах, як можливість передачі ризиків; обґрунтоване прийняття ризиків; порівняння рівня прийнятих ризиків із дохідністю; економічність управління ризиками; врахування часового фактору [18].

Крім перелічених принципів, науковцями [1; 5; 9] виокремлюються такі принципи:

– принцип адекватної реакції (суб'єкт господарювання повинен адекватно й швидко реагувати на внутрішні та зовнішні зміни, що можуть стати джерелом ризиків);

– принцип комплексності (суб'єкт господарювання повинен прагнути до всебічного аналізу джерел і факторів ризику, якомога повнішого охоплення дослідженням можливих сфер реалізації ризику, перетворення ситуації невизначеності в ситуацію ризику);

– принцип розумного прийняття (можливість прийняття на себе тільки обґрунтованих ризиків (нерозумно ризикувати більшим заради меншого; доцільно приймати ризик тільки в межах власних коштів; необхідно прогнозувати можливі наслідки у разі реалізації ризику)).

До наявної класифікації принципів управління ризиками, на наш погляд, необхідно додати принцип

ефективності, що обумовлено економічним змістом цієї категорії, який проявляється в оцінці результативності, ступеня принесення користі. З огляду на те, що поширеним визначенням критерія ефективності є максимізація продукції та доходу за мінімізації витрат, управління ризиками як об'єкт мінімізації витрат є вагомою формою відображення мети функціонування підприємства.

Крім того, комплексне оцінювання рівня управління ризиками господарюючого суб'єкта має здійснюватися на основі спеціально розробленої або адаптованої системи показників, яка має бути спрямована на підвищення ефективності функціонування підприємства з урахуванням того, що на кожну одиницю витрат і використаних ресурсів слід одержувати більше доходу за наявності тих самих засобів виробництва, що зумовить зниження собівартості реалізації. Результатом зниження ефективності діяльності підприємства виступають такі види втрат, як збитки, нанесення фізичної шкоди майна, виникнення зобов'язань, псування запасів, простої обладнання.

Систематизацію та характеристику принципів управління ризиками підприємства наведено на рис. 1.

Названі принципи управління ризиками підприємства є базовими та можуть видозмінюватися з урахуванням ринкових умов функціонування. При цьому

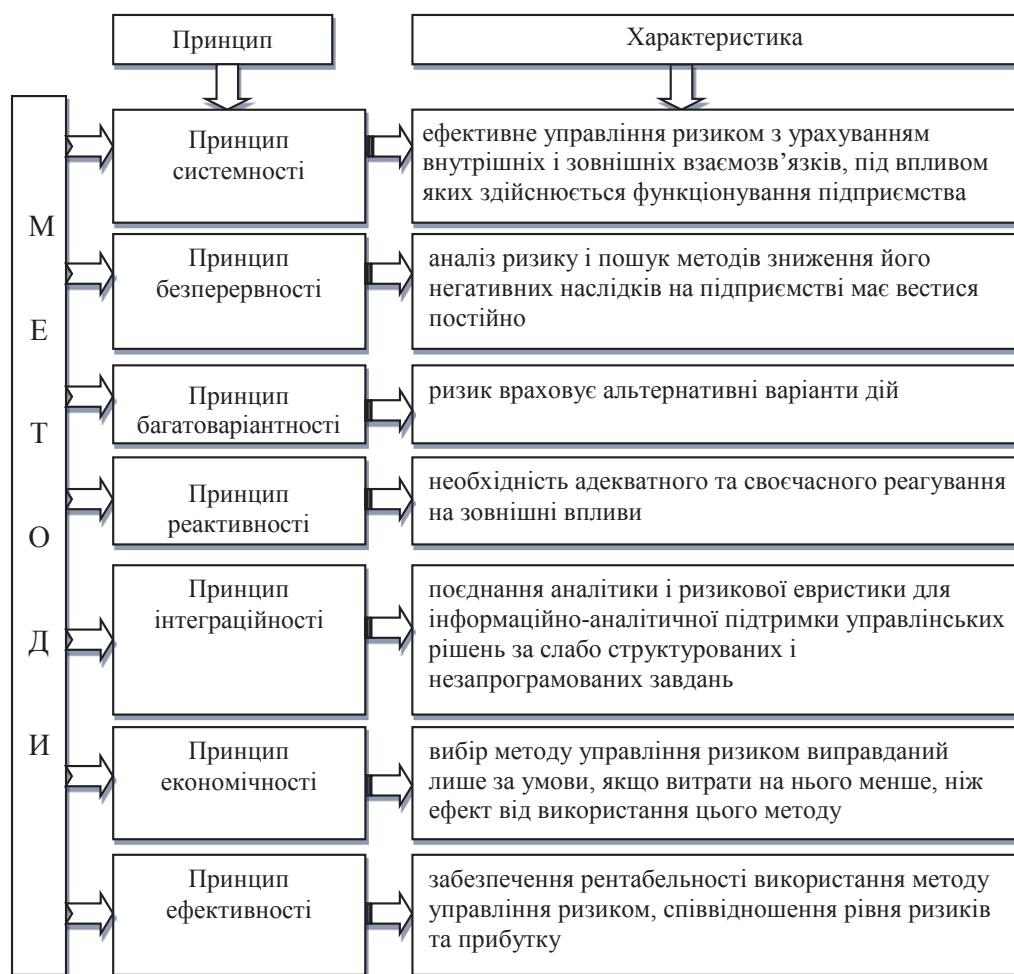


Рис. 1. Класифікація принципів управління ризиками в системі управління підприємством

Джерело: складено автором з використанням джерел [1; 9; 18] та доповнено

необхідно враховувати ймовірність отримання ефекту масштабу за дотримання мінімізації витрат.

Ефектом масштабу від управлінських рішень щодо ризику можна вважати зміну витрат виробництва на одиницю продукції в результаті збільшення обсягів виробництва шляхом мінімізації ризиків. У цьому разі доцільно використати методи контролінгу ризиків, необхідність впровадження якого в діяльність підприємства обґрунтовано в роботах [2; 19; 20].

Етапи управління ризиками розподіляють на ідентифікацію ризику, аналіз ризику, розгляд альтернатив, оцінювання варіантів рішення, рішення в межах управління ризиком, контроль процесу управління ризиком [2; 5; 8; 10].

Варто зауважити про необхідність внесення змін у підходи до управління ризиками не в період виникнення проблемних ситуацій, а на стадії планування діяльності, визначення нових механізмів впливу на можливі негативні наслідки їх впливу для їх попередження та запобігання їм. Вибір конкретних методів і прийомів управління ризиками відображає тактичну цілеспрямованість підприємства, що проявляється у виборі оптимального методу для конкретного рішення за найбільш сприятливих умов у певній реальній господарській ситуації.

Загальні методи управління ризиками представлені в роботах В.Г. Алькеми, О.О. Кучмєєва [21], І.О. Горго [1], І.В. Свиноуса, О.Ю. Гаврика [8], Т.В. Семенютіної [5], Ю.С. Скакальського [2], В.А. Успенського [6], а їх систематизація наведена на рис. 2.

У теоретичному аспекті названі методи управління ризиками підприємства мають вагоме значення та роз-

вивають базисні традиційні методи управління, а в практичному аспекті використання цих методів вкрай складне, потребує досить великої бази даних інформаційно-аналітичного забезпечення, її оброблення та, відповідно, уповільнює прийняття управлінського рішення.

Вибір методу необхідно здійснювати з огляду на те, що витрати на впровадження мають забезпечувати економічну доцільність та ефективність. Досягнення цього є можливим на базі виділення релевантної інформації для прийняття рішень, що досить активно обговорюється науковцями [22; 23; 24]. У цьому напрямі необхідно розвивати механізм нейтралізації релевантних загроз, що є можливим за допомогою складання карти ризиків [20].

Вважаємо, що основним напрямом удосконалення системи управління ризиками підприємства є впровадження управління на основі системного підходу. Механізм комплексного управління ризиками на підприємстві наведено на рис. 3.

Запропонований механізм комплексного управління ризиками базується на основі системного підходу, за якого підприємство розглядається як відкрита система взаємодії із зовнішнім середовищем. На відміну від наявних, він спрямований на збільшення вартості підприємства через використання методів вибору джерел фінансування ризику, стратегій управління ризиком, його аналіз на основі розрахунку критерія ефективності та отримання системного ефекту.

Висновки. У статті розглянуто сутність ризику на законодавчому та теоретичному рівнях, визначено

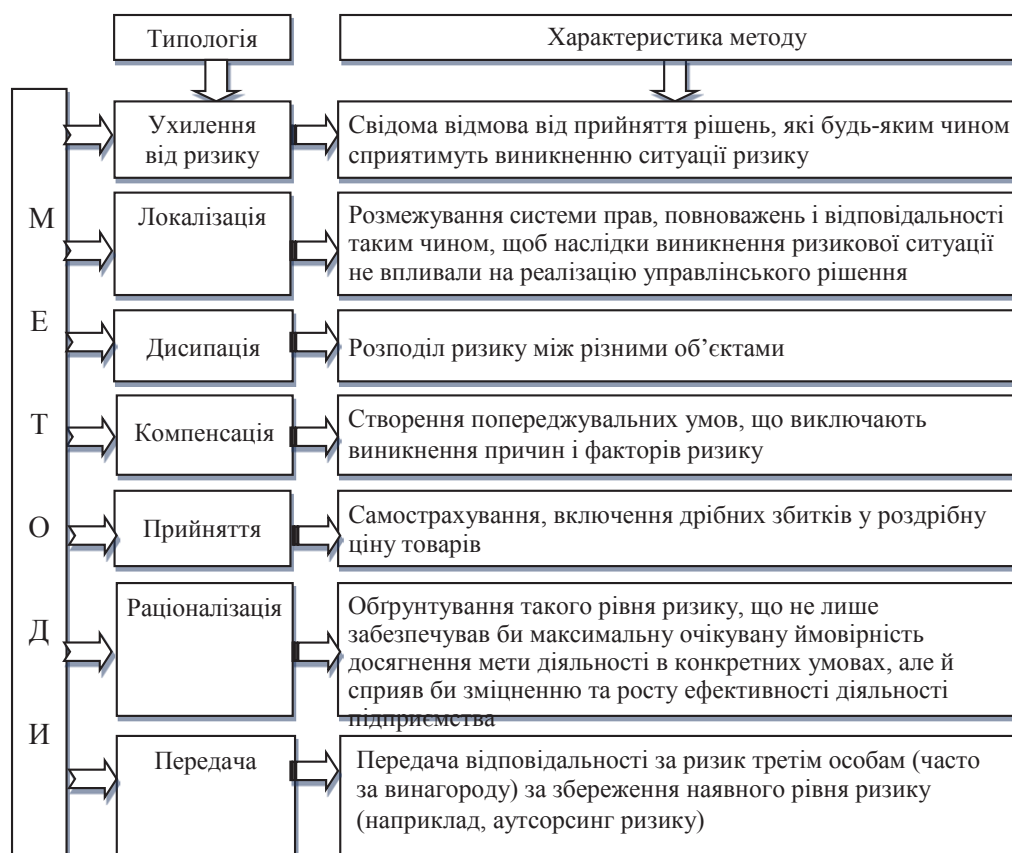


Рис. 2. Методи управління ризиками підприємства

Джерело: складено автором з використанням джерел [6; 10; 21]



Рис. 3. Механізм комплексного управління ризиками підприємства

Джерело: складено автором

базові основи процесу управління ризиками підприємства. Встановлено, що з позиції суб'єкта господарювання ризик розглядається як ймовірна подія, дія та/або бездіяльність, яка веде до негативних наслідків у формі виникнення збитків або додаткових втрат, недоотримання доходів та невиконання стороною договірних зобов'язань або податкових зобов'язань. В контексті дослідження з огляду на розвиток теоретичних аспектів та практичного застосування прийнято, що управління ризиками на підприємстві необхідно роз-

глядати як процес мінімізації, диверсифікації, лімітування або нівелювання впливу можливих ризиків на суб'єкт господарювання шляхом використання у процесі прийняття управлінських рішень доступних методів задля зменшення чи компенсування збитків у разі виникнення негативних подій. Доведено, що вибір конкретних методів і прийомів управління ризиками відображає тактичну цілеспрямованість підприємства, що проявляється у виборі оптимального методу для конкретного рішення за найбільш сприятливих умов

у певній реальній господарській ситуації. При цьому механізм комплексного управління ризиками на підприємстві необхідно розглядати у контексті сутності, задач, принципів та процесу його здійснення. В дослідженні проведена систематизація та представлена характеристика принципів управління ризиками підприємства, визначені методи управління ризиками підприємства, їх типологія та характеристика. За результатами дослідження запропоновано механізм комплексного управління ризиками, який базується на основі системного

підходу та спрямований на збільшення вартості підприємства через включення методів вибору джерел фінансування ризику, стратегій управління ризиком, його аналіз на основі розрахунку критерію ефективності та отримання системного ефекту. Основним результатом цього підходу є отримання системного ефекту у вигляді додаткового скорочення загального рівня економічного ризику суб'єкта господарювання або у вигляді скорочення витрат на вжиття превентивних та компенсаційних заходів зі зниження економічних загроз.

Список використаних джерел:

1. Горго І.О. Концепція формування системи управління ризиками на підприємстві. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 11. С. 29–42.
2. Скальський Ю.С. Контролінг фінансових ризиків підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08. Київ, 2016. 231 с.
3. Кривко А.Ф. Економічний механізм управління ризиками. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 3(14). С. 185–190.
4. Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском : монография. Москва : Наука, 2012. 192 с.
5. Семенютина Т.В. Організаційно-економічне забезпечення процесу управління ризиками газотранспортних підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04. Івано-Франківськ, 2016. 228 с.
6. Успенский В.А. Методы управления риском. *Финансы и кредит*. 2014. № 7. С. 43–50.
7. Борисова Т.М. Теоретичні аспекти управління ризиком на підприємстві. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 7. С. 116–121.
8. Свиноус І.В., Гаврик О.Ю. Теоретичні засади формування системи управління ризиками підприємства. *Інноваційна економіка*. 2015. № 4. С. 76–80.
9. Скопенко Н.С. Теоретико-методологічні проблеми визначення ризиків. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2005. Т. 2. № 2(66). С. 224–227.
10. Бриндзя О.З. Врахування економічного ризику в управлінні підприємством. *Ефективна економіка*. 2014. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2694> (дата звернення: 13.07.2020).
11. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності : Закон України від 5 квітня 2007 р. № 877-V в редакції від 1 грудня 2019 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2007. № 29. Ст. 389. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16> (дата звернення: 17.07.2020).
12. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI в редакції від 27 грудня 2019 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 13–14, № 15–16, № 17. Ст. 112. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 17.07.2020).
13. Методика виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними : Постанова КМУ від 16 лютого 2011 р. № 232 в редакції від 30 вересня 2015 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%D0%BF> (дата звернення: 17.07.2020).
14. Положення щодо пруденційних нормативів професійної діяльності на фондовому ринку та вимог до системи управління ризиками : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 1 жовтня 2015 р. № 1597 в редакції від 1 січня 2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1311-15> (дата звернення: 17.07.2020).
15. Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах : Постанова НБУ від 11 червня 2018 р. № 64 в редакції від 7 червня 2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18> (дата звернення: 17.07.2020).
16. Основні засади здійснення внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів : Постанова КМУ від 12 грудня 2018 р. № 1062 в редакції від 27 квітня 2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1062-2018-%D0%BF> (дата звернення: 17.07.2020).
17. AS/NZS ISO 31000:2009. Risk management-Principles and guidelines. Standards Australia. 2009. URL: <https://www.iso.org/standard/43170.html> (дата звернення: 10.07.2020).
18. Галкин Г.В. Управление рисками. *Аналитика и исследования*. 2005. № 14(123). Ч. 2. С. 34–40.
19. Онешко С.В., Жолобова С.В. Необхідність впровадження системи контролінгу на українських підприємствах. *Развитие науки в XXI веке : материалы XX Международной заочной конференции*, 13 декабря 2016 г. Харьков, 2016. С. 117–120.
20. Boiko M.O., Gevrek Yu.S. Problematic aspects of financial risk assessment methodology in stevedoring companies. *World Science*. 2019. № 12. P. 32–38. DOI: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ws/30122019/6828
21. Алькема В.Г., Кучмеев О.О. Інструментарій вдосконалення механізму управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств. *Вчені записки університету «КРОК»*. 2018. № 4(52). С. 148–155.
22. Онешко С.В. Управління витратами портового оператора на базі релевантної інформації. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 16. № 2. С. 148–156.
23. Garrison Ray H., Noreen, Eric W., Brewer, Peter C. (2007) *Managerial Accounting* 12th Edition. New York, NY : McGraw-Hill/Irwin. 578 p.
24. Williams Jan R., Haka, Susan F., Bettner, Mark S., Meigs, Robert F. (2002) *Financial and Managerial Accounting: The Basis for Business Decisions*. New York, NY : McGraw-Hill/Irwin. 848 p.

References:

1. Horho I.O. (2018) Kontseptsiiia formuvannia systemy upravlinnia ryzykamy na pidpriemstvi [The concept of forming a risk management system at the enterprise]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky*, no. 11, pp. 29–42.
2. Skakalskyi Yu.S. (2016) Kontrolinh finansovykh ryzykiv pidpriemstv [Controlling financial risks of enterprises]. (PhD Thesis), Kyiv: Kyiv national economic university named after Vadim Hetman.
3. Kryvko A.F. (2019) Ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia ryzykamy [Economic mechanism of risk management]. *Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk*, no. 3(14), pp. 185–190.
4. Kachalov R.M. (2012) Upravlenie hozyajstvennym riskom [Economic risk management]. Moskva: Nauka. (in Russian)
5. Semenutina T.V. (2016) Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia protsesu upravlinnia ryzykamy hazotransportnykh pidpriemstv [Organizational and economic support of the risk management process of gas transmission companies]. (PhD Thesis), Ivano-Frankivsk: Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas.
6. Uspenskiy V.A. (2014) Metody upravleniya riskom [Risk management methods]. *Finansy i kredit*, no. 7, pp. 43–50.
7. Borysova T.M. (2005) Teoretychni aspekty upravlinnia ryzykom na pidpriemstvi [Theoretical aspects of risk management in the enterprise]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7, pp. 116–121.
8. Svydnous I.V., Havryk O.Iu. (2015) Teoretychni zasady formuvannia systemy upravlinnia ryzykamy pidpriemstva [Theoretical principles of enterprise risk management system formation]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 4, pp. 76–80.
9. Skopenko N.S. (2005) Teoretyko-metodolohichni problemy vyznachennia ryzykiv [Theoretical and methodological problems of risk determination]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 2(66), pp. 224–227.
10. Bryndzia O.Z. (2014) Vrachuvannia ekonomichnoho ryzyku v upravlinni pidpriemstvom [Consideration of economic risk in enterprise management]. *Efektivna ekonomika* (electronic journal), no. 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2694> (accessed 13 July 2020).
11. Pro osnovni zasady derzhavnoho nahliadu (kontroliu) u sferi hospodarskoi diialnosti: Zakon Ukrainy [The basic principles of state supervision (control) in the sphere of economic activity: Law of Ukraine] № 877-V (2007, April 5). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, no. 29, st. 389. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16> (accessed 17 July 2020).
12. Podatkovi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine] № 2755-VI (2010, December 2). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, no. 13–14, 15–16, 17, st. 112. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 17 July 2020).
13. Metodyka vyivlennia ryzykiv zdiisnennia derzhavno-pryvatnoho partnerstva, yikh otsinky ta vyznachennia formy upravlinnia nymy: Postanova KMU [Methods for identifying risks of public-private partnerships, their assessment and determining the form of their management: Resolution of the Cabinet of Ministers] № 232 (2011, February 16). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%D0%BF> (accessed 17 July 2020).
14. Polozhennia shchodo prudentsiinykh normatyviv profesiinoi diialnosti na fondovomu rynku ta vymoh do systemy upravlinnia ryzykamy: Rishennia Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku [Regulations on prudential standards of professional activity in the stock market and requirements for the risk management system: Decision of the National Commission on Securities and Stock Market] № 1597 (2015, October 1). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1311-15> (accessed 17 July 2020).
15. Polozhennia pro orhanizatsiiu systemy upravlinnia ryzykamy v bankakh Ukrainy ta bankivskykh hrupakh: Postanova NBU [Regulations on the organization of the risk management system in banks of Ukraine and banking groups: Resolution of the NBU] № 64 (2018, June 11). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18> (accessed 17 July 2020).
16. Osnovni zasady zdiisnennia vnutrishnoho kontroliu rozporiadnykamy biudzhetykh koshtiv: Postanova KMU [The main principles of internal control by managers of budget funds: Resolution of the Cabinet of Ministers] № 1062 (2018, December 12). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1062-2018-%D0%BF> (accessed 17 July 2020).
17. AS/NZS ISO 31000:2009. (2009) Risk management-Principles and guidelines. Standards Australia. Available at: <https://www.iso.org/standard/43170.html> (accessed 10 July 2020).
18. Galkin G.V. (2005) Upravlenie riskami [Risk management]. *Analitika i issledovaniya*, no. 14(123), pp. 34–40.
19. Oneshko S.V., Zholobova S.V. (2016) Neobkhidnist vprovadzhennia systemy kontrolihu na ukraïnskykh pidpriemstvakh [The need to implement a controlling system at Ukrainian enterprises]. Proceedings of the *Razvitie nauki v XXI veke* : XX Mezhdunarodnoy zaочноy konferentsii (Ukraine, Kharkov, December 13, 2016). Kharkov: Nauchno-ynformatsyonnyi tsentr “Znanye”, pp. 117–120.
20. Boiko M.O., Gevrek Yu.S. (2019) Problematic aspects of financial risk assessment methodology in stevedoring companies. *World Science*, 12, pp. 32–38. DOI: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ws/30122019/6828
21. Alkema V.H., Kuchmieiev O.O. (2018) Instrumentarii vdoskonalennia mekhanizmu upravlinnia ryzykamy v lohistychnykh systemakh torhivelynykh pidpriemstv [Tools for improving the risk management mechanism in the logistics systems of trading companies]. *Vcheni zapysky universytetu “KROK”*, no. 4(52), pp. 148–155.
22. Oneshko S.V. (2014) Upravlinnia vytratamy portovoho operatora na bazi relevantnoi informatsii [Port operator cost management based on relevant information]. *Ekonomichnyi analiz*, no. 2, pp. 148–156.
23. Garrison Ray H., Noreen, Eric W., Brewer, Peter C. (2007). Managerial Accounting 12th Edition. New York, NY: McGraw-Hill/Irwin. (in English)
24. Williams Jan R., Haka, Susan F., Bettner, Mark S., Meigs, Robert F. (2002) Financial and Managerial Accounting: The Basis for Business Decisions. New York, NY: McGraw-Hill/Irwin. (in English)

Довбня С.Б.,доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри економіки та підприємництва,
*Національна металургійна академія України***Разгоняєва Т.М.,**здобувач,
*Національна металургійна академія України***Dovbnia Svetlana,**Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Economics and Entrepreneurship,
*National Metallurgical Academy of Ukraine***Razghoniayeva Tatiana,**Postgraduate,
National Metallurgical Academy of Ukraine

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Довбня С.Б., Разгоняєва Т.М. Методичні основи оцінки фінансової стійкості підприємства з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища. Запропоновано методичний підхід до оцінки фінансової стійкості підприємства, що передбачає розгляд внутрішнього стану підприємства та зовнішніх факторів. Обґрунтовано основні напрями оцінки фінансового стану підприємства, до яких належать: платоспроможність, фінансова незалежність, результативність діяльності. За кожним із напрямів запропоновано систему показників оцінки, яка включає оригінальні інформативні індикатори. Зокрема, особливу увагу приділено показникам, що характеризують ліквідність та ефективність грошових потоків. Обґрунтовано показники оцінки конкурентоспроможності підприємства. Визначено пріоритетність галузевих факторів серед факторів впливу зовнішнього середовища на фінансову стійкість підприємства. Розроблено підхід до оцінки привабливості галузі. Запропоновано метод розрахунку інтегрального показника оцінки фінансової стійкості.

Ключові слова: фінансова стійкість, платоспроможність, фінансова незалежність, ефективність діяльності, конкурентоспроможність підприємства, привабливість галузі, інтегральна оцінка.

Довбня С.Б., Разгоняева Т.М. Методические основы оценки финансовой устойчивости предприятия с учетом влияния факторов внешней среды. Предложен методический подход к оценке финансовой устойчивости предприятия, предполагающий рассмотрение внутреннего состояния предприятия и внешних факторов. Обоснованы основные направления оценки финансового состояния предприятия, к которым относятся: платежеспособность, финансовая независимость, результативность деятельности. По каждому из направлений предложена система показателей оценки, которая включает оригинальные информативные индикаторы. В частности, особое внимание уделено показателям, характеризующим ликвидность и эффективность денежных потоков. Предложены показатели оценки конкурентоспособности предприятия. Определена приоритетность отраслевых факторов среди факторов влияния внешней среды на финансовую устойчивость предприятия. Разработан подход к оценке привлекательности отрасли. Предложен метод расчета интегрального показателя оценки финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, финансовая независимость, эффективность деятельности, конкурентоспособность предприятия, привлекательность отрасли, интегральная оценка.

Dovbnia Svetlana, Razghoniayeva Tatiana. Methodical bases of an estimation of financial stability of the enterprise taking into account influence of factors of external environment. The aim of the paper is to develop methodical bases for the comprehensive diagnosis of financial stability of the enterprise, which envisages the assessment of its internal state (i.e. financial position and level of competitiveness), as well as the impact of environmental factors. It has been determined that in the process of assessing the financial position of the enterprise, it makes sense to consider the level of its solvency, financial independence, as well as performance. In order to assess the enterprise's solvency, a system of indicators allowing to characterize the possibility for the fulfillment of current financial liabilities (coverage ratio, absolute liquidity ratio, current liquidity ratio), ability to meet all liabilities (Beaver ratio), as well as cash adequacy for financing the enterprise's activities (cash flow liquidity ratio), has been pro-

posed. The assessment of financial independence has been considered from the standpoint of sufficiency of own and stable sources to finance the enterprise's activities. It is conducted using the following indicators: the equity to total assets ratio, stable source financing ratio, current assets coverage ratio, and current assets to equity ratio. The share of late financial liabilities is used as an indicator of the enterprise's financial risks. The particular attention is paid to assessing the enterprise's performance, for which a full-scale system of summarizing and local performance indicators has been proposed. The system of indicators for assessing the enterprise's competitiveness has been substantiated. They include product profitability, product competitiveness by price and non-price factors, the enterprise's share in the market and its dynamics, and indicators to estimate the efficiency of using physical and labor resources, as well as the cash flow efficiency. In order to assess the attractiveness of an industry, which significantly affects the enterprise's financial stability, the following system of factors has been substantiated: the industry average profitability of enterprises, stage of the industry life cycle, rates of growth of demand for industry products, technical and technological level of an industry, competition power (existing competitors and opportunities for the entry of new ones), price elasticity of demand, steadiness of prices for resources, volatility of product prices, and updating rate of a product line. The method has been defined to calculate the integrated index for assessing the enterprise's financial stability, taking into account the substantiated coefficients of significance of separate evaluation directions, and the generalized estimation of their state. The proposed methodical approach ensures the current estimate and forecasting of the enterprise's financial stability, with due account for the impact of environmental factors.

Key words: financial stability, solvency, financial independence, efficiency, enterprise competitiveness, industry attractiveness, integrated assessment.

Постановка проблеми. Сучасні динамічні умови функціонування вітчизняних підприємств характеризуються посиленням нестабільності та складності зовнішнього середовища, загостренням конкуренції, суттєвими загрозами та викликами, які вимагають безперервного моніторингу та підтримки їхньої фінансової стійкості. Таким чином, розроблення та постійне удосконалення методичного забезпечення оцінки фінансової стійкості має не тільки теоретичне, але й практичне значення і є вельми актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність і важливість цієї проблеми в сучасних умовах господарювання зумовила наявність великої кількості наукових досліджень та публікацій вітчизняних і зарубіжних учених щодо теоретичних основ, методології та методів діагностики фінансової стійкості підприємств [1–8]. Здебільшого фінансова стійкість підприємства оцінюється показниками, що характеризують його фінансовий стан [2; 4–8]. Певною мірою з цим можна погодитись, якщо мати на увазі фінансову стійкість у вузькому її розумінні як констатацію поточного стану підприємства. Якщо ж розглядати фінансову стійкість комплексно, то необхідно додатково оцінювати рівень конкурентоспроможності, оскільки саме ринкова позиція та ринкові можливості підприємства визначають стійкість його фінансового стану і в теперішній час, і в майбутньому. Таке розширення змісту діагностики внутрішнього стану підприємства дає змогу не тільки констатувати рівень, а й виявити причини, що його зумовили. Але для комплексної оцінки фінансової стійкості цього також недостатньо. Підприємство є відкритою системою. Тому і можливості розвитку, і загрози діяльності та навіть існування воно отримує із зовнішнього середовища. Вплив зовнішнього середовища на функціонування підприємства неможливо переоцінити, тому що саме воно є простором отримання доходу за рахунок задоволення наявних у цьому середовищі потреб. У зв'язку з цим особливу увагу в процесі діагностики необхідно приділити впливу факторів зовнішнього середовища на підприємство як головного джерела загроз та ризиків його діяльності.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в розробленні методичних основ комплексної оцінки

фінансової стійкості підприємства, яка враховує його фінансовий стан, рівень конкурентоспроможності, а також вплив факторів зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою отримання об'єктивної оцінки фінансової стійкості підприємства, яка буде не тільки характеризувати поточний стан, а й давати змогу прогнозувати перспективний її рівень, запропоновано методичний підхід, який передбачає послідовну оцінку внутрішнього та зовнішнього середовища.

Фактори внутрішнього середовища згруповані в два основних напрями. Перший напрям – фінансовий стан підприємства. Різні підходи до оцінки фінансового стану підприємства досить широко представлені в багаточисленних працях як наукового, так і навчального характеру [4; 5; 8; 9; 10; 11]. У літературних джерелах наведена величезна кількість різних коефіцієнтів фінансового стану, серед яких є малоінформативні, допоміжні, а також дублюючі один одного. Тому обґрунтування обмеженого складу найбільш важливих показників, які доцільно використовувати у процесі діагностики фінансової стійкості, є непростим та важливим завданням. Фінансовий стан підприємства є комплексним поняттям і передбачає, на наш погляд, оцінку таких складників, як [12]:

- платоспроможність підприємства;
- фінансова незалежність підприємства;
- результативність (ефективність) діяльності.

Платоспроможність підприємства є характеристикою його здатності в повному обсязі своєчасно розраховуватися за своїми фінансовими зобов'язаннями. Як правило, платоспроможність оцінюється такими показниками, як: коефіцієнт покриття, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності [5; 10]. Кожен із них має своє призначення та сферу застосування і може бути доцільними під час визначення фінансової стійкості підприємства. Слід зазначити, що в разі, коли необхідно мінімізувати кількість коефіцієнтів, на наш погляд, із розглянутих показників найбільш доречним є коефіцієнт поточної платоспроможності, оскільки він характеризує співвідношення фінансових оборотних коштів, які саме є теперішнім і майбут-

нім джерелом погашення заборгованості та поточних зобов'язань. Щодо коефіцієнту покриття, який визначається як співвідношення оборотних активів та поточних зобов'язань, слід підкреслити, що матеріальна частина оборотних активів, таких як запаси готової продукції, сировини та матеріалів тощо, не можуть бути джерелом виконання зобов'язань підприємства доти, поки у процесі обороту оборотних активів вони не перетворюються на грошові кошти. Розглядати цей показник із позиції платоспроможності є сенс тільки у разі оцінки кризового стану підприємства і доцільності реалізації всього його майна.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності, який оцінює можливості виконання підприємством своїх фінансових зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних активів, характеризує «миттєву» платоспроможність підприємства і є менш інформативним із позиції фінансової стійкості, яку підприємство повинно підтримувати постійно. Таким чином, до складу показників оцінки платоспроможності підприємства ми рекомендуємо насамперед включати коефіцієнт поточної ліквідності. Якщо ж є доцільність включення всіх розглянутих показників, то коефіцієнт поточної ліквідності, на наш погляд, повинен мати більшу значущість.

Зауважимо, що всі розглянуті вище коефіцієнти характеризують виключно поточну платоспроможність. Але з позиції фінансової стійкості важливою є оцінка не тільки поточної, а й перспективної платоспроможності, для чого нами запропоновано використання коефіцієнта Бівера [13].

Враховуючи те, що безпосереднім джерелом виконання фінансових зобов'язань є грошовий потік, доцільно, на наш погляд, включити до складу показників платоспроможності коефіцієнт ліквідності грошового потоку, який розраховується як співвідношення позитивного та від'ємного грошового потоку підприємства [9].

Оцінку фінансової незалежності ми пропонуємо розглядати в таких аспектах, як:

1) оцінка ступеня фінансування діяльності підприємства за рахунок власних та стабільних джерел: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансування за рахунок стабільних джерел; коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним капіталом; коефіцієнт маневреності власного капіталу;

2) оцінка фінансових ризиків підприємства: частка несвоєчасно виконаних фінансових зобов'язань.

Особлива увага повинна бути приділена оцінці результативності діяльності підприємства. Насамперед при цьому необхідно оцінювати ефективність використання економічних ресурсів підприємства (активів) та власного капіталу, які визначаються, відповідно, показниками рентабельності активів та рентабельності власного капіталу. Позитивною характеристикою результативності діяльності підприємства є зростання його чистого прибутку в динаміці. У разі ефективної роботи темпи зростання результатів повинні перевищувати темпи зростання ресурсів, тому ми вважаємо доречним включити так званий коефіцієнт результативності (авторська назва), що характеризує співвідношення темпів зростання чистого прибутку та активів підприємств.

На рівень фінансової стійкості підприємства впливає наявність грошових коштів та ефективність управ-

ління ними. Цьому аспекту в наявних методичних підходах приділяється поки що мало уваги. Водночас саме відсутність грошових коштів зумовлює необхідність залучення кредитів, несвоєчасне виконання фінансових зобов'язань, що створює ризики діяльності підприємства. Для оцінки ефективності управління грошовими потоками запропоновано використовувати коефіцієнт ефективності грошового потоку, який визначається як співвідношення чистого грошового потоку та вихідного грошового потоку [9].

З огляду на вищенаведене, для оцінки фінансового стану обґрунтована система показників, економічна сутність та методика розрахунку яких наведена в табл. 1.

Щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства, то вона, на наш погляд, повинна оцінюватися показниками, що дають змогу визначити конкурентні переваги підприємства. До них відносяться такі показники, як: рентабельність продукції, конкурентоспроможність продукції за ціновими та неціновими факторами, частка підприємства на ринку та її динаміка. Важливою передумовою конкурентоспроможності та фінансової стійкості є ефективність використання матеріальних та трудових ресурсів. Тому ми вважаємо за доцільне найбільш інформативні з них включити до системи показників, зокрема показники, що характеризують стан та ефективність використання основних фондів, показники ефективності використання оборотних коштів, показники ефективності використання трудових ресурсів та узагальнюючий показник ефективності використання ресурсів – витрати на 1 грн. товарної продукції.

Зовнішнє середовище поділяється на ближнє та дальнє, які мають різний вплив на суб'єкти господарювання. Враховуючи те, що з факторів зовнішнього середовища найбільший вплив на фінансову стійкість підприємства має стан та перспективи розвитку галузі, його оцінка за цим підходом передбачає визначення привабливості галузі.

Привабливість галузі визначається рентабельністю продукції, стадією життєвого циклу, наявністю попиту на продукцію та темпами його зміни, техніко-технологічним рівнем виробництва і, безумовно, гостротою конкуренції в галузі, зокрема кількістю підприємств-конкурентів, що вже існують, та перспективами появи нових. Враховуючи високий рівень матеріало- та енергоємності вітчизняної промислової продукції, до факторів підвищеного впливу слід також віднести надійність зв'язків із постачальниками сировинних ресурсів, їхню якість та стабільність цін. Систему факторів, що визначають привабливість галузі, та характер їхнього впливу на фінансову стійкість підприємства наведено в табл. 2.

Слід відзначити, що в системі галузевих факторів є дуже багато таких, для яких немає однозначно прийнятого оціночного індикатора (стадія життєвого циклу, техніко-технологічний рівень тощо). Для таких факторів необхідно або розробити методику оцінки, або використовувати експертні бальні оцінки залежно від ступеня прояву того чи іншого фактору.

За кожним з обґрунтованих напрямів визначається узагальнююча оцінка, для чого можуть використовуватись середньоарифметична, середньогометрична, середньоарифметична зважена та інші відомі методи згортки локальних показників.

Показники оцінки фінансового стану підприємства

Показник та його економічна сутність	Методика розрахунку	Рекомендоване значення
1	2	3
Платоспроможність підприємства		
Коефіцієнт покриття характеризує здатність підприємства виконувати поточні фінансові зобов'язання за рахунок всіх оборотних активів, що є в його розпорядженні	$K_p = OA/PZ$, де Кп – коефіцієнт покриття Оа – оборотні активи ПЗ – поточні зобов'язання	Більше ніж 2
Коефіцієнт абсолютної ліквідності дає змогу оцінити можливості підприємства щодо термінового виконання поточних зобов'язань	$K_a = (ГК + КФІ) / ПЗ$ Ка – коефіцієнт абсолютної ліквідності КФІ – короткострокові фінансові інвестиції ГК – грошові кошти ПЗ – поточні зобов'язання	Більше ніж 0,2
Коефіцієнт поточної ліквідності – характеризує можливості підприємства щодо виконання поточних зобов'язань за рахунок фінансових оборотних активів	$K_{пл} = (ДЗ + КФІ + ГК) / ПЗ$, де Кпл – коефіцієнт поточної ліквідності ДЗ – дебіторська заборгованість КФІ – короткострокові фінансові інвестиції ГК – грошові кошти ПЗ – поточні зобов'язання	0,7 – 1,0
Коефіцієнт Бівера – характеризує здатність підприємства виконувати поточні та довгострокові зобов'язання	$K_b = (ЧП + АМ) / (ДО + ПО)$, де ЧП – чистий прибуток підприємства АМ – сума амортизаційних відрахувань ДО, ПО – відповідно довгострокові та поточні зобов'язання підприємства	0,4 – 0,45 [13]
Фінансова незалежність підприємства		
Коефіцієнт автономії – характеризує частку власного капіталу в його загальному обсязі	$K_a = BK / A$, де Ка – коефіцієнт автономії ВК – власний капітал підприємства А – сума активів (пасивів, капіталу) підприємства	Більше ніж 0,5
Коефіцієнт фінансування за рахунок стабільних джерел – характеризує частку стабільних джерел у ресурсах підприємства	$K_{фс} = (BK + ДЗ) / П$, де Кфс – коефіцієнт фінансування за рахунок стабільних джерел ВК – власний капітал ДЗ – довгострокові зобов'язання П – сума пасивів (активів) підприємства	Більше ніж 0,85
Коефіцієнт маневреності власного капіталу – характеризує частку власного капіталу, що знаходиться в мобільній формі	$K_m = BOA / BK$, де Вoa – сума власних оборотних активів підприємства ВК – власний капітал підприємства	0,2 – 0,5
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним капіталом характеризує ступінь незалежності підприємства під час фінансування його поточної операційної діяльності	$K_{зоa} = BOA / OA$, де Кзоа – коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним капіталом Вoa – сума власних оборотних активів підприємства Оа – сума оборотних активів підприємства	0,3 – 0,5
Коефіцієнт фінансового ризику – характеризує частку прострочених кредитів (фінансових зобов'язань)	$K_{фр} = K_{пр} / K$, де Кпр – сума прострочених кредитів К – загальна сума кредитів підприємства	0

Інтегральна оцінка фінансової стійкості підприємства визначається як середньозважена величина узагальнюючих оцінок за напрямками з урахуванням їхньої значущості для оцінки фінансової безпеки. Під час обґрунтування коефіцієнтів значущості окремих напрямків ми виходили з таких міркувань. Оскільки фінансовий стан підприємства є характеристикою його поточної фінансової стійкості, він є найважливішим і має коефіцієнт значущості 0,5. Наступним за значущістю є рівень конкурентоспроможності підприємства, який безпосередньо пов'язаний з його фінансовими результатами і визначає їхній рівень. Тому коефіцієнт значущості цього напрямку ми рекомендуємо прийняти на рівні 0,3.

Щодо впливу галузевих факторів, то через те, що вони однаково впливають на аналогічні підприємства однієї галузі, частково базуються на інформації, отримання якої є ускладненим, а також відносяться в більшому ступені до перспективної фінансової стійкості, що робить можливим нейтралізацію негативного впливу в разі адекватної поведінки підприємства, ми вважаємо, що значущість цього напрямку доцільно визначити як 0,2.

Таким чином, інтегральна оцінка фінансової стійкості буде розраховуватися за такою формулою (1):

$$ІФС = 0,5 ОФ + 0,3 ОК + 0,2 ОГ, \quad (1)$$

де ІФС – інтегральна оцінка фінансової стійкості підприємства;

Таблиця 2

Галузеві фактори впливу на фінансову стійкість підприємства

Фактори впливу	Характер впливу на фінансову стійкість підприємства
1	2
Середня рентабельність підприємств галузі	Характеризує ефективність діяльності підприємств галузі. Якщо середньогалузева рентабельність вища, ніж рентабельність інших галузей, то фінансова стійкість підприємств не повинна знижуватися під впливом цього фактору. В іншому разі існує ризик її зменшення.
Стадія життєвого циклу	Традиційно виділяють такі стадії життєвого циклу, як: зародження, зростання, стабілізація, спад. На стадії зародження є велика кількість загроз існуванню підприємства. На стадіях зростання та стабілізації ризик зменшення фінансової стійкості є невисоким. Щодо стадії спаду, то зрозуміло, що на цій стадії є велика вірогідність зниження фінансової стійкості підприємства.
Темпи зростання попиту на продукцію галузі	Цей фактор тісно пов'язаний з попереднім. Зрозуміло, що за зростання попиту фінансова стійкість не повинна знижуватися, а його зменшення, як правило, негативно впливає на фінансову стійкість підприємства.
Техніко-технологічний рівень галузі	Високий техніко-технологічний рівень галузі є свідченням сучасності та позитивно впливає на рівень фінансової стійкості підприємства. Недостатній рівень, як правило, корелюється з високим рівнем матеріало- та енергомісткості продукції, значними поточними витратами на її виробництво, що негативно впливає на фінансово-економічні показники та фінансову стійкість. Ще більш значущим негативним наслідком низького техніко-технологічного рівня може бути недостатня якість продукції, що, як правило, приводить до падіння ціни та попиту. В цьому разі наслідки можуть бути критичними. Слід зауважити, що підвищення рівня техніки та впровадження прогресивних технологій є досить капіталомістким, особливо для підприємств так званої «важкої» промисловості.
Сила конкуренції	Визначається кількістю та силою існуючих конкурентів та можливістю появи нових. Останнє залежить від галузевих бар'єрів входу на ринок.
Забезпеченість матеріально-енергетичними ресурсами	Цей фактор включає декілька складників: надійність постачальників, якість ресурсів та стабільність цін на них. Відповідно, за надійності зв'язків із постачальниками ресурсів високої якості за стабільними цінами загрози фінансовій стійкості підприємства немає. Невиконання хоча б однієї з умов створює ризики діяльності підприємства та негативно впливає на рівень його фінансової стійкості.
Волатильність цін на продукцію	У разі стабільності цін на продукцію чи тенденції до їх зростання загроза зниження фінансової стійкості підприємства відсутня. Відповідно, за тенденції до зменшення цін на продукцію зниження фінансової стійкості є цілком імовірним.
Швидкість оновлення продуктового ряду	Фактор неоднозначного впливу. Висока швидкість оновлення продуктового ряду свідчить про наявність попиту на продукцію галузі, її сучасність та розвиток. Тому може розглядатися як фактор позитивного впливу. Водночас, якщо підприємство не встигає за швидкістю оновлення продукції конкурентами, можуть виникнути проблеми, що приведуть до зниження його фінансової стійкості.

ОФ – узагальнююча оцінка фінансового стану підприємства;

ОК – узагальнююча оцінка конкурентоспроможності підприємства;

ОГ – узагальнююча оцінка впливу галузевих факторів на фінансову стійкість підприємства.

Запропонований комплексний методичний підхід дає змогу всебічно оцінити не тільки поточну, а й перспективну фінансову стійкість підприємства, враховуючи вплив факторів зовнішнього середовища.

Висновки та рекомендації. Позитивними особливостями розробленого методичного підходу до оцінки фінансової стійкості підприємства є:

а) оцінка не тільки фінансового стану підприємства, а й рівня його конкурентоспроможності, що дає

змогу виявити слабкі сторони та обґрунтувати доцільні заходи щодо їх подолання;

б) врахування факторів зовнішнього середовища як джерела основних ризиків для функціонування підприємства та зниження його фінансової стійкості.

Для оцінки окремих напрямів фінансової стійкості запропонована система обґрунтованих показників, яка включає не тільки традиційні, а й оригінальні високоінформативні показники. Запропонований методичний підхід, на відміну від більшості методик, дає змогу оцінити як поточну, так і перспективну фінансову стійкість підприємства. Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні оригінальних методик оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на фінансову стійкість підприємства.

Список використаних джерел:

1. Вознюк А.О. Фінансова стійкість та її значення для економічного розвитку і безпеки підприємства. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2012. Вип. 9. С. 164–169.
2. Ігнатишин М.В. Фінансова стійкість підприємства як гарантія забезпечення платоспроможності. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2014. Вип. 2. С. 104–112.
3. Масленіков Є.І. Категорія фінансова стійкість в системі управління підприємством. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2015. Вип. 1. С. 104–111.

4. Борецька Н.П., Міценко К.В. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. Вип. 20. 2016. С. 63–66.
5. Довбня С.Б., Оляніна О.О. Методичний інструментарій оцінки фінансової безпеки промислового підприємства. Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємства: загрози і виклики : колективна монографія. Дніпро : Ліра, 2016. С. 86–98.
6. Ковальчук Н.О., Руснак Т.В. Фінансова стійкість промислових підприємств як передумова їх ефективного. *Глобальні і національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 11. С. 368 – 371.
7. Бондарева Т.І., Шіріян Л.В. Управління фінансовою стійкістю підприємств . *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 35. С. 85–90.
8. Пігуль Н.Г., Клименко А.А., Пігуль Є.І. Аналіз фінансової стійкості підприємств України. *Приазовський економічний Вісник*. 2019. Вип. 1. С. 186–190.
9. Бланк И.А. Управление денежными потоками. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2002. 736 с.
10. Лігоненко Л.О., Гуляєва Н.М., Гринюк Н.А. та ін. Фінанси підприємств: підручник. Київ : Нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 491 с.
11. Бланк І.О. Управління фінансами підприємства: підручник / за ред. І.О. Бланк, Г.В. Ситник. Київ : Нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 780 с.
12. Довбня С.Б., Чабанець Т.М. Механізм стратегічної оцінки конкурентної позиції підприємства. *БізнесІнформ*. Вип. 9. 2019. С. 313–320.
13. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: підручник. Київ : Нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 824 с.

References:

1. Vozniuk A.O. (2012) Finansova stiikist ta yii znachennia dlia ekonomichnoho rozvytku i bezpeky pidpriemstva [Financial stability and its importance for economic development and security of the enterprise]. Accounting and Finance Series. Economic sciences, vol. 9, pp. 164–169.
2. Ihnatyshyn M.V. (2014) Finansova stiikist pidpriemstva yak harantiia zabezpechennia platospromozhnosti [Financial stability of the enterprise as a guarantee of ensuring solvency]. Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Economics Series, vol. 2, pp. 104–112.
3. Maslenikov Ye.I. (2015) Katehoriia finansova stiikist v systemi upravlinnia pidpriemstvom platospromozhnosti [Category financial stability in the enterprise management system]. Market economy: modern theory and practice of management, vol. 1, pp. 104–111.
4. Boretska N.P., Mitsenko K.V. (2016) Analiz i prohnozuvannia finansovoi stiikosti pidpriemstv [Analysis and forecasting of financial stability of enterprises]. Investments: practice and experience, vol. 20, pp. 63–66.
5. Dovbnia S.B., Olianina O.O. (2016) Metodychnyi instrumentarii otsinky finansovoi bezpeky promyslovoho pidpriemstva. Suchasni tendentsii funktsionuvannia ta rozvytku pidpriemstva: zahrozy i vyklyky : kolektyvna monohrafiia [Methodical tools for assessing the financial security of an industrial enterprise. Current trends in the functioning and development of the enterprise: threats and challenges: a collective monograph]. Dnipro: Lira, pp. 86–98. (in Ukrainian)
6. Kovalchuk N.O., Rusnak T.V. (2016) Finansova stiikist promyslovykh pidpriemstv yak peredumova yikh efektyvnoho. [Financial stability of industrial enterprises as a prerequisite for their effective]. Global and national economic problems, vol. 11, pp. 368–371.
7. Bondareva T.I., Shiriian L.V. Upravlinnia finansovoiu stiikistiu pidpriemstv [Management of financial stability of enterprises]. Prychornomorski Economic Studies, vol. 35, pp. 85–90.
8. Pihul N.H., Klymenko A.A., Pihul Ye.I. (2019) Analiz finansovoi stiikosti pidpriemstv Ukrainy [Analysis of financial stability of Ukrainian enterprises]. Priazovsky Economic Bulletin, vol. 1, pp. 186–190.
9. Blank I.A. (2002) Upravleniye denezhnymi potokami [Cash flow management]. Kiev: Nika-Center, Elga. (in Ukrainian)
10. Lihonenko L.O., Huliaieva N.M., Hryniuk N.A. ta in. (2006) Finansy pidpriemstv: pidruchnyk [Finance of enterprises: a textbook]. Kyiv: National Trade and Economics University. (in Ukrainian)
11. Blank I.O. (2006) Upravlinnia finansamy pidpriemstva: pidruchnyk [Enterprise financial management: a textbook]. Kyiv: National Trade and Economics University. (in Ukrainian)
12. Dovbnia S.B., Chabanets T.M. (2019) Mekhanizm stratehichnoi otsinky konkurentnoi pozytsii pidpriemstva [The mechanism of strategic assessment of the competitive position of the enterprise]. BiznesInform, vol. 9, pp. 313–320.
13. Lihonenko L.O. (2005) Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom: pidruchnyk [Anti-crisis management of the enterprise: a textbook]. Kyiv: National Trade and Economics University. (in Ukrainian)

УДК 338.242:658.5

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-15>**Коптєва Г.М.,**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та оподаткування,
*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»***Koptieva Hanna,**PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management and Taxation,
*National Technical University
“Kharkiv Polytechnic Institute”*

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ПРОЦЕС ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Коптєва Г.М. Стратегічне планування як процес забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі. У статті розглянуто теоретичні питання стратегічного планування економічної безпеки підприємства в умовах невизначеності. Автором розроблено концептуальну ієрархічну модель стратегічного планування економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі, що вирішує завдання кількісного і якісного оцінювання цілей та пріоритетів у забезпеченні економічної безпеки бізнес-процесів підприємства і враховує вплив кожного з елементів моделі на кожному з її рівнів на кінцевий результат; формування й використання інформації, вмінь, навичок і досвіду управлінського персоналу, здатних зменшити або попередити негативні наслідки впливу загроз і небезпек під час оцінювання рівня економічної безпеки підприємства торгівлі. Запропонована модель інтегрує шість рівнів ієрархії, з яких кожен наступний є деталізацією та конкретизацією попереднього, а її найнижчий рівень уособлює множину можливих альтернатив забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів торговельного підприємства (сценаріїв імовірного розвитку ситуації, варіантів стратегічних рішень тощо) та дає змогу найбільш повно репрезентувати декомпозицію структурних взаємозв'язків та взаємозалежностей економічної безпеки із загрозами і ризиками та альтернативними варіантами її забезпечення відповідно до означених цільових орієнтирів стратегічного управління.

Ключові слова: стратегічне планування, економічна безпека бізнес-процесів підприємства, ієрархічна модель, бізнес-процеси, складові частини економічної безпеки.

Коптєва А.Н. Стратегическое планирование как процесс обеспечения экономической безопасности бизнес-процессов предприятия торговли. В статье рассмотрены теоретические вопросы стратегического планирования экономической безопасности предприятия в условиях неопределенности. Автором разработана концептуальная иерархическая модель стратегического планирования экономической безопасности бизнес-процессов предприятия торговли, которая решает задания количественного и качественного оценивания целей и приоритетов в обеспечении экономической безопасности бизнес-процессов предприятия и учитывает влияние каждого из элементов модели на каждом из ее уровней на конечный результат; формирования и использования информации, умений, навыков и опыта управленческого персонала, способных уменьшить или предупредить негативные последствия влияния угроз и опасностей при оценивании уровня экономической безопасности предприятия торговли. Предложенная модель интегрирует шесть уровней иерархии, из которых каждый последующий является детализацией и конкретизацией предыдущего, а ее самый низкий уровень олицетворяет множество возможных альтернатив обеспечения экономической безопасности бизнес-процессов торгового предприятия (сценариев вероятного развития ситуации, вариантов стратегических решений и др.) и позволяет наиболее полно представить декомпозицию структурных взаимосвязей и взаимозависимостей экономической безопасности с угрозами и рисками и альтернативными вариантами ее обеспечения согласно указанным целевым ориентирам стратегического управления.

Ключевые слова: стратегическое планирование, экономическая безопасность бизнес-процессов предприятия, иерархическая модель, бизнес-процессы, составляющие экономической безопасности.

Koptieva Hanna. Strategic planning as a process of ensuring economic security of business processes of a trade enterprise. Theoretical issues of strategic planning of economic security of an enterprise in conditions of uncertainty are considered. The purpose of the article is to substantiate the importance of strategic planning aimed at ensuring the economic security of business processes of a trade enterprise. The process of strategic planning in the system of economic security of business processes of the enterprise requires a deep understanding of the business processes of the trade enterprise, as well as the processes that occur in the external environment, high professional-

ism, flexibility and management skills. The author developed a conceptual hierarchical model of strategic planning of economic security of business processes of the enterprise that will enhance the effectiveness of strategic planning in the system of economic security of the enterprise through the ability to: 1) quantitative and qualitative assessment of goals and priorities in ensuring the economic security of business processes of the enterprise, taking into account the impact of each of the elements of the model at each of its levels on the final result; 2) formation and use of information, skills and experience of management personnel that can reduce or prevent the negative consequences of threats and hazards when assessing the level of economic security of a trade enterprise. The conceptual hierarchical model of strategic planning of economic security of business processes of a trade enterprise integrates six levels of hierarchy, of which each subsequent level is a detail and specification of the previous one, and its lowest level represents a set of possible alternatives for ensuring economic security of business processes of a trade enterprise (scenarios of probable development of the situation, strategic decision options, etc.) and allows you to most fully present the decomposition of structural relationships and interdependencies of economic security with threats and risks and alternative options for its provision in accordance with the specified strategic management targets. The prospect of further scientific research in the direction of strategic planning as a process of ensuring the economic security of business processes of a trade enterprise is to develop a methodology for assessing the level of economic security of business processes of a trade enterprise, taking into account the main provisions of the proposed conceptual hierarchical model of strategic planning.

Key words: strategic planning, economic security of business processes of the enterprise, hierarchical model, business processes, components of economic security.

Постановка проблеми. Стратегічне планування у загальному розумінні розглядається як процес визначення головних цілей підприємства, ресурсів, необхідних для їхнього досягнення, та політики, спрямованої на придбання та ефективне використання цих ресурсів. Основною метою стратегічного планування є обґрунтування можливостей та шляхів ефективного функціонування й розвитку підприємства торгівлі на ринку в довгостроковій перспективі.

Хоча планування не може повністю усунути всі загрози й ризики у діяльності підприємства в невизначених умовах, воно може попереджати їх та протидіяти їм за допомогою ефективних механізмів забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів, найважливішим компонентом яких є система стратегічного планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначена проблематика з огляду на сучасний стан і тенденції розвитку суб'єктів господарювання є предметом пильної уваги наукової спільноти. Вагомий внесок у розвиток теорії та методології стратегічного планування економічної безпеки підприємств різних сфер економіки здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О. Захаров [1], О. Карпіщенко [2], З. Живко [3], Г. Домбровська, І. Геращенко [4], А. Ігнатюк, Н. Кумарова, А. Вітренко, Г. Коптева, О. Кузьменко, А. Дорошенко [5], Л. Квасній, О. Попівняк, О. Щербан [6], І. Гуніна, К. Щеглова [7], А. Жигунова, Н. Шевкунов, І. Логвінова, І. Кіслов, В. Шевченко [8], Т. Васильців, В. Волошин, О. Бойкевич, В. Каркавчук [9], О. Черевко [10]. Проте, незважаючи на вагомий внесок учених у цей напрям дослідження, не вирішеним залишається процес стратегічного планування забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є розроблення моделі стратегічного планування економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі та визначення етапів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес стратегічного планування в системі економічної безпеки бізнес-процесів підприємства вимагає глибокого розуміння самих бізнес-процесів підприємства торгівлі, а також процесів, які відбуваються у зовніш-

ньому середовищі, високого професіоналізму, гнучкості та управлінського мистецтва. Відповідальні за бізнес-процеси на підприємстві, які беруть участь у процесі стратегічного планування діяльності системи економічної безпеки підприємства, мають не просто виконувати регламентовані їм функції, а діяти творчо й бути готовими до зміни запланованих заходів, якщо цього вимагають обставини, та здатними з'єднати наявні знання з прогностичними [1, с. 166].

Отже, здатність менеджменту підприємства до швидкого реагування на різноманітні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища формується шляхом удосконалення наявного механізму стратегічного управління економічною безпекою бізнес-процесів підприємства або створення нового.

О. Карпіщенко [2, с. 13] визначає стратегічне планування як особливий вид планової діяльності, що полягає в розробленні стратегій, реалізація яких забезпечує ефективне функціонування підприємства в довгостроковій перспективі, та швидку адаптацію до умов, що змінюються. З. Живко [3, с. 37] вважає, що якщо стратегія підприємства є визначенням його місця та ролі на ринку, а стратегія забезпечення бізнесу – це загальний, недеталізований план діяльності щодо забезпечення економічної безпеки підприємства, який охоплює тривалий період, спосіб досягнення складної мети з урахуванням чинників, що формують належний рівень економічної безпеки підприємства, то стратегічне планування – це конкретна вказівка на спосіб досягнення цього стану.

На думку авторів [3, с. 35; 5, с. 8916], до передумов застосування стратегічного планування належать необхідність реагування на зміни умов функціонування підприємства; необхідність об'єднання різних сфер діяльності підприємства в умовах розвитку процесів децентралізації та диверсифікації; інтернаціоналізація бізнесу, розвиток відносин з підприємствами з використанням системи стратегічного планування; наявність висококваліфікованих менеджерів, здатних вирішувати складні питання з використанням системи стратегічного планування; наявність яскраво виражених конкурентних переваг і необхідність їх підтримки

на підприємствах, які ними володіють; посилення конкуренції на ринку; розвиток теорії і практики стратегічного планування, що сприяють переходу від проб і помилок до наукових методів прогнозування й підготовки майбутнього; необхідність впровадження високої культури управління, орієнтованої на запобігання опору змінам і стимулювання розвитку підприємства.

Важливим елементом механізму управління економічною безпекою підприємства є стратегічне планування, яке здійснюється згідно з визначеними місією, інтересами й цілями підприємства у сфері забезпечення його економічної безпеки в динамічному бізнес-середовищі та сталого розвитку на майбутнє, а також потребує моделювання цього процесу на підставі системного та процесного підходів.

На думку Г. Домбровської, І. Геращенко [4, с. 214], послідовність здійснення стратегічного планування на підприємстві передбачає вжиття щонайменше трьох блоків заходів, таких як стратегічний аналіз, розроблення економічної стратегії та формування стратегічного плану. З точки зору багаторівневої системи автори розглядають процес стратегічного планування на основі тріади «прогноз – стратегія – план».

На думку О. Захарова [1, с. 166–167], процес планування у системі економічної безпеки підприємства складається з низки таких етапів, що впливають один з одного:

- 1) дослідження середовища;
- 2) встановлення бажаних напрямів, орієнтирів і цілей своєї діяльності щодо забезпечення економічної безпеки;
- 3) стратегічний аналіз реальних і потенційних небезпек, загроз і ризиків;
- 4) вибір однієї з альтернативних стратегій економічної безпеки;
- 5) підготовка остаточного стратегічного плану діяльності підприємства із забезпечення економічної безпеки;
- 6) тактичне й оперативне планування;
- 7) організація та вжиття заходів щодо забезпечення економічної безпеки.

Л. Квасній, О. Попівняк та О. Щербан [6, с. 50] вважають, що процес стратегічного планування відбувається в такій послідовності:

- 1) оцінювання перспектив і позицій підприємства на сегменті діяльності;
- 2) безпосередній вибір стратегії;
- 3) формулювання цільових завдань на короткотермінову й довготермінову перспективу.

Деякі автори виділяють чотири основні рівні стратегічного планування економічної безпеки [7, с. 17–19], такі як розроблення місії; аналіз середовища; процес вибору оптимальної стратегії підприємства; коригування найбільш важливих показників.

З проведеного аналізу сучасних наукових досліджень можна дійти висновку, що автори виділяють різну кількість етапів формування моделі стратегічного планування економічної безпеки та визначають різну послідовність їх виконання. Проте, на наш погляд, не всі етапи можна розглядати як елементи процесу. Авторська позиція полягає в тому, що ієрархічна природа запропонованої моделі стратегічного планування враховує потреби й можливості окремих бізнес-процесів, забезпечуючи узгоджену, виконувану стратегію на рівні підприємства.

У контексті дослідження пропонується концептуальна ієрархічна модель стратегічного планування економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі в умовах невизначеності (рис. 1).

Імплементация основних положень ієрархічної моделі стратегічного планування економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі пов'язана з визначенням цілей і пріоритетів у її забезпеченні, обґрунтуванням рівнів ієрархії та складу елементів на кожному з них, встановленням та уточненням взаємозв'язків між елементами різних рівнів ієрархії (горизонтальних та вертикальних).

За такого підходу забезпечуються:

– можливість кількісного і якісного оцінювання цілей і пріоритетів у забезпеченні економічної безпеки бізнес-процесів підприємства, що враховує вплив кожного з елементів моделі на кожному з її рівнів на кінцевий результат;

– формування й використання інформації, вмінь, навичок і досвіду управлінського персоналу, здатних зменшити або попередити негативні наслідки впливу загроз і небезпек під час оцінювання рівня економічної безпеки підприємства торгівлі.

Концептуальна ієрархічна модель стратегічного планування економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі інтегрує шість рівнів ієрархії, з яких кожен наступний є деталізацією та конкретизацією попереднього, а її найнижчий рівень уособлює множину можливих альтернатив забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів торговельного підприємства (сценаріїв імовірного розвитку ситуації, варіантів стратегічних рішень тощо) та дає змогу найбільш повно репрезентувати декомпозицію структурних взаємозв'язків та взаємозалежностей економічної безпеки із загрозами і ризиками та альтернативними варіантами її забезпечення відповідно до означених цільових орієнтирів стратегічного управління.

Головна мета й пріоритети у забезпеченні економічної безпеки бізнес-процесів підприємства визначаються на першому рівні ієрархії. Відповідальні за бізнес-процеси на підприємстві проводять дослідження зовнішнього й внутрішнього середовища, визначають та ідентифікують усі загрози та ризики для своєї діяльності, проводять збирання та оброблення інформації про процеси, що відбуваються в його зовнішньому й внутрішньому середовищі, оцінюють реальний стан підприємства та прогнозують майбутній сценарій розвитку. На цьому ж рівні формується сукупність взаємопов'язаних стратегічних завдань та інших управлінських рішень, що спрямовані на мінімізацію загроз функціонування й розвитку підприємства торгівлі до бажаного рівня безпеки. Підприємство встановлює бажані напрями, орієнтири, цілі та пріоритети своєї діяльності щодо забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів.

На другому рівні формується концепція економічної безпеки бізнес-процесів підприємства, яка інтегрує місію, цілі, принципи та методи забезпечення стійкого функціонування та розвитку підприємства, а також має вигляд організаційного документа, яким закріплюються основні положення політики забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі на довгостроковий період. За допомогою концепції моделюються найімовірніші сценарії розвитку

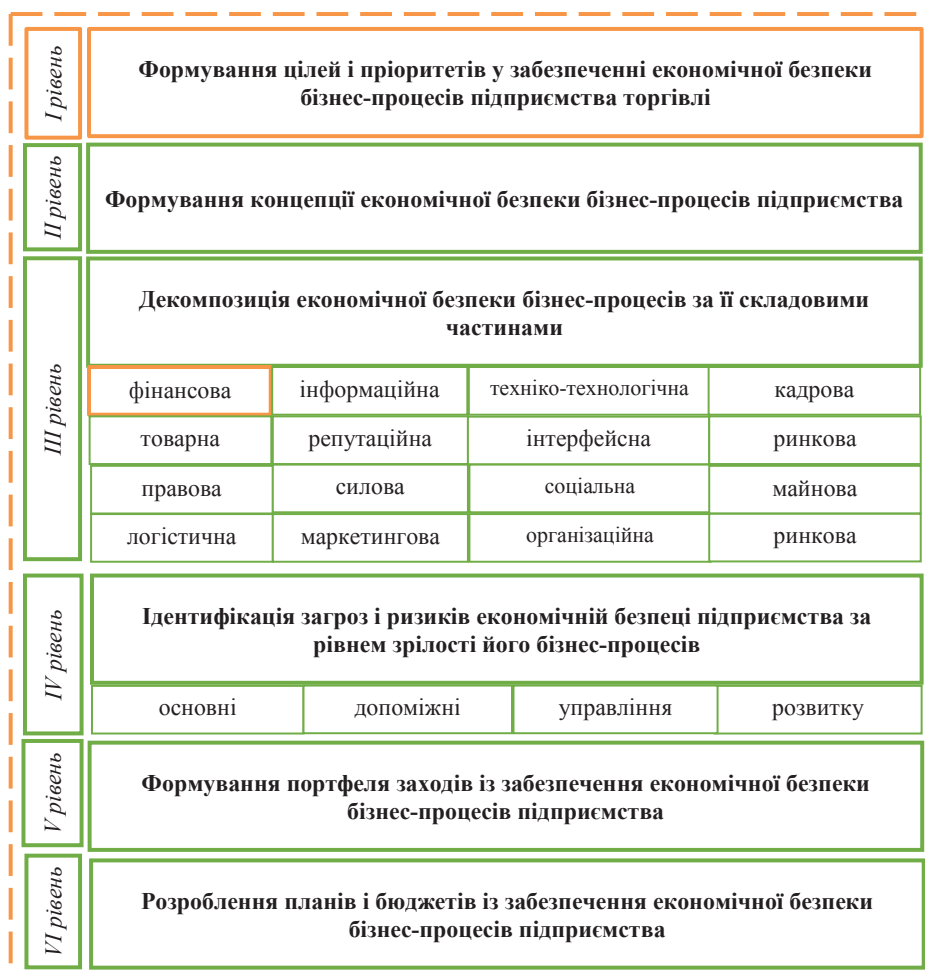


Рис. 1. Концептуальна ієрархічна модель стратегічного планування економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі

Джерело: авторська розробка

подій щодо забезпечення відповідного (бажаного) рівня економічної безпеки, який відповідає концепції його розвитку і можливостям щодо наявного ресурсного забезпечення й адекватної реакції на дію загрозливих чинників бізнес-середовища у середньостроковій та довгостроковій перспективі. Визначаються відповідальні виконавці, які забезпечуватимуть, а також представлятимуть проекти стратегічних рішень, спрямованих на ліквідацію, нейтралізацію чи зменшення масштабів негативних наслідків їх впливу.

Оскільки одним із ціннісних результатів для торговельного підприємства є достатній рівень його економічної безпеки, то подальший вектор дослідження спрямовано на вивчення функціональних напрямів діяльності підприємства (складових частин економічної безпеки, зокрема фінансової, інтелектуальної та кадрової, техніко-технологічної, правової, маркетингової, продуктової, інформаційної, силової) на третьому етапі. Вважаємо, що виділення складових частин економічної безпеки може здійснюватися на підставі критеріальних ознак класифікації її видів з огляду на пріоритетність завдань забезпечення саморегуляції, скоординованості дій, спрямованих на розвиток підприємства як цілісної органічної системи, що інтегрує різні її сфери (фінансову, кадрову, маркетингову, інфор-

маційну, техніко-технологічну тощо), та сукупності наявних негативних чинників (загроз, ризиків, небезпек), а також на створення нових умов для функціонування системи на якісно новому рівні.

Пріоритетність участі кожної складової частини у формуванні архітектури економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі може бути виявлена експертним шляхом з використанням методу аналізу ієрархій. На підставі встановленої пріоритетності визначено склад компонентів економічної безпеки (фінансова, інформаційна, кадрова, ринкова, інтерфейсна, репутаційна, правова, силова тощо), які здійснюють активний вплив одна на одну та на економічну безпеку бізнес-процесів і підприємства загалом, що уможливило подальше оброблення та моделювання, а також сприяє підвищенню рівня узгодженості отриманих результатів. На цьому ж етапі пропонується досліджувати найважливіші фактори, що впливають на стан (рівень) певної складової частини економічної безпеки бізнес-процесів підприємства.

На четвертому рівні здійснюється ідентифікація загроз і ризиків економічній безпеці підприємства за рівнем зрілості його бізнес-процесів (основних, допоміжних, управління та розвитку). Для цього необхідно виокремлювати основні бізнес-процеси, що вплива-

ють на її забезпечення, здійснювати аналіз розподілу й використання у них ресурсів підприємства, розробляти заходи щодо досягнення цільового (бажаного) рівня економічної безпеки в умовах невизначеності та ризику. Дослідження довели, що більшість загрозливих чинників зовнішнього й внутрішнього середовища має комплексний характер та одночасно впливає на декілька компонент економічної безпеки, що потребує вивчення, узгодження й чіткого підпорядкування пріоритетності їх впливу на кожну з них. Чинники впливу у динаміці можуть змінюватися, отже, слід своєчасно виявляти та відстежувати зміни характеру впливу, щоби досягти оперативності реагування та своєчасності корегування управлінських рішень щодо забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі в умовах невизначеності та ризику.

З урахуванням попередньо обґрунтованих положень на п'ятому рівні розробляються заходи із забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі. На цьому ж рівні ієрархії застосовується методичний інструментарій стратегічного планування.

На шостому рівні здійснюється декомпозиція стратегії на сукупність взаємопов'язаних планів і бюджетів із забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі, які спрямовані на ресурсне забезпечення реалізації відповідної стратегії в сучасних умовах. На цьому етапі процес стратегічного планування завершується. Розпочинається процес реалізації стратегічного плану, тобто процес стратегічного управління.

На думку авторів [8, с. 6], процес реалізації стратегічних планів господарюючого суб'єкта передбачає необхідність проведення оперативного оцінювання рівня економічної безпеки й поточного тактичного планування як логічного продовження процесу реалізації стратегії. Поточне планування процесу забезпечення економічної безпеки суб'єкта здійснюється з урахуванням формування й вибору декількох альтернативних сценаріїв ситуативного розвитку та визначення порогових значень сукупного критерія економічної безпеки для кожного з них.

Задля найбільш ефективної реалізації вибраної стратегії безпеки на підприємстві, на думку авторів монографії [9, с. 224], доцільно розробити та впровадити систему планів, що охоплюють усі аспекти процесу стратегічного планування, включаючи цільову програму, стратегічний, тактичний, календарний та індивідуальний плани.

Погоджуємося з автором [10] у тому, що процес реалізації стратегічного плану передбачає не лише організацію реалізації стратегії, але і її практичну оцінку, контроль за виконанням і зворотний зв'язок, якщо виявляються помилки, недоробки у формуванні стратегічного плану на будь-якому з етапів. Інколи такий зворотний зв'язок передбачає часткові зміни місії, цілей і пріоритетів, якщо вони виявилися до певної міри неадекватними. Слід зауважити, що зворотний зв'язок можливий на будь-якому з етапів формування стратегії, що свідчить про те, що й формування, й реалізація стратегії становлять єдиний процес.

Таким чином, запропонована концептуальна ієрархічна модель стратегічного планування економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі, на відміну від наявних, враховує особливості, пов'язані з функціонуванням системи забезпечення економічної безпеки підприємства за рахунок функціональних напрямів діяльності підприємства (складових частин економічної безпеки підприємства) та в розрізі його бізнес-процесів, що дає змогу розробляти більш обґрунтовані, достовірні та адекватні реальні сценарії забезпечення достатнього (бажаного) рівня економічної безпеки.

Висновки. Розроблена концептуальна ієрархічна модель стратегічного планування економічної безпеки бізнес-процесів підприємства сприятиме підвищенню ефективності стратегічного планування в системі забезпечення економічної безпеки підприємства через можливість кількісного і якісного оцінювання цілей і пріоритетів у забезпеченні економічної безпеки бізнес-процесів підприємства, що враховує вплив кожного з елементів моделі на кожному з її рівнів на кінцевий результат; формування й використання інформації, вмінь, навичок і досвіду управлінського персоналу, здатних зменшити або попередити негативні наслідки впливу загроз і небезпек під час оцінювання рівня економічної безпеки підприємства торгівлі.

Перспектива подальших наукових пошуків у напрямі стратегічного планування як процесу забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі полягає в розробленні методики оцінювання рівня економічної безпеки бізнес-процесів підприємства торгівлі з урахуванням основних положень запропонованої концептуальної ієрархічної моделі стратегічного планування.

Список використаних джерел:

1. Захаров О. Планування діяльності системи економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2011. № 1. С. 163–171.
2. Карпіщенко О., Ілляшенко К., Карпіщенко О. Стратегічне планування : навчальний посібник. Суми : Сумський державний університет, 2013. 446 с.
3. Живко З. Стратегічне планування в системі економічної безпеки підприємства. *Проблеми науки*. 2012. № 4. С. 32–38.
4. Домбровська Г., Геращенко І. Особливості стратегічного планування діяльності на підприємствах. *Коммунальное хозяйство городов*. 2008. № 85. С. 211–216.
5. Ignatyuk A., Khumarova N., Vitrenko A., Koptieva H., Kuzmenko O., Doroshenko A. Substantiation of the choice diversification strategy for ensuring the safety of the enterprise activity. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE)*. 2019. Vol. 8. Issue 4. P. 8916–8924.
6. Квасній Л., Попівняк О., Щербан О. Стратегічне і тактичне планування діяльності підприємства як основні складові механізму забезпечення його економічної безпеки. *Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2015. № 1(4). С. 48–53.
7. Гунина И., Щеглова К. Разработка системы стратегического управления экономической безопасностью предприятия. *Экономинфо*. 2019. Т. 16. № 1. С. 17–21.

8. Zigunova A., Shevkunov N., Logvinova I., Kislov I., Shevchenko V. Ensuring economic security of the enterprise in anti-crisis conditions. *E3S Web of Conferences*. 2020. 157, 04030. URL: https://www.e3s-conferences.org/articles/e3sconf/pdf/2020/17/e3sconf_ktti2020_04030.pdf. DOI: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202015704030> (дата звернення: 01.08.2020).
9. Васильців Т., Волошин В., Бойкевич О., Каркавчук В. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія. Львів : Ліга-Прес, 2012. 388 с.
10. Черевко О. Стратегічне управління фінансово-економічною безпекою підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3302> (дата звернення: 01.08.2020).

References:

1. Zakharov O. (2011) Planuvannya diialnosti systemy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Planning of the enterprise's economic security system] *Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav*, no. 1, pp. 163–171.
2. Karpishchenko O., Illiashenko K., Karpishchenko O. (2013) *Stratehichne planuvannia* [Strategic planning]: navchalnyi posibnyk. Sumy: Sumskyi derzhavnyi unyversytet. (in Ukrainian)
3. Zhyvko Z. (2012) Stratehichne planuvannia v systemi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Strategic planning in the system of economic security of the enterprise]. *Problemy nauky*, no. 4, pp. 32–38.
4. Dombrovska H., Herashchenko I. (2008) Osoblyvosti stratehichnoho planuvannia diialnosti na pidpriemstvakh [Features of strategic planning of activities at enterprises]. *Kommunalnoe khoziaistvo horodov*, no. 85, pp. 211–216.
5. Ignatyuk A., Khumarova N., Vitrenko A., Koptieva H., Kuzmenko O., Doroshenko A. (2019) Substantiation of the choice diversification strategy for ensuring the safety of the enterprise activity. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE)*. Vol. 8. Issue 4. P. 8916–8924.
6. Kvasnii L., Popivniak O., Shcherban O. (2015) Stratehichne i taktychne planuvannia diialnosti pidpriemstva yak osnovni skladovi mekhanizmu zabezpechennia yoho ekonomichnoi bezpeky [Strategic and tactical planning of the enterprise's activity as the main components of the mechanism for ensuring its economic security]. *Naukovyi visnyk MNU imeni V.O. Sukhomlynskoho. Ekonomichni nauky*, no. 1(4), pp. 48–53.
7. Gunina I., Shcheglova K. (2019) Razrabotka sistemy strategicheskogo upravleniya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya [Development of a strategic management system for economic security of an enterprise]. *Ekonominfo*, vol. 16, no. 1, pp. 17–21.
8. Zigunova A., Shevkunov N., Logvinova I., Kislov I., and Shevchenko V. (2020) Ensuring economic security of the enterprise in anti-crisis conditions. *E3S Web of Conferences*. 157, 04030. Available at: https://www.e3s-conferences.org/articles/e3sconf/pdf/2020/17/e3sconf_ktti2020_04030.pdf. DOI: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202015704030> (accessed 01.08.2020).
9. Vasylytsiv T., Voloshyn V., Boikevych O., Karkavchuk V. (2012) Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia: monohrafiia. Lviv: Liha-Pres, 388 s.
10. Cherevko O. (2014) Stratehichne upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva. *Efektivna ekonomika*, no. 2. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3302> (accessed 01.08.2020).

УДК 338.32.053.4

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-16>**Краснодєд Т.Л.,**кандидат економічних наук, доцент кафедри бізнес-консалтингу
та міжнародного туризму,
*Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного***Бакіна Т.В.,**кандидат економічних наук, доцент кафедри бізнес-консалтингу
та міжнародного туризму,
*Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного***Krasnoded Tetiana,**Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Business Consulting and International Tourism,
*Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University***Bakina Tetiana,**Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Business Consulting and International Tourism,
Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University

СУЧАСНЕ ПІДПРИЄМСТВО НА АГРАРНОМУ РИНКУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ: ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ДІАГНОСТИКА РОЗВИТКУ

Краснодєд Т.Л., Бакіна Т.В. Сучасне підприємство на аграрному ринку Запорізької області: економічний аналіз діяльності та діагностика розвитку. Сьогодні сільське господарство України зазнає кризи та стагнації. Показники його розвитку в багатьох підгалузях спадають. Це положення повністю стосується більшості регіонів, зокрема Запорізької області. Його аграрна галузь здатна гарантувати необхідний рівень самозабезпечення основними сільськогосподарськими культурами. У статті проведено організаційно-економічний аналіз функціонування фермерського господарства. Досліджено стан та ефективність використання ресурсів. Проаналізовано його виробничі можливості та фінансово-економічні показники господарювання. Проведено інтегральне оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу та діагностику конкурентоспроможності. Запропоновано загальні напрями його розвитку як невід'ємної складової частини розвитку аграрно-підприємницької галузі регіону.

Ключові слова: аграрне підприємництво, регіон, фермерське господарство, економічний аналіз, ефективність виробництва, конкурентоспроможність, галузь, розвиток.

Краснодєд Т.Л., Бакина Т.В. Современное предприятие на аграрном рынке Запорожской области: экономический анализ деятельности и диагностика развития. Сегодня сельское хозяйство Украины переживает кризис и стагнации. Показатели его развития во многих подотраслях падают. Это положение полностью касается большинства регионов, в частности Запорожской области. Его аграрная отрасль способна гарантировать необходимый уровень самообеспечения основными сельскохозяйственными культурами. В статье проведен организационно-экономический анализ функционирования фермерского хозяйства. Исследованы состояние и эффективность использования ресурсов. Проанализированы его производственные возможности и финансово-экономические показатели хозяйствования. Проведены интегральное оценивание эффективности использования ресурсного потенциала и диагностика конкурентоспособности. Предложены общие направления его развития как неотъемлемой составляющей развития аграрно-предпринимательской отрасли региона.

Ключевые слова: аграрное предпринимательство, регион, фермерское хозяйство, экономический анализ, эффективность производства, конкурентоспособность, отрасль, развитие.

Krasnoded Tetiana, Bakina Tetiana. Modern enterprise in the agricultural market of Zaporozhe region: economic analysis of activity and diagnostics of development. Agricultural entrepreneurship has always occupied a significant place in the structure of agriculture in Ukraine. This is facilitated by natural and climatic conditions and economic and geographical circumstances. Unfortunately, in the context of economic reform and changes in the nature of property relations in recent decades, agriculture is experiencing a crisis and stagnation. Indicators of its development in many sub-sectors are declining, especially in animal husbandry. Productivity and production volumes are declining, which in turn affects the efficiency of agricultural production. Many farmers survive only at

the expense of the crop industry. This statement fully applies to most regions of Ukraine, including the Zaporozhe region. Despite the industrial potential of the region, its agricultural sector is able to guarantee production and the population the necessary level of self-sufficiency in basic agricultural crops. Typical representatives of the domestic entrepreneur-agrarian today are modern farmers. Farming in Ukrainian agriculture is the most common type of activity, so the state of the country's agricultural economy in the near future depends on the development of farms today. Despite the similarity of specialization in most farms, especially at the regional level, approaches to managing the economy may be different. Therefore, the study of the functioning of even a small farm, economic analysis of performance indicators and diagnostics of its activities is an important step towards improving production efficiency, expanding specialization and further development. At the same time, the economy of farming is an urgent topic for research in the context of the development of modern agricultural sciences and entrepreneurship. An organizational and economic analysis of the functioning of a farm in the Zaporozhe region was conducted de us. The state and efficiency of use of production, including land and labor resources of the enterprise were investigated. Its production capabilities and financial and economic indicators of management were analyzed. An integrated assessment of the efficiency of resource potential use was carried out. Diagnostics of the competitiveness of the agricultural enterprise as a whole is carried out. The general directions of development of the modern agricultural enterprise as an integral component of the development of the agricultural and business sector of the region were proposed.

Key words: agricultural entrepreneurship, region, farming, economic analysis, production efficiency, competitiveness, industry, development.

Постановка проблеми. Типовими представниками вітчизняного підприємця-агрянника сьогодні є сучасні фермери. Фермерство в сільському господарстві України – це найпоширеніший вид діяльності, тому від розвитку фермерських господарств сьогодні залежить стан аграрної економіки країни в найближчій перспективі. Незважаючи на схожість спеціалізації в більшості господарств, особливо на рівні регіону, підходи до ведення економіки господарства можуть бути різними, тому вивчення особливостей функціонування навіть невеличкого фермерського господарства, економічний аналіз показників функціонування та діагностика його діяльності – це важливі кроки до підвищення ефективності виробництва, розширення спеціалізації та подальшого розвитку. Таке положення цілком стосується Запорізької області, незважаючи на індустріальний потенціал регіону, адже його аграрні структури здатні гарантувати власним мешканцям промислово-продовольчий рівень самозабезпечення. Економіка фермерства є актуальною тематикою для дослідження в умовах розвитку сучасних аграрних наук та підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічного аналізу та діагностики підприємств висвітлює безліч дослідників, зокрема авторами взято до уваги роботи таких науковців, як Т.Г. Васильців, Б.Є. Грабовецький, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов, В.С. Рижиков, О.К. Добикіна, С.В. Касьянюк, І.В. Кривов'язюк, Н.А. Семенюк [2–5; 9]. Водночас проблеми економіки підприємств АПК, зокрема фермерських господарств, авторами розглянуто в працях В.Г. Андрійчука, Н.С. Ручинської, Д.К. Семенди, Г.В. Спаського [1; 6–8; 9]. Унікальність дослідження авторів полягає в проведенні комплексного інтегрального оцінювання ресурсного потенціалу й конкурентоспроможності фермерського господарства Запорізької області.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є економічний аналіз і діагностика конкурентоспроможності ФГ «Софія» Запорізької області, надання інтегральної оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу та обґрунтування основних напрямів підвищення ефективності виробництва його продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Дослідження проводилось на основі фінансово-економічних даних підприємства за 2017–2019 рр. Організаційно-економічні та юридичні основи фермерського господарства «Софія» Запорізької області, як і багатьох інших подібних підприємств, ґрунтуються на приватній власності на засоби виробництва, майно, продукцію. Виробничо-економічні відносини господарства з іншими підприємствами й організаціями, окремими громадянами будуються на основі договорів. Господарство має вигідні економіко-географічні умови функціонування та займається різними видами діяльності в галузі сільського господарства: 01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур (основний); 01.46; 01.61; 01.63; 46.21 (додаткові). Воно характеризується зерновим з розвинутим скотарством виробничим напрямом. Господарство володіє збалансованою структурою управління, яка дає йому змогу отримувати порівняно добрі результати. Водночас існує низка важливих сфер в управлінській діяльності, які потребують певного вдосконалення.

Основним ресурсом господарства є його землі. В землекористуванні господарства з 2017 по 2019 рр. перебувають 1 197,6 га сільськогосподарських угідь, з них 1 028,8 (85,9%) становлять рілля, а 168,8 (14,1%) – сіножаті. Обсяг виробництва продукції рослинництва й тваринництва з одиниці земельної площі з мінімальними витратами праці та коштів показує, наскільки ефективно використовується земля у господарстві. Досліджувані показники свідчать про ефективне використання землі в господарстві. За аналізований період у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь відбулося зростання обсягів валової продукції та прибутку в 1,8 та 3,3 рази відповідно, а також на 100 га ріллі відбулося зростання приросту свиней і зерна в 3,5 та 1,8 рази відповідно. Рівень розвитку підприємств галузі сільського господарства визначається забезпеченістю ресурсами живої праці. На жаль, за останні роки кількість працюючих на підприємстві стрімко скорочується, проте аналіз свідчить про ефективне використання трудових ресурсів на підприємстві. Продуктивність праці в господарстві підвищується, якщо

збільшується виробництво продукції на одиницю робочого часу або зменшуються затрати праці на одиницю вироблених продуктів. В господарстві спостерігається щорічне зростання показників сільськогосподарських угідь та ріллі у розрахунку на 1 працівника (понад 20 га за три роки). Також виробництво ВП на 1 працівника за ці три роки зросло в 3 рази. Окрім земельних та трудових ресурсів, у сільськогосподарському товаровиробництві активну участь беруть засоби виробництва. Щодо ефективності їх використання можна відзначити, що за три роки спостерігається зменшення фондоозброєності та фондовіддачі, а також, навпаки, збільшення фондомісткості та норми прибутку. Такі зміни відбулися за рахунок зміни вихідних розрахункових даних, зокрема вартості виробничих фондів, валової продукції, кількості працівників. Наприклад, тільки зростання норми прибутку в 1,8 рази говорить уже про ефективне використання капіталу.

Прибутковість підприємства в аграрному секторі, як і в будь-якому іншому, залежить від витрат виробництва, вартості та ефективності використання ресурсів тощо. Слід відзначити, що зазначені ресурси у ФГ «Софія» використовуються ефективно, оскільки воно є досить прибутковим (49,6% у 2019 р.). Аналіз прибутковості господарства за 2017–2019 рр. свідчить про зростання таких важливих результативних показників, як валова продукція (в 1,8 рази), прибуток (в 3,3 рази), виручка від реалізації (в 2,1 рази). Звісно, само по собі зростання вартості зазначених показників не означає стрімкого успіху господарства, але порівняно з витратами на виробництво відбулося збільшення показника рентабельності на 22,7 відсоткових пунктів. Протягом трьох аналізованих років структура собівартості продукції практично не змінювалась. Основну питому вагу витрат займали матеріальні витрати, що перебували на рівні 70%. Серед них основна частина належить насінню (26% та вище), мінеральним добривам (від 15,5%) та нафтопродуктам (більше 18%). Друге місце після матеріальних витрат посідають затрати на оплату праці, інших підрядних робіт і періодичних послуг (16,8% в середньому за три роки). Найменша питома вага належить амортизації основних засобів, а саме 2% також у середньому за три роки. Слід зазначити, що рівень собівартості дає змогу отримувати господарству прибуток. Діяльність фермерського господарства «Софія» є досить ефективною, проте на підприємстві існує поки що низка проблем, пов'язаних з виробничою діяльністю. Передусім це питання відсутності фінансових ресурсів для інтенсивного розширення, кваліфікації персоналу, вигідних каналів збуту. Ці проблеми потребують вирішення задля підтримання і в подальшому високої рентабельності виробництва.

На основі інформації про обсяги виробництва зерна та інші показники, що свідчать про ступінь стійкості положення ФГ «Софія», спроможність виготовляти продукцію, що користується попитом на відповідному ринку й забезпечує господарству одержання намічених та стабільних кінцевих результатів, здійснено діагностику його конкурентоспроможності (табл. 1).

Збільшення КСП свідчить про збільшення обсягів реалізованої продукції. Отже, в питомій вазі валової продукції у 2019 р. частка реалізованої продукції менше, ніж у 2017 р. Підвищення КСП свідчить про підвищення рівня конкурентоспроможності господарства. Отже, рівень конкурентоспроможності господарства у 2019 р. вище, ніж у 2017 р. КСМЗ показує, що сталося: або зниження попиту на готову продукцію, або збільшення запасів сировини. Зменшення цього показника свідчить про уповільнення обігу запасів. Отже, обіг запасів у господарстві за три роки зріс більше, ніж у 1,5 рази. КСДЗ показує, яка частка реалізованої продукції поставлена покупцями на основі комерційного кредиту. Велике значення має аналіз витрат обігу, який обчислюється шляхом відношення величини збутових витрат до розмірів прибутку. Аналіз витрат обігу дає змогу викрити невиробничі витрати по всій системі товарного руху від продавця до покупця. Таким чином, розраховані показники свідчать про те, що у ФГ «Софія» спостерігається підвищення рівня конкурентоспроможності у 2019 р. відносно 2017 р. Згідно з розрахованими показниками інтегральної оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу господарства «Софія» за 2019 р. сьогодні можна дати позитивну оцінку використання всіх видів його ресурсів у виробництві (табл. 2).

Висновки. Таким чином, економічний стан підприємства досить стабільний. Фермерське господарство в останні декілька років безперебійно працює, нарощуючи показники фінансово-економічної значущості, відбувається зростання вартісних параметрів. Незважаючи на високі позиції фермерського господарства на регіональному аграрному ринку, слід відзначити короткостроковий період дослідження і зауважити, що в майбутньому потрібні раціональні стратегії розвитку для закріплення наявних позицій. Особливо слід врахувати той факт, що в господарстві існують проблемні моменти в організації системи управління (це питання координації діяльності підрозділів та фінансовий менеджмент, система маркетингу та управління матеріально-технічною базою), тому реформування організаційної структури управління – це важливий резерв підвищення конкурентоспроможності. Як шляхи подальшого розвитку підприємства можна запропонувати такі. Найближчим часом на підприємстві слід

Таблиця 1

Розрахункові показники оцінки конкурентоспроможності ФГ «Софія» Запорізької області [4; 5]

Показник	Рік	
	2017	2019
Відношення вартості реалізованої продукції до її кількості за поточний період ($K_{СП}$)	0,326	0,273
Відношення прибутку до загальної вартості продажу ($K_{СП}$)	0,212	0,332
Відношення загальної вартості продажу до вартості нереалізованої продукції ($K_{НРП}$)	9,03	3,23
Відношення загальної вартості продажу до вартості матеріальних виробничих запасів ($K_{МЗ}$)	69,1	110,4
Відношення обсягу реалізованої продукції до суми дебіторської заборгованості ($K_{ДЗ}$)	0,326	0,273
Відношення величини збутових витрат до розмірів прибутку (коефіцієнт витрат обігу) (BO)	0,183	0,077

**Показники інтегральної оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу
ФГ «Софія» Запорізької області [3; 5]**

Показник	2019 р.
Ефективність використання фінансових ресурсів ($E_{ф.р.}$)	0,442
Ефективність використання трудових ресурсів ($E_{т.р.}$)	5,958
Інтегральний показник ефективності використання основних фондів ($K_{оф.}$)	1,324
Інтегральний показник ефективності використання оборотних засобів ($K_{оз.}$)	1,523
Ефективність використання матеріальних ресурсів ($E_{м.р.}$)	1,420
Інтегральний показник ефективності використання ресурсного потенціалу ($E_{рес.}$)	1,934

спланувати розширення асортименту пропонованої продукції на ринку сільгоспвиробників та відповідних товарів. Крім того, слід переглянути вже наявні на підприємстві напрями, менш рентабельні. Отже, плануються зміна й розширення асортименту в такому напрямі: в подальшому слід додати вирощення продукції тваринництва або птахівництва; додати виробництво затребуваних нових видів продукції. Саме найближчою перспективою планується впровадити на базі господарства виробництво рапсу. Вирощування цієї технічної культури має всі природно-економічні передумови. Найближчою перспективою слід організувати перехід на інтенсивні інноваційні технології, які мають значення для збільшення обсягів виробництва продукції галузі, провести моніторинг та необхідні підрахунки. Потрібно залучати додаткові фінансові ресурси для впровадження інноваційних технологій (відкриття кредитної лінії), оскільки в господарстві вже обґрунтовано необхідність залучення короткострокових кредитів. Слід ввести бартерні операції по розрахунках. Нині підприємство вже має окремі пропозиції щодо розрахунку шляхом бартеру з фермерськими госпо-

дарствами району, що спеціалізуються на вирощуванні продукції сільського господарства, зокрема тваринництва. Планується подовжувати цю практику, адже це дасть можливість уникнути залишків продукції на кінець звітного періоду або зменшити їх кількість, а також скоротити витрати на зберігання продукції. Слід удосконалити систему виробничого менеджменту в господарстві, тобто оптимізувати структуру підприємства та вдосконалити систему взаємозв'язків із поставальниками. Важливим управлінським та виробничим ресурсом покращення результатів господарювання для ФГ «Софія» може стати створення певних переробних потужностей, що дасть змогу реалізовувати вироблену продукцію за вигіднішими цінами. Необхідним є посилення дотримання технологічних вимог виробництва на всіх етапах виробничого процесу як фактор підвищення урожайності та ефективності. Застосування цих стратегій у ФГ «Софія» повністю підходить більшості аналогічних суб'єктів місцевого аграрного ринку, адже під час їх реалізації вони з величезною ймовірністю здатні сьогодні формувати повноцінний регіональний аграрно-продовольчий ринок.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник. Київ : КНЕУ, 2013. 779 с.
2. Васильців Т.Г. Економіка малого підприємства : навчальний посібник. Київ, 2013. 446 с.
3. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
4. Економічна діагностика : практикум / Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов, В.С. Рижигов, О.К. Добикіна, С.В. Касьянюк. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 186 с.
5. Кривов'язук І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування : монографія. Луцьк : Надстир'я, 2007. 260 с.
6. Ручинська Н.С. Економіко-статистичний аналіз діяльності фермерського господарства. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28. № 4. С. 287–294.
7. Семенда Д.К., Семенда О.В., Петрук Т.Ю. Економічні аспекти функціонування сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2018. № 10. С. 106–116.
8. Семенюк Н.А. Економічний аналіз : навчально-методичний посібник з економічних спеціальностей для аграрних вищих навчальних закладів. Київ : НМЦ, 2004. 222 с.
9. Спаський Г.В. Підвищення ефективності функціонування фермерських господарств Закарпаття. *Економіка АПК*. 2017. № 3. С. 50–57.

References:

1. Andriychuk V.Gh. (2013) *Ekonomika pidpryjemstv aghropromyslovogho kompleksu: pidruchnyk* [Economics of agro-industrial enterprises: textbook]. Kiyiv: KNEU. (in Ukrainian)
2. Vasylyciiv T.Gh. (2013) *Ekonomika malogho pidpryjemstva: navch. posib.* [Small business Economics]. Kiyiv. (in Ukrainian)
3. Ghrabovetskyj B.Je. (2009) *Ekonomichnyj analiz: Navchaljnyj posibnyk* [Economic analysis]. Kiyiv: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian)
4. Kostenko T.D., Gherasymov A.A., Ryzhykov V.S., Dobykina O.K., Kasjjanjuk S.V. (2007) [Economic diagnostics: practical training]. Kiyiv: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian)
5. Kryvov'jazuk I.V. (2007) *Ekonomichna diagnostyka pidpryjemstva: teorija, metodologhija ta praktyka zastosuvannya: monoghrafija* [Economic diagnostics of the enterprise: theory, methodology and application practice: monograph]. Lutsk: Nadstyr'ja. (in Ukrainian)

6. Ruchynska N.S. Ekonomiko-statystychnyj analiz dijalnosti fermersjkocho ghospodarstva (2018) [Economic and statistical analysis of farm activity]. Economic analysis, vol. 28, no. 4, pp. 287–294.
7. Semenda D.K., Semenda O.V., Petruk T.Ju. (2018) Ekonomichni aspekty funkcionuvannja siljsjkochohospodarsjkykh pidpryjemstv [Economic aspects of agricultural enterprises functioning]. Agribusiness economy, no. 4, pp. 106–116.
8. Semenjuk N.A. (2004) Ekonomichnyj analiz: navchaljno-metodychnyj posibnyk z ekonomichnykh specialnostej dlja aghrarnykh vyshhykh navchalnykh zakladiv [Economic analysis: educational and methodical manual on economic specialties for agricultural higher educational institutions]. Kiyiv: NMC. (in Ukrainian)
9. Spasjkyj Gh.V. (2017) Pidvyshhennja efektyvnosti funkcionuvannja fermersjkykh ghospodartv Zakarpattja [Improving the efficiency of functioning of Transcarpathian farms]. Agribusiness economy, no. 3, pp. 50–57.

УДК 339.139

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-17>**Навольська Н.В.,**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та економічної теорії,

*Тернопільський національний економічний університет***Navolska Nataliya,**

PhD in Economy, Assistant Professor of Economics and Economic Theory,

Ternopil National Economic University

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Навольська Н.В. Бенчмаркінг як дієвий інструмент забезпечення ефективності діяльності підприємств. У статті досліджено та узагальнено різні підходи науковців до визначення сутності поняття «бенчмаркінг». Доведено, що бенчмаркінг – це метод управління, який спрямований на підвищення ефективності діяльності підприємства та досягнення його конкурентних переваг на ринку. У статті зазначено, що бенчмаркінг має свої недоліки, такі як складність у пошуку об'єктів для порівняння, отримання інформації, необхідної для проведення досліджень. На основі проведеного дослідження наукових джерел виокремлено основні функції бенчмаркінгу. Запропоновано напрями застосування бенчмаркінгу на підприємствах. Досліджено принципи бенчмаркінгу. Охарактеризовано етапи впровадження бенчмаркінгу на підприємстві. Зазначено переваги впровадження бенчмаркінгу у діяльність підприємств. Досліджено вплив бенчмаркінгу на підвищення ефективності діяльності підприємств.

Ключові слова: бенчмаркінг, продукція, підприємство, принципи, напрями, ефективність.

Навольская Н.В. Бенчмаркинг как действенный инструмент обеспечения эффективности деятельности предприятий. В статье исследованы и обобщены разные подходы ученых к определению сущности понятия «бенчмаркинг». Доказано, что бенчмаркинг – это метод управления, который направлен на повышение эффективности деятельности предприятия и достижение его конкурентных преимуществ на рынке. В статье указано, что бенчмаркинг имеет свои недостатки, такие как сложность в поиске объектов для сравнения, получения информации, необходимой для проведения исследований. На основе проведенного исследования научных источников выделены основные функции бенчмаркинга. Предложены направления применения бенчмаркинга на предприятиях. Исследованы принципы бенчмаркинга. Охарактеризованы этапы внедрения бенчмаркинга на предприятии. Указаны преимущества внедрения бенчмаркинга в деятельность предприятий. Исследовано влияние бенчмаркинга на повышение эффективности деятельности предприятий.

Ключевые слова: бенчмаркинг, продукция, предприятие, принципы, направления, эффективность.

Navolska Natalija. Benchmarking as an effective tool to ensure the efficiency of enterprises. The article explores and summarizes the different approaches of scientists to defining the essence of the concept of “benchmarking”. The basic concepts of benchmarking are offered, which were presented by both foreign and domestic scientists. Benchmarking is proposed to be considered as a management method aimed at improving the efficiency of the enterprise and achieving its competitive advantages in the market. The article notes that benchmarking has its drawbacks, such as the difficulty of finding objects for comparison, obtaining the information needed to conduct research. The purpose of using benchmarking is formed, which is to increase the efficiency of their activities and gain

competitive advantage. The essence and directions of benchmarking introduction are substantiated; its influence on increase of efficiency of activity of the enterprises is investigated. Based on the research of scientific sources, the main functions of benchmarking are highlighted. The principles of benchmarking are given, such as reciprocity, analogy, measurement, certainty. The proposed areas of benchmarking should serve as a tool for the management of the enterprise to develop and make decisions that are aimed at continuous improvement of its activities and increase profitability. The main stages of benchmarking at the enterprise are outlined, such as determining the object of benchmarking, choosing a partner for benchmarking, information retrieval, analysis, implementation. The tasks set by the company using benchmarking tools have been formed. The main tasks of benchmarking in the process of managing the effective operation of the enterprise, namely the identification of the best achievements in the field of specialization of the enterprise for each period of time; orientation of enterprises to achieve higher results in the near future. The main advantages of the introduction of benchmarking in the activities of enterprises are outlined, such as increasing the efficiency of processes; increase productivity; improving the quality of manufactured products and services; increasing competitiveness; efficient use of resources; improving the effectiveness of marketing programs. The influence of benchmarking on increase of efficiency of activity of the enterprises is investigated.

Key words: benchmarking, products, enterprise, principles, directions, efficiency.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання вітчизняних підприємств формують нові правила виживання на конкурентному ринку. У зв'язку з цим акцент робиться на сучасні методи, інструменти та підходи до управління, що дають змогу створити конкурентні переваги підприємств, підвищувати конкурентоспроможність та забезпечувати прибутковість. У зарубіжній практиці одним з таких методів є бенчмаркінг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням основ теорії бенчмаркінгу займалися українські та зарубіжні науковці, зокрема А. Ашуєв [1], А. Гончарук [2], О. Криворучко [4], Д. Попович [6], Ю. Сукач [4], О. Тарнавська [6]. Практичні аспекти застосування бенчмаркінгу в діяльності підприємств розглядаються у працях зарубіжних дослідників, таких як Р. Донован [7], О. Калієва [3], М. Михайлова [5].

Однак проблема застосування та ефективності використання бенчмаркінгу на підприємствах недостатньо відображена в наукових працях і потребує поглибленого дослідження.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування сутності та напрямів впровадження бенчмаркінгу, дослідження його впливу на забезпечення ефективності діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасну економіку важко уявити без жорсткої конкуренції. Посилення умов конкуренції висуває все більше вимог до керівників підприємств, що спричиняє зміни в процесі управління підприємствами. В умовах ринкових відносин підприємства є основною ланкою всієї економіки, оскільки саме на цьому рівні створюється потрібний суспільству продукт чи послуга. Щоб вести успішну та ефективну діяльність, не завжди достатньо орієнтуватися на власний досвід, тому необхідно постійно вивчати та застосовувати передовий світовий досвід у всіх сферах ділової активності підприємства.

На основі дослідження наукових джерел можна констатувати факт інтенсивності застосування методів бенчмаркінгу у діяльність підприємств. Наростаюча популярність бенчмаркінгу пояснюється тим, що бенчмаркінг простий для впровадження в діяльність компанії і не вимагає для себе значних інновацій. Однак бенчмаркінг має свої недоліки, такі як складність у пошуку об'єктів для порівняння, отримання інформації, необхідної для проведення досліджень.

Популярність бенчмаркінгу в Україні визначена низкою таких чинників:

- внутрішня та зовнішня конкуренція;
- винагорода за якість;
- необхідність адаптації до постійно змінюваних умов і використання передових досягнень у сфері бізнес-технологій.

На основі класичного визначення бенчмаркінг (“benchmarking”) трактується як спосіб оцінювання стратегій і цілей роботи організації порівняно з першокласними підприємницькими організаціями для визначення свого місця на конкретному ринку.

Зарубіжний дослідник Р.К. Донован вважає, що бенчмаркінг є чітко структурованим, динамічним, стратегічним/тактичним процесом прийняття рішення, метою якого є поліпшення роботи підприємства з урахуванням результатів конкурентів і наявних результатів [7].

О. Криворучко, Ю. Сукач бенчмаркінг трактують як процес удосконалення (безперервний пошук нових ідей, їх адаптація та використання на практиці), що передбачає розвиток у підприємстві прагнення до безперервного поліпшення [4, с. 81].

А. Гончарук сутність бенчмаркінгу розглядає як метод управління ефективністю різних сфер діяльності (виробництва, збуту, логістики, фінансів, кадрової політики), заснований на порівняльному аналізі роботи компанії з кращими представниками галузі (або інших галузей), який полягає в оцінюванні власної і галузевої ефективності, ідентифікації та вивченні роботи галузевих лідерів і впровадженні найкращих галузевих досягнень у свою діяльність [2, с. 253].

Узагальнюючи різні підходи до цього поняття, можемо сформулювати таке визначення: бенчмаркінг – це метод управління, що спрямований на підвищення ефективності підприємства та досягнення його конкурентних переваг на ринку.

Метою використання методів бенчмаркінгу є підвищення ефективності власної діяльності та завоювання переваг у конкурентній боротьбі. Предметом бенчмаркінгу є технологія, виробничі процеси, методи організації виробництва та збуту продукції.

На основі проведеного дослідження наукових джерел можна виокремити основні функції бенчмаркінгу (рис. 1).

Вибираючи напрями для застосування бенчмаркінгу, керівництво підприємства має перевіряти,

наскільки кожен з них відповідає його цілям і завданням. До критеріїв вибору можна віднести [5]:

- перспективність (необхідно враховувати як поточні, так і очікувані умови діяльності підприємства);
- цілісність (слід зіставити потреби всіх зацікавлених сторін);
- комплексність (вибраний напрям має призначатися з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін);
- орієнтованість на якість (напрями мають відповідати вимогам до якості всього набору послуг, що надаються споживачам);
- облік потреб зацікавлених сторін (напрямок повинен вибиратися з огляду на потреби усіх зацікавлених сторін);
- чіткий взаємозв'язок з цілями і завданнями підприємства (всі зацікавлені сторони мають чітко уявляти, які результати можуть бути отримані за досягнення кожного з вибраних напрямів);
- придатність для застосування передового досвіду і прогнозування результатів його впровадження;
- здатність підприємства належним чином перебувати для досягнення вибраного напрямку (під час вибору напрямку необхідно враховувати, чи здатне під-

приємство ефективно і без особливих зусиль впровадити необхідні зміни);

- узгодження вибраних напрямів з цілями і завданнями спільної програми безперервного вдосконалення підприємства (під час визначення напрямів необхідно перевірити, наскільки вони відповідають загальній програмі безперервного вдосконалення підприємства);
- відповідність вибраних напрямів завданням підвищення рівня ділової досконалості підприємства та набуття конкурентних переваг.

Досягнення кожного вибраного напрямку або відповідного показника ефективності має бути складовою частиною діючої програми підвищення ділової досконалості та конкурентоспроможності підприємства. Вибрані напрями для впровадження бенчмаркінгу мають служити керівництву підприємства інструментами для вироблення й прийняття рішень, які спрямовані на безперервне вдосконалення його діяльності і підвищення прибутковості. Зокрема, вони повинні сприяти прийняттю ефективних рішень у процесі:

- розподілу ресурсів (керівники підприємств вирішують, у яких галузях діяльності мають бути зосеред-

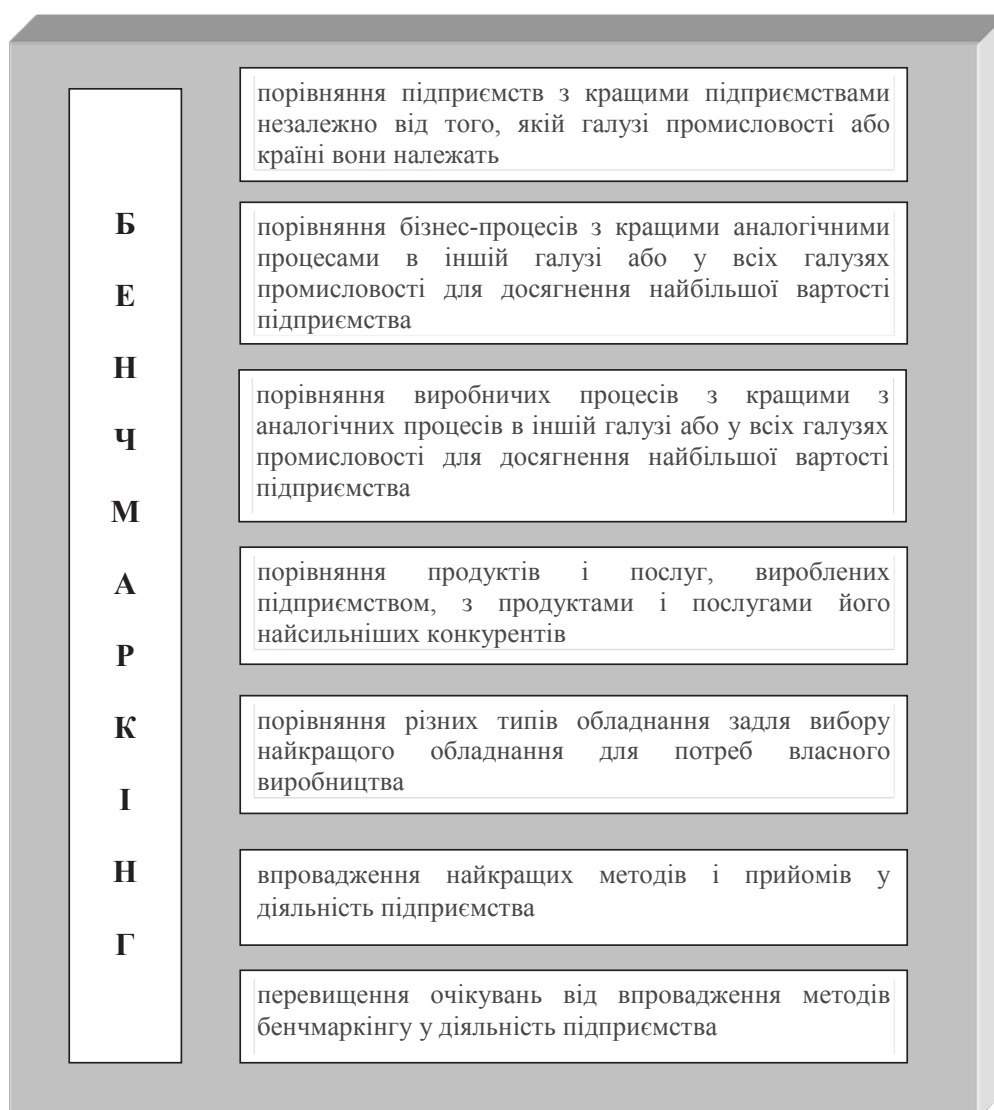


Рис. 1. Функції бенчмаркінгу

жені їх ресурси для досягнення оптимальних результатів і загального підвищення ефективності);

– стратегічної спрямованості (керівництво визначає стратегії, на реалізацію яких буде націлений процес бенчмаркінгу (наприклад, підвищення якості, вдосконалення сервісу, забезпечення надійності постачальників, підвищення продуктивності праці робітників));

– безперервного вдосконалення підприємства (вибір напрямів для впровадження бенчмаркінгу має враховувати, які галузі діяльності підприємства найбільш важливі для його безперервного вдосконалення в рамках відповідної програми; забезпечення конкурентоспроможності; під час проведення бенчмаркінгу необхідно виявляти ті галузі діяльності компанії, в яких вона відстає від конкурентів і де, на думку її керівників, необхідно підтримувати й підвищувати рівень ділової досконалості);

– об'єктивного оцінювання успішності роботи підприємства (кожен напрям для впровадження бенчмаркінгу має містити кількісну оцінку конкретних результатів, які отримає компанія за його досягнення);

– оцінювання рівня ділової досконалості конкурентів.

На основі вибраних напрямів можна здійснювати процес впровадження бенчмаркінгу на підприємстві. Такий процес потребує певної послідовності впровадження.

1) Визначення об'єкта бенчмаркінгу. На цьому етапі встановлюються потреби підприємства у змінах, поліпшенні; проводиться оцінювання ефективності діяльності підприємства; виокремлюються та досліджуються основні операції, що впливають на результат діяльності підприємства, а також спосіб кількісного виміру характеристик; встановлюється, наскільки глибоким має бути бенчмаркінг.

2) Вибір партнера по бенчмаркінгу. Необхідно встановити, яким буде бенчмаркінг: зовнішнім або внутрішнім; провести пошук підприємств, які є еталонними; встановити контакти з цими підприємствами; сформулювати критерії, за якими будуть проводитися оцінювання й аналіз.

3) Пошук інформації. Необхідно зібрати інформацію про своє підприємство та партнерів по бенчмаркінгу. Для цього використовується як первинна, так і вторинна інформація. Отримана інформація має бути достовірною.

4) Аналіз. Отримана інформація класифікується, систематизується, вибирається метод аналізу, оцінюються ступінь досягнення мети й чинники, що визначають результат.

5) Впровадження. Необхідно розробити план впровадження, процедури контролю; оцінити та проаналізувати процес впровадження для досягнення найвищої ефективності.

Проте фахівці виділяють низку таких проблем, які здатні перешкоджати успішному проведенню бенчмаркінгу:

- тимчасові обмеження, брак ресурсів;
- конкурентні бар'єри, недоступність або важкодоступність необхідної інформації про діяльність конкурентів;
- недовік управлінських і професійних кадрів;
- опір змінам з боку менеджменту і персоналу;
- недосконалість планування й короткострокові очікування.

До позитивних наслідків впровадження бенчмаркінгу на підприємстві можна віднести:

- підвищення ефективності процесів;
- підвищення продуктивності;
- підвищення якості виготовленої продукції та надання послуг;
- підвищення конкурентоспроможності;
- ефективне використання ресурсів;
- підвищення ефективності застосування маркетингових програм.

Відправною точкою для бенчмаркінгу є повна орієнтація на продукцію, яку випускає підприємство-лідер. Бенчмаркінг продукції сприяє поліпшенню загального розуміння власних конкурентних можливостей і позицій на ринку. Однак підприємствам, які надають послуги, набагато складніше проводити зіставлення з пропозиціями конкурентів, оскільки ефективність послуг складно виміряти.

Використання бенчмаркінгу в процесі управління діяльністю підприємства зводиться до таких найважливіших завдань:

- 1) ідентифікація кращих досягнень у сфері спеціалізації підприємства на визначений період часу;
- 2) орієнтація підприємств на досягнення кращих результатів у майбутньому.

Бенчмаркінг допомагає підприємствам підвищити ефективність бізнес-процесів та ефективність діяльності підприємства загалом. Орієнтуючись на лідерів ринку і використовуючи їх методи роботи, можемо частково або кардинально змінювати стратегію підприємства, яке прагне підвищити свою конкурентоспроможність.

Висновки. На сучасному етапі розвитку світової економіки бенчмаркінг є одним з найбільш ефективних інструментів, який сприяє подоланню відставання підприємства від конкурентів на основі порівняння та аналізу його діяльності з діяльністю найбільш успішних підприємств. Залучення досвіду інших підприємств дає змогу активізувати організацію бізнес-процесів, мінімізувати витрати, збільшити прибуток, оптимізувати управлінську структуру і, як наслідок, підвищити ефективність діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ашуєв А. Інформаційне забезпечення зовнішнього бенчмаркінгу. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 9. С. 6–13.
2. Гончарук А. Бенчмаркінг як метод управління ефективністю підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2007. № 1 (27). С. 253–258.
3. Калиева О. Формирование бренд-имиджа территории: маркетинговый поход. *Вестник Оренбургского государственного университета*. 2014. № 14(175). С. 177–185.
4. Криворучко О., Сукач Ю. Основні положення бенчмаркінгу бізнес-процесів АТП. *Економіка транспортного комплексу*. 2012. Вип. 20. С. 78–89.
5. Михайлова М. Бенчмаркінг – универсальный инструмент управления качеством. *Методы менеджмента качества*. 2007. № 5. С. 18–21.

6. Попович Д., Тарнавська О. Бенчмаркінг як дієвий інструмент управління ефективністю підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 544–546.
7. Donovan R.K. All Around Cure – If I Don't Agree? Oklahoma : Cambridge University, 2000. 196 p.

References:

1. Ashuyev A. (2004) Informatsiyne zabezpechennya zovnishn'oho benchmarkingu. Aktual'ni problemy ekonomiky [Information support of external benchmarking]. Current economic problems, vol. 9, pp. 6–13.
2. Goncharuk A. (2007) Benchmarking yak metod upravlinnya efektyvnistyu pidpryyemstva [Benchmarking as a method of enterprise efficiency management]. Economy: the realities of time, vol. 1(27), pp. 253–258.
3. Kalieva O. (2014) Formirovaniye brend-imidzha territorii: marketingovyy pokhod [Formation of the brand image of the territory: a marketing campaign]. Bulletin of Orenburg State University, vol. 14(175), pp. 177–185.
4. Krivoruchko O., Sukach Yu. (2012) Osnovni polozhennya benchmarkingu biznes-protsesiv ATP [The main provisions of the benchmarking of business processes ATP]. Economics of the transport complex, vol. 20, pp. 78–89.
5. Mikhailova M. (2007) Benchmarking – universal'nyy instrument upravleniya kachestvom [Benchmarking is a universal quality management tool]. Quality management methods, vol. 5, pp. 18–21.
6. Popovych D., Tarnavska O. (2015) Benchmarking yak diyevyy instrument upravlinnya efektyvnistyu pidpryyemstva [Benchmarking as an effective tool for managing the efficiency of the enterprise]. Global and national economic problems, vol. 4, pp. 544–546.
7. Donovan R.K. (2000) [All Around Cure – If I Don't Agree?]. Oklahoma: Cambridge University. 196 p. (USA).

УДК 339.138

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-18>

Пашченко О.П.,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і підприємництва,

Державний університет «Житомирська політехніка»

Царук І.М.,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і підприємництва,

Державний університет «Житомирська політехніка»

Pashchenko Olha,

PhD in Economics, Associate Professor,

Associate Professor of the Department of Management and Entrepreneurship,

Zhytomyr Polytechnic State University

Tsaruk Irina,

PhD in Economics, Associate Professor,

Associate Professor of the Department of Management and Entrepreneurship,

Zhytomyr Polytechnic State University

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Пашченко О.П., Царук І.М. Теоретичні засади стратегічного управління асортиментною політикою підприємства. У статті узагальнено підходи зарубіжних та вітчизняних науковців щодо трактування дефініції «асортиментна політика». Запропоновано розглядати асортиментну політику як сферу діяльності керівника і фахівців підприємства, що являє собою сукупність принципів, стратегій, які приводять до формування оптимального асортименту з метою підвищення ефективності діяльності підприємства і задоволення потреб покупців. У результаті дослідження підходів науковців до класифікації асортиментних стратегій узагальнено їх у три групи залежно від стратегічного напрямку асортиментної політики. Розроблено модель стратегічного управління асортиментною політикою підприємства. Проаналізовано наявні методики формування й управління набором асортиментних стратегій, визначено основні вимоги та принципи до стратегічного набору. На основі проведених досліджень сформовано основне призначення стратегічного набору –

досягнення стратегічних цілей. Виокремлено кілька методів включення стратегій до стратегічного набору, а саме: моделі та підходи до розроблення стратегій.

Ключові слова: асортимент, асортиментна політика, управління асортиментною політикою, асортиментна стратегія, стратегічний набір.

Пашенко О.П., Царук И.М. Теоретические основы стратегического управления ассортиментной политикой предприятия. В статье обобщены подходы зарубежных и отечественных ученых относительно трактовки дефиниции «ассортиментная политика». Предложено рассматривать ассортиментную политику как сферу деятельности руководителя и специалистов предприятия, представляющую собой совокупность принципов, стратегий, которые приводят к формированию оптимального ассортимента с целью повышения эффективности деятельности предприятия и удовлетворения потребностей покупателей. В результате исследования подходов ученых к классификации ассортиментных стратегий они обобщены в три группы в зависимости от стратегического направления ассортиментной политики. Разработана модель стратегического управления ассортиментной политикой предприятия. Проанализированы существующие методики формирования и управления набором ассортиментных стратегий, определены основные требования и принципы к стратегическому набору. На основе проведенных исследований сформировано основное назначение стратегического набора – достижение стратегических целей. Выделены несколько методов включения стратегий к стратегическому набору, а именно: модели и подходы к разработке стратегий.

Ключевые слова: ассортимент, ассортиментная политика, управление ассортиментной политикой, ассортиментная стратегия, стратегический набор.

Pashchenko Olha, Tsaruk Irina. The theoretical fundamentals of strategic management of the assortment policy of the enterprise. In a market economy, in order to ensure the competitiveness of the enterprise it is necessary to create new products (services) or modify the old ones, ie change their properties and characteristics. All this is the essence of the assortment policy, which helps to improve product quality, the level of competitiveness of the company's products. Almost every company is interested in increasing the share of its products, works and services in the market. And this cannot be achieved without developing an effective assortment policy for the long term, without determining the feasibility of creating a new product. As a result of the research, the approaches of foreign and domestic scholars to the interpretation of the definition of "assortment policy" are generalized. It is proposed to consider the assortment policy as a sphere of activity of the head and specialists of the enterprise, which is a set of principles, strategies that lead to the formation of the optimal range in order to increase the efficiency of the enterprise and meet customer needs. The model of strategic management of assortment policy of the enterprise is developed. The study of scientists' approaches to the classification of assortment strategies allowed to summarize them into three groups depending on the strategic direction of assortment policy. The advantages and disadvantages of the diversification strategy are identified. The existing methods of formation and management of a set of assortment strategies are analyzed, the basic requirements and principles to a strategic set are defined. On the basis of the conducted researches the main purpose of a strategic set – achievement of the strategic purposes is formed. Several methods of establishing strategies for a strategic set are identified, namely: models and approaches to the strategy development. The basic approaches of decomposition of strategy of the enterprise as a certain strategic set are developed. In Ukraine, compared to all other concepts of decomposition of enterprise strategy, the most well-known and used one is the functional approach. Although the criterion of ultimate efficiency, the functional approach has certain internal limitations and must be complemented by other approaches.

Key words: assortment, assortment policy, assortment policy management, assortment strategy, strategic set.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки для того, щоб забезпечити конкурентоспроможність підприємства, потрібно створювати нові товари (послуги) або модифікувати старі, тобто змінювати їхні властивості і характеристики. Усе це є сутністю асортиментної політики, яка сприяє підвищенню якості продукції, рівня конкурентоспроможності товарів підприємства.

Практично кожне підприємство зацікавлене у збільшенні частки своєї продукції, робіт та послуг на ринку. А цього неможливо досягти без розроблення ефективної асортиментної політики на довгостроковий період, без визначення доцільності створення нового товару.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна теорія стратегічного управління асортиментом продукції базується на результатах дослідження таких авторів, як Г.Л. Багієв [1], Л.В. Балабанова [2], С.С. Гаркавенко [3], В.В. Голік [4], Л.Л. Данілова [5], Є.О. Діденко [6],

В.Я. Кардаш [7], В.А. Немков [9] та ін. Проте більш детальних досліджень потребують питання саме стратегічного управління асортиментом продукції.

Метою статті є розроблення методологічних аспектів стратегічного управління асортиментною політикою підприємства в сучасних економічних умовах України.

Виклад основного матеріалу. Важливим елементом товарної політики є формування товарного асортименту. Оскільки асортимент товарів – це сукупність їх видів, різновидів і гатунків, поєднаних за певною ознакою.

Торговий асортимент має таку специфічну характеристику, як сумісність (збалансованість). Сумісний асортимент – це результат логічного та послідовного поєднання різних товарних груп відповідно до цілей торговельного підприємства і можливостей ринку [6].

Узагальнюючи проведені дослідження, пропонуємо під товарним асортиментом розуміти набір товарів,

об'єднаних між собою відповідною споживчою, збутовою, виробничою та іншими ознаками, що забезпечують прибутковість підприємства на довгостроковий період.

Якщо підприємство випускає кілька асортиментних груп товарів, то йдеться про товарну номенклатуру. Товарна номенклатура – сукупність усіх асортиментних груп і товарних одиниць, пропонує покупцям продавцем.

Головною метою управління асортиментом є його оптимізація. У процесі оптимізації здійснюється вплив на основні характеристики асортименту, зокрема широту (загальна кількість асортиментних товарів у виробника), насиченість (загальне число асортименту конкретного товару), глибину (варіанти пропозицій кожного окремого товару в межах асортиментної групи) і гармонійність (ступінь близькості товарів різних асортиментних груп щодо їхнього кінцевого використання тощо).

Ці чотири параметри дають змогу підприємству визначити свою асортиментну політику. Відповідно правильно вибрана та сформована асортиментна політика включає: визначення наборів товарних груп (видів, підвидів, марок); оптимальне співвідношення базових моделей та їх модифікацій; встановлення співвідношення наявності на ринку товарів, що перебувають на різних стадіях життєвого циклу товару.

Тому ефективне управління асортиментною політикою передбачає розуміння суті поняття «асортиментна політика», трактувань якого сьогодні в економічній літературі є безліч. Але між тим ця категорія не має універсального формулювання та залишається багатоаспектною і складною. Таким чином, асортиментна політика – це сфера діяльності керівника і фахівців підприємства, що являє собою сукупність принципів, стратегій, які приводять до формування оптимального

асортименту з метою підвищення ефективності діяльності підприємства і задоволення потреб покупців.

Формування асортиментної концепції підприємства полягає у попередньому розробленні асортиментних стратегій, які як елемент комплексної системи маркетингу мають певні особливості.

На сучасному етапі розвитку маркетингу є безліч варіантів асортиментних стратегій. Залежно від стратегічного напрямку асортиментної політики підприємства умовно їх можна об'єднати в три групи (табл. 1).

Для оптимізації товарного асортименту необхідно використовувати відповідні стратегії товарного асортименту, такі як: поглиблення асортименту, підтримка марок, скорочення асортименту, звуження асортименту (рис. 1).

У процесі стратегічного управління асортиментом принциповими рішеннями для підприємства вважаються: зняття з виробництва нерентабельних видів продукції, її окремих моделей, типорозмірів; визначення необхідності досліджень і розроблень для створення нової продукції та модифікування тієї, що вже виготовляється; затвердження планів і програм розроблення нових або поліпшення наявних продуктів; надання фінансових ресурсів для втілення затверджених програм і планів. Модель стратегічного управління асортиментною політикою підприємства наведена на рис. 2.

Отже, сутність стратегічного управління асортиментною політикою підприємства полягає у створенні продуктів, які споживач бажає придбати, з метою пропонування цих товарів у необхідних обсягах і своєчасно.

Багатоплановий характер діяльності сучасного підприємства являє собою певний перелік взаємопов'язаних стратегій – «стратегічний набір».

Таблиця 1

Групи асортиментних стратегій та їхня характеристика

Група	Види стратегій	Основний зміст	Особливості застосування
Стратегія інновації товару	– диференціація (товарна, сервісна, персоналу, іміджу); – диверсифікація (концентрична, вертикальна, конгломератна)	Поліпшення привабливості товару за рахунок його розмаїтості	Попит або аналіз ринку повинен бути ретельно структурований і спланований для того, щоб одержувати необхідну інформацію вчасно і без додаткових витрат.
Стратегії варіації (модифікації) товару	– фізичні і функціональні властивості; – естетичні властивості; – ринкова атрибутика товару; – додаткові послуги	Завдяки варіації товару фірма розвиває свій імідж та формує імідж фірми-новатора, що дозволяє їй підвищити свою конкурентоспроможність	Під час розроблення концепції варіації товару особливу увагу необхідно звертати на: наявність переваг нововведення стосовно наявного товару; поєднання нововведення з досвідом споживання товару покупцями, тобто на сумісність нововведення з вимогами і культурою споживання товару; ступінь ускладнення товару через його удосконалення, тому що зайва складність може послугувати гальмом до визнання його споживачами
Стратегії елімінації товару	– «збір врожаю»; – «виловлення»; – «концентрація зусиль»; – «посилення товарних ліній»; – «виключення товарних ліній»	Виділення таких товарів, подальша привабливість яких на ринку сумнівна, і тому вони підлягають переатестації	Передбачає постійний контроль і регулювання виробничої програми і товарної номенклатури підприємства

Джерело: узагальнено автором на основі [8; 10; 11]

		Тип змін	
		Доповнення до асортименту	Вилучення з асортименту
Напрямок змін	Глибина асортименту	Поглиблення асортименту	Скорочення асортименту
		(доповнення товарів тієї самої категорії)	(зменшення його глибини шляхом вилучення альтернативних розмірів, моделей або смакових відтінків асортименту)
	Ширина асортименту	Підтримка марок	Звуження асортименту
		(приховує небезпеку знецінювання початкової марки)	(зменшення його широти шляхом скорочення різновидів товарів суміжних товарних категорій)

Рис. 1. Матриця асортиментних стратегій

Джерело: узагальнено автором на основі [10]

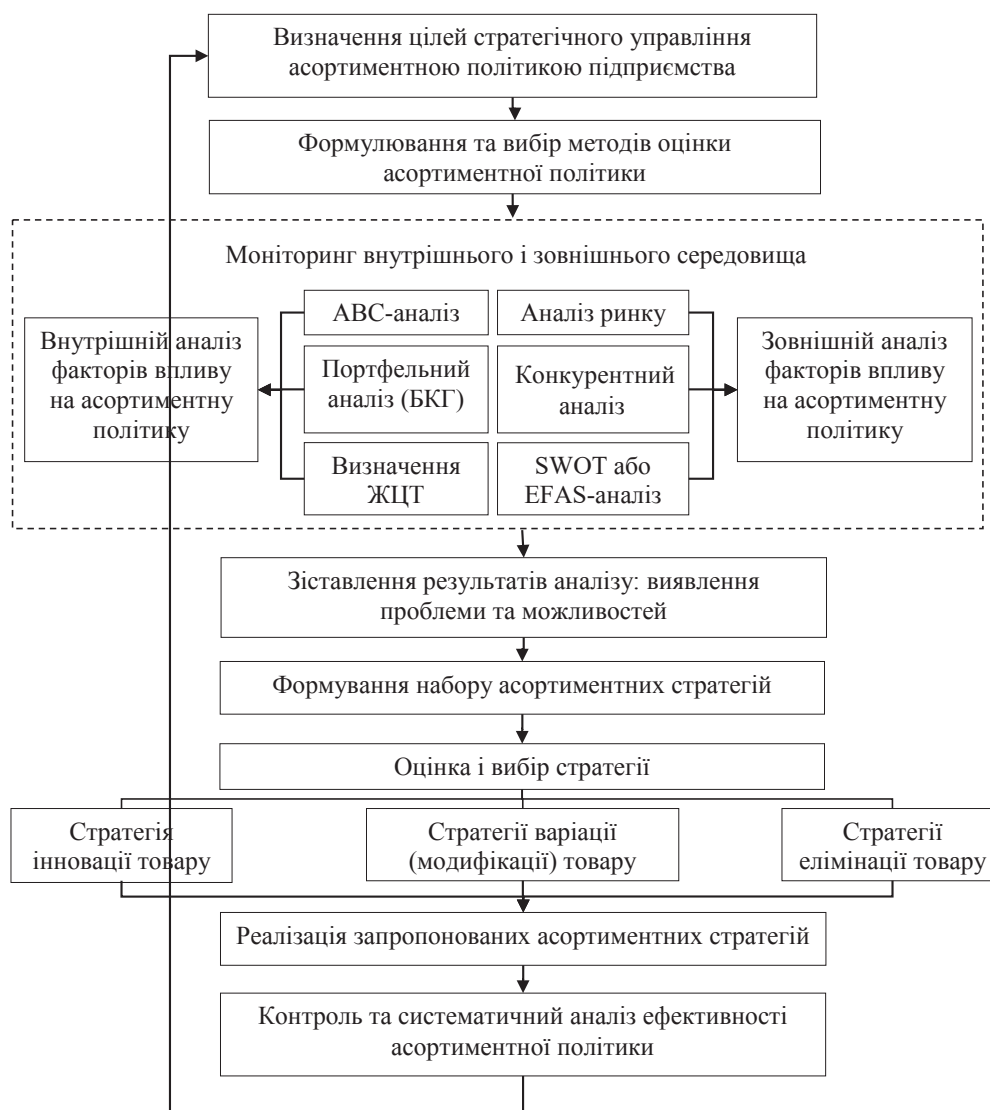


Рис. 2. Модель стратегічного управління асортиментною політикою підприємства

Джерело: розроблено авторами

Стратегічний набір – це система стратегій різного типу, що їх розробляє підприємство на певний відрізок часу, яка відбиває специфіку функціонування та розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце і роль у зовнішньому середовищі [4]. Теорія та практика стратегічного управління довели необхідність побудови обґрунтованого «стратегічного набору», що може бути досягнуто ним за умови виконання певних вимог.

Основними вимогами до стратегічного набору є:

- орієнтація на досягнення реальних взаємопов'язаних цілей;
- ясність змісту та розуміння необхідності застосування певного набору (системи) стратегій;
- ієрархічний характер, оскільки можна відокремити загальну стратегію, продуктово-товарні стратегії окремих підрозділів, основні та забезпечувальні стратегії (ресурсні та функціональні) для кожного зі скалярних ланцюгів;
- надійність, що передбачає його всебічну обґрунтованість, зваженість;
- відображення господарських процесів у їхній сукупності та взаємозв'язку;
- гнучкість і динамічність стратегічного набору, тобто врахування змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, що відбувається у змінах у пріоритетах і змісті, а також, у разі потреби, переході на резервні стратегії;
- баланс рівноваги між прибутковими та витратними стратегіями, основними та компенсаційними, резервними.

Щоб забезпечити зв'язок між стратегіями різних рівнів, використовують декомпонування.

Декомпонування стратегії підприємства – це розподіл цілей підприємства і стратегічних функцій з їх досягнення на складники цих цілей і функцій [12].

Тобто корпоративні місії і цілі та корпоративні функції з їх досягнення повинні бути розподілені по кожному рівню управління, доведені до кожного оперативного виконавця, кожного працівника. Місії, цілі та стратегії за всіма рівнями повинні бути взаємопов'язані і взаємозумовлені.

Декомпозиція стратегії підприємства повинна тривати доти, доки стратегічні завдання на останньому рівні декомпозиції не стануть відповідати двом ознакам:

- виконання кожного із стратегічних завдань можна доручити окремому стратегічному підрозділу;
- міру виконання кожного стратегічного завдання можна визначити за допомогою певного показника.

В Україні ж порівняно зі всіма іншими концепціями декомпонування стратегії підприємства найбільш відомим і застосовуваним є функціональний підхід. Хоча за критерієм кінцевої ефективності функціональний підхід має певні внутрішні обмеження і повинен, як уже було зазначено, доповнюватися іншими підходами.

У процесі декомпонування важливо забезпечити бачення діалектичної єдності цілого і його частин, їхньої взаємодії.

Основне призначення стратегічного набору – досягнення стратегічних цілей. Для досягнення стратегічних цілей вся організація має діяти стратегічно, розробляючи стратегії різного типу.

Узагалі важко переоцінити роль керівника та вищого управлінського персоналу в розробленні стратегій. Так, залежно від участі керівника та виконавців А. Томпсон розрізняє такі підходи:

- одноосібний підхід – керівник є головним стратегом-архітектором, який має вирішальний голос під час аналізу, формування альтернатив і визначення основних стратегій. Це не означає, що він працює один, але керівник – остання інстанція у прийнятті стратегічних рішень;
- підхід, побудований на делегуванні, – керівник делегує майже весь обсяг робіт підлеглим, найчастіше – спеціальним плановим чи іншим ланкам;
- підхід, побудований на співробітництві, – це проміжний підхід, коли спільно з плановими органами керівник використовує допомогу майбутніх ключових виконавців;
- підхід, побудований на конкуренції, – заохочення підлеглих до участі в розробленні стратегії, до боротьби за першість у висуванні ідей, пошуку найефективніших способів досягнення поставлених цілей.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, стратегічне управління асортиментною політикою має важливе значення для забезпечення ефективної роботи підприємства загалом. Адже і обсяг збуту продукції, і можливість повторних покупок залежить від запропонованого асортименту продукції також. Подальші дослідження пов'язані з алгоритмами оптимізації товарного асортименту та забезпечення його гармонійності.

Список використаних джерел:

1. Багійев Г.Л. Маркетинг : учебник для вузов / под общ. ред. Г.Л. Багійева. СПб. : Питер, 2008. 736 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства : навч. посіб. Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. 599 с.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Київ : Лібра, 2004. 712 с.
4. Голік В.В. Стратегічний набір як ефективний інструмент забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Науковий вісник Актуальні проблеми економіки, 2017. С. 15–24.
5. Данілова Л.Л. Оптимізація асортиментної політики вітчизняних торговельних підприємств. Вісник ДонДУЕТ. № 4(21). 2001. С. 192–196.
6. Діденко Є.О. Управління асортиментною політикою підприємства. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». Дніпропетровськ : ДДАЕУ, 2017. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3910> (дата звернення: 25.07.2020).
7. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика : Підручник. Київ : КНЕУ, 2010. 240 с.
8. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. Київ : Знання, 2010. 406 с.
9. Немков В.А. Методические основы формирования ассортимента политики промышленного предприятия, 2013. С. 145–155.
10. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручник. Тернопіль: «Економічна думка», 2006. 390 с.
11. Семенов Г.А. Стратегія розвитку підприємства в сучасних умовах на прикладі КП «НБК «Іскра». Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2009. 187 с.
12. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : Підручник. 2-е вид., перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2004. 699 с.

References:

1. Didenko E.A. (2017) Upravlinnja asortymentnoju politykoju pidpryjemstva [Management of assortment policy of the enterprise]. *Elektronne naukovе fakhove vydannja «Efektyvna ekonomika»* [Electronic scientific professional publication "Effective Economics"]. DDAEU. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3910> (accessed 25.07.2020).
2. Bagiev G.L. (2008) Marketyng [Marketing]. SPb.: Peter. (in Ukrainian)
3. Garkavenko S.S. (2004) Marketyng [Marketing]. Kyiv: Libra. (in Ukrainian)
4. Danilova L.L. (2001) Optimization of assortment policy of domestic trade enterprises [Optimization of assortment policy of domestic trade enterprises]. *Bulletin of DonDUET*, № 4(21). (in Ukrainian)
5. Kardash V.Ya. (2010) Marketynghova tovarna polityka [Marketing product policy]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
6. Nemkov V.A. (2013) Metodicheskie osnovy formirovaniya assortimentnoy politiki promyshlennogo predpriyatiya [Methodical bases of formation of assortment policy of the industrial enterprise], pp. 145–155. (in Russian)
7. Kindratska H.I. (2010) Strategichnyj menedzhment [Strategic management]. Kyiv: Knowledge. (in Ukrainian)
8. Saenko M.G. (2006) Strateghija pidpryjemstva [Enterprise strategy: a textbook]. Ternopil: "Economic Thought". (in Ukrainian)
9. Semenov G.A. (2009) [The strategy of enterprise development in modern conditions on the example of KP "NVK" Iskra"]. State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship. (in Ukrainian)
10. Balabanova L.V. (2010) Marketyng pidpryjemstva [Enterprise marketing]. Donetsk: DonNUET. (in Ukrainian)
11. Golik V.V. (2017) Strategichnyj nabir jak efektyvnyj instrument zabezpechennja konkurentospromozhnosti sil'skoghospodarsjkykh pidpryjemstv [Strategic recruitment as an effective tool for ensuring the competitiveness of agricultural enterprises]. *Scientific Bulletin Actual problems of economy*, pp. 15–24. (in Ukrainian)
12. Shershneva Z.E. (2004) Strategichne upravlinnja [Strategic management]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

УДК 330.34;65.016

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-19>

Пляскіна А.І.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності,
Херсонський національний технічний університет

Plyaskina Alona,

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate professor of the External Economic Activity Department,
Kherson National Technical University

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ «СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ» ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЩО НА НЕЇ ВПЛИВАЮТЬ

Пляскіна А.І. Економічна сутність «стратегії розвитку» підприємства та фактори, що на неї впливають. Доведено, що підприємства, які приділяють увагу актуальним питанням власної стратегії, виявляються більш конкурентоспроможними і стійкими в умовах невизначеності зовнішнього середовища. Неоднозначні трактування сутності «стратегія розвитку» у науковому середовищі дали можливість згрупувати їх у підходи: по-перше, як зафіксовану систему цілей, завдань, засобів, які передбачають спрямовану переорієнтацію внутрішнього потенціалу підприємства у вигляді програми, правил; по-друге, як сукупність послідовних дій, спрямованих на досягнення бажаного результату у вигляді шляху, процесу. Встановлено, що, незважаючи на те, що проблема стратегії розвитку підприємства розглядається багатьма науковцями, єдине тлумачення цього поняття відсутнє. Це вказує на багатогранність та складність сутності поняття «стратегія розвитку» підприємства, яке постійно змінюється та удосконалюється.

Ключові слова: стратегія, розвиток, розвиток підприємства, трансформація, якісні зміни, кількісні зміни, глобалізація.

Пляскина А.И. Экономическая сущность «стратегии развития» предприятия и факторы, влияющие на нее. Доказано, что предприятия, которые уделяют внимание актуальным вопросам собственной стратегии, оказываются более конкурентоспособными и устойчивыми в условиях неопределенности внешней среды. Неоднозначные трактовки понятия «стратегия развития» в научной среде позволили сгруппировать их в подходы: во-первых, как зафиксированную систему целей, задач, средств, которые предусматривают направленную переориентацию внутреннего потенциала предприятия в виде программы, правил; во-вторых, как совокупность последовательных действий, направленных на достижение желаемого резуль-

тата в виде процесса. Выявлено, что проблема стратегии развития предприятия рассматривается многими учеными, однако единое толкование этого понятия отсутствует. Это указывает на многогранность и сложность понятия «стратегия развития» предприятия, которое постоянно меняется и совершенствуется.

Ключевые слова: стратегия, развитие, развитие предприятия, трансформация, качественные изменения, количественные изменения, глобализация.

Plyaskina Alona. The economic essence of the «development strategy» of the enterprise and the factors that affect it. Having analyzed many scientific papers, the diversity of approaches of Ukrainian scientists to the category of «enterprise development». It is proved that companies that pay attention to topical issues of their own strategy are more competitive and stable in conditions of uncertainty of the external environment. Ambiguous interpretation of the essence of «development strategy» in the scientific environment provided an opportunity to group them into approaches: first, as a fixed system of goals, objectives, tools, which provide for the directed reorientation of the internal potential of the enterprise in the form of programs, rules; secondly, as a set of successive actions aimed at achieving the desired result in the form of a path, a process. It is established that, despite the fact that the problem of enterprise development strategy is considered by many scientists, there is no single interpretation of this concept. This indicates the versatility and complexity of the essence of the «development strategy» of the enterprise, which is constantly changing and improving. The direction of defining the essence of «development strategy» of the enterprise in the form of management plan or rules of relations between internal and external environments of the enterprise involves considering the strategy as a specific management ideology, because the strategy in this case is seen as an ideology of unity. Considering the significant number of definitions of development strategy, we can draw the following conclusions: each development strategy has specific targets; development strategy should be considered as a way to achieve goals; development strategy includes a set of interconnected solutions and tasks for the future; development strategy is implemented at the enterprise in order to improve performance and obtain the desired result. One of the main factors that can improve position of enterprise at the market is a properly grounded development strategy. Such a strategy should be based on intensive development. Thus, we have every reason to distinguish such basic functions of business development strategy as economic, organizational, managerial, social.

Key words: strategy, enterprise, enterprise development, transformation, qualitative changes, quantitative changes, globalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Виходячи з цілісності та протиріччя складників зовнішніх факторів підприємства, відбувається переосмислення підходів до стратегії розвитку підприємства. Саме масштабність і рухливість чинників глобалізації впливає на економічний розвиток як держав, так і підприємств.

Для здійснення прогресивного економічного розвитку підприємству необхідно діяти гнучко, динамічно і варіативно, відповідаючи вимогам конкурентного глобального ринку. Тому стає очевидним, що для вирішення господарсько-економічних завдань потрібні нові підходи, якісні прогресивні внутрішні зміни на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різних підходів до поняття сутності «стратегія розвитку» підприємства вітчизняними науковцями, такими як Л.П. Артеменко, А.М. Баланович, М.О. Борська, Р.В. Венжега, В.А. Власенко, Ю.В. Гончаров, О.М. Гончаренко, О.В. Гук, О.І. Гудзь, Ж.М. Жигалкевич, А.В. Золотаревський, Н.В. Касьянова, С.М. Клименко, Ю.Ю. Лапчик, І.Б. Луцик, В.В. Македон, В.С. Марцин, Ю.С. Погорелов, М.В. Хацер, Е.О. Юрій, його багатоаспектність сприяли виокремленню його дефініцій. Проте автор вважає, що краще розглянути поняття «стратегія розвитку» через зміни, які відбуваються на підприємстві у техніко-технологічній, організаційно-комунікаційній, фінансово-економічній діяльності. Таке мислення дасть змогу не лише покращувати рентабельність і зберігати стабільність, а й відповідати певним вимогам, таким як здатність підприємства швидко реагувати на зміну зовнішнього середовища. Вважаємо за доцільне дослідити сутність поняття «стратегія розвитку» підприємства як динамічний процес, який пов'язаний із розвитком підприємства, орієнтуючи при

цьому діяльність підприємства на досягнення головної цілі та реалізацію його місії з урахуванням зовнішнього середовища.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є вивчення природи поняття «стратегія розвитку» підприємства через комбінацію із запланованих дій і швидких рішень щодо адаптації нових викликів зовнішнього оточення підприємства та нової диспозиції в конкурентній боротьбі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів. Так, на думку Е.О. Юрія та І.Б. Луцика [1], ефективність діяльності економічних суб'єктів значною мірою визначається їхньою стратегією розвитку. Підприємства, що приділяють увагу актуальним питанням власної стратегії, виявляються більш конкурентоспроможними і стійкими в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

Неоднозначне трактування сутності поняття «стратегія розвитку» у науковому середовищі дало можливість згрупувати їх у підходи (табл. 1):

– по-перше, як зафіксовану систему цілей, завдань, засобів, які передбачають спрямовану переорієнтацію внутрішнього потенціалу підприємства у вигляді програми, правил;

– по-друге, як сукупність послідовних дій, спрямованих на досягнення бажаного результату у вигляді шляху, процесу.

Незважаючи на те, що проблема стратегії розвитку підприємства розглядається багатьма науковцями, єдине тлумачення цього поняття відсутнє. Це вказує на багатогранність та складність сутності поняття «стратегія розвитку» підприємства, яке постійно змінюється та удосконалюється.

Теоретичне мислення щодо сутності поняття «стратегія розвитку» підприємства

Автор / Джерело	Сутність підходу
У ВИГЛЯДІ ЗАФІКСОВАНОЇ СИСТЕМИ	
Розгляд «стратегії розвитку» підприємства як програма	
Гончаров Ю.В., Лапчик Ю.Ю. [2]	Довгострокова програма, яка спрямована на досягнення цілі, що постійно піддається контролю, оцінюється та коригується в процесі її реалізації
Хацер М.В. [3]	Генеральна комплексна програма дій, виражених як у кількісній, так і в якісній формі, які дають чітке уявлення про майбутні параметри розвитку суб'єктів господарювання з урахуванням поставлених цілей та ресурсів, необхідних для їх досягнення
Розгляд «стратегії розвитку» підприємства як план	
Баланович А.М. [4]	Довгостроковий генеральний план управління, що спрямований на вибір цілей, напрямів діяльності та моделі дій стосовно розміщення, розподілу та координації ресурсів підприємства для забезпечення його розвитку
Македон В.В. [5]	Головний план, який розробляється керівництвом підприємства у вигляді стратегічних цілей, завдань і напрямів діяльності підприємства для досягнення ефективних показників роботи і бажаного результату
У ВИГЛЯДІ СУКУПНОСТІ ПОСЛІДОВНИХ ДІЙ	
Розгляд «стратегії розвитку» підприємства як шлях	
Артеменко Л.П., Гук О.В., Жигалкевич Ж.М. [6]	Забезпечення ефективних шляхів використання ресурсів і резервів підприємства для максимально ефективної реалізації стратегії підприємства на всіх етапах розвитку
Розгляд «стратегії розвитку» підприємства як процес	
Погорелов Ю.С. [7]	Безупинний процес, що відбувається за штучно розробленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим, ніж попередній, через що у підприємства як у складної системи з'являються нові властивості, якості та характерні риси, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості
Власенко В.А. [8]	Передбачає процеси планування та ухвалення рішень, у результаті яких устанавлюються цілі підприємства та розробляється стратегічний план

Розглянувши значну кількість визначень стратегії розвитку (табл. 1), можна зробити такі висновки:

- кожна стратегія розвитку має конкретні цільові орієнтири;
- стратегію розвитку необхідно розглядати як спосіб досягнення цілей;
- стратегія розвитку містить в собі комплекс пов'язаних між собою рішень та завдань на перспективу;
- стратегія розвитку впроваджується та реалізується на підприємстві задля покращення показників діяльності та отримання бажаного результату.

З-поміж іншого зауважимо, що деякі автори розглядають стратегію розвитку на основі кумулятивного підходу, сукупності чинників, що становлять єдине ціле. Так, Н.В. Касьянова висвітлює стратегію розвитку у загальному вигляді як сформований за допомогою низки домінуючих принципів, традицій і намагань підприємства комплекс, що включає [9]:

- пріоритетні цілі розвитку підприємства;
- відповідні очікування успіху на певний період, з урахуванням наявних можливостей, сприятливих і протидіючих чинників;
- конкретні варіанти і засоби (інструменти) вирішення наявних проблем, просування до намічених цілей і очікувань;
- заходи із втілення вибраних варіантів, організації ділової активності.

Наступний підхід, який можна виділити серед розмаїття визначень стратегії розвитку, – адаптивний, тобто здійснення підприємницької діяльності з урахуванням сучасних вимог зовнішнього середовища, впливу інтеграційних та глобалізаційних процесів.

Так, С.М. Клименко [10] розглядає поняття «стратегія розвитку» як довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку підприємства, що стосується сфери, засобів і форми його діяльності, системи стосунків усередині підприємства, а також його позиції в *навколишньому середовищі*, що приводить підприємство до визначених цілей.

В.С. Марцин [11] трактує поняття «стратегії розвитку» підприємства у вигляді ітераційного процесу формування розподіленої в часі системи цілей і напрямів розвитку підприємства з урахуванням тенденцій зміни кон'юнктури ринку і конкурентного середовища та наявних і можливих для залучення ресурсів.

Водночас А.В. Золотаревський [12] висуває свою думку щодо визначення стратегії розвитку підприємства – у вигляді програми дій із досягнення *стратегічної мети* через фарватер шляхів діяльності підприємства, складений із векторів розвитку, орієнтованих на рівноважні точки парних чинників зовнішнього впливу.

У розумінні Р.В. Венжега [13] стратегія розвитку є моделлю системи управління підприємством, що спрямована на досягнення його довгострокових цілей за допомогою розкриття внутрішнього потенціалу, розподілу та координації ресурсів та впливу факторів зовнішнього середовища.

На думку О.М. Гончаренко [14], стратегію розвитку підприємства варто розглядати як динамічний процес, що орієнтує діяльність підприємства на досягнення головної цілі та реалізацію його місії через ефективне поєднання ресурсів підприємства та вимог і можливостей конкурентного середовища. Запропонована логіка розуміння поняття виключає можливість стра-

тегії застаріти під впливом постійно змінюваних умов. Вона буде постійно реагувати на зростаючий рівень конкуренції в ринковому середовищі.

Своє бачення поняття «стратегія розвитку» підприємства дослідник М.О. Боярська [15] викладає так: «Стратегія розвитку визначається в результаті вивчення зовнішнього оточення і можливих внутрішніх перспектив її діяльності з урахуванням непередбачених ринкових обставин. Вона полягає у встановленні довгострокової орієнтації підприємства на будь-який вид виробничої діяльності і заняття відповідного або планованого положення як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Стратегія підприємства завжди має поєднувати у собі заплановану та продуману лінію поведінки, а також можливість реагувати на все нове».

Цікавим і ґрунтовним є підхід українського науковця О.І. Гудзь, який зазначає, що стратегія розвитку закладає перспективи розвитку підприємства та визначає його позиціонування на ринку. Водночас така стратегія повинна бути гнучкою для внесення відповідних коректив, які підвищуватимуть або утримуватимуть ефективні результати діяльності підприємства [16]. Проте, як зазначає О.І. Гудзь [16], стратегія розвитку підприємства повинна не лише містити перелік запланованих дій та способів їх досягнення, але й урахувати виникнення можливих негативних ситуацій, щоби вчасно адаптуватися до нових умов. Стратегія розвитку – це довгостроковий гнучкий план дій інноваційного спрямування з відповідним рівнем ризику, який базується на детальному аналізі внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, залежить від людських чинників та потребує інвестицій для досягнення ефективних результатів, підвищення конкурентоспроможності продукції і підприємства [16].

На нашу думку, таке твердження сьогодні набуває актуальності, оскільки стратегію розвитку варто розглядати не лише як довгостроковий напрям розвитку підприємства, динамічний процес, що орієнтує діяльність підприємства на досягнення головної цілі та реалізацію

його місії, а й як гнучкий план дій інноваційного спрямування. Оскільки саме здатність підприємства швидко реагувати на зміну зовнішнього середовища через впровадження нововведень у його системну діяльність сприяє кількісним та якісним змінам у внутрішньому середовищі підприємства, забезпечує підвищення ефективності та отримання конкурентних переваг.

Висновки та перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі. У результаті аналізу визначень поняття «стратегія розвитку» підприємства, запропонованих різними дослідниками, можна зробити висновок, що більшість із них не відповідають на питання, яким чином можна координувати та забезпечувати узгодження цілей, досягати компромісів у разі виникнення протиріч між внутрішнім і зовнішнім середовищем підприємства, визначати причини відхилень між результатами та цілями (причини стратегічних розривів).

Можна стверджувати, що стратегія розвитку – це активна стратегія, яка передбачає:

- швидкі дії підприємства на зміну тенденціям зовнішніх процесів глобального суспільства;
- гнучкість процесів, які мають місце на підприємстві, враховуючи інтенсивність використання ресурсів підприємства (трудових, матеріальних, фінансових, технічних, інформаційних);
- постійний пошук і впровадження нововведень у діяльність підприємства (виробничу, комерційну, економічну, соціальну, збутову та управлінську);
- орієнтування підприємства у потрібному йому напрямі, при цьому враховуючи систему цінностей, погляди вищого керівництва підприємства, його бачення на майбутнє.

Розвиток підприємства значною мірою залежить від того, на основі якої стратегії він буде реалізовуватись. Оскільки стратегія розвитку підприємства повинна не лише включати перелік запланованих дій та способів їх досягнення, але й враховувати виникнення потенційних негативних ситуацій, щоби своєчасно адаптуватися до нових умов.

Список використаних джерел:

1. Юрій Е.О., Луцик І.Б. Особливості формування стратегії розвитку підприємств в умовах невизначеності зовнішнього середовища. *Науковий вісник МГУ*. 2015. Вип 13. С. 131–134.
2. Гончаров Ю.В., Лапчик Ю.Ю. Удосконалення стратегії розвитку підприємства. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2014. № 1. С. 193–199. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknutd_2014_1_30 (дата звернення: 21.07.2020).
3. Хацер М.В. Стратегія розвитку підприємства в умовах нестабільності економіки держави. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету* (економічні науки). 2014. № 3. С. 109–112. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdau_2014_3_24 (дата звернення: 12.07.2020).
4. Баланович А.М. Теоретико-методичні засади формування стратегій розвитку підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія Економічні науки. 2014. Вип. 8. Ч. 2. С. 77–81.
5. Македон В.В. Розробка стратегії розвитку промислового підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1(1). С. 369–373. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv_2013_1_1_81 (дата звернення: 09.07.2020).
6. Артеменко Л.П., Гук О.В., Жигалкевич Ж.М. Реалізація стратегії розвитку підприємства: синергійний підхід. *Інвестиції: практика і досвід*. 2009. № 19. С. 12–14.
7. Погорелов Ю.С. Способи розвитку підприємства: умови та результативність використання. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2017. № 1. С. 76–84. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ejoru_2017_1_15 (дата звернення: 07.07.2020).
8. Власенко В.А. Розробка та реалізація стратегії розвитку підприємства в умовах трансформації ринкових відносин: принципові підходи та інструменти. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2014. № 26(1). С. 32–41. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esmeri_2014_26\(1\)_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esmeri_2014_26(1)_6) (дата звернення: 03.07.2020).
9. Касьянова Н.В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи: монографія. Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2011. 374 с.
10. Клименко С.М. Формування стратегії розвитку підприємства з урахуванням ризиків. *Бізнес Інформ*. 2013. № 8. С. 343–347.

11. Марцин В.С. Економічне регулювання ефективності господарської діяльності : монографія. Львів : ЛБІ НБУ, 2005. 491 с.
12. Золотаревський А.В. Створення стратегії економічного розвитку підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 11(162). С. 107–113. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_11_23 (дата звернення: 01.07.2020).
13. Венжега Р.В. Теоретичні аспекти стратегічного розвитку промислових підприємств. *Научный вестник ДГМА*. 2017. № 1(22Е). С. 120–130.
14. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2015. Вип. № 1(56). С. 35–40.
15. Боярська М.О. Аналіз стратегії розвитку підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. № 5. С. 306–310.
16. Гудзь О.І. Стратегія розвитку підприємства: сутність та класифікація. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 18. С. 346–352.
17. Боярчук А.І. Глобалізаційні процеси міжнародного бізнес-середовища в сучасних реаліях. *Економічні інновації*. 2017. Вип. 64: Сучасні стратегії регіонального розвитку Українського Причорномор'я: виклики та рішення. Збірник наукових праць. Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, с. 32–36.

References:

1. Yurii E.O., Lutsyk I.B. (2015) Osoblyvosti formuvannia stratehii rozvytku pidpriemstv v umovakh nevyznachenosti zovnishnoho seredovyscha [Strategy of enterprise development: essence and classification]. *Naukovyi visnyk MHU*, vol. 13, pp. 131–134. (in Ukrainian)
2. Honcharov Yu.V., Lapchuk Yu.Iu. (2014) Udoshkonalennia stratehii rozvytku pidpriemstva [Strategies for improving enterprise competitiveness]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnolohii ta dizainu*, no. 1. pp. 193–199. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknud_2014_1_30 (accessed 21 July 2020). (in Ukrainian)
3. Khatser M.V. (2014) Stratehiia rozvytku pidpriemstva v umovakh nestabilnosti ekonomiky derzhavy [The strategy of enterprise development in the conditions of instability of the state economy]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky)*, no. 3, pp. 109–112. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdau_2014_3_24 (accessed 12 July 2020). (in Ukrainian)
4. Balanovych A.M. (2014) Teoretyko-metodychni zasady formuvannia stratehii rozvytku pidpriemstva [Theoretical and methodological principles of forming enterprise development strategies]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii Ekonomichni nauky*, vol. 8, pp. 77–81. (in Ukrainian)
5. Makedon V.V. (2013) Rozrobka stratehii rozvytku promyslovoho pidpriemstva [Development of an industrial enterprise development strategy]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, vol. 1(1), pp. 369–373. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tpaeiv_2013_1_1_81 (accessed 09 July 2020). (in Ukrainian)
6. Artemenko L.P., Huk O.V., Zhyhalkevych Zh.M. (2009) Realizatsiia stratehii rozvytku pidpriemstva: synerhichnyi pidkhid [Implementation of enterprise development strategy: a synergistic approach]. *Investytsii: praktyka i dosvid*, no. 19, pp. 12–14. (in Ukrainian)
7. Pohorelov Yu.S. (2017) Sposoby rozvytku pidpriemstva: umovy ta rezultatyvnist vykorystannia [Ways of enterprise development: conditions and effectiveness of use]. *Ekonomichnyi zhurnal Odeskoho politekhnichnoho universytetu*, no. 1, pp. 76–84. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/epou_2017_1_15 (accessed 07 July 2020). (in Ukrainian)
8. Vlasenko V.A. (2014) Rozrobka ta realizatsiia stratehii rozvytku pidpriemstva v umovakh transformatsii rynkovykh vidnosyn: pryntsyropy pidkhody ta instrumenty [Development and implementation of enterprise development strategy in the conditions of transformation of market relations: basic approaches and tools]. *Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo*, no. 26(1), pp. 32–41. Retrieved from: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmepi_2014_26\(1\)_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmepi_2014_26(1)_6) (accessed 03 July 2020). (in Ukrainian)
9. Kasianova N.V. (2011) Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva na osnovi kumulyativnoho pidkhodu: kontseptsii, modeli ta metody [Enterprise development management based on a cumulative approach: concept, models and methods]: monohrafiia. Donetsk: SPD Kupriianov V.S., 374 p. (in Ukrainian)
10. Klymenko S.M. (2013) Formuvannia stratehii rozvytku pidpriemstva z urakhuvanniam ryzykiv [Formation of strategy of development of the enterprise taking into account risks]. *Biznes Inform*, no. 8, pp. 343–347. (in Ukrainian)
11. Martsyn V.S. (2005) Ekonomichne rehuliuвання efektyvnosti hospodarskoi diialnosti [Economic regulation of economic efficiency]: monohrafiia. Lviv: LBI NBU, 491 p. (in Ukrainian)
12. Zolotarevskiy A.V. (2014) Stvorennia stratehii ekonomichnoho rozvytku pidpriemstva [Economic regulation of economic efficiency]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, vol. 11(162), pp. 107–113. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_11_23 (accessed 01 July 2020). (in Ukrainian)
13. Venzheha R.V. (2017). Teoretychni aspekty stratehichnoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv [Theoretical aspects of strategic development of industrial enterprises]. *Nauchnyi vestnyk DHMA*, no. 1(22E), pp. 120–130. (in Ukrainian)
14. Honcharenko O.M. (2015). Finansova stratehiia: teoretychni pytannia rozrobky ta realizatsii [Financial strategy: theoretical issues of development and implementation]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, vol. 1(56), pp. 35–40. (in Ukrainian)
15. Boiarska M.O. (2015) Analiz stratehii rozvytku pidpriemstva [Analysis of enterprise development strategy]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 5, pp. 306–310. (in Ukrainian)
16. Hudz O.I. (2018) Stratehiia rozvytku pidpriemstva: sutnist ta klasyfikatsiia [Enterprise development strategy: essence and classification]. *Ekonomika i suspilstvo*, vol. 18, pp. 346–352. (in Ukrainian)
17. Boiarchuk A.I. (2017) Hlobalizatsiini protsesy mizhnarodnoho biznes-seredovyscha v suchasnykh realiakh [Processes of globalization of the international business-environment are in modern realities]. *Ekonomichni innovatsii*, vol. 64: Suchasni stratehii rehionalnoho rozvytku Ukrainiskoho Prychornomor'ia: vyklyky ta rishennia. Zbirnyk naukovykh prats. Odessa: Instytut problem rynku ta ekonomiko-ekolohichnykh doslidzhen NAN Ukrainy, pp. 32–36. (in Ukrainian)

УДК 334.021

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-20>**Сатир Л.М.,**доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
*Білоцерківський національний аграрний університет***Кепко В.М.,**кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
*Білоцерківський національний аграрний університет***Стаднік Л.І.,**кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
*Білоцерківський національний аграрний університет***Satyr Larysa,**Doctor of Economics Sciences, Professor,
Head of the Department of Business, Trade and Exchange Activities,
*Bila Tserkva National Agrarian University***Кепко Valentyna,**PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Business, Trade and Exchange Activities
*Bila Tserkva National Agrarian University***Stadnik Leonid,**Ph.D. in Economics,
Associate Professor of the Department of Business, Trade and Exchange Activities,
Bila Tserkva National Agrarian University

КОНСАЛТИНГ – ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І., Непочатенко А.В. Консалтинг – ефективний інструмент організації інноваційної політики підприємницької діяльності. У статті досліджено консалтинг як ефективний інструмент організації інноваційної політики підприємницької діяльності. Зазначено, що підприємства на різних етапах своєї діяльності зіштовхуються із проблемами формування інноваційної політики діяльності, упровадження змін до ведення товарної та цінової політики, пристосування до змін та тенденцій ринкової інфраструктури, які потребують інноваційних рішень та використання нових спеціальних знань та підходів. Окреслено та проаналізовано ключові засади реалізації консалтингових послуг. Виокремлено критерії ефективності послуг консалтингу. Визначено перешкоди щодо впровадження консалтингових послуг та вказано фактори, що сприятимуть розвитку сфери консалтингу в Україні. Резюмовано, що сфера консалтингу є тією ланкою, яка має з'єднати нові управлінські підходи та можливості їх реалізації на основі упровадження інноваційних бізнес-рішень у сферу підприємницької діяльності.

Ключові слова: консалтингова діяльність, інноваційна політика, товарна політика, ринкова інфраструктура, цінова політика.

Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І. Консалтинг – эффективный инструмент организации инновационной политики предпринимательской деятельности. В статье исследован консалтинг как эффективный инструмент организации инновационной политики предпринимательской деятельности. Отмечено, что предприятия на разных этапах своей деятельности сталкиваются с проблемами формирования инновационной политики деятельности, внедрения изменений в ведение товарной и ценовой политики, приспособления к изменениям и тенденциям рыночной инфраструктуры, требующими инновационных решений и использования новых специальных знаний и подходов. Определены и проанализированы ключевые принципы реализации консалтинговых услуг. Выделены критерии эффективности услуг консалтинга. Определены препятствия по внедрению консалтинговых услуг и указаны факторы, способствующие развитию сферы консалтинга в Украине. Резюмировано, что сфера консалтинга является тем звеном, которое должно соединить новые управленческие подходы и

возможности их реализации на основе внедрения инновационных бизнес-решений в сфере предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: консалтинговая деятельность, инновационная политика, товарная политика, рыночная инфраструктура, ценовая политика.

Satyr Larysa, Kepko Valentyna, Stadnik Leonid. Consulting – an effective tool for organizing innovative policy of entrepreneurial activity. Entrepreneurship is an important aspect of the development of material life of society. In the conditions of innovative development of economy, appears the form of business activity, such as consulting. It is noted that in recent years the world has seen a significant growth in the market of consulting services. This is due to the globalization of the economy. Recent accomplishments in the fields of information technology, global information networks have changed perceptions of enterprise boundaries and the technology of production, management, maintenance of business, market infrastructure, approaches to pricing, etc. The saturation of traditional commodity markets required the search for new approaches to the consumer. The existence of consulting services and their active use in the management system improves the quality of management decisions, which generally has a positive effect on the management of the enterprise. The article examines consulting as an effective tool for organizing innovative business policy. It is stated that enterprises at the different stages of their activities face the problems of forming innovation policy, implementing changes in product and pricing policy, adapting to changes and trends in market infrastructure that require innovative solutions and the use of new specialized knowledge and approaches. It is pointed out that the purpose of consulting is to provide a range of services aimed at creating a reliable and effective management system. The basis of consulting services is the analysis of financial and investment activities of the organization for carrying out of which, as a rule, the data of the reporting and accounting nature of the enterprise were used. The key principles of consulting services implementation are outlined and analyzed. Obstacles to the implementation of consulting services are identified and factors that will contribute to the development of consulting sphere in Ukraine are identified. It is summarized that the field of consulting is the link that should combine new management approaches and opportunities for their implementation through the introduction of innovative business solutions in the field of entrepreneurship.

Key words: consulting activity, innovative policy, commodity policy, market infrastructure, pricing policy.

Постановка проблеми. Підприємництво є важливим аспектом розвитку матеріального життя суспільства. В умовах інноваційного розвитку економіки з'являється така форма підприємницької діяльності, як консалтинг. Наявність консалтингових послуг, їх активне використання у системі менеджменту підвищує якість управлінських рішень, що загалом позитивно позначається на управлінні підприємством. У світі в останні роки спостерігається значний ріст ринку консалтингових послуг. Це пов'язано із глобалізацією економіки. Останні досягнення інформаційних технологій, глобальні інформаційні мережі змінили уявлення про межі підприємств і про технологію виробництва, керування і ведення бізнесу, ринкову інфраструктуру, підходи до формування цінової політики тощо. Насичення традиційних ринків товарів зажадало пошуку нових підходів до споживача. Саме тому 81% портфеля замовлень основних консультаційних фірм становлять фактично замовлення на послуги з реорганізації і реструктуризації бізнесу. У 2018 р. обсяг продажу сектору консультаційних послуг досяг 90 млрд дол., де на частку консультування у області інформаційних технологій прийшлося 60%. За останні 3 роки ріст обсягу продажу консалтингових послуг щорічно становить не менше 10%, 15% компаній користуються послугами консультантів на регулярній основі і 35% звертаються за допомогою консультантів у міру необхідності [1]. Зазначені обставини визначають необхідність проведення більш глибоких досліджень щодо упровадження консалтингових послуг у сферу підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ідеї впровадження та розвитку консалтингу та консалтингових послуг були предметом дослідження багатьох учених. Так, українські вчені Б.Г. Шелегеда, О.М. Шарнопольська, Л.М. Василюшина досліджували питання розвитку та реалізації консалтингових послуг та зауважують, що

український консалтинг активно інтегрується у глобальний ринок, нарощує професіоналізм кадрів, розширює кількість операторів, збільшує спектр послуг. Сьогодні ринок консалтингових послуг в Україні повністю сформований, а тому вітчизняний бізнес може отримати консалтингову підтримку будь-якої спрямованості, однак об'єктивні умови розвитку вітчизняної економіки сприяють формуванню певних тенденцій у використанні тих чи інших консалтингових послуг [2, с. 13].

Л.С. Любохинець та А.А. Дашевська вважають, що «інноваційні ідеї у сфері консалтингу визначалися розвитком інформаційних технологій, переходом світової економіки до економіки знань, зміною принципів прийняття управлінських рішень, що, у свою чергу, привело до виокремлення причин стрімкого розвитку управлінського консультування та розширення ринку консультаційних послуг в умовах переходу на нові технологічні уклади передових економік світу» [3, с. 235].

«Однією із провідних інфраструктурних інституцій у сфері економіки є консалтингова діяльність, цінність якої реалізується через її природу – створення, передачу та впровадження актуальних галузевих практик і знань, технологій, інструментів, методів як у комерційних компаніях, так і у неприбуткових громадських організаціях та державних установах», – зазначають К.В. Ковальська та Р.М. Пастушенко [4, с. 25].

С.О. Гуткевич, С.П. Дунда досліджували питання консалтингу як інструменту розвитку підприємства і зазначають, що «специфіка надання консалтингових послуг є важливою не тільки для розвитку власне сфери консалтингу, а й для розвитку кожного підприємства зокрема, що дає змогу: по-перше, ідентифікувати та аналізувати управлінські проблеми і можливості; по-друге, пропонувати альтернативні варіанти вирішення цих проблем; по-третє, надавати допомогу

в реалізації рекомендацій та впровадженні конструктивних змін, що визнані доцільними» [5, с. 25].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Загалом у наукових виданнях та публікаціях консалтингова діяльність характеризується як ефективний інструмент управління інноваційною ринковою інфраструктурою, однак питання щодо впровадження консалтингових послуг у сферу підприємництва України натепер залишаються малодослідженими, а тому потребують подальших теоретико-методичних розвідок.

Метою статті є дослідження консалтингу як ефективного інструменту організації інноваційної політики підприємницької діяльності.

Зважаючи на мету, основними завданнями дослідження є окреслення та аналіз ключових засад реалізації консалтингових послуг; виокремлення критеріїв ефективності послуг консалтингу; визначення перешкод щодо впровадження консалтингових послуг у сферу підприємництва України; визначення факторів, що сприятимуть розвитку сфери консалтингу в Україні.

Теоретичною та методологічною основою досліджень слугували основні положення й розроблення вітчизняних учених та зарубіжний досвід із проблем теорії та практики реалізації консалтингових послуг, особисті оцінки авторів. Було використано монографічний, абстрактно-логічний, соціологічний методи досліджень.

Виклад основного матеріалу. Усі підприємства на різних етапах своєї діяльності зіштовхуються з проблемами формування інноваційної політики діяльності, упровадження змін до ведення товарної та цінової політики, пристосування до змін та тенденцій ринкової інфраструктури, які потребують інноваційних рішень та використання нових спеціальних знань та підходів. Напрямок подібних завдань може варіюватися від, наприклад, зміни загальної стратегії функціонування підприємства до підвищення кваліфікації персоналу або проведення спеціальних тренінгів. В аналогічних ситуаціях менеджменту підприємств можуть знадобитися консалтингові послуги як дієвий інноваційний інструмент ведення управлінської та фінансово-економічної діяльності.

Консалтинг (англ. consulting – консультування) – діяльність спеціалізованих підприємств (фірм) з організації знань, інформації, інструкцій чи положень, їх методичне оформлення, навчання, у т.ч. за допомогою роз'яснювально-інформативної роботи [6, с. 99]. Діяльність спеціалізованих компаній із надання інтелектуальних послуг виробникам, продавцям, покупцям з питань аналізу проблем їхнього функціонування і розвитку, що здійснюється у формі порад, рекомендацій і розроблених спільно із клієнтом рішень [2, с. 6].

Під консалтингом розуміють підприємницьку діяльність, яка виконується професіональними консультантами і спрямована на обслуговування потреб економіки й управління в консультаціях та інших видах професійних послуг [7, с. 15]. Фактично консалтинг – це вид інтелектуальної діяльності, основне завдання якої полягає в аналізі, обґрунтуванні перспектив розвитку і використання науково-технічних і організаційно-економічних інновацій з урахуванням предметної області і проблем клієнта. Тобто консалтингом є будь-яка допомога у вирішенні поставлених перед підприємством проблем, що надається консультантами. При цьому основна мета консалтингу полягає у поліпшенні якості керівництва і керованості підприємства, підвищенні ефективності

його діяльності загалом і збільшенні індивідуальної продуктивності праці кожного працівника. Можна сказати, що консалтинг – це особливий вид інтелектуальної діяльності, який спрямований на виявлення проблем клієнта і пошук способів їх вирішення. Консалтинг забезпечує клієнта необхідною інформацією з урахуванням предметної та проблемної області, а також допомагає виробити правильні рішення щодо виявлених проблем.

Метою консультування є надання комплексу послуг, спрямованих на створення надійної та ефективної системи управління. Основою консультаційних послуг є аналіз фінансової та інвестиційної діяльності організації, для проведення якого, як правило, було використано дані звітно-облікового характеру діяльності підприємства. Формою послуги консалтингу для вирішення клієнтом конкретної проблеми є зібрана та інтелектуально оброблена консультантом інформація. У процесі консалтингу клієнт отримує нові знання про вдосконалення процесу фінансово-господарської та іншої діяльності, організації продажів, формування бізнес-процесів, управління персоналом та отримує відповіді на різні питання, які потім використовує у своїй роботі.

Консалтингові послуги, інтегруючись у виробничі процеси та процеси суспільного відтворення, беруть активну участь у формуванні нематеріальної інфраструктури країни, яка забезпечує накопичення досвіду в різних галузях знань. Одночасно з цим комплекс наукоємних послуг, насамперед консалтингових, у поєднанні з високотехнологічним виробництвом і науковим потенціалом прикладного спрямування створює передумови сталих інноваційних перетворень економіки [8, с. 9].

Особливістю консалтингового продукту (послуги) є його унікальність, набута завдяки адресній орієнтації на потреби споживача. Використання аналітичного підходу є основою класичного консалтингу, але нині через постійні зміни факторів зовнішнього середовища, зростання конкуренції тощо управління у системі підприємництва ускладнюється. Тому зростає потреба в процесному консалтингу, який організовує управлінську діяльність із метою вирішення соціально-економічних проблем.

На сучасному етапі характерною тенденцією розвитку консалтингу є акцент на кінцевий практичний результат. Консультант не тільки надає поради у теоретичному сенсі, а й розробляє алгоритми відповідних практичних дій щодо впровадження своїх рекомендацій із можливим підключенням власних зв'язків, напрацьованих каналів руху продукції та технологій із підключенням до співробітництва знайомих йому третіх осіб, як юридичних, так і фізичних [5, с. 22].

Основними причинами стрімкого розвитку консультування та зростання попиту на консалтингові послуги на світовому ринку є:

- загальна тенденція глобалізації бізнесу, яка сприяє попиту на консалтингові послуги серед транснаціональних корпорацій, що захоплюють нові ринки, і серед щойно створених компаній, які мають бажання позиціонуватися на світовому ринку;
- можливість використання ідей і таланту консультанта як конкурентної переваги в ринковій боротьбі;
- необхідність упровадження інформаційних технологій, що дає змогу значною мірою підвищити продуктивність підприємницької діяльності [9, с. 52].

Попит на консалтингові послуги залежить від наявності у підприємства власних фахівців або ж внутріш-

ніх консультантів. У разі появи в організації проблем, безпосередньо пов'язаних з її економікою та управлінням, насамперед, звичайно ж, розглядаються можливості їх вирішення, використовуючи внутрішні людські ресурси. Проблема полягає в тому, що не завжди організації вдається самій розробити ефективний план дій, сформувавши необхідну команду з фахівців та внутрішніх консультантів, які мають відповідні знання та досвід для вирішення певних проблем.

Спектр питань, якими займається сьогодні управлінське консультування, є широким і динамічним, що залежить від попиту на консультаційні послуги та вимог до їх змісту і якості [2, с. 10].

У зв'язку з ускладненням управлінських систем і зростанням бізнес-сегментів в системі консалтингу з'являється все більша кількість спеціалізацій. Динаміка змін і темп ділового середовища залишають мало часу керівникам на самостійне вивчення питань управління. При цьому підвищується попит на конкретні швидкі рішення (зараз модно їх називати «фішками»). Тому керівники підприємств схильні довіритися консультанту з певної галузі господарства (будівельної, фешен-індустрії, фаст-фуд тощо), які в ролі експертів можуть поділитися конкретними рішеннями. Але зростання конкуренції настільки підсилює гонку ідей, що пошук проривних ідей («фішок») стає можливим тільки за умов поєднання декількох галузей (спеціалізацій), а в цьому сильнішими виявляються консультанти широкого профілю. Нині консультування виокремилася в окрему сферу інноваційно-управлінської діяльності. Такі професійні послуги висувають певні вимоги до консультанта з управління. Щоб допомогти консультантам стати професіоналами своєї справи, а клієнтам розібратися у кваліфікації контрагента, на наш погляд, є два способи вирішення цієї проблеми:

1. Навчання та отримання державного диплому за фахом «менеджер-консультант». Для розвитку сфери бізнес-консалтингу слід розширювати спеціалізовані магістерські програми, проводити професійні спеціалізовані науково-практичні конференції з консалтингу у сфері бізнесу, практикувати обмін досвідом. Необхідно також розвивати масштабне економічне мислення бізнес-консультантів, розуміння ними сучасних економічних концепцій тощо.

2. Членство в асоціації консультантів з управління. В Україні нині діють такі консалтингові центри та організації: Українська Асоціація Менеджмент Консультантів (УАМК), «Укрконсалтинг», «Spectr, Sach & Company», «Укрбізнесконсалтинг», «ProConsult», «Укрон», «Project Consulting Group», «Національне управління ресурсами». Головними статутними завданнями фахових асоціацій та інститутів консультантів є забезпечення і гарантування високої якості консалтингових послуг і фахового рівня своїх членів.

У процесі проведення дослідження визначено фактори, які перешкоджають упровадженню консалтингових послуг у сферу підприємницької діяльності України (рис. 1).

Аналізуючи дані рис. 1, можна сказати, що найбільшим перешкодами розвитку консалтингових послуг в Україні є висока вартість послуг, низький рівень довіри до консультаційних установ та сумніви у професіоналізмі фахівців-консультантів.

Поступовий перехід українських провідних компаній на нові принципи ведення діяльності, що відповідають умовам інформаційної економіки, сприяє посиленню попиту на консалтингові продукти у сфері розроблення і впровадження інформаційних технологій, які формують жорсткі вимоги до організації відповідної системи підтримки управлінських рішень. Посилення ролі людського фактора у забезпеченні конкурентних переваг підприємств, ставлення до персоналу як до визначального чинника інтелектуального потенціалу компанії, що формує її ключові компетенції, має сприяти посиленню попиту на комплексні рішення у сфері формування сильної корпоративної культури, управління знаннями компанії, створення і підтримки принципів соціальної відповідальності бізнесу [10].

Стосовно тенденцій розвитку сфери консалтингу у системі підприємницької діяльності України, на нашу думку, ними є:

- бажання керівника та готовність до упровадження інноваційних проектів у фінансову та господарську діяльність;
- бажання змін у фінансово-економічній та управлінській сферах;
- зниження вартості консалтингових послуг;
- підвищення рівня необхідності в отриманні консалтингових послуг;

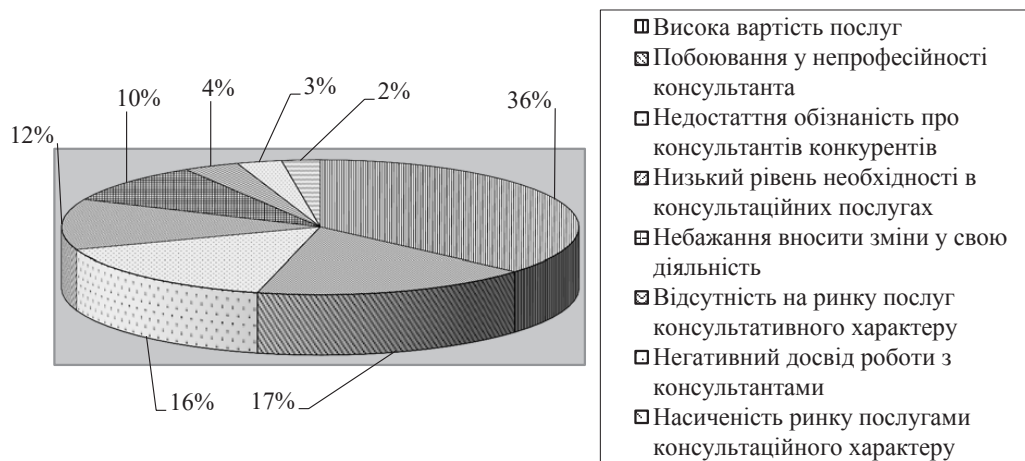


Рис. 1. Перешкоди впровадження консалтингових послуг у сферу підприємництва України

Джерело: побудовано авторами на основі проведення власних досліджень

- підвищення рівня професійності фахівців сфери консалтингу;
- підвищення рівня обізнаності про консультантів конкурентів;
- розширення ринку консультаційних послуг.

Висновки. Для країн із постіндустріальним типом економіки, до яких належить Україна, характерними рисами економічного розвитку є запровадження інноваційних форм ведення бізнесу. Саме однією з таких форм є консалтинг.

Сфера консалтингу є тією ланкою, яка має з'єднати нові управлінські

підходи та можливості їх реалізації на основі запровадження інноваційних бізнес-рішень у сферу підприємницької діяльності.

Для того щоб послуги консалтингу були ефективними, вони мають відповідати таким критеріям:

- по-перше – бути інноваційними та креативними. Хоча знання, що використовуються консультантами, певною мірою є стандартизованими та отриманими в освітніх установах, велике значення мають особистісні знання про те, яка інформація потрібна для оцінки ситуації, на які «слабкі місця» в підприємницькій діяльності слід звернути увагу насамперед і що саме потрібно виявити; як це можна виявити, які запитання поставити. Перелік питань та відповіді на них напряму пов'язані як із досвідом, так і з креативністю консультанта.

Не можна думати, що в бізнесі потрібні тільки інновації, на практиці бізнесу потрібні як стандартні, так і інноваційні рішення. Водночас роль інноваційних рішень в перспективі буде зростати, як і роль уяви, натхнення, неповторності й ініціативності, ідейності. Відповідно, ці якості є ключовими для фахівців консалтингу;

- по-друге – бути технологічними. Для того, щоб отримати необхідний результат від розроблених рішень, консультант повинен створити технологію впровадження інноваційного рішення. Технологія повинна враховувати можливий опір клієнтів, ґрунтуватися на знаннях із психології та інших аспектів комунікації з клієнтом. Тому сучасний консалтинг вимагає вміння розробляти технологію застосування знань у процесі взаємодії з клієнтами. Можливість технологізувати управлінські рішення з'являється з розвитком інформаційних технологій, різних сервісів, програм, технічних засобів, які дозволяють органічно включати ці технічні засоби в технологічний процес консалтингу;

- по-третє – знаходитися в синергії з науковою сферою. У процесі консалтингових проектів консультант збагачується новими теоретичними знаннями, які він

повинен реалізувати на практиці, тобто відбувається комерціалізація знань. У силу цього консалтинг стає одним із важливих елементів запровадження теоретичних знань у життя. У процесі консалтингу також накопичуються знання про підприємства, використовувані стратегії, проблеми та способи їх вирішення, що виступає важливим інформаційним ресурсом економіки;

- по-четверте – мати підприємницький характер. У консалтингу є різні ризики: ризик небажання клієнта здійснювати зміни, ризик психологічного опору, ризики нерозуміння клієнтом важливості проблеми або суті необхідності запропонованих заходів. Завданням консалтингу є виявлення можливостей розвитку підприємства клієнта в кожній ситуації, що розглядається. Підприємницький характер є необхідною рисою консалтингу, оскільки консалтинг спрямований на прийняття нестандартних рішень стосовно кожної бізнес-ідеї;

- по-п'яте – ґрунтуватися на принципах професіоналізму та універсальності. Якщо раніше у сфері консалтингу головним був управлінський досвід, то сьогодні в необхідними є ще й уміння постійного пошуку та фільтрування інформації, систематизації знань, розроблення способів їх застосування, а також виробництво нових знань там, де цього вимагає проблема клієнта. Все це становить основу професіоналізму консультанта. Консультанти повинні постійно відстежувати тенденції у різних наукових сферах, акумулювати інформацію та знання, інтегрувати зарубіжний досвід, знати та використовувати сучасні управлінські та інформаційні технології. Таким чином, консалтингова діяльність стає також і сферою виробництва нових знань.

На нашу думку, перспективний напрям розвитку сфери консалтингу пов'язаний із передбаченням майбутнього. Нині очевидним є те, що інноваційні світові процеси як в економіці, так і суспільстві пришвидшують зміни та сприяють зростанню рівня невизначеності зовнішнього середовища і тому необхідні технології, які б знижували невизначеність майбутнього. Такою технологією може стати форсайт, що поєднає в собі прогнозування і розроблення проектів майбутнього.

Форсайт – це технологія зниження рівня невизначеності майбутнього, виявлення трендів і формування бачення майбутнього, яке потім стає основою для його втілення в політиці країни, регіону, підприємства чи організації. Використання методики форсайту слід віднести до перспективного напрямку розвитку консалтингу як інтелектуального підприємництва через його інноваційність та індивідуальність стосовно конкретного замовника. А тому подальші дослідження нами вбачаються саме у проведенні розвідок у цьому напрямі.

Список використаних джерел:

1. Огляд ринку. Менеджмент-консалтингових послуг. *Галицькі контракти*. № 4. 2002. URL: https://consulting.net.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=108%3A2012-07-23-21-25-37&catid=36%3A2012-07-12-12-18-17&Itemid=59&lang=uk (дата звернення: 06.08.2020).
2. Шелегеда Б.Г., Шарнопольська О.М., Василюшина Л.М. Основи управлінського консультування : навч. посіб. Донецьк : ТОВ «ВРА «Епіцентр», 2013. 188 с.
3. Любохинець Л.С., Дашевська А.А. Роль міжнародного консалтингу в розвитку національного ринку консалтингових послуг. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 234–239. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/39.pdf (дата звернення: 06.08.2020).
4. Ковальська К.В., Пастушенко Р.М. Тенденції розвитку ринку консалтингових послуг у контексті посткризового періоду в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 8(60). С. 194–200.
5. Гуткевич С.О., Дунда С.П. Консалтинг як інструмент розвитку підприємства. *Комунікативний менеджмент в політиці*. Київ : Вид-во НАКККіМ, 2010. С. 20–25.

6. Barney J. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*. 1991. № 17. Pp. 99–129.
7. Маринко Г.И. Управленческий консалтинг : учеб. пособие. Москва : ИНФРА-М, 2005. 381 с.
8. Кузнецов Е.А. Управлінський консалтинг в системі інноваційного розвитку економіки і менеджменту. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2016. Т. 15. Вип. 1(32). С. 9–22.
9. Biec E. The Business of Consulting: The Basics and Beyond. United Kingdom: John Wiley & Sons. 2019. 368 p.
10. Ковальська К.В. Особливості і тенденції розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. *Ефективна економіка*. № 6. 2014. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3156> (дата звернення: 06.08.2020).

References:

1. Ohliad rynku. Menedzhment-konsaltnykh posluh (2002) [Market overview. Management consulting services]. *Halytski kontrakty* [Galician contracts] (electronic journal), no. 4. Available at: https://consulting.net.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=108%3A2012-07-23-21-25-37&catid=36%3A2012-07-12-12-18-17&Itemid=59&lang=uk (accessed August 6, 2020).
2. Shelegeda B.G., Sharnopolska O.M., Vasilishina L.M. (2013) *Osnovy upravlinskoho konsultuvannia* [Fundamentals of management consulting]. Donetsk: TOV «VRA «Epitsentr». (in Ukrainian)
3. Liubokhynets L.S., Dashevska A.A. (2017) Rol mizhnarodnoho konsaltnyhu v rozvytku natsionalnogo rynku konsaltnykh posluh [The role of international consulting in the development of the national market of consulting services]. *Ekonomika i suspilstvo* [Economy and society] (electronic journal), no. 13, pp. 234–239. Available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/39.pdf (accessed August 6, 2020).
4. Kovalska K.V., Pastushenko R.M. (2018) Tendentsii rozvytku rynku konsaltnykh posluh u konteksti postkryzovoho periodu v Ukraini [Trends in the development of the consulting services market in the context of the post-crisis period in Ukraine]. *Young Scientist*, vol. 8, no. 60, pp. 194–200.
5. Hutkevych S.O., Dunda S.P. (2010) Konsaltnykh yak instrument rozvytku pidpriemstva [Consulting as a tool for enterprise development]. *Communicative management in politics*. Kyiv: NACCKiM Publishing House. (in Ukrainian)
6. Barney J. (1991) Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, vol. 17, pp. 99–129.
7. Marinko G.I. (2005) *Upravlencheskiy konsalting* [Management consulting]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)
8. Kuznietsov E.A. (2016) Upravlinskiy konsaltnykh v systemi innovatsiinoho rozvytku ekonomiky i menedzhmentu [Management consulting in the system of innovative development of economy and management]. *Market economy: modern theory and practice of management*, vol. 15, no. 1(32), pp. 9–22.
9. Biec Elaine (2019) The Business of Consulting: The Basics and Beyond. United Kingdom: John Wiley & Sons. (in English)
10. Kovalska K.V. (2016) Osoblivosti i tendentsii rozvitku rynku konsaltingovykh posluh v Ukraini. [Features and trends in the market of consulting services in Ukraine]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy] (electronic journal), no. 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3156> (accessed August 6, 2020).

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 368.025.6

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-21>**Галушак В.В.,**

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,

*Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу**Тернопільського національного економічного університету***Halushchak Valentyna,**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Associate Professor of the Department of Fundamental and Special Disciplines,

*Chortkiv Educational and Scientific Institute of Entrepreneurship and Business**of Ternopil National Economic University***ОСНОВИ УСПІШНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕІНЖІНІРИНГУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ**

Галушак В.В. Основи успішної реалізації реінжинірингу страхової компанії. У статті досліджено роль та місце реінжинірингу у діяльності страхових компаній. Обґрунтовано необхідність використання реінжинірингу як ефективного інструменту управління бізнес-процесами, спрямованими на задоволення попиту у страховому захисті страхувальників. Виявлено основні критерії успіху реінжинірингу з точки зору стратегічних цілей страховика. Визначено ключові системоформуючі бізнес-процеси страхової компанії в контексті збалансування майнових інтересів суб'єктів страхування. Проаналізовано реінжиніринг щодо продажу страхових продуктів через перетворення організаційної структури страхової компанії. Обґрунтовано актуальність та адекватність здійснення реінжинірингу змінам зовнішнього середовища, що приводить до збільшення обсягів надходжень страхових платежів та прибутку страхової компанії.

Ключові слова: реінжиніринг, зворотний реінжиніринг, андеррайтинг, комплексність, клієнтоорієнтованість, реінжиніринг бізнес-процесів страхової компанії.

Галушак В.В. Основы успешной реализации реинжиниринга страховой компании. В статье исследованы роль и место реинжиниринга в деятельности страховых компаний. Обоснована необходимость использования реинжиниринга как эффективного инструмента управления бизнес-процессами, направленными на удовлетворение спроса в страховой защите страхователей. Выявлены основные критерии успеха реинжиниринга с точки зрения стратегических целей страховщика. Определены ключевые системообразующие бизнес-процессы страховой компании в контексте сбалансирования имущественных интересов субъектов страхования. Проанализирован реинжиниринг по продаже страховых продуктов через преобразования организационной структуры страховой компании. Обоснованы актуальность и адекватность осуществления реинжиниринга согласно изменениям внешней среды, что приводит к увеличению объемов поступлений страховых платежей и прибыли страховой компании.

Ключевые слова: реинжиниринг, обратный реинжиниринг, андеррайтинг, комплексность, клиентоориентированность, реинжиниринг бизнес-процессов страховой компании.

Halushchak Valentyna. Bases for successful reengineering of an insurance company. The article examines the role and place of reengineering in the activities of insurance companies. It is emphasized that the modern insurance market needs a new quality of relations between the subjects of insurance in which all participants in the insurance process would receive comprehensive information. The relevance and adequacy of reengineering changes in the external environment, which leads to an increase in insurance payments and profits of the insurance company. The necessity of using reengineering as an effective tool for business process management aimed at meeting the demand in insurance protection of policyholders is substantiated. The main criteria for the success of reengineering in terms of strategic goals of the insurer are identified. It is determined that the reengineering of an insurance company begins with a change in organizational structures, which includes a set of management bodies, departments and executors who perform their assigned functions and solve their tasks, as well as a set of methods by which such management is carried out. In turn it leads to changes in all activities of the company. The system-forming business processes of the insurance company in the context of balancing the interests of insurance entities are outlined. Reengineering on the sale of insurance products through the transformation of the organizational structure of the insurance company is analyzed. It is investigated that the introduction of business process reengineering with the

use of modern information technologies will form an effective organizational model of the company, which will ensure optimal interaction between financial – economic, organizational – technical and intellectual resources, which in turn will create conditions for new insurer. High efficiency of reengineering is substantiated, which is considered as a method of business organization and introduction all over the world and is based on application of the newest technologies in the process of development and realization of business processes for the purpose of optimization of financial and economic, organizational and technical, marketing, information and administrative activity.

Key words: reengineering, reverse reengineering, underwriting, complexity, customer orientation, reengineering of business processes of an insurance company.

Постановка проблеми. У сучасному ринковому просторі все більше вимог висувається не стільки до ціни, скільки до якості страхової послуги, тому страхові компанії все частіше ведуть боротьбу з конкурентами не за рахунок цінових факторів, а за рахунок якості послуг та прозорості діяльності, адже кількість страховиків щороку збільшується, а клієнти стають більш обізнаними у страхуванні, отже, страхові компанії, які обслуговують реальні ризики ринкових клієнтів, змушені щодня шукати нові підходи до організації своєї діяльності, тобто цілі максимізації прибутку все частіше стають похідними від цілей якісного та оперативного обслуговування клієнтів. Саме тому грамотно та вчасно проведений реінжиніринг разом з використанням елементів страхового маркетингу здатний вивести компанію на новий рівень, на якому немає місця демпінговим цінам та невиконаним зобов'язанням, де в центрі всього перебувають клієнт та його потреби.

Отже, реінжиніринг страхової компанії розпочинається зі зміни організаційних структур та змін у всій діяльності компанії. Цей процес має справу зі свідомістю, кардинальними змінами джерела мотивації компанії, критеріями її оцінки та цінностями, що лежать в основі емоційного благополуччя компанії. Реінжиніринг включає переконання людей у тому, щоби прийняти нову систему мислення (тоді як вони є прихильниками діючої системи), та формування впевненості в успішному результаті грандіозного перетворення, яке є для них новим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішальний внесок у розроблення теорії та практики сучасного реінжинірингу зробили американські дослідники М. Хаммер та Дж. Чампі [12], які створили нові принципи ведення бізнесу. Важливу роль реінжинірингу компаній, які функціонують в умовах жорсткої конкуренції та середовищі, що динамічно змінюється, обґрунтували такі вчені, як А. Білінов [1], О. Бондаренко, Н. Заборська [2], Є. Ісаєва [7], Дж. Харрінгтон, К. Есселінг [13], Г. Яшева. Також цікавими є напрацювання Ф. Гуїяра, Дж. Келлі [6], М. Робсона, Ф. Уллаха, Ф. Хілла, Л. Шейна [15], у яких науковці розглядають реінжиніринг не лише з технологічних позицій, але й із соціальних, поєднуючи найкращі ідеї минулого та сучасності в межах єдиного підходу до менеджменту. Серед виданих робіт варто відзначити праці Е. Ойхмана, Е. Попова [10], Е. Уткіна [11], а вперше на пострадянському просторі питання реінжинірингу бізнес-процесів страхової організації, його впливу на персонал та корпоративну культуру, методологічні аспекти практичного здійснення реінжинірингу були розроблені П. Забеліним, М. Козьменко, В. Медінським, М. Ніколенком [8], В. Тарасовим. Однак, незважаючи на значний науковий доробок щодо основ реінжині-

рингу, постає необхідність ґрунтовнішого дослідження нового рівня обслуговування клієнтів, автоматизації бізнес-процесів та пристосування його до реалій страхового ринку України, адже поняття реінжинірингу бізнес-процесів лише недавно почало розглядатися у єдності теоретичного та практичного аспектів.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування теоретичних положень та розроблення практичних рекомендацій, спрямованих на використання реінжинірингу бізнес-процесів страхової компанії, досягнення яких дасть змогу компанії працювати успішніше та ефективніше на страховому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реінжиніринг в усьому світі розглядається як високоефективний метод організації та ведення бізнесу, який базується на застосуванні новітніх технологій у процесі розроблення та реалізації бізнес-процесів задля оптимізації фінансово-економічної, організаційно-технічної, маркетингової, інформаційної та управлінської діяльності суб'єктів господарювання. Саме тому реінжиніринг визначається як комплексне поняття, що містить як вихід інжинірингу на якісно новий рівень, так і повну модернізацію технічних рішень на конкретному об'єкті [8, с. 23]. Крім того, під поняттям «інжиніринг» досить часто розуміють надання певних послуг консультативного, розрахунково-аналітичного та проектно-конструкторського характеру.

Реінжиніринг бізнес-процесів страхової компанії є справою творчою та інноваційною, адже сьогодні відбувається різке загострення конкурентної боротьби, а в таких умовах інновації стають обов'язковим елементом усієї діяльності страхової компанії та основною рушійною силою й передумовою її розвитку. Нововведення відіграють вирішальну роль у стратегічному управлінні організацією та спрямовані на виживання, збереження й зміцнення становища на ринку у довгостроковій перспективі. Однак інноваційні підходи всередині самих організацій як на індивідуальному, так і на груповому рівнях часто є нерозвиненими та неправильно оціненими. Хороші ідеї та пропозиції часто навіть не виносяться на розгляд керівництва з побоювання, що вони не будуть прийняті. В результаті цього багатьом компаніям не вдається отримати вигоду з прагнення до інновацій [5].

Інноваційні заходи страхової компанії мають бути невід'ємною частиною звичайної, нормальної їхньої роботи, тому інноваційна діяльність вимагає створення творчої атмосфери в колективі, а інноваційний клімат – це сформоване певним чином навколишнє середовище, де людина почувається вільною, повністю вмотивованою та готовою до творчої роботи. Такий процес перетворення має зародитися та визріти в головах усіх співробітників компанії загалом для того, щоб

відбулися такі радикальні зміни, тому варто зазначити, що система управління будь-якою страховою компанією може складатися з трьох взаємопов'язаних підсистем [3, с. 24]. Перша підсистема – це організаційна, що включає сукупність управлінських органів, підрозділів та виконавців, що виконують закріплені за ними функції та вирішують поставлені перед ними завдання, а також сукупність методів, за допомогою яких здійснюється таке управління.

Друга підсистема – це структурно-функціональна, що є стержнем системи управління. Основними частинами такої підсистеми є ідеали, цінності та норми поведінки, які характерні для компанії. Цю підсистему визначають ще як інформаційно-поведінкову.

Третьою підсистемою системи управління страхової компанії є підсистема саморозвитку. Поява підсистеми саморозвитку відображає в системі управління такі якості, як прагнення до самовдосконалення, гнучкість та адаптивність до змін, орієнтація на нововведення, пошук та розроблення прогресивних ідей, прискорене введення їх у практику функціонування системи управління. Сама підсистема саморозвитку ґрунтується на ініціативі, творчості персоналу та його здатності до інновації.

Отже, метою реінжинірингу є значне покращення діяльності страхової компанії, адже він має бути вільним від тривіальності та меж між структурними підрозділами, його обсяг повинен бути широким і крос-функціональним; він має використовувати інформаційні технології не для автоматизації наявного процесу, а для створення нового. Реінжиніринг бізнес-процесів означає фактично рішучу, стрімку та глибоку перебудову основ внутрішньофірмової організації та управління [2, с. 12].

Під час реалізації реінжинірингу бізнес-процесів у страховій компанії важливим є визначення основних критеріїв успіху реінжинірингу [4]. Такими критеріями є клієнтоорієнтованість страхової компанії, максимальне задоволення потреб клієнта у страховому захисті, забезпечення конкурентних переваг, технологічність бізнес-процесів (рис. 1).

Клієнтоорієнтованість означає, що будь-які дії, які відбуваються у страховій компанії, мають бути спрямовані на досягнення єдиної мети, в центрі якої перебувають клієнт та максимальне задоволення його потреб. Другим критерієм реінжинірингу є побудова такої організаційної структури страховика, яка б дала змогу ефективно здійснювати всі наявні бізнес-процеси задля максимального задоволення потреб клієнта у страховому захисті. Третім критерієм реінжинірингу є створення конкурентних переваг страховика у процесі здійснення страхової діяльності. Наявна конкуренція на ринку страхування вимагає від страховиків вжиття дієвих заходів щодо формування взаємовигідних умов співпраці на довготривалій основі, тобто розроблення та реалізації таких страхових продуктів, які б за обсягом покриття та ціною відповідали економічним інтересам страхувальників, а також були привабливими для страховиків з точки зору забезпечення їх прибутковості та рентабельності страхових операцій.

Четвертим критерієм реінжинірингу є технологічність бізнес-процесів. Сучасний ринок страхування потребує нової якості взаємовідносин між суб'єктами страхування, тобто необхідно сформулювати таке інфор-



Рис. 1. Основні критерії успіху реінжинірингу у страховій компанії

маційне поле, у якому всі учасники страхового процесу отримували б вичерпну інформацію щодо укладання та обслуговування договорів страхування [4].

Алгоритм здійснення реінжинірингу починається з виокремлення конкретного бізнес-процесу (продаж страхових продуктів) серед інших, а правильне визначення та вдосконалення бізнес-процесів дає компанії великі переваги перед конкурентами. Саме тому бізнес-процес продажу страхових продуктів потребує реінжинірингу з багатьох причин [14, с. 187]. Отже, на підставі ідеї реінжинірингу можемо визначити основні етапи реорганізації страхової компанії. Відповідно, першим етапом реінжинірингу страхової організації, метою якого є вироблення творчого погляду на нову компанію, є розроблення способу реорганізації компанії. На цьому етапі мають вирішуватись такі завдання (рис. 2).

Результатом цього етапу є підготовка документа про необхідність реінжинірингу, який започатковує проведення робіт з реінжинірингу. Такий документ має чітко та зрозуміло роз'яснити всьому персоналу необхідність змін у бізнесі з початком реінжинірингу, а саме те, який найефективніший шлях задоволення потреб клієнтів порівняно з наявним; що і як можна зробити для кращого обслуговування клієнтів порівняно з конкурентами; чому необхідно переосмислити методи роботи та радикально змінити бізнес-процеси; що потрібно переробити; які наслідки можуть бути через нездійснення реінжинірингу. Директива має бути чесною, відвертою та зрозумілою як для керівництва компанії, так і для всіх її співробітників. Керівництво компанії має, безумовно, підтримувати ці нові ідеї, а працівники повинні бути переконані в тому, що реалізація реінжинірингу вкрай необхідна для виживання компанії в майбутньому.

Другим етапом реінжинірингу страхової компанії є опис (створення) моделі наявної компанії. Найбільш ефективним є підхід, згідно з яким радикальні перетворення здійснюються тоді, коли зрозумілі труднощі та очікувані результати наявного бізнесу. Отже, створення моделі діючої компанії (зворотний реінжиніринг) дасть такі переваги (рис. 3).

Зазначимо, що без адекватного розуміння наявного бізнесу навряд чи можна вибрати оптимальні шляхи для

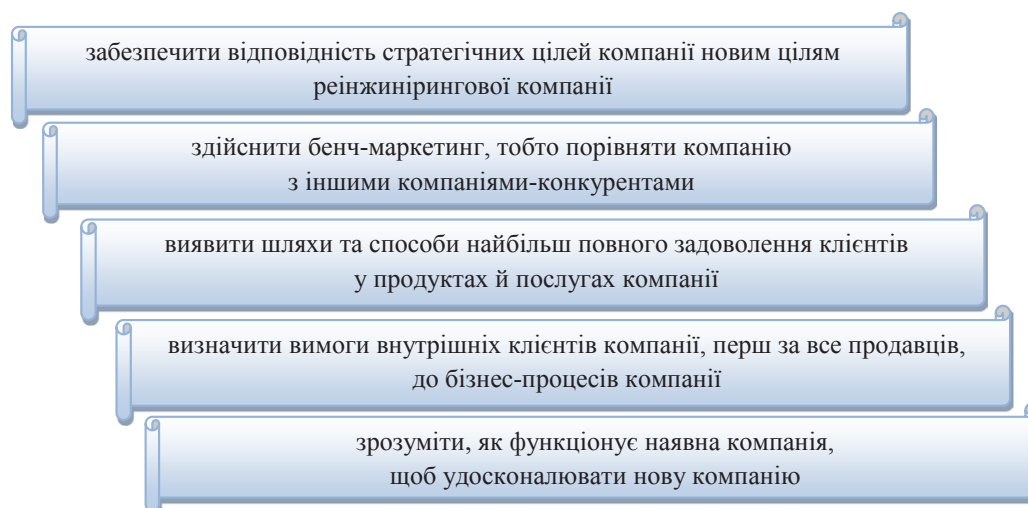


Рис. 2. Основні завдання першого етапу



Рис. 3. Особливості зворотного реінжинірингу

його зміни. Крім того, для здійснення зворотного реінжинірингу варто залучити чинний персонал компанії. Важливо дати кожному співробітнику можливість взяти участь у складанні моделей. Саме участь співробітників компанії в описі наявного бізнесу дасть змогу їм побачити складні моменти та усвідомити необхідність їхнього перетворення. Отже, модель такого бізнесу може включати як загальний функціональний опис, що дає загалом картину бізнесу, так і конкретні описи щодо окремих процесів, зокрема продаж, обслуговування клієнта. У процесі аналізу наявної моделі бізнесу використовуються конкретні вимірні ефективності тих чи інших процесів, що дуже важливо для порівняння отриманих результатів з майбутніми, які компанія буде мати після здійснення процесу реінжинірингу.

Третім етапом є розроблення моделі нової компанії. Конкретні кроки щодо її створення мають бути такими:

- розроблення загальної функціональної моделі нового бізнесу, яка містить підсистеми та об'єкти моделі з їх коротким описом (уточнюються цілі та

завдання реінжинірингу, описуються основні бізнес-процеси страхової компанії, їхнє місце в діяльності компанії, загальні принципи взаємодії підрозділів між собою, а також визначаються нові цінності та ідеали, до яких буде прагнути компанія, система мотивації персоналу до активної участі в проведених реформах; визначаються завдання щодо створення корпоративної інформаційної системи);

- моделювання конкурентних підсистем реформованого бізнесу (створення страхового продукту, його продаж, андеррайтинг тощо, а також чітке формулювання того, як процеси в бізнесі працюють через функціональні підрозділи);

- формалізація у конкретних документах інструкцій, положень тощо (інструкція про взаємодію підрозділів компанії переглядає принципи, норми та робочі процедури між підрозділами, бек-офісом, клієнтами та підрозділами в процесі продажу; клієнтом та підрозділом з урегулювання збитків у процесі страхового випадку; іншими підрозділами, що обслуговують клі-

ентів (юридичний підрозділ, бухгалтерія, служба пере-страхування тощо)) [12].

Також важливо зазначити, що здійснення проекту з реінжинірингу неможливе, якщо в компанії немає керівника-лідера цього проекту, адже нові ідеї здатні народжуватися в головах небагатьох, а тому люди, які обіймають керівні посади та цікавляться процесом перетворення, значною мірою визначають напрям діяльності компанії. Саме справжній керівник передбачає в майбутньому можливості, яких не бачать інші. Він висловлює своє розуміння концепції розвитку компанії в простій та зрозумілій картині, тобто те, якою має стати компанія і в якому напрямі їй потрібно розвиватися далі, пояснюючи, що реалізація цієї концепції залежить від вкладу кожного співробітника. Своїм прикладом, керівною роллю, віддаючи належне людям за їхні успіхи, виховуючи гордість за свою роботу, керівник-лідер надихає людей на втілення концепції реінжинірингу в життя.

Як уже зазначалось, важливою умовою успішного проведення процесів перетворення є сприйнятливість компанії до нового, певних досягнень у науково-технічній сфері ринку страхування. Саме тому факторами, які підтримують новизну у страховій компанії, є забезпечення необхідними засобами та ресурсами для проведення діяльності, підтримка з боку керівництва компанії, ведення вільних дискусій, спокійне ставлення до помилок та невдач, підтримка прагнення працівників до постійного навчання, можливість висловлювати свою думку про проведення перетворення в компанії тощо [9, с. 21].

Дуже важлива активна участь співробітників компанії для успішної реалізації проекту. Однак для того, щоби персонал активно включався в процес реформування компанії, він має розуміти, чому проект повинен запрацювати, вміти приймати свої нові завдання та бути здатним виконувати їх. Така мобілізація персоналу полягає у створенні комунікативного процесу, що

охоплює широкий діапазон співробітників та залучає до роботи в програмі компанію загалом. Коли багато талановитих людей у фірмі докладають зусиль для реалізації тих чи інших перетворень, то співробітники на всіх рівнях компанії починають звертати на це увагу й краще взаємодіяти. Важливу роль у ході здійснення реінжинірингу відіграє командна робота, зусилля якої мають бути спрямовані на вирішення конкретних проблем. Такі команди мають свою динаміку розвитку та вимагають уважного управління. В ході роботи команд народжуються першокласні менеджери, які здатні пізніше здійснювати керівництво та координувати зусилля співробітників компанії.

Варто зазначити, що проект з реінжинірингу повинен мати власний бюджет, оскільки здійснення реформ вимагатиме певних витрат щодо пошуку та навчання персоналу, створення корпоративної інформаційної системи, залучення консультантів тощо. Важливим завданням під час складання бюджету у страховій компанії є формування плану прогнозного обсягу надходжень страхових платежів, рівня виплат та витрат на введення справи. При цьому необхідно враховувати вплив таких факторів, як діяльність конкурентів, фінансове становище потенційних страхувальників, результативність реклами, сезонні та інші коливання попиту, політика ціноутворення (тарифна політика). Система бюджетування дає змогу вирішити проблеми оптимізації фінансових потоків, збалансованості джерел надходження коштів та їх використання, розподілити відповідальність за прийняття рішень, здійснювати контроль за діяльністю структурних підрозділів, вирішувати й контролювати стратегічні та тактичні кроки страхової компанії [5].

Такі етапи та умови проведення реінжинірингу страхової компанії визначають особливі відмінності реінжинірингової компанії (рис. 4).

Знання та дотримання основних критеріїв дадуть змогу керівництву страхової компанії здійснити рефор-

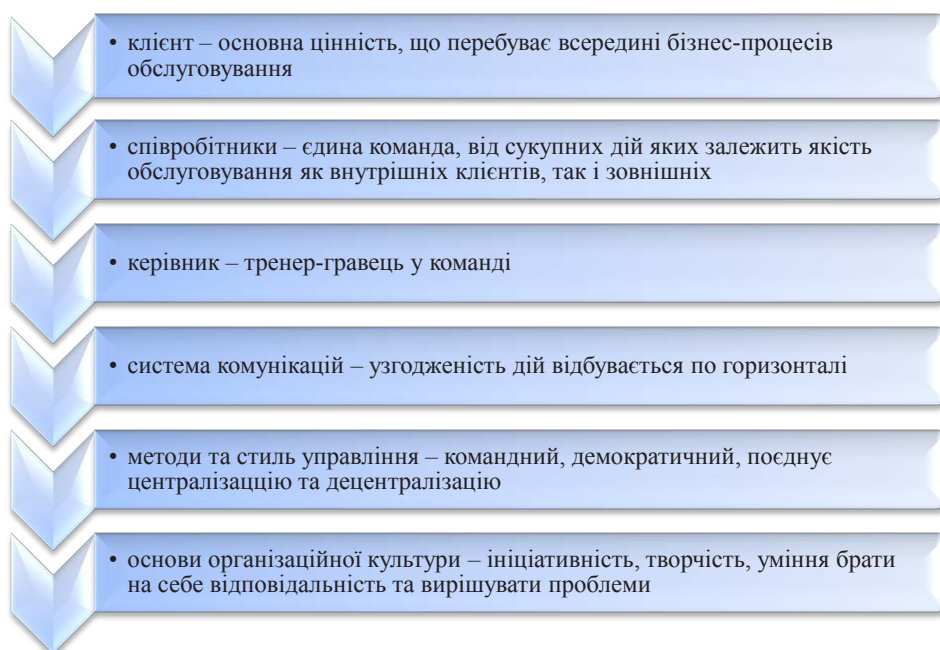


Рис. 4. Особливості реінжинірингової страхової компанії

мування організації в коротші терміни та з найменшими витратами, що є важливим для якнайшвидшого досягнення поставленої мети реінжинірингу.

Висновки. Отже, посилення конкурентної боротьби та необхідність формування стійкого попиту на страхові послуги вимагають від страхових компаній принципово нових підходів до діяльності та зумовлюють потребу використовувати сучасні методи й технології менеджменту в організації їхньої роботи. Реінжиніринг продажу страхових продуктів – це складний процес кардинальних змін, який є адекватною реакцією на зміни зовнішнього середовища ведення бізнесу і спрямований на підвищення якості обслуговування клієнтів, що приводить до збільшення обсягів надходжень страхових платежів та прибутку страхової компанії. Саме тому впровадження реінжинірингу у роботу страхової компанії дасть змогу сформулювати ефективну організаційну модель компанії, яка забезпечить оптимальну взаємодію між фінансово-економічними, орга-

нізаційно-технічними та інтелектуальними ресурсами, що створить умови виходу страховика на новий клієнтоорієнтований рівень діяльності, а збалансування системоформуючих бізнес-процесів страховика дасть можливість нарощувати кількісні та якісні показники надання страхових послуг і підвищувати рівень страхового захисту, а також забезпечувати сприятливі умови для ведення страхового бізнесу.

Отже, реінжиніринг як дієвий інструмент управління гарантує виведення організації на новий, якісно вищий рівень, підвищення ефективності її діяльності та затвердження конкурентних позицій на ринку, а для успішного здійснення реінжинірингу страхової компанії необхідно передусім розуміння сутності та змісту цього явища, тому теоретичне вдосконалення цього питання та його перетворення на дієву практику реорганізації страхової компанії дадуть змогу менеджерам зробити ще один крок уперед у галузі обслуговування клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Блинов А., Яшева Г. Реинжиниринг бизнес-процессов как управленческая инновация современных организаций: методологический аспект. *Вестник Витебского государственного технологического университета*. 2014. № 1(26). С. 147–160.
2. Бондаренко О., Заборська Н. Реінжиніринг бізнес-процесів. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2014. № 6(214). С. 11–22.
3. Виноградова О. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті : монографія. Донецьк, 2005. 195 с.
4. Віленчук О. Реінжиніринг бізнес-процесів у страховій компанії. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64 (дата звернення: 01.08.2020).
5. Все о реинжиниринге бизнес-процессов. URL: <http://www.management.com.ua/bpr/bpr010.htm> (дата звернення: 03.08.2020).
6. Гуяр Ф., Келли Д. Преобразование организации. Москва : Дело, 2000. 248 с.
7. Исаева Е. Реинжиниринг как фактор повышения качества управленческих процессов. *Экономика и эффективность организации производства*. 2010. № 13. С. 186–191.
8. Николенько Н. Реинжиниринг бизнес-процессов страховой компании. Москва : Страховое ревю, 2001. 123 с.
9. Николенько Н. Реинжиниринг во имя клиента. Москва : Страховое ревю, 2003. 177 с.
10. Ойхман Е., Попов Э. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационных технологии. Москва : Финансы и статистика, 1997. 332 с.
11. Уткин Э. Бизнес-реинжиниринг. Обновление бизнеса. Москва : Тандем, 1998. 225 с.
12. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. URL: <https://www.twirpx.com/file/79493> (дата звернення: 30.07.2020).
13. Харрингтон Дж., Эсселинг К.С., Харм Ван Нимвеген. Оптимизация бизнес-процессов. URL: <http://www.nlplife.ru/knigi/knigiobiznese/optimizacijabiznesprocessov> (дата звернення: 31.07.2020).
14. Шилікова К. Реінжиніринг бізнес-процесів у страховій компанії: особливості та основні складові ефективності. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2009. Вип. 25. С. 186–192.
15. Шейн Л. Реинжиниринг бизнес-процессов: модное лекарство? *Управление компанией*. 2002. № 6. С. 68–74.

References:

1. Blynov A., Jasheva Gh. (2014) Reynzhynryng byznes-processov kak upravlencheskaja ynnovacyja sovremennykh orghanyzacyj: metodologicheskyj aspekt [Business process reengineering as a managerial innovation of modern organizations: a methodological aspect]. *Vestnyk Vytebskogho ghosudarstvennogho tekhnologhycheskogho unyversyteta*, vol. 1(26), pp. 147–160.
2. Bondarenko O., Zaborsjka N. (2014) Reinzhynryng biznes-procesiv [Business process reengineering]. *Naukovyj visnyk Odesjkogho nacionaljnogho ekonomichnogho universytetu*, no. 6(214), pp. 11–22.
3. Vynoghradova O. (2005) *Reinzhynryng biznes-procesiv u suchasnomu menedzhmenti* [Business process reengineering in modern management]. Donetsk. (in Ukrainian)
4. Vilenchuk O. Reinzhynryng biznes-procesiv u strakhovij kompaniji [Business process reengineering in an insurance company]. Available at: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64 (accessed 01.08.2020).
5. Vse o reynzhynrynghe byznes processov [Everything about business process reengineering]. Available at: <http://www.management.com.ua/bpr/bpr010.htm> (accessed 03.08.2020).
6. Ghuyar F., Kelly D. (2000) *Preobrazovanye orghanyzacyj* [Transformation of the organization]. Moskva: Delo. (in Russian)
7. Ysaeva E. (2010) Reynzhynryng kak faktor povysheniya kachestva upravlencheskykh processov [Reengineering as a factor in improving the quality of management processes]. *Economics and efficiency of production organization*, no. 13, pp. 186–191.
8. Nykolenko N. Reynzhynryng byznes-processov strakhovoj kompanyy [Reengineering of business processes of the insurance company]. Moscow: Strakhovoe revju. (in Russian)
9. Nykolenko N. (2003) Reynzhynryng vo ymja klyenta [Reengineering on behalf of the client]. Moscow: Strakhovoe revju. (in Russian)

10. Ojkhman E., Popov E. (1997) Reynzhynryng byznesa: Reynzhynryng orghanyzacyj y ynform. Tekhnologhy [Business reengineering: reengineering of organizations and information technologies]. Moscow: Fynansy y statystyka. (in Russian)
11. Utkyn E. (1998) Byznys-reynzhynryng. Obnovlenye byznesa [Business reengineering. Business upgrade]. Moscow: Tandem. (in Russian)
12. Khammer M., Champy Dzh. Reynzhynryng korporacyj. Manyfest revoljucyj v byznese [Corporation reengineering. Manifesto of the revolution in business]. Available at: <http://www.ereading.by/book.phpbook=70371> (accessed 30.07.2020).
13. Kharrynghton Dzh., Esselyngh K.S., Kharm Van Nymveghen. Optimizatsiya biznes-protsessov [Optimization of business-processes]. Available at: <http://www.nplife.ru/knigi/knigobiznese/optimizacijabiznesprocessov> (accessed 31.07.2020).
14. Shylikova K. (2009) Reinzhynryng biznes-procesiv u strakhovij kompaniji: osoblyvosti ta osnovni skladovi efektyvnosti [Business process reengineering in an insurance company: features and main components of efficiency]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoji systemy Ukrainy*, vol. 25, pp. 186–192.
15. Shejn L. (2002) Reynzhynryng byznys-processov: modne lekarstvo? [Business process reengineering: a fashionable medicine]. *Upravlenye kompaniej*, no. 6, pp. 68–74.

УДК 351.37

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-22>**Краснікова О.М.,**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
*Полтавська державна аграрна академія***Міхалець А.І.,**здобувач вищої освіти СВО «Магістр фінансів,
банківської справи та страхування»,
*Полтавська державна аграрна академія***Krasnikova Oksana,**Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finances and Credit,
*Poltava State Agrarian Academy***Mikhalets Anastasiya,**Applicant for Higher Education,
«Master of Finance, Banking and Insurance»
Poltava State Agrarian Academy

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ЙОГО РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Краснікова О.М., Міхалець А.І. Аналіз фінансового стану та його роль в управлінні підприємством. У статті розглянуто сутність, необхідність та роль аналізу фінансового стану в управлінні підприємством у сучасних умовах господарювання. Також досліджені різні підходи науковців до трактування терміна «фінансовий стан» в економічній літературі та нормативно-правових документах. Доведена важливість аналізу фінансового стану в системі управління будь-якого підприємства як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів фінансової інформації. Обґрунтована головна мета аналізу фінансового стану підприємства. Акцентована увага на визначенні основних напрямів аналізу фінансового стану підприємств та окреслені головні проблеми для проведення фінансового аналізу в суб'єктів малого підприємництва. Визначена доцільність дослідження проблеми оцінки фінансового стану підприємства в сучасних умовах інтеграції України у світове співтовариство.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансовий аналіз, підприємство, активи, ресурси.

Краснікова О. Н., Михалец А.И. Анализ финансового состояния и его роль в управлении предприятием. В статье рассмотрена суть, необходимость и роль анализа финансового состояния в управлении предприятием в современных условиях хозяйствования. Также исследованы различные подходы к толкованию термина «финансовое состояние» в экономической литературе и нормативно-правовых документах. Доказана необходимость анализа финансового состояния в системе управления любого предпри-

яття як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів фінансової інформації. Обоснована головна мета аналізу фінансового стану підприємства. Акцентовано увагу на визначенні основних напрямків аналізу фінансового стану і окреслені головні проблеми для проведення фінансового аналізу у суб'єктів підприємницької діяльності. Визначено цільовість дослідження проблеми оцінки фінансового стану підприємства в сучасних умовах інтеграції України в світове співтовариство.

Ключевые слова: фінансове становище, фінансовий аналіз, підприємство, активи, ресурси.

Krasnikova Oksana, Mikhalets Anastasiya. An analysis of the financial state and his role are in a management an enterprise. In the article a necessity and role of analysis of the financial state are considered for a management an enterprise in the modern terms of menage. The satisfactory financial state is major description of activity of enterprise, that represents the competitiveness of enterprise and his potential in a business collaboration, estimates the economic processes of enterprise and his partners assured in which measure after financial and other relations. Also, in connection with absence of only interpretation, the different going of scientists is investigational near determination of term "the financial state", and also the analysed normatively-legal literature of Ukraine. The well-proven importance of analysis of the financial state is in control system of any enterprise, both for internal and external users of information, as terms of market relations require the timely acceptance of financial decisions and rapid reacting on the decisions of problems, that arise up during financially-economic activity of enterprise. The well-proven importance of analysis of the financial state is in control system of any enterprise, both for internal and external users of information, as terms of market relations require the timely acceptance of financial decisions and rapid reacting on the decisions of problems, that arise up during financially-economic activity of enterprise. Reasonable primary purpose of analysis of the financial state of enterprise, that consists in development realization of complex of the events, sent to his strengthening, increase of productive potential and expansion of potential possibilities of enterprise for realization of financially-economic activity on the basis of increase of level of profitability, choice of optimal capital, improvement of the state of calculations structure with suppliers, customers, timely exposure of signs of current insolvency, increase efficiency the use capital. Small business entities have the accented attention on determination of basic directions of analysis of the financial state and outlined problems of realization of analysis. Certain expediency of research of problem of estimation of the financial state of enterprise is in the modern terms of integration of Ukraine in a world concord.

Key words: financial status, financial analysis, enterprise, assets, resources.

Постановка проблеми. Умови ринкових відносин вимагають від суб'єктів господарювання вміння своєчасно і детально аналізувати економічну інформацію та приймати виважені управлінські рішення щодо інвестування своїх ресурсів з метою одержання прибутку. Одним із інструментів оцінювання конкурентоспроможності є аналіз фінансового стану підприємства, проведення якого дає змогу дійти висновку про достатність платіжних засобів, співвідношення власних та залучених коштів, швидкість обороту капіталу й причини його зміни, рентабельність виробництва, ефективність діяльності тощо. Тому головним завданням сучасної системи управління є розроблення ефективної методології оцінки господарської діяльності, яка за відсутності детального аналізу може мати негативні наслідки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних та методичних засад аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств внесли вчені-економісти: Л.Д. Білик, Ф.Ф. Бутинець, В.М. Івахненко, Л.А. Лахтіонова, Є.В. Мних, А.М. Поддєрьогін, О.О. Терещенко, Ю.М. Тютюнник та інші. Питання оцінки фінансового стану підприємств розглядалися у працях зарубіжних науковців і практиків: М.І. Баканова, І.Т. Балабанова, Л. Бернстайна, О.В. Єфімова, В.В. Ковальова, М.Р. Метьюса, В.П. Привалова, В.М. Родіонової, Г.В. Савицької, Д. Стоуна, А.Д. Шеремета та інших. Проте у сучасних умовах є необхідність розроблення єдиної методики аналізу фінансового стану підприємства з метою адап-

тації до вітчизняних умов господарювання. Значною мірою це зумовлено трансформаційними процесами в Україні, спрямованими на досягнення міжнародних стандартів економічної діяльності.

Формулювання завдання дослідження. Основним завданням дослідження є оцінка підходів науковців щодо трактування сутності фінансового стану підприємства та окреслення проблем проведення аналізу в суб'єктів малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Неefективне ведення господарської діяльності, недостатній обсяг фінансових ресурсів може виявитись основною причиною несвоєчасності розрахунків із постачальниками за одержану сировину та матеріали, неповного та неритмічного забезпечення підприємницької діяльності необхідними ресурсами, а отже, і погіршення результатів виконання підприємством своїх зобов'язань перед власниками, державою, банківськими установами та найманими працівниками. Забезпеченість підприємства активами в межах розрахункової потреби та їх раціональне використання створюють широкі можливості для подальшого поліпшення кількісних і якісних показників господарювання [1]. Чим нижча собівартість виробленої продукції, тим вища сума отриманого прибутку, а отже, підприємство отримує коло ширших можливостей для поліпшення стану основного капіталу, стимулювання праці робітників та підвищення ефективності діяльності.

Загалом фінансовий стан підприємства – це одна з найважливіших характеристик діяльності підприєм-

емства, що є комплексним поняттям, яке визначається взаємодією всіх складників системи фінансових відносин підприємства та характеризується певною системою показників, які відображають наявність і ефективність використання фінансових ресурсів. Зазначимо, що визначення поняття фінансового стану закріплене в законотворчих документах України. Згідно з Методикою Фонду державного майна України, «фінансовий стан – це сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства» [2, ст. 1]. Щодо визначення трактувань категорії фінансового стану закордонними авторами можна зауважити, що поняття фінансового стану як такого не оцінюється, а аналізується в контексті діяльності підприємства. При цьому поняття «фінансовий стан» є тотожним фінансовому положенню (financial position), фінансовій стійкості (financial sustainability), фінансовому результату (financial performance). При цьому акцент робиться на здатності підприємства забезпечувати власну платоспроможність, покривати свої зобов'язання, покривати витрати діяльності, створювати новий продукт із наявних ресурсів та отримувати при цьому дохід [3].

Що стосується визначення фінансового стану співвітчизниками, то тут немає єдиної думки. Так, наприклад, Г.В. Савицька вважає, що фінансовий стан – це складна економічна категорія, що відображає на певний момент стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку [4]. Але це визначення, на нашу думку, ґрунтовно не розкриває певних характеристик фінансового стану суб'єкта господарювання.

У Ф.Ф. Бутинця визначення фінансового стану таке. Фінансовий стан підприємства визначається сукупністю параметрів, які виражають наявність, доцільність розміщення та ефективність використання фінансових ресурсів, реальні та потенційні фінансові можливості [5].

Подібне визначення фінансового стану, на нашу думку, навів А.В. Чупіс, який характеризує фінансовий стан як забезпеченість суб'єкта господарювання власними і позиковими коштами, можливість та ефективність їх використання у своєму обороті за сформованих економічних умов [6]. Але у цих трактуваннях відсутній часовий проміжок. Це важливо для сільськогосподарських суб'єктів господарювання, оскільки їх виробництво має сезонний характер.

Головною метою аналізу фінансового стану є своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності підприємства і пошук резервів зміцнення фінансового стану підприємства та його платоспроможності.

Фінансовий стан підприємства визначається сукупністю показників, які відображають наявність, розміщення та використання ресурсів підприємства, його реальні і потенційні фінансові можливості. Він безпосередньо впливає на ефективність підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів.

У сучасних умовах господарювання вітчизняні підприємства зіткнулися з проблемою невпевненості в ділових партнерах, нестабільної законодавчої бази та політики держави, з невизначеністю майбутніх доходів і витрат, а отже, і перспектив подальшої діяльності підприємства. Одним із чинників ефективного управління підприємством, а отже, і його фінансового розвитку,

є якісний і своєчасно проведений аналіз фінансового стану, що дає можливість визначити недоліки та прогалини в діяльності підприємства та шляхи їх подолання, сформулювати фінансову стратегію управління підприємством. Аналіз фінансового стану підприємства здійснюється за такими напрямками, як:

- оцінювання майнового стану – визначають виробничий потенціал підприємства та функціональний стан основних засобів;

- аналіз оборотних активів – визначають величину відносного вивільнення або додаткового залучення до господарської діяльності оборотних активів;

- аналіз грошових потоків – визначають рівень достатності грошових потоків, ритмічності та синхронності, оцінюють ефективність управління грошовими потоками для розроблення необхідних управлінських рішень;

- аналіз ліквідності і платоспроможності – визначають спроможність підприємства своєчасно і в повному обсязі здійснювати розрахунки за борговими зобов'язаннями та оцінюють перспективи втрати (відновлення) платоспроможності;

- оцінювання ділової активності – оцінюють ефективність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;

- аналіз фінансової стійкості – визначається структура джерел фінансування;

- аналіз прибутковості та рентабельності – оцінюють загальну ефективність вкладення коштів у це підприємство.

Таким чином, проведення фінансового аналізу підприємства дає змогу власникам, керівникам, партнерам із бізнесу, банкам визначити надійність цього підприємства, його кредитоспроможність, оцінити ефективність використання фінансових ресурсів, визначити заходи стабілізації фінансового стану, спрогнозувати фінансові результати його діяльності та своєчасно виявити потенційну можливість банкрутства.

Висновки. Отже, важливість оцінки фінансового стану будь-якого підприємства є беззаперечною. Але за нинішніх умов господарювання більшість невеликих підприємств, на жаль, не проводить оцінку фінансового стану за відсутності у штаті кваліфікованого персоналу, який має досвід проведення фінансово-аналітичної роботи і може обґрунтовано підійти до вибору інструментів і підходів щодо її здійснення. В основному рішення щодо подальшого розвитку підприємства приймаються інтуїтивно, без обґрунтованих висновків щодо фінансового стану та його впливу на фінансові результати господарювання. Крім того, серед проблем оцінки фінансового стану необхідно відзначити низький рівень інформативності фінансової звітності. Особливо це стосується суб'єктів малого підприємництва, які відповідно до П(С)БО 25 складають скорочений фінансовий звіт, що обмежує можливості проведення фінансового аналізу та отримання об'єктивних результатів. Такі тенденції складно назвати позитивними, оскільки вони обмежують можливості підприємств своєчасно реагувати на певні обставини, що виникають у процесі здійснення господарської діяльності. Також звужуються можливості пошуку і впровадження комплексу заходів щодо зміцнення фінансового стану суб'єктів господарювання та підвищення ефективності їхньої діяльності.

Список використаних джерел:

1. Семенов А.Г., Ярошевська О.В. Роль фінансового аналізу у формуванні фінансової стратегії підприємства. Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. 2014. № 1(76). С. 106–110.
2. Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України «Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» від 26.01.2001 № 49/121. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>
3. Черниш С.С. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану на вітчизняних підприємствах. Інноваційна економіка. № 5. 2012. С. 142–146.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник; 3-тє вид., переробл. і доп. Київ : Знання, 2007. 668 с.
5. Економічний аналіз : навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів спец. 7.050106 «Облік і аудит» [за ред. проф. Ф.Ф. Бутинець]. Житомир : ПП «Рута», 2003. 680 с.
6. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства: науково-методичне видання [за ред. д.е.н, проф. А.В. Чупіса]. Суми : Вид-во «Довкілля», 2001. 404 с.

References:

1. Semenov A.G., Yaroshevskaya O.V. (2014) Rol' finansovoho analizu u formuvanni finansovoyi stratehiyi pidpryyemstva [The role of financial analysis in the formation of financial strategy of the enterprise]. Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo, vol. 76, no. 1, pp. 106–110.
2. Ministerstvo finansiv Ukrayiny ta Fond derzhavnoho mayna Ukrayiny (2001) «Pro zatverdzhennya Polozhennya pro poryadok zdiysnennya analizu finansovoho stanu pidpryyemstv, shcho pidlyahayut' pryvatyzatsiyi» [On approval of the Regulation on the procedure for analyzing the financial condition of enterprises subject to privatization]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01> (accessed 27 March 2020).
3. Chernysh S.S. (2012) *Ekonomichnyy analiz diyal'nosti pidpryyemstva* [Economic analysis of the enterprise]. Kiev: Knowledge, no. 5, pp. 142–146. (in Ukrainian)
4. Savutska (2007) *Ekonomichnyy analiz diyal'nosti pidpryyemstva* [Economic analysis of activity of enterprise]. Kiev: Knowledge. (in Ukrainian)
5. Butinez F.F. (2003) *Ekonomichnyy analiz diyal'nosti pidpryyemstva* [Economic analysis of activity of enterprise]. Zhytomyr: PП "Ruth". (in Ukrainian)
6. Chupis A.V. (2001) *Otsinka, analiz, planuvannya finansovoho stanovishcha pidpryyemstva: naukovy-metodychne vydannya* [Estimation, analysis, planning of financial position of enterprise : scientifically-methodical edition]. Sumy: "Environment". (in Ukrainian)

УДК 336.76
DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-23>

Міщенко А.С.,
аспірант кафедри фінансів,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Mishchenko Alina,
Postgraduate Student of Finance Department,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Міщенко А.С. Інтеграційні процеси на фондовому ринку України. Стаття присвячена структуруванню та вдосконаленню методологічних основ механізму державного регулювання фондового ринку для збільшення ролі нашої країни в інтеграційних світових процесах. Визначено пріоритетні напрями розвитку фондового ринку задля посилення його ролі у стабілізації національної економіки. Як наслідок, розроблено структурну та функціональну модель функціонування фондового ринку в системі економічного розвитку країни. Він передбачає забезпечення законного доступу національних компаній до світових фондових ринків під час залучення іноземних інвесторів на український фондовий ринок. Варто підкреслити, що механізм інтеграції національного фондового ринку включає декілька етапів: від посилення міжнародної співпраці насамперед із фондовими ринками країн, які є стратегічними партнерами, подальшої повної участі в регіональних та субрегіональних інтеграційних асоціаціях фондових ринків до глобальної інтеграції у світовий фондовий ринок як пріоритетний напрям розвитку внутрішнього фондового ринку в умовах стабілізації національної економіки.

Ключові слова: фондовий ринок, світові процеси, національна економіка, іноземні інвестори.

Мищенко А.С. Интеграционные процессы на фондовом рынке Украины. Статья посвящена структурированию и совершенствованию методологических основ механизма государственного регулирования фондового рынка для увеличения роли нашей страны в интеграционных мировых процессах. Определены приоритетные направления развития фондового рынка с целью усиления его роли в стабилизации национальной экономики. Как следствие, разработана структурная и функциональная модель функционирования фондового рынка в системе экономического развития страны. Он предусматривает обеспечение законного доступа национальных компаний к мировым фондовым рынкам при привлечении иностранных инвесторов на украинский фондовый рынок. Стоит подчеркнуть, что механизм интеграции национального фондового рынка включает несколько этапов: от усиления международного сотрудничества прежде всего с фондовыми рынками стран, которые являются стратегическими партнерами, дальнейшего полного участия в региональных и субрегиональных интеграционных ассоциациях фондовых рынков к глобальной интеграции в мировой фондовый рынок как приоритетное направление развития внутреннего фондового рынка в условиях стабилизации национальной экономики.

Ключевые слова: фондовый рынок, мировые процессы, национальная экономика, иностранные инвесторы.

Mishchenko Alina. Integration processes on the stock market of Ukraine. The article is dedicated to the structuring and improvement of the methodological foundations of the state stock market regulation mechanism to increase the role of our country in the world integration processes. The priority directions of the stock market development were determined with the aim of strengthening its role in stabilizing the national economy. As a result, a structural and operational model of the stock market functioning in the country's economic development system was developed. This ensures for the provision of legal access for national companies to world stock markets while attracting foreign investors to the Ukrainian stock market. It should be emphasized that the mechanism for integrating the national stock market includes several stages: from strengthening international cooperation, primarily with the stock markets of countries that are strategic partners, further full participation in regional and subregional integration associations of stock markets, to global integration into the world stock market as a priority direction for the development of the domestic stock market considering stabilization of the national economy. The relevance of the research topic lies in the prospects for improving the activities of the Ukrainian stock exchange in the direction of its integration into the world economy. The set of measures and mechanisms proposed in this article will lead to qualitatively new improvements and facilitate access to financial instruments for national and foreign investors. The stock market represents a kind of multifaceted economic system, an important component of the country's national economy. It is simultaneously a segment of the money market and the capital market, and is one of the most effective mechanisms for regulating the flow of financial resources. Thus, framework recommendations aimed at addressing the problems of the stock market are formulated. The stock market contributes to the restructuring of the economy, the positive dynamics of the social system and the improvement of the well-being of each person through the free disposal of securities.

Key words: stock market, economic system, national economy, foreign investors, capital market.

Постановка проблеми. Нині економічне зростання потребує достатніх фінансових ресурсів для перебудови економіки. Одним із реальних важелів економіки країни є залучення інвестицій, найбільш прийнятної та практичної форми інвестування в цінні папери через фондовий ринок. Тенденції сучасної світової економіки включають об'єктивний процес підвищення ролі фондового ринку в економічному розвитку країни. У сучасних умовах якісного вдосконалення ринкових відносин важливе макроекономічне завдання фондового ринку пов'язане з мобілізацією розрізнених фінансових ресурсів, їх накопиченням та перетворенням на виробничий капітал. Задля ефективного розподілу фінансових ресурсів на різні сектори економіки, витримки фінансування дефіциту державного бюджету, поліпшення інвестиційного клімату, заохочення бірж до формування інтеграційних структур з іншими учасниками фондового ринку, а також досягнення позитивних економічних та соціальних результатів важливо усвідомити потенціал фондового ринку. Наприклад, коли економіки розвиваються, банки збільшують попит на послуги, що надаються на ринках цінних паперів, порівняно з тими, що надаються банками, отже, ринки цінних паперів стають все більш важливими для майбутнього економічного розвитку. Водночас автор статті розглядає проблеми глобалізації на фінансових ринках та економічного суверенітету в контексті проблеми інтероперабельності, яка органічно пов'язана з економічною безпекою незалежних держав. Ступінь інтеграції внутрішнього фондового ринку до світового виявляється у високому рівні нестабільності, що визначає його залежність від глобалізаційних процесів у світовій економіці та вказує на необхідність удосконалення інфраструктури фондового ринку. Реалізація інтеграційних механізмів є можливою лише за умови обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку фондового ринку України на основі світового досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й практичні проблеми інтеграції та розвитку фондового ринку на світовому фондовому ринку були досліджені такими експертами, як Н.М. Алейнікова, О.В. Баула, О.В. Васильєв, О.Л. Руда. У статті застосовано набір методів та підходів, що дало змогу реалізувати концептуальну єдність дослідження. Узагальнено досвід роботи на фондових ринках у країнах з розвиненою економікою та країнами, що розвиваються. Проаналізовано основні фактори, що стримують розвиток українського фондового ринку, задля визначення основних пріоритетних напрямів розвитку внутрішнього фондового ринку в умовах глобалізації. Діалектичні, структурні та системні методи використовувались для повного тлумачення сутності фондового ринку в системі економічного розвитку країни. Досвід роботи на фондових ринках розвинених країн та країн, що розвиваються, узагальнено порівняльними, факторними та статистичними методами. Для визначення етапів становлення та розвитку фондового ринку в Україні використовувались історичні та логічні підходи. Методи наукової абстракції, синтезу, а також економіко-математичного моделювання були використані для вдосконалення методологічних основ функціонування та подальшого розвитку фондових ринків.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є відображення важливості ролі інтеграційних

процесів, спрямованих на збільшення економічної могутності на світовій арені.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для досягнення сталого економічного зростання, що є однією з основних стратегічних цілей розвитку національних економік, об'єктивно необхідна адекватна фінансова система, здатна ефективно трансформувати тимчасово вільні кошти організацій та населення в інвестиції.

Фондовий ринок є важливим сегментом фінансового ринку як однієї зі складових частин фінансової системи сучасної ринкової економіки, яка покликана сприяти оптимальному та ефективному розподілу фінансових ресурсів між позичальниками, кредиторами та інвесторами. За своїм економічним походженням ринок цінних паперів належить до групи спеціалізованих ринків функціонального призначення, яка сформувалась у другій половині ХХ століття під впливом розвитку кредитних відносин та акціонерної форми власності. Історично функціональним призначенням ринку цінних паперів було й залишається просування інвестиційного капіталу від тих, хто має вільні фінансові ресурси, до тих, хто їх потребує. Отже, в умовах ринкової економіки ринки цінних паперів є дієвими механізмами перерозподілу інвестиційних ресурсів, перетворення заощаджень на інвестиції [1, с. 147].

Досліджуючи шляхи модернізації безпеки національного фондового ринку України, вчені зазначають, що ринок цінних паперів є активною частиною фінансового механізму та одним з основних елементів, що дає змогу якомусь стабілізувати хід економічних та соціальних процесів у житті суспільства; він пов'язаний з такими основними суттєвими рисами ринку, як універсальність, загальний характер, масовий характер, динамічність, активність, мобільність, демократичність, мінливість, різноманітність та цілісність. Аналіз визначень «ринку цінних паперів» та «фондовий ринок», наданих в економічній літературі, свідчить про те, що автори, як правило, не згадують про істотні відмінності, які б вказували на фундаментальні істотні аспекти їх сутності. Власне, вони відображають практично однаковий підхід до розуміння сутності як фондового ринку, так і ринку цінних паперів як сукупності економічних відносин щодо випуску та обігу цінних паперів як конкретного товару, що продається в окремому сегменті фінансового ринку. З точки зору розуміння місця фондового ринку у фінансовій системі країни цілком корисно трактувати його як механізм обміну. У цьому разі фондовий ринок – це механізм, що забезпечує рух грошових коштів від домогосподарств, які мають заощадження, до фірм, які потребують інвестицій, і складається з великої кількості різноманітних «каналів», через які протікають кошти. Слід зазначити, що передумовою повного здійснення набору функцій, які взаємопов'язані і які, як це засвідчено на практиці, може виконувати один суб'єкт ринку, є узгоджена спільна діяльність усіх елементів, що формують інфраструктуру фондового ринку. Водночас така узгодженість є основою забезпечення цілісності ринку як економічної системи й передбачає організаційну централізацію проведення основних операцій; всередині однієї країни це може бути втілено шляхом створення єдиної національної фондової біржі, єдиного центрального депозитарію цінних паперів та єдиного клірингового банку.

На основі аналізу функцій та завдань, які має виконувати інфраструктура, якщо вона розглядається як важлива складова частина ефективного функціонування ринку цінних паперів, ми пропонуємо таке визначення: інфраструктура ринку цінних паперів є складною підсистемою ринку цінних паперів, функціональне призначення яких полягає у забезпеченні ефективного переслідування економічних інтересів емітентів та інвесторів шляхом організації розумної взаємодії установ фінансового посередництва, технічної підтримки, торгівлі та інформаційних послуг під час здійснення операцій з цінними паперами задля забезпечення стабільного обігу цінних паперів та прискорення процесу накопичення інвестиційних ресурсів.

Таким чином, ринкова інфраструктура забезпечує підтримку оптимального режиму відтворення та збалансованого розвитку окремих ринків. Поява інфраструктури фондового ринку – це природний процес і наслідок прояву поділу та спеціалізації суспільного виробництва у фінансовій сфері. Ринкова інфраструктура, як і сам ринок цінних паперів, є динамічною системою, функції та завдання якої постійно розширюються та змінюються відповідно до основних тенденцій розвитку світового та національного ринків цінних паперів, зміни настроїв та побажань основних учасників ринку, а саме емітентів та інвесторів. Розвинена та розгалужена інфраструктура ринку цінних паперів знижує рівень транзакційних витрат в економічній системі [1, с. 149].

Світовий досвід показує, що важливим фактором забезпечення економічного зростання країни є збільшення інвестицій за рахунок внутрішніх заощаджень. Економія являє собою використання заощаджень для розширеного виробництва. Внутрішні заощадження перетворюються на оборотні кошти за допомогою фінансового ринку. Питання впливу фінансового ринку (та його важливої складової частини, а саме фондового ринку) на економічну систему та економічний розвиток країни неоднозначне. Для визначення місця фондового ринку в системі економічного розвитку країни необхідно схематично показати процес передачі фінансових ресурсів, капіталу між учасниками фондового ринку відповідної країни [2].

Процеси глобалізації фінансової діяльності, а також трансформація та інтеграція фондових ринків останніх років привели до зміни та ускладнення інфраструктури цих ринків і, як наслідок, до потреби вдосконалення механізму їх регулювання.

Відповідно до системи національних рахунків уся економіка згрупована у такі галузі: держава, що фінансується за рахунок податків та продажу власного майна; фінансові корпорації, тобто комерційні інституційні одиниці, що спеціалізуються на фінансових послугах або допоміжній фінансовій діяльності; нефінансові корпорації, до складу яких входять інституційні одиниці, що займаються ринковим виробництвом товарів та послуг для продажу за цінами, які покривають витрати на виробництво та отримують прибуток; домогосподарства, які живуть на заробітну плату та інші доходи; некомерційні організації, які працюють за рахунок внесків та пожертв і обслуговують домогосподарства; зовнішній світ (світова економіка). Відповідно до цієї схеми посередництво на фондовому ринку сприяє накопиченню, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, капіталу в економіці країни.

Підвищення конкурентоспроможності внутрішнього фондового ринку, цивілізована інтеграція у світовий фондовий ринок та визнання українського фондового ринку як фондового ринку економіки, що розвивається, мають стати пріоритетами та основними напрямками державної політики в контексті посилення її ролі у стабілізації національної економіки [5].

Для розвитку фондового ринку України та досягнення встановлених пріоритетів необхідно забезпечити законне входження національних компаній на світові фондові ринки із залученням іноземних інвесторів на український фондовий ринок [7].

Отже, відповідно до обґрунтованої схеми пріоритетних напрямів розвитку фондового ринку в Україні, необхідно більш детально розглянути основні завдання, заходи та пропозиції щодо розвитку фондового ринку України в умовах стабілізації національної економіки [9, с. 796].

Інтеграція українського фондового ринку у світовий фондовий ринок є одним із пріоритетних напрямів розвитку ринку в умовах посилення його ролі у стабілізації національної економіки. Для проведення ретельного та всебічного дослідження цей пріоритетний напрям розвитку фондового ринку слід розглядати з урахуванням такої послідовності:

- 1) визначення організаційних та економічних факторів, що впливають на інтеграцію українського фондового ринку внаслідок процесів інтернаціоналізації;
- 2) дослідження міжнародного співробітництва та європейської інтеграції українського фондового ринку та його регулятора;
- 3) обґрунтування ефективного та збалансованого механізму поступової інтеграції українського фондового ринку;
- 4) обґрунтування основних напрямів та форм виходу вітчизняних підприємств на світові фондові ринки;
- 5) обґрунтування залучення іноземних інвесторів на український фондовий ринок [8].

Механізм інтеграції українського фондового ринку у світовий ринок – це сукупність складових елементів, факторів, етапів, форм та інструментів, взаємодія яких спрямована на збалансований розвиток українського фондового ринку в тісному зв'язку зі світовим фондовим ринком. Механізм інтеграції складається з таких елементів:

- організаційно-економічні фактори, які впливають на процес інтеграції українського фондового ринку;
- етапи збалансованої інтеграції українського фондового ринку, що включають посилення міжнародної співпраці;
- визнання українського фондового ринку як фондового ринку економіки, що розвивається;
- участь фондового ринку в інтеграційних асоціаціях;
- визнання інструментами інтеграції українського фондового ринку міжнародної співпраці, адаптації міжнародних стандартів на фондовому ринку України, координації регуляторів, створення надрегулятора, інформаційної прозорості тощо;
- визнання формами інтеграції українського фондового ринку альянсів, асоціацій, повного членства тощо [4, с. 22].

Організаційно-економічні фактори, що впливають на процес інтеграції національних фондових ринків, – це сукупність усіх можливих практичних заходів

Проблемні моменти у розвитку фондового ринку України	Заходи щодо вирішення проблем
Неконкурентоспроможність фондового ринку: – фактична відсутність ринку похідних та іноземних цінних паперів; – відсутність достатньої пропозиції інвестиційно-привабливих інструментів фондового ринку	Впровадження системи заходів щодо сприяння обігу іноземних цінних паперів на території України. Створення умов для сприяння обігу на території України цінних паперів українських емітентів, емісія яких здійснена відповідно до законодавства іноземної держави та які розміщені за кордоном. Сприяння проведенню вітчизняними учасниками ринку транскордонних операцій з іноземними цінними паперами.
Неефективна політика щодо інвесторів та функціонування ринкової інфраструктури: – невідповідність критеріїв поділу акціонерних товариств їхній суті; – недосконалість механізму захисту прав власників боргових цінних паперів	Гармонізація законодавства ЄС у частині системи розкриття інформації публічними акціонерними товариствами. Запровадження механізму запобігання виводу активів емітента у разі дефолту. Диференціювання підходів до регулювання порядку випуску корпоративних облігацій залежно від активності емісійної діяльності компанії; створення правового механізму випуску конвертованих облігацій.
Недостатня інформаційна прозорість фондового ринку: – через недостатню прозорість інформації; – через недостовірність, несвоєчасність та необґрунтованість інформації про діяльність учасників ринку	Розроблення та затвердження єдиного нормативно-правового акту щодо забезпечення ефективного процесу розкриття інформації про діяльність учасників ринку; впровадження стандартів розкриття інформації. Подання інформації емітентами у формі річного, квартального та поточного звітів НКЦПФР.
Невідповідність законодавчої бази щодо регулювання фондового ринку світовим стандартам: – необхідність дерегуляції законодавства про клірингову діяльність; – необхідність запровадження європейських стандартів пруденційного та консолідованого нагляду; – необхідність покращення міжнародного та національного співробітництва у регулюванні фондового ринку.	Забезпечення фактичної демонополізації клірингової діяльності зі встановленням однакових вимог до осіб, що здійснюють клірингову діяльність; скасування невиправданих вимог щодо обов'язкового поєднання клірингу з банківською діяльністю. Запровадження в Україні вимог Європейського Союзу щодо достатності капіталу професійних учасників фондового ринку. Посилення взаємодії між НКЦПФР та іншими державними органами з метою своєчасного та відповідного регуляторного впливу на порушників законодавства, а також забезпечення відповідною інформацією регуляторів ринків цінних паперів іноземних держав. Підвищення якості державного регулювання фондового ринку. Покращення міжнародного та національного співробітництва у регулюванні фондового ринку.

Рис. 1. Можливі заходи щодо інтеграції українського фондового ринку у світовий фінансовий ринок [3, с. 257]

та факторів організаційно-економічного характеру, які впливають на процес інтеграції національних фондових ринків у світовий фондовий ринок в умовах глобалізації світової економіки. Відповідно, на сучасному етапі необхідно розробити ефективний, обґрунтований механізм поступової збалансованої інтеграції українського фондового ринку у світовий фондовий ринок задля забезпечення основних пріоритетних напрямів розвитку внутрішнього фондового ринку в контексті глобалізації [6].

Механізм інтеграції національного фондового ринку включає низку етапів: від посилення міжнародної співпраці насамперед із фондовими ринками країн, які є стратегічними партнерами, подальшої повної участі в регіональних та субрегіональних інтеграційних асоціаціях фондових ринків до глобальної інтеграції у світовий фондовий ринок як пріоритетний напрям розвитку внутрішнього фондового ринку в умовах стабілізації національної економіки, адже український фондовий ринок має стати невід'ємною частиною світового фондового ринку, забезпечуючи іноземним

інвесторам надійний механізм здійснення портфельних інвестицій в економіку України [10].

На сучасному етапі розвитку людської цивілізації неможливо уявити успішну країну без розвинутого та інтегрованого у світову спільноту фондового ринку. Саме фондовий ринок є рушійною силою національних економік.

Для зміцнення та підвищення ефективності діяльності фондового ринку є доцільною імплементація заходів, зображених на рис. 1. Це дасть змогу пришвидшити процес інтеграції нашої держави у світовий фінансовий простір.

Висновки. Отже, розглядаючи пріоритетні напрями розвитку фондового ринку в Україні в умовах стабілізації національної економіки, зазначаємо, що для залучення іноземних інвесторів на внутрішній фондовий ринок необхідно вжити заходів щодо активізації національних акцій на ринку, який спрямований на активне залучення місцевих інвесторів на ринок та вирішення проблеми дефіциту цінних паперів з високими інвестиційними характеристиками в

Україні. Слід розглянути можливість залучення значно більшої кількості іноземних інвесторів на національний фондовий ринок за наявності розроблення та впровадження механізму обігу цінних паперів іноземних емітентів в Україні. Варто розробити адекватне встановлення цін на цінні папери іноземних емітентів на фондовому ринку України (відсутність адекватної ціни є важливим фактором ризику для іноземних інвесторів і має негативні наслідки для внутрішнього фондового ринку). Треба розширити перелік інструментів для інвестування в Україну з можливістю диверсифікувати активи, що актуально як для внутрішніх, так і для міжнародних інституційних інвесторів, а також має привести до збільшення портфельних інвестицій, що також важливо для залучення капіталу

в Україну як прямих іноземних інвестицій. Необхідно розвивати український фондовий ринок з відповідною інфраструктурою відповідно до міжнародних стандартів. Слід стимулювати внутрішній попит на новий вид фондових інструментів (цінні папери іноземних емітентів), що приведе до підвищення рівня ліквідності національного фондового ринку.

Отже, для забезпечення пріоритетних напрямів формування фондового ринку в Україні насамперед необхідно враховувати організаційні та економічні фактори, які впливають на інтеграцію українського фондового ринку внаслідок процесу інтернаціоналізації, а також визначити основні напрями виходу вітчизняних компаній на світові фондові ринки та залучення іноземних інвесторів на фондовий ринок України.

Список використаних джерел:

1. Алєйнікова Н.М. Функціонування фондового ринку України в умовах економічної нестабільності фінансового середовища. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2016. № 4(46). С. 144–149.
2. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics> (дата звернення: 29.07.2020).
3. Баула О.В., Никитюк Т.Л. Перспективи інтеграції вітчизняного ринку цінних паперів у світовий фондовий ринок. *Економічний форум*. 2017. № 2. С. 255–261.
4. Васильєв О.В., Німкович А.І. Сучасні трансформації інфраструктури фондового ринку України та Європи. *Економіка розвитку*. 2016. № 4(80). С. 16–22.
5. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 18 лютого 2018 р. № 3480 IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (дата звернення: 29.07.2020).
6. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України : аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics>
7. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua>
8. Новини Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу. URL: http://www.uaib.com.ua/news/weekly_news/274963
9. Руда О.Л. Функціонування фондового ринку України, проблеми та перспективи розвитку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 6. С. 794–798.
10. Українські фондові біржі: проблемні питання і рекомендації. URL: http://www.capitalmarkets.kiev.ua/download/stock_exchange_study_ukr.pdf (дата звернення: 29.07.2020).

References:

1. Alieinikova N.M. (2016) Funktsionuvannia fondovoho rynku Ukrainy v umovakh ekonomichnoi nestabilnosti finansovoho seredovyshcha [The functioning of the stock market of Ukraine in the conditions of economic instability of the financial environment]. *Visnyk ONU imeni I.I. Miecznykova*, (electronic journal), vol. 4, no. 46, pp. 144–149.
2. Analitichni dani shchodo rozvytku fondovoho rynku (2020) Available at: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics> (accessed 29 July 2020).
3. Baula O.V. (2017) Perspektyvy intehratsii vitchyznianoho rynku tsinnykh paperiv u svitovyi fondovyi rynek [Prospects for integration of the domestic securities market into the world stock market]. *Journal Ekonomichnyi forum*, no. 2, pp. 255–261.
4. Vasyliiev O.V., Nimkovych A.I. (2016) Suchasni transformatsii infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy ta Yevropy [Modern transformations of the stock market infrastructure of Ukraine and Europe]. *Ekonomika rozvytku Journal*, vol. 4, no. 46, pp. 16–22.
5. Zakon Ukrainy vid 18 liutoho 2018 r. № 3480 IV “Pro tsinni papery ta fondovyi rynek” (2018) [Securities and stock market]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (accessed 29 July 2020).
6. Informatsiina dovidka shchodo rozvytku fondovoho rynku Ukrainy [Information on the development of the stock market of Ukraine]: analitichni dani shchodo rozvytku fondovoho rynku. Available at: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics>
7. Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku [National Commission on Securities and Stock Market]. Available at: <http://www.ssmc.gov.ua>
8. Novyny Ukrainskoi Asotsiatsii Investytsiinoho Biznesu [News of the Ukrainian Association of Investment Business]. Available at: http://www.uaib.com.ua/news/weekly_news/274963
9. Ruda O.L. (2017) Funktsionuvannia fondovoho rynku Ukrainy, problemy ta perspektyvy rozvytku [Functioning of the stock market of Ukraine, problems and prospects of development]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 6, pp. 794–798.
10. Ukrainski fondovi birzhi: problemni pytannia i rekomendatsii (2006) [Ukrainian stock exchanges: problematic issues and recommendations]. Available at: http://www.capitalmarkets.kiev.ua/download/stock_exchange_study_ukr.pdf (accessed 29 July 2020).

Рудевська В.І.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Rudevska Viktoria,

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Finance, Banking and Insurance Department,
State Institute of Higher Education "University of Banking"

ТЕОРЕТИКО-ЗМІСТОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА БІЗНЕС-МОДЕЛІ БАНКУ: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА ТА ПРИНЦИПИ

Рудевська В.І. Теоретико-змістовна характеристика бізнес-моделі банку: сутність, структура та принципи. Статтю присвячено проблематиці бізнес-моделювання банківської діяльності. Представлено критичний аналіз наявних трактувань сутності бізнес-моделі компанії та бізнес-моделі банку; надано характеристику спільних рис та відмінностей у тлумаченні цих понять. На основі проведеного аналізу запропоновано власне визначення поняття «бізнес-модель банку». Узагальнено підходи до розуміння змісту бізнес-моделі як закордонних, так і вітчизняних науковців. В ході дослідження проаналізовано підходи до структуризації бізнес-моделі, зроблено елементний аналіз та запропоновано авторську структуру бізнес-моделі банку. Визокремлено принципи розроблення бізнес-моделі банку та запропоновано власне бачення переліку принципів розроблення й реалізації бізнес-моделі банку. Висновки містять основні результати дослідження.

Ключові слова: банк, бізнес-модель, бізнес-модель банку, стратегія, цінність.

Рудевская В.И. Теоретико-содержательная характеристика бизнес-модели банка: сущность, структура и принципы. Статья посвящена проблематике бизнес-моделирования банковской деятельности. Представлен критический анализ существующих трактовок сущности бизнес-модели компании и бизнес-модели банка; предоставлена характеристика общих черт и отличий в толковании этих понятий. На основе проведенного анализа предложено собственное определение понятия «бизнес-модель банка». Обобщены подходы к пониманию содержания бизнес-модели как зарубежных, так и отечественных ученых. В ходе исследования проанализированы подходы к структуризации бизнес-модели, сделан элементный анализ и предложена авторская структура бизнес-модели банка. Выделены принципы разработки бизнес-модели банка и предложено собственное видение перечня принципов разработки и реализации бизнес-модели банка. Выводы содержат основные результаты исследования.

Ключевые слова: банк, бизнес-модель, бизнес-модель банка, стратегия, ценность.

Rudevska Viktoria. Theoretical and content characteristics of the bank's business model: essence, structure and principles. The article is devoted to the issue of business modeling of banking. The relevance of the study of business modeling of banking is due to the lack of comprehensive studies of business models in general and financial institutions, in particular, in countries that are on the path of transformation of their financial and socio-economic system. The development of research in this area was facilitated by the widespread introduction of the latest developments and the use of information technology in the banking sector. One example of such innovations is the digital transformation in general, which, in our opinion, began with the widespread use of the Internet, in particular, in the banking sector. The content that is invested in the business modeling of banking is a much broader process than just developing a business model of the bank. The study presents a critical analysis of existing interpretations of the essence of the company's business model and the bank's business model; general features and differences in the interpretation of these concepts are characterized. The definition of the concept of business model of the bank is proposed by author. The author's definition, in contrast to the existing ones, is universal, allows grouping and analysis of business models based on the main performance indicators of the bank, which are publicly available. The article summarizes the approaches to understanding the content of the business model as foreign and domestic scientists. In the course of the research the approaches to the structuring of the business model are analyzed, the analysis of elements is made and the author's structure of the bank's business model is offered. In the author's structuring of the bank's business model an important place is given to information flows between direct customers and the bank, identification of promising opportunities of the bank, quality control and responsibility for services provided. The article also highlights the principles of developing a bank's business model and offers the author's vision of the list of principles for developing and implementing of a bank's business model. The conclusions reveal the main results of the study.

Key words: bank, business model, bank business model, strategy, value.

Постановка проблеми. Дослідження бізнес-моделювання набуло свого поширення наприкінці XX століття, а саме з 1990 року (за кордоном, а пізніше і в Україні). З 2000 року дослідження за цією тематикою характеризуються все більшою популярністю, а їх зміст став більш різноплановим: від дослідження теоретико-сутнісної характеристики бізнес-моделей, окреслення їх типології та класифікації до характеристики особливостей впровадження різноманітних бізнес-моделей відповідно до ступеня залучення цифрових трансформацій у бізнес-процеси.

Актуальність дослідження бізнес-моделювання банківської діяльності обумовлена відсутністю комплексних досліджень бізнес-моделей загалом та фінансово-кредитних установ зокрема у країнах, що перебувають на шляху трансформації своєї фінансової та соціально-економічної системи. Крім того, зміст, який вкладається у бізнес-моделювання банківської діяльності, є набагато ширшим процесом, ніж просто розроблення бізнес-моделі банку, адже включає стратегічне управління у банку загалом, розроблення стратегії та бізнес-моделі банку, а також обґрунтування окремих бізнес-процесів у банку.

Щодо причин набуття популярності дослідження бізнес-моделей, то, на нашу думку, це пов'язано, зокрема, з тим, що «бізнес-моделі стали розглядати як нову одиницю аналізу в банківському менеджменті» [1, с. 64–69]. Водночас розвитку досліджень у цьому напрямі сприяло широке запровадження новітніх розробок та використання інформаційних технологій у банківській сфері. Одним із прикладів таких інновацій можна назвати цифрову трансформацію загалом, яка, на нашу думку, розпочалася з широкого використання мережі Інтернету, зокрема, в банківській сфері. Банківські установи мають виконувати покладені на них функції трансформації заощаджень у кредитні ресурси для потреб економічного зростання, використовуючи адекватну бізнес-модель. При цьому бізнес-модель банку має сприяти посиленню його конкурентних переваг та підвищенню ефективності функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Об'єктивною перешкодою для вироблення універсального підходу до оцінки бізнес-моделей є неоднорідний зовнішній вплив на банківську діяльність. До чинників такого впливу можна віднести наявність та ефективне функціонування фінансових ринків, сприятливе регуляторне середовище, позитивний інвестиційний клімат країни тощо. Результатом є відсутність чіткого та однозначного підходу до визначення бізнес-моделей банків. Серед учених досі точаться дискусії щодо теоретичного змісту бізнес-моделей та відмінностей у їх впровадженні залежно від типу установи (фінансово-кредитні установи, транснаціональні корпорації чи загалом суб'єкти реального сектору економіки). Серед вітчизняних учених, які присвятили свої дослідження проблематиці змістовної характеристики бізнес-моделі банку, слід назвати таких, як Р. Корнилюк, В. Рашкован, Д. Покідін, Д. Гриджук. Іноземні дослідники, такі як Р. Аяді та В. де Гроен, у 2015 році досліджували вибірку з 32 банків країн Європи та групували їх за бізнес-моделями. М. Томкус, Р. Ісаев, А. Остервальдер та інші науковці у своїх дослідженнях намагались виділити змістовну частину та надати визначення бізнес-

моделі банку. Детальний аналіз сучасних наукових підходів подано в основній частині дослідження.

Постановка завдання. В межах нашого дослідження вважаємо за необхідне розглянути загалом тлумачення бізнес-моделей, узагальнити підходи до розуміння змісту бізнес-моделі та обґрунтувати наявні особливості бізнес-моделювання у банківських установах. До завдань дослідження відносимо також необхідність визначити, чи відрізняється структура бізнес-моделі банку від бізнес-моделей компаній інших секторів економіки. В ході дослідження маємо проаналізувати підхід до структуризації бізнес-моделі та виокремити принципи розроблення бізнес-моделі банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Можемо з упевненістю зазначити, що бізнес-моделювання притаманно усім без винятку банківським установам, але відмінність полягає у якості організації цього процесу та ступені його впливу на підвищення ефективності функціонування банку. Водночас хоча кожен банк має свої унікальні особливості та конкурентні переваги, проте бізнес-моделювання у банку загалом має відповідати вимогам, які висуваються регулятором ринку (це можуть бути як нормативи, так і стандарти банківської діяльності).

Отже, саме бізнес-моделювання банківської діяльності дає змогу акціонерам та менеджменту банку реалізовувати системний підхід до управління банком і, як наслідок, отримати можливість оперативного реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, корегування прийнятих рішень та підвищення ефективності своєї діяльності.

Незважаючи на значну популярність досліджень бізнес-моделювання діяльності суб'єктів підприємницького сектору, досі відсутнє єдине тлумачення поняття «бізнес-модель». Так, Н. Ільченко [2, с. 88–91] та В. Скриль [3] виділяють такі два підходи до визначення сутності поняття «бізнес-модель»:

- орієнтований на бізнес-процеси, тобто пов'язаний з розглядом діяльності підприємства з точки зору бізнес-процесів і технологій (фокус уваги спрямований на внутрішню діяльність підприємства);
- орієнтований на цінність/клієнта, тобто передбачає орієнтацію на цінність, яку підприємство створює для зовнішніх клієнтів, а також на результати діяльності.

На нашу думку, недоцільно обмежуватися лише зазначеними підходами, оскільки бізнес-моделювання включає як бізнес-процеси, так і створення цінності для клієнтів. Далі розглянемо зміст поняття «бізнес-модель» у тлумаченні вітчизняних та іноземних авторів (табл. 1).

Зауважимо, що кожен із дослідників бізнес-моделей визначає свої особливості зазначеного процесу. Так, В. Марченко [14] розглядає бізнес-моделі компанії у взаємозв'язку з інноваціями, які впроваджуються в практику компаній саме через їх діючі бізнес-моделі. На нашу думку, такий підхід є виправданим, адже інноваційні розробки приносять компаніям дохід лише тоді, коли вони впроваджуються у виробничу діяльність та починають приносити прибуток.

Проаналізувавши наявні у науковій літературі підходи до розуміння теоретичного змісту бізнес-моделей, можемо зазначити, що вчені підходять з різних позицій до визначення змісту досліджуваного поняття (рис. 1).

Підходи до визначення поняття «бізнес-модель»

№	Зміст визначення	Автори
1	Являє собою архітектуру продуктів, послуг, інформаційних потоків та включає опис різних ролей в організації, її потенційних переваг та джерел доходів.	П. Тімерс (P. Timmers) [4, с. 3–8]
2	Пояснює особливості роботи організації та відповідає на питання про те, ким є клієнт організації, яких товарів та послуг він потребує, які послуги дають дохід організації, як зменшити витрати організації та бути цінними для клієнта.	Дж. Магрета (J. Magretta) [5, с. 86–92]
3	Логіка організації та загалом її стратегічного вибору для створення цінності.	С. Шефер (S. Shafer), Х. Сміт (H. Smith), Дж. Ліндер (J. Linder) [6, с. 199–207]
4	Структура взаємодії організації з клієнтами, партнерами та постачальниками.	С. Зот (C. Zott), Р. Аміт (R. Amit) [7, с. 1–26]
5	Виокремлює потреби споживачів та їх платоспроможність, визначає спосіб створення організацією цінності для споживачів, які сплачують за ці послуги/товари, а організація отримує дохід.	Д. Тіс (D. Teec) [8, с. 172–194]
6	Інструмент, який містить перелік елементів та їх взаємозв'язків (дає змогу дослідити логіку організації бізнесу)	Н. Шайхейдарі (N. Hajihaydari), Б. Зарей (B. Zarei) [9, с. 155–170]
7	Вибрана система бізнес-заходів та результатів діяльності організації, яка спрямована на створення цінності в короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективі.	Міжнародна рада з інтегрованої звітності [10]
8	Створення та пропозиція цінності для клієнта, що стає джерелом отримання доходу для бізнесу та відображає певну усталену структуру організації.	Д. Кліманов, О. Третяк [11, с. 113]
9	Динамічний потік подій і різноманітних станів організації, до якого залучено її різні підрозділи, активи та покладені на неї функції.	К. Дрогобицька [12, с. 16–23]
10	Спосіб організації генерувати грошові потоки та створювати цінність для бізнесу.	М. Сорентіно (M. Sorrentino), М. Смапа (M. Smarra) [13]
11	Спрощене відображення механізму ведення певної економічної діяльності, пов'язаної з виробництвом продукції (продаж товарів, наданням послуг, виконанням робіт), що є цінною для споживача, а також забезпечує отримання прибутку.	В. Скриль [3]
12	Інструмент менеджменту, який дає змогу визначити генеральний напрям розвитку підприємства, розробити стратегічний план, спроектувати і реалізувати нову технологію ведення бізнесу, яка буде відповідати вимогам ринку і принесе найбільшу цінність зацікавленим сторонам.	В. Марченко [14, с. 77–80]

Джерело: складено автором на основі джерел [3–14]

Так, Дж. Магрета, обґрунтовуючи доцільність розроблення бізнес-моделі компанії та визначаючи сутність цього поняття, орієнтується на виокремлення її складових частин та окреслення взаємозв'язку між бізнес-моделлю та стратегією. Підтримуємо зазначений підхід, адже бізнес-модель допомагає компанії акцентувати увагу на таких аспектах її роботи, які сприяють досягненню цілей діяльності та підвищенню ефектив-

ності. Водночас йдеться про недоцільність відтворення (копіювання) бізнес-моделей інших компаній, адже для досягнення успіху та реалізації визначеної стратегії компанії необхідно створювати свої конкурентні переваги на ринку.

С. Зот та Р. Аміт, окреслюючи теоретичний зміст поняття «бізнес-модель», зосереджують увагу на важливості та першочерговості розроблення виваженої

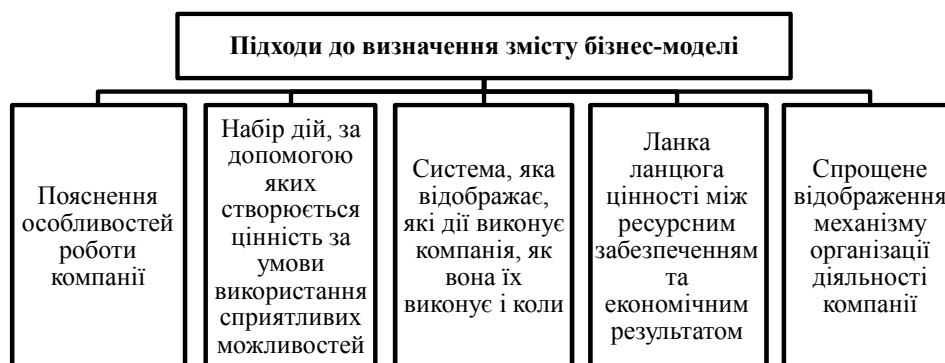


Рис. 1. Узагальнення підходів до розуміння змісту бізнес-моделі

Джерело: складено автором на основі джерел [3; 5; 15–17]

бізнес-моделі компанії з позиції створення дієвого інструментарію, який би допомагав компанії як із покращенням реалізації операційних завдань, так і з удосконаленням стратегічних планів. Підтримуємо такий підхід, адже переконані в тому, що в сучасних умовах постійних викликів зовнішнього середовища керівництву компаній дуже важливо вчасно змінювати бізнес-модель та впроваджувати конкретні інструменти, які сприятимуть майбутньому розвитку та підвищенню ефективності їх діяльності.

Крім того, А. Афуа в іншій своїй праці [18] зазначає, що бізнес-модель компанії – це перш за все система з чітко визначеними компонентами та взаємозв'язками між ними, яка пов'язана із запровадженням інновацій у діяльність компанії. Погоджуємося з думкою автора про те, що кожен компонент бізнес-моделі є логічним продовженням попереднього, що в сукупності утворюють унікальну систему управління компанією. При цьому необхідно зосереджувати увагу на впливі інновацій на всі компоненти бізнес-моделі. Водночас заслуговує на увагу підхід автора, у якому йдеться про неможливість повноцінного копіювання бізнес-моделі тієї чи іншої компанії, адже можна вдало відтворити декілька складових частин бізнес-моделі, але це не гарантує правильного відображення всіх її складових частин та взаємозв'язків між ними. Таким чином, виражена бізнес-модель є певною конкурентною перевагою компанії по відношенню до інших, що створює її додаткові перспективи для подальшого розвитку.

Так, Х. Чесбро та Р.С. Розенблом представляють бізнес-модель через таку структуру, що, по-перше, інтегрує у собі здобутки минулих періодів та перспективи розвитку компанії, а по-друге, допомагає комерціалізувати використання компанією новітніх технологій. Саме у цьому підході бізнес-модель розглядається як певний інструмент створення економічної цінності компанії.

Проаналізувавши наявні в науковій літературі підходи до тлумачення теоретичного змісту бізнес-моделей, можемо дійти висновку, що кожен авторський підхід має свої переваги та недоліки, адже бізнес-моделювання включає надзвичайно широкий спектр найрізноманітніших аспектів діяльності банку (від створення цінності для клієнтів до комерціалізації певних інноваційних розробок). Крім того, найбільші відмінності у розумінні бізнес-моделювання вітчизняними та зарубіжними науковцями пов'язані саме з різним уявленням про структуру та основні компоненти бізнес-моделі.

На нашу думку, найбільш доцільними видаються підходи до розуміння змісту бізнес-моделі, запропоновані А. Афуа [16; 18] у наукових працях, адже автор обґрунтовує поєднання теорії інновацій та стратегічного управління (не тільки прагнення компанії зробити унікальний інноваційний продукт, але й запровадження інновацій на етапі розроблення та впровадження бізнес-моделі як цілісної системи взаємопов'язаних компонентів, що об'єднані спільною метою, якою є створення додаткової цінності для компанії).

Задля обґрунтування наявних особливостей бізнес-моделювання у банківських установах та визначення, чи відрізняється структура бізнес-моделі банку від бізнес-моделей компаній інших секторів економіки, проаналізуємо наявні підходи сучасних науковців.

Так, М. Томкус (M. Tomkus) у своєму дослідженні проаналізував бізнес-моделі банків США та країн Європи, використовуючи для аналізу їхню річну звітність за 2007–2012 роки. На основі проведеного аналізу автором визначено, що бізнес-модель банку включає чимало окремих бізнес-аспектів, зокрема цілі бізнесу, основних споживачів, продуктовий менеджмент, бізнес-стратегії, організаційну інфраструктуру та інші стратегічні/операційні бізнес-процеси [19, с. 14]. Загалом можемо погодитися з науковцем щодо доцільності виокремлення змісту бізнес-моделі банку через цілий спектр окремих бізнес-аспектів. Водночас не всі виокремлені М. Томкусом складові частини бізнес-моделі банку є доцільними. Вважаємо досить спірним позицію автора щодо включення бізнес-стратегії як складової частини бізнес-моделі, що обґрунтуємо далі в межах нашого дослідження.

Узагальним наявні підходи до визначення поняття «бізнес-модель банку» та визначимо, які акценти пропоставляють автори у дослідженнях бізнес-моделювання у банках (табл. 2).

На основі проведеного аналізу наявних підходів до визначення бізнес-моделі банку можемо виділити авторське тлумачення цього поняття. Так, під бізнес-моделлю банку пропонуємо розуміти цілісну систему взаємопов'язаних елементів управління банком, об'єднаних загальною метою створення цінності для клієнтів з чітким виділенням пріоритетних видів діяльності, які знайшли своє відображення в структурі балансу банку, а також спрямовані на впровадження інновацій та формування конкурентних переваг на ринку.

При цьому саме бізнес-модель банку є тим базисом, що дає можливість створення таких внутрішніх умов у банку (за допомогою використання внутрішніх та залучених ресурсів), які забезпечать не тільки належне функціонування банківської установи, але й створення цінності як для клієнтів, так і для акціонерів, менеджменту та партнерів банку. Такий підхід, на відміну від наявних, є універсальним, адже дає змогу здійснити групування та аналіз бізнес-моделей на основі основних показників діяльності банку, які є у відкритому доступі.

Доцільним видається також аналіз підходу до структуризації бізнес-моделі, що представлений у праці Д. Скота-Kеміка (Don Scott-Kemmis) [26, с. 13]. У цьому підході компоненти бізнес-моделі виокремлені через питання, на які необхідно відповісти під час розроблення бізнес-моделі компанії, а саме «Що?» (що компанія постачатиме на ринок); «Хто?» (хто виступатиме клієнтами компанії); «Як?» (як має здійснюватися взаємодія з клієнтом, через які канали, який прибуток отримуватиме компанія та якою є структура витрат). При цьому у дослідженні окреслюється цінова політика компанії та визначається те, який різновид взаємодії буде притаманний кожному клієнтському сегменту: довгостроковий чи одноразового характеру. Такий підхід, на нашу думку, може бути використаний як у банківській сфері, так і для компаній реального сектору економіки. Водночас недостатньо деталізованим видається опис усіх структурних складових частин бізнес-моделі.

Інший підхід обґрунтовують О. Любіч, Г. Бортніков та Г. Панасенко, які виділили такі основні компоненти бізнес-моделі банку [27, с. 10], як клієнтська база; продукти й послуги, пропоновані банком; канали доставки, якими користуються його клієнти; управ-

Підходи до визначення поняття «бізнес-модель банку»

№	Зміст визначення	Акцент у підході	Автори
1	Бізнес-модель – це формалізований опис певного аспекту чи сфери діяльності банку.	Формалізований опис	Р. Ісаєв [20]
2	Бізнес-моделі – загальне уявлення про те, як банк створює, забезпечує функціонування та фіксує його цінність.	Створення загального уявлення про банк	А. Остервальдер (A. Osterwalder), Й. Пігнур (Y. Pigneur) [21]
3	Бізнес-модель – це політика банку з управління активами, пасивами та дохідністю банківських операцій, що заснована на моделі, аналогічній CAMELS.	Політика банку на основі CAMELS	Ф. Алексєров, В. Белоусова, П. Бондарчук, Є. Попова [22, с. 37–49]
4	Бізнес-модель – це те, за допомогою чого банки досягають своїх цілей, а її аналіз сприяє кращому розумінню профіля ризиків, систем управління та проблем банку.	Засіб досягнення цілей банку	Р. Айаді (R. Ayadi), У.П. Де Гроєн (W.P. De Groen) [23]
5	Бізнес-модель – це набір певних компонентів, які використовуються банком для випередження конкурентів (отримання конкурентних переваг) та досягнення оптимального рівня прибутковості серед фінансово-кредитних установ, які використовують подібну стратегію на фінансовому ринку.	Набір компонентів для досягнення цілей банку	М. Томкус (M. Tomkus) [19 с. 8]
6	Бізнес-модель – це спосіб банку генерувати грошові потоки та створювати цінність бізнесу, керуючись певною логікою, структурою та архітектурою бізнесу.	Засіб створення цінності бізнесу	О. Єгорова, М. Кадошникова [1, с.68]
7	Бізнес-модель – те, що визначає основні поняття та об'єкти, що становлять зміст банківського бізнесу, а також взаємовідносини між ними; являє собою систему класифікації видів діяльності банку і встановлює відносини між різними елементами такої класифікації.	Встановлення взаємовідносин між різними елементами банківського бізнесу	Д. Гриджук [24, с. 44]
8	Бізнес-модель – це конфігурація діяльності банку зі створення цінності, яка визначається власниками бізнесу та дає змогу отримати оптимальну віддачу від вкладеного капіталу.	Конфігурація діяльності банку	Е. Соколова [25, с. 68]

Джерело: складено автором на основі джерел [1; 19–25]

ління активами; організаційна структура. Такий підхід загалом визначає усі основні складові частини бізнес-моделі банку. Однак у ньому не міститься детального опису усіх складових частин, а представлено лише короткий перелік, що створює ймовірність неправильного тлумачення та викривлення змісту наведених елементів структури.

Д. Гриджук у своїй науковій праці виділяє стратегічні карти як складові частини бізнес-моделі банку, такі як [24, с. 46] корпоративна (для всього банку); “private banking”; корпоративний бізнес; роздрібний бізнес; кредитування; розвиток мережі терміналів самообслуговування; розвиток системи менеджменту якості банку; розвиток інтернет-банку (дистанційного банківського обслуговування). При цьому автор зазначає, що за допомогою стратегічних карт з’являється можливість кращої візуалізації стратегічних цілей банку та визначення взаємозв’язків між ними. Однак з представленого дослідження не досить зрозуміло, яким чином вдається досягти такого ефекту.

Натомість Р. Ісаєв представив досить деталізовану структуру бізнес-моделі банку, використовуючи основні системи його управління, а саме [20] стратегічне управління; управління бізнес-процесами; управління персоналом та організаційною структурою; управління якістю; об’єкти діяльності та ресурси. При

цьому автором обґрунтовується доцільність розчленування загальної бізнес-моделі банку на окремі дрібні бізнес-моделі, що входять до її структурних елементів (зокрема, модель стратегій, модель бізнес-напрямів, модель організаційної структури, модель бізнес-ролей). Недоліками цього підходу вважаємо цілковиту його спрямованість лише на системи управління банком та недостатнє врахування таких важливих складових частин бізнес-моделі банку, як створення цінності для клієнта, пріоритетні напрями діяльності, пропонувані продукти та послуги.

Враховуючи недоліки проаналізованих наукових підходів до структуризації бізнес-моделі банку та використовуючи позитивні моменти підходів зарубіжних дослідників до виокремлення складових частин бізнес-моделі, пропонуємо авторське узагальнення сучасної структури бізнес-моделі банку (рис. 2).

Зауважимо також, що в авторській структуризації бізнес-моделі банку важливе місце посідають інформаційні потоки між безпосередніми клієнтами та банком, виокремлення перспективних можливостей банку, контроль якості та відповідальності за надані послуги, аналіз витрат банку та оцінка результатів діяльності (фінансовий результат діяльності).

Наступним етапом нашого дослідження є виокремлення принципів розроблення бізнес-моделей банків.

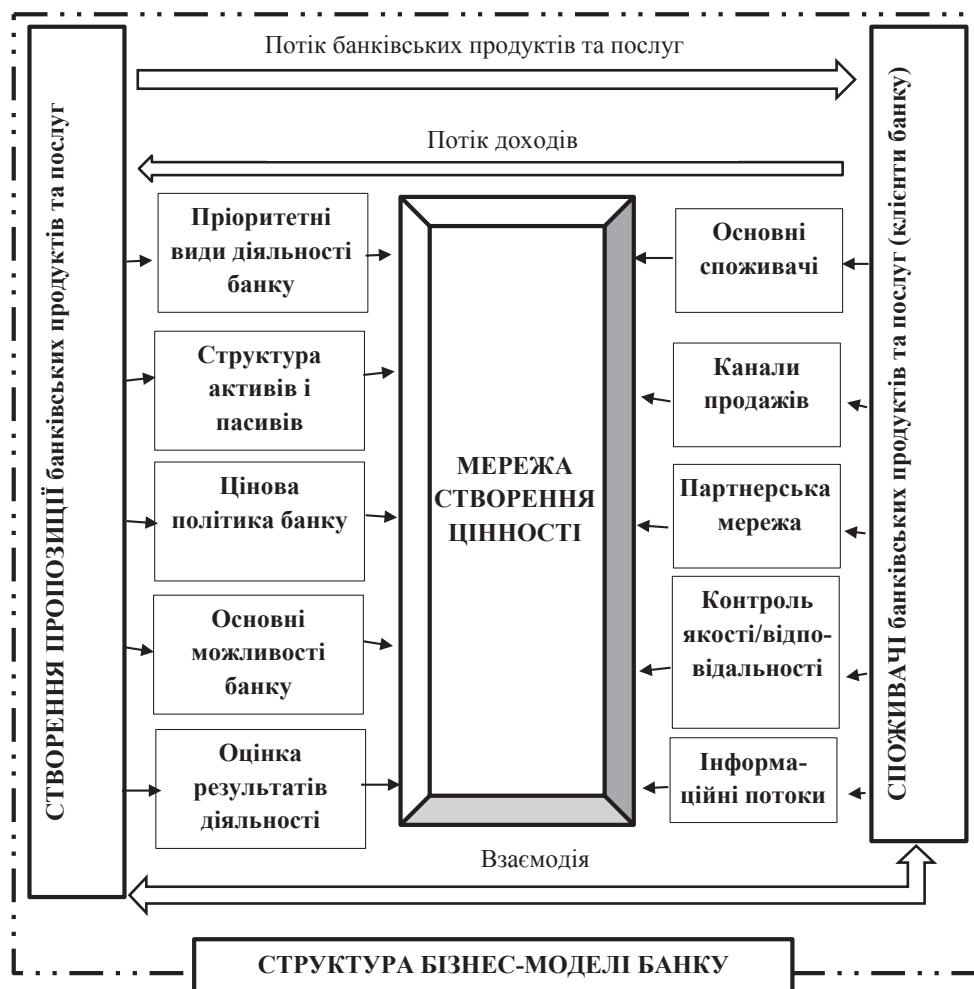


Рис. 2. Структура бізнес-моделі банку

Імпонує підхід таких науковців, як П. Кін (P. Keen) та С. Куреші (S. Qureshi), які представили такі принципи проєктування бізнес-моделей [28, с. 3], як принцип ефективності, принцип інноваційності, принцип взаємодоповнюваності, принцип визначеності клієнтської бази. При цьому саме ефективність та інноваційність автори виділяють як основоположні принципи бізнес моделювання, що забезпечать подальший розвиток компанії. На нашу думку, усі виокремлені принципи є універсальними та загалом підходять як для розроблення бізнес-моделі для суб'єктів реального сектору економіки, так і для фінансово-кредитної сфери.

Однак серед зазначених принципів відсутні ті, які б враховували специфіку банківського бізнесу (банки здебільшого здійснюють операції із залученими ресурсами, виступають джерелом коштів для розширення діяльності компанії, а також беруть участь у реалізації грошово-кредитної політики держави). Саме тому пропонуємо таке авторське бачення переліку принципів розроблення та реалізації бізнес-моделей банків:

- системний підхід (передбачає комплексне врахування особливостей діяльності банку як єдиного цілого у взаємозв'язку з усіма його складовими частинами (елементами), а також визначення усіх ієрархічних рівнів стратегічного управління в банку та всебічну увагу до функціонування банку);

- планування (передбачає формалізацію бізнес-процесів банку (сукупності взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих видів діяльності) та визначення їх підпорядкованості; акцент робиться не лише на перспективному плануванні, але й на операційних завданнях);

- уніфікація (такий підхід дасть можливість підвищити ефективність функціонування банку загалом шляхом розроблення та використання певних стандартів і регламентів для усіх бізнес-процесів банку);

- банківська безпека (передбачає запобігання можливим загрозам діяльності банку, зокрема ІТ-безпеку та збереження усіх даних клієнтів; запобігає втраті репутації банку та подальшій втраті його клієнтів; втраті якості наданих послуг та обслуговування; втраті якості бізнес-процесів, які призводять в подальшому до додаткових видатків).

Висновки. Аналіз концептуальних підходів вітчизняних та іноземних учених до теоретико-змістовної характеристики бізнес-моделювання загалом та бізнес-моделей банків зокрема дає підстави говорити про відсутність єдності у наукових напрацюваннях за цим напрямом. Відсутність уніфікованого підходу та розрізненість у розумінні змісту понять «бізнес-модель» та «бізнес-модель банку», недостатня обґрунтованість особливостей банківської діяльності в бізнес-моделюванні дають підстави виокремити авторське бачення біз-

нес-моделі банку як цілісної системи взаємопов'язаних елементів управління банком, об'єднаних загальною метою (створення цінності для бізнесу та споживачів) з чітким виділенням пріоритетних видів діяльності. Таке розуміння змісту досліджуваного поняття дає змогу дати чітке уявлення про взаємозв'язок між банком (як фінансово-кредитної установою, що здійснює пропозицію банківських продуктів та послуг) та споживачами (цільовими клієнтами) під час досягнення визначеної мети (створення додаткової цінності).

Систематизація наявних у науковій літературі підходів до виокремлення складових частин бізнес-моделі дала можливість врахувати недоліки наявних структур та, використовуючи позитивні їх сторони, представити авторське бачення структури бізнес-моделі банку у вигляді взаємопов'язаних та взаємоузгоджених елементів, які об'єднуються спільною метою (створення додаткової цінності як для банку, так і для клієнтів). Зазначений підхід, на відміну від наявних, не тільки дає чітке уявлення про суб'єктів взаємодії під час створення додаткової цінності, але й визначає напрями та

засоби такої взаємодії. На основі врахування відмінностей у функціонуванні банків та компаній реального сектору економіки представлено авторське бачення принципів розроблення та реалізації бізнес-моделей банків, серед яких слід назвати системний підхід, планування, уніфікацію та банківську безпеку. Реалізація зазначених принципів сприятиме найбільш ефективній реалізації бізнес-моделі банку.

Проте специфіка саме банківського бізнесу (підвищена соціальна відповідальність банків перед їх кредиторами та конфлікт інтересів між інвесторами (власниками) та менеджментом банківської установи) вимагає подальшого вивчення дослідниками бізнес-моделі банку, її структури та ролі. Досі не вирішеним є питання створення оптимальної бізнес-моделі банку, яка б враховувала інтереси всіх зацікавлених сторін, була спрямована на ведення ефективного бізнесу й отримання позитивного фінансового результату та задовольняла потреби кінцевого споживача через створення додаткової цінності банківського продукту та впровадження інновацій в діючі бізнес-моделі.

Список використаних джерел:

1. Егорова О., Кадошникова М. Бизнес-модели банков: определения, характеристики, принципы оценки (обзор литературы). *Деньги и кредит*. 2016. № 6. С. 64–69.
2. Ільченко Н. Моделювання бізнес-процесів підприємства оптової торгівлі. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 10. Ч. 2. С. 88–91.
3. Скриль В. Бизнес-модели підприємства: еволюція та класифікація. *Економіка і суспільство*. 2016. № 7. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/82.pdf (дата звернення: 01.08.2020).
4. Timmers P. Business models for electronic markets. *Electronic Markets*. 1998. № 8(2). P. 3–8.
5. Magretta J. Why business models matter. *Harvard Business Review*. 2002. № 80(5). P. 86–92.
6. Shafer S., Smith H., Linder J. The power of business model. *Business Horizons*. 2005. № 48(3). P. 199–207.
7. Zott C., Amit R. Exploring the fit between business strategy and business model: Implications for firm performance. *Strategic Management Journal*. 2008. № 29(1). P. 1–26.
8. Teec D.J. Business models, business strategy and innovation. *Long Range Planning*. 2010. № 43(2). P. 172–194.
9. Hajiheydari N., Zarei B. Developing and manipulating business models applying system dynamics approach. *Journal of Modelling in Management*. 2012. № 8(2). P. 155–170.
10. Technical Collaboration Group (TCG) Business model background paper for “IR”. International Integrated Reporting Council. 2013.
11. Климанов Д., Третьяк О. Бизнес-модели: основные направления исследований и поиски содержательного фундамента концепции. *Российский журнал менеджмента*. 2014. № 3. С. 113.
12. Дрогобыцкая К. Бизнес-архитектура как модель деловой активности организации. *Корпоративное управление. Управленческие науки*. 2014. № 3. С. 16–23. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/biznes-arhitektura-kak-model-delovoy-aktivnosti-organizatsii> (дата звернення: 02.08.2020).
13. Sorrentino M., Smarra M. The Term “Business Model” in Financial Reporting: Does It Need a Proper Definition? *Open Journal of Accounting*. 2015. № 4.
14. Марченко В. Структура та фактори побудови конкурентної бізнес-моделі підприємств машинобудування. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2016. Вип. 21. С. 77–80. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/21-2016/18.pdf> (дата звернення: 05.08.2020).
15. Zott C., Amit R. Business Model Design: an activity system perspective. *Long Range Planning*. 2010. № 43(2).
16. Afuah A. Business models: a strategic management approach. *McGraw-Hill/Irwin*. 2004. 415 p.
17. Chesbrough H., Rosenbloom R.S. The Role of the Business Model in Capturing Value from Innovation: Evidence from Xerox Corporation's Technology Spinoff Companies. *Industrial and Corporate Change*. 2002. № 11.
18. Afuah A. Business models innovation: concepts, analysis, and cases. 2014. 502 p.
19. Tomkus M. Identifying Business Models of Banks: Analysis of Biggest Banks from Europe and United States of America. *Aarhus University: Business and Social Sciences*. 2014. P. 14. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/88f4/2f24b6f79981052e8eaf02b28e02efbd0c4c.pdf?_ga=2.187063272.1372929996.1591853988-501541352.1589112455 (дата звернення: 05.08.2020).
20. Исаев Р. Бизнес-инжиниринг и управление в коммерческом банке. Москва : Голос-Пресс, 2009. 318 с.
21. Osterwalder A., Pigneur Y. Business model generation. *Wiley – LA*. 2010. P. 228.
22. Алексеров Ф., Белоусова В., Бондарчук П., Попова Е. Бизнес-модели российских банков: типология, структура, приверженность выбору. *Проблемы і перспективи розвитку банківської системи України*. 2011. Вип. 33. С. 37–49. URL: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/yvq2o1xt5t/direct/69553551.pdf> (дата звернення: 12.08.2020).
23. Ayadi R., De Groen W.P. Banking Business Models Monitor 2014: Europe. Brussels, Montreal: Centre for European Policy Studies Brussels, International Observatory on Financial Services Cooperatives. *HEC Montreal*. 2014.
24. Гридчук Д. Управлінська структура сучасної бізнес-моделі банку. *Економіка та держава*. 2018 № 9. С. 44–48.
25. Соколова Е. Перспективы трансформации бизнес-моделей банков РФ. *Финансовые исследования*. 2019. № 1(62). С. 68.

26. Scott-Kemmis D. Business Model Innovation. Responding to Change and pursuing growth: exploring the potential of business model innovation in Australia. 2012. 75 p.

27. Любич О., Бортніков Г., Панасенко Г. Аналіз бізнес-моделі державних банків в Україні. *Фінанси України*. 2016. № 10. С. 7–38.

28. Keen P., Qureshi S. Organizational Transformation through Business Models: a framework for business model design. System Sciences. HICSS'06. Proceedings of the 39th Annual Hawaii International Conference 2006. № 8: 206b. P. 3. URL: https://www.academia.edu/12351516/Organizational_Transformation_Through_Business_Process_Reengineering?email_work_card=view-paper (дата звернення: 07.08.2020).

References:

1. Ehorova O., Kadoshnykova M. (2016) Byznys-modely bankov: opredeleniya, kharakterystyky, pryntsypy otsenky (obzor lyteratury) [Business models of banks: definitions, characteristics, principles of assessment (literature review)]. *Money and credit*, no. 6, pp. 64–69.

2. Il'chenko N. (2015) Modeliuvannia biznes-protseviv pidpriemstva optovoi torhivli [Modeling of business processes in the wholesale trade]. *Scientific report of the Kherson State University*, vol. 10, part 2, pp. 88–91.

3. Skryl' V. (2016) Biznes-modeli pidpriemstva: evoliutsiia ta klasyfikatsiia [Business Models of Enterprises: Evolution and Classification]. *Economy and suspension*, no. 7. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/82.pdf (accessed 01 August 2020).

4. Timmers P. (1998) Business models for electronic markets. *Electronic Markets*, no. 8(2), pp. 3–8.

5. Magretta J. (2002) Why business models matter. *Harvard Business Review*, no. 80(5), pp. 86–92.

6. Shafer S., Smith H., Linder J. (2005) The power of business model. *Business Horizons*, no. 48(3), pp. 199–207.

7. Zott C., Amit R. (2008) Exploring the fit between business strategy and business model: Implications for firm performance. *Strategic Management Journal*, no. 29(1), pp. 1–26.

8. Teec D.J. (2010) Business models, business strategy and innovation. *Long Range Planning*, no. 43(2), pp. 172–194.

9. Hajiheydari N., Zarei B. (2012) Developing and manipulating business models applying system dynamics approach. *Journal of Modelling in Management*, no. 8(2), pp. 155–170.

10. Technical Collaboration Group (TCG) Business model background paper for “IR”. International Integrated Reporting Council. 2013. (in English)

11. Klymanov D., Tret'iak O. (2014) Byznys-modely: osnovnye napravleniya yssledovaniy y poysky soderzhatel'noho fundamenta kontseptsyy [Business models: the main directions of research and the search for a meaningful foundation for the concept]. *Russian Management Journal*, no. 3, p. 113.

12. Drohobyskaia K. (2014) Byznys-arkhitektura kak model' delovoy aktyvnosti orhanyzatsyy [Business architecture as a model of the organization's business activity]. *Corporate governance. Management Sciences*, no. 3, p. 16–23. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/biznes-arhitektura-kak-model-delovoy-aktivnosti-organizatsii> (accessed 02 August 2020).

13. Sorrentino M., Smarra M. (2015) The Term “Business Model” in Financial Reporting: Does It Need a Proper Definition? *Open Journal of Accounting*, no. 4.

14. Marchenko V. (2016) Struktura ta faktory pobudovy konkurentnoi biznes-modeli pidpriemstv mashynobuduvannia [The structure and factors stimulate the competitive business models of machine building enterprises]. *Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series: Economics and Management*, no. 21, pp. 77–80. Available at: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/21-2016/18.pdf> (accessed 05 August 2020).

15. Zott C., Amit R. (2010) Business Model Design: An Activity System Perspective. *Long Range Planning*, no. 43(2).

16. Afuah A. (2004) Business models: a strategic management approach. McGraw-Hill/Irwin, 415 p. (in English)

17. Chesbrough H., Rosenbloom R.S. (2002) The Role of the Business Model in Capturing Value from Innovation: Evidence from Xerox Corporation's Technology Spinoff Companies. *Industrial and Corporate Change*, no. 11.

18. Afuah A. (2014) Business models innovation: concepts, analysis, and cases. 502 p. (in English)

19. Tomkus M. (2014) Identifying Business Models of Banks: Analysis of Biggest Banks from Europe and United States of America. Aarhus University: Business and Social Sciences. P. 14. Available at: https://pdfs.semanticscholar.org/88f4/2f24b6f79981052e8eaf02b28e02efbd0c4c.pdf?_ga=2.187063272.1372929996.1591853988-501541352.1589112455 (accessed 05 August 2020).

20. Ysaev R. (2009) Byznys-ynzhynyrnh y upravlenye v kommercheskom banke [Business engineering and management in a commercial bank]. Moscow: Voice-Press, 318 p. (in Russian)

21. Osterwalder A., Pigneur Y. (2010) Business model generation. Wiley – LA. P. 228. (in English)

22. Alekserov F., Belousova V., Bondarchuk P., Popova E. (2011) Byznys-modely rossyjskikh bankov: typologiya, struktura, pryverzhennost' vyboru [Business models of Russian banks: typology, structure, commitment to choice]. *Problems and prospects for the development of the banking system of Ukraine*, no. 33, pp. 37–49. Available at: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/yvq2o1xt5t/direct/69553551.pdf> (accessed 12 August 2020).

23. Ayadi R., De Groen W.P. (2014) Banking Business Models Monitor 2014: Europe. Brussels, Montreal: Centre for European Policy Studies Brussels, International Observatory on Financial Services Cooperatives. HEC Montreal. (in English)

24. Hrydzuk D. (2018) Upravlins'ka struktura suchasnoi biznes-modeli banku [Management structure of the current business model for the bank]. *Economy and state*, no. 9, pp. 44–48.

25. Sokolova E. (2019) Perspektyvy transformatsyy byznys-modelej bankov RF [Prospects for the transformation of business models of Russian banks]. *Financial research*, no. 1(62), p. 68.

26. Scott-Kemmis D. (2012) Business Model Innovation. Responding to Change and pursuing growth: exploring the potential of business model innovation in Australia. 75 p. (in English)

27. Liubich O., Bortnikov H., Panasencko H. (2016) Analiz biznes-modeli derzhavnykh bankiv v Ukraini [Analysis of the business model of state-owned banks in Ukraine]. *Finance of Ukraine*, no. 10, pp. 7–38.

28. Keen P., Qureshi S. (2006) Organizational Transformation through Business Models: a framework for business model design. System Sciences. HICSS'06. Proceedings of the 39th Annual Hawaii International Conference, no. 8, p. 3. Available at: https://www.academia.edu/12351516/Organizational_Transformation_Through_Business_Process_Reengineering?email_work_card=view-paper (accessed 07 August 2020).

УДК 658.1

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-25>

Семенюк В.О.,

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

Крупей О.М.,

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

Semenyuk Vitaliy,

Candidate of Sciences (Economics),
Assistant of the Department of Finance and Credit,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Krupei Oleksiy,

Candidate of Sciences (Economics),
Assistant of the Department of Finance and Credit,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ТРАНСФОРМАЦІЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНИХ МОДЕЛЕЙ У ПРОЦЕСІ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ КОРПОРАЦІЙ

Семенюк В.О., Крупей О.М. Трансформація вартісно-орієнтованих моделей у процесі визначення вартості капіталу корпорацій. У статті проведено критичний аналіз наявних вартісно-орієнтованих підходів до визначення вартості капіталу корпорацій. Визначено, що вартість корпорації нині є ключовим результуючим показником ефективності її діяльності. Встановлено, що для оцінки ефективності діяльності корпорацій повинен використовуватися показник, який з одного боку відображає вартість корпорації та (або) її зміну за період, а з іншого – прямо залежить від якості рішень, які приймаються менеджментом корпорації. Для оцінки створення (руйнування) вартості для акціонерів найбільш цінними будуть моделі, які враховуватимуть інформацію щодо величини власного капіталу, та вимоги акціонерів щодо його дохідності. Висвітлено процес трансформації ключових показників кожної із зазначених моделей із бухгалтерських даних у фінансові. Крім того, окреслено ключові переваги та недоліки кожної з моделей та можливості їх застосування для оцінки вартості капіталу вітчизняних корпорацій.

Ключові слова: вартість корпорації, економічна додана вартість EVA, чистий операційний прибуток, середньозважена ставка витрат на капітал, інвестований капітал, модель залишкового доходу, принцип чистого росту, ринкова вартість акцій, очікувані дивіденди.

Семенюк В.О., Крупей А.М. Трансформация стоимостно-ориентированных моделей в процессе определения стоимости капитала корпораций. В статье проведен критический анализ существующих стоимостно-ориентированных подходов по определению стоимости капитала корпораций. Определено, что стоимость корпорации на сегодняшний день является ключевым результирующим показателем эффективности ее деятельности. Определено, что для оценки эффективности деятельности корпораций должен использоваться показатель, который, с одной стороны, отражает стоимость корпорации и (или) ее изменение за период, а с другой стороны – напрямую зависит от качества решений, принимаемых менеджментом корпорации. Для оценки создания (поглощения) стоимости для акционеров наиболее ценными будут модели, которые будут учитывать информацию о размере собственного капитала и требования акционеров к его доходности. Раскрыт процесс трансформации ключевых показателей каждой модели из бухгалтерских данных в финансовые. Кроме того, раскрыты ключевые преимущества и недостатки каждой из моделей и возможности их применения для оценки стоимости капитала отечественных корпораций.

Ключевые слова: стоимость корпораций, экономическая добавленная стоимость EVA, чистая операционная прибыль, средневзвешенная стоимость капитала, инвестированный капитал, модель остаточного дохода, принцип чистого роста, рыночная стоимость акций, ожидаемые дивиденды.

Semenyuk Vitaliy, Krupei Oleksiy. Transformation of value-oriented models in the process of corporate capital value determination. The article provides a critical analysis of existing cost-oriented approaches to determining the cost of capital of corporations. It is determined that the value of the corporation today is a key result indicator of the efficiency of its activities. It is established that to assess the effectiveness of corporations should

use an indicator that on the one hand reflects the value of the corporation and (or) its change over the period, and on the other - directly depends on the quality of decisions made by corporate management. To assess the creation (destruction) of value for shareholders, the most valuable will be models that take into account information on the amount of equity and shareholders' requirements for its profitability. In corporate finance, there are many models that can be used in the process of determining the cost of capital. However, most of them need to adapt to domestic conditions. In particular, for the correct calculation of the cost of capital, it is necessary to carry out the correct transformation of the financial statements of corporations. Therefore, special attention is paid to the economic value added model and the Edwards-Bell-Olson model. The process of transformation of key indicators of each of these models from accounting data to financial ones is highlighted. In addition, the key advantages and disadvantages of each of the models and the possibility of their use to assess the cost of capital of domestic corporations are outlined. In particular, the fundamental position of the EVO model, which is the "principle of net growth", is the weakest link in this model. This principle assumes that the book value of equity changes only due to the net profit received during the period and dividends paid. In fact, the possibilities of changing equity during the issue or redemption of shares, the formation of reserve capital, the emergence of additional capital as a result of revaluation of non-current assets (which is especially true for domestic enterprises) are ignored. It is established that the model of economic value added is the most acceptable for use in domestic conditions with the correct transformation of accounting data into financial indicators.

Key words: corporation value, economic value added of EVA, net operating profit, weighted average cost of capital, invested capital, residual income model, net growth principle, market value of shares, expected dividends.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання корпоративний сектор економіки потребує розроблення системи показників, які визначатимуть вартість капіталу корпорацій. З одного боку, вони необхідні для того, щоби у фінансових менеджерів були орієнтири оцінки ефективності реалізації поставлених цілей та завдань, з іншого – інвесторам для того, щоби вони мали можливість побачити дохідність інвестованого в корпорацію капіталу та розуміти, створюється чи поглинається вартість упродовж певного періоду. У корпоративних фінансах є досить багато моделей, які можуть бути використані в процесі визначення вартості капіталу. Проте більшість із них потребує адаптації до вітчизняних умов. Зокрема, для коректного розрахунку вартості капіталу потрібно здійснити коректну трансформацію даних фінансової звітності корпорацій. Вирішенню цієї актуальної науково-прикладної проблеми і присвячена ця стаття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні основи сучасних корпоративних фінансів та теоретико-методичні положення ключових вартісно-орієнтованих моделей висвітлені у працях таких зарубіжних науковців та фінансистів-практиків, як Ю. Брікхем, Дж. Ван Хорн, М. Гоерхард, Р. Грабовські, А. Дамодаран, І. Івашковська, В. Ковальов, М. Лімітовський, М. Міллер, Ф. Модільяні, Дж. Ольсон, Ш. Пратт, Д. Стерн, Б. Стюарт, Г. Фелтхем, П. Фернандес, Р. Франкел, С. Янг. Серед вітчизняних науковців варто відзначити роботи: М. Білик, І. Бланка, Н. Волошанюк, П. Нікіфорова, Г. Островської, В. Суторміної, М. Стецька, О. Терещенка, С. Юрія та ін.

Проте недостатньо висвітленими в науково-практичній літературі з корпоративних фінансів залишаються питання трансформації вартісно-орієнтованих моделей у процесі визначення вартості капіталу корпорацій. Теоретична і практична необхідність розв'язання зазначених проблем зумовили вибір теми статті та формулювання її мети.

Метою статті є удосконалення теоретико-методичних положень застосування вартісно-орієнтованих моделей у процесі визначення вартості капіталу корпорацій на основі трансформації даних фінансової звіт-

ності у фінансові показники, що характеризують процес створення або поглинання вартості корпорацією.

Виклад основного матеріалу. Вартість корпорації нині є ключовим результируючим показником ефективності її діяльності. Зважаючи на це, для теорії і практики корпоративних фінансів актуальним є пошук показників, які адекватно відображатимуть вартість корпорації на конкретний момент часу або її зміну протягом певного періоду. На перший погляд, найбільш прийнятним показником для оцінки вартості корпорації видається ринкова вартість її власного капіталу. Для оцінки ефективності діяльності корпорацій повинен використовуватись показник, який, з одного боку, відображає вартість корпорації та (або) її зміну за період, а з іншого – прямо залежить від якості рішень, які приймаються менеджментом корпорації. Крім того, практики корпоративних фінансів зіштовхнулися з важливою проблемою, яка полягає в тому, що єдиною достовірною інформацією про діяльність корпорації є її бухгалтерська звітність. Водночас показники, відображені у бухгалтерській звітності, повинні бути трансформовані із бухгалтерських у фінансові. Одним із підходів, які дають змогу забезпечити вирішення зазначеної проблеми, є модель економічної доданої вартості (*Economic Value Added, EVA*).

Модель економічної доданої вартості (*Economic Value Added, EVA*) є однією з найбільш розповсюджених та висвітлених у науково-практичній літературі моделей, які дають змогу визначити зміну вартості корпорації протягом певного періоду. Методика розрахунку цього показника була запропонована Д. Стерном і Б. Стюартом та зареєстрована як власна торгова марка консалтингової компанії Stern Stewart&Co [7].

В основі підходу, на якому базується модель економічної доданої вартості, лежить концепція залишкового доходу, запропонована А. Маршаллом ще у 1890 р. Згідно з концепцією визначення залишкового доходу А. Маршалла, бухгалтерський показник оцінки ефективності діяльності корпорації визначається як операційний прибуток, який зменшений на величину витрат на капітал. У концепції А. Маршалла стверджується, що корпорація отримує економічний прибуток лише

тоді, коли її доходи достатні для того, щоби покрити операційні витрати і величину витрат на капітал. Проте підхід, запропонований А. Маршаллом, знайшов своє втілення на практиці лише з появою чітких методик для розрахунку пропонованого ним показника залишкового доходу.

Крім цього, теоретичною основою моделі EVA Д. Стерн і Б. Стюарт називають роботи М. Міллера і Ф. Модільяні 1958–1961 рр., в яких стверджується, що економічний прибуток є джерелом створення вартості корпорації, а бар'єрна дохідність визначається ризиком інвесторів [3; 4; 5]. З урахуванням зазначених підходів, ключовий принцип, який лежить в основі EVA, полягає в тому, що інвестор повинен отримувати дохідність, яка компенсуватиме прийнятий ним ризик, виражений у ставці витрат на капітал. Таким чином вкладений у господарську діяльність корпорації капітал повинен приносити фінансовим стейкхолдерам корпорації як мінімум таку ж дохідність як інвестиції з подібним рівнем ризику.

Якщо ж цього немає, то з позиції фінансових стейкхолдерів дана корпорація є збитковою. У випадку, коли EVA дорівнює нулю, фінансові стейкхолдери корпорації отримують дохід, який повністю покриває ризики, пов'язані з даною інвестицією. Згідно методології Д. Стерна і Б. Стюарта [7], економічна додана вартість (EVA) являє собою суму чистого операційного прибутку корпорації (NOPAT зменшеного на величину витрат на інвестований капітал (IC):

$$EVA = NOPAT - WACC \times IC \quad (1)$$

Виходячи зі своєї суті, економічна додана вартість (EVA) повинна показувати величину залишкового доходу на користь акціонерів після вирахування явних та альтернативних витрат. Є також інший спосіб розрахунку EVA на основі показника рентабельності інвестованого капіталу (ROIC), середньозваженої ставки витрат на капітал (WACC та величини інвестованого капіталу (IC):

$$EVA = (ROIC - WACC) \times IC \quad (2)$$

Таким чином, згідно концепції EVA, основною ціллю діяльності корпорації є збільшення позитивного спреду (перевищення дохідності інвестованого капіталу над ставкою витрат на капітал) помноженого на величину інвестованого капіталу. У зв'язку з цим, підвищення ефективності діяльності корпорацій на основі моделі EVA може бути забезпечене з одного боку за допомогою максимізації обсягу чистого операційного прибутку, а з іншого – мінімізацією обсягу інвестованого капіталу та витрат на його залучення. Розрахунок і коригування кожного із компонентів моделі економічної доданої вартості (EVA) проводиться окремо. Розповсюдженість даної моделі на практиці в значній мірі пояснюється наявністю конкретного механізму трансформації фінансової звітності корпорації.

Чистий операційний прибуток корпорації (NOPAT), як правило, береться з рядка «прибуток від операційної діяльності» (Operating Profit, OP), який зменшується на величину податку на прибуток. Варто зазначити, що розмір податку на прибуток від операційної буде відрізнятися від підсумкового податку на прибуток, який сплачує корпорація. У зв'язку з цим, на практиці для визначення чистого прибутку від операційної діяльності

(NOPAT) використовується ефективна ставка податку на прибуток (t_{ef}). Зазначена ставка розраховується як відношення фактично нарахованої суми податку на прибуток (T) до суми прибутку перед сплатою податків (EBT).

Для того, щоб отримати економічну величину чистого прибутку від операційної діяльності отримане значення прибутку від операційної діяльності (OP) коригують на певні види доходів і витрат та податків. Зокрема, для знаходження скоригованого (NOPAT_{cor}) прибутку від операційної діяльності (OP зменшують на: податок на операційний прибуток (T), амортизацію накопичених витрат на НДДКР ($A_{R\&D}$), амортизацію витрат на рекламу (A_{adv}), амортизацію операційного лізингу (A_L); збільшують на: величину витрат на НДДКР ($C_{R\&D}$), величину витрат на рекламу (C_{adv}), відновлення знецінення гудвілу (G_d), відновлення знецінення основних засобів (FA_d), величину відкладеного податку на прибуток (T), витрати по операційному лізингу (PV_L), зміну резерву по сумнівним боргам (R_d), зміну резерву по гарантійному ремонту (R_r), надзвичайні збитки після вирахування податків (Ex).

$$NOPAT_{cor} = OP - T - A_{R\&D} - A_a - A_L + C_{R\&D} + C_a + G_d + FA_d + T + PV_L + R_d + R_r + Ex \quad (3)$$

Інвестований капітал (IC) може бути визначений за допомогою декількох підходів. Згідно першого інвестований капітал є сумою власного капіталу і довгострокового (D_{lt}) та короткострокового (D_{st}) боргу. Згідно другого підходу, інвестований капітал (IC) є різницею між вартістю сукупних активів (total assets, TA) та безпроцентних короткострокових зобов'язань (non-interest bearing current liabilities, CL_{nib}):

$$IC = E + D_{lt} + D_{st} \text{ або } IC = TA - CL_{nib} \quad (4)$$

Для того, щоби мати економічну величину інвестованого капіталу, отриману за допомогою формул величину коригують і знаходять скориговане значення величини інвестованого капіталу (IC_{cor}) формула. Згідно даного підходу інвестований капітал (IC), розрахований за допомогою наведених вище формул, коригують наступним чином: зменшують на: суму грошових коштів (Cash), суму інвестицій у фінансові активи (FI), суму активів по відкладеним податкам (T_p); збільшують на: накопичену величину витрат на НДДКР ($C_{R\&D}$), накопичену величину витрат на рекламу (C_{adv}), капіталізацію інших матеріальних витрат (C_{other}), відновлення знецінення гудвілу (G_d), величину знецінення основних засобів (FA_d), приведену вартість операційного лізингу (PV_L), резерви по сумнівним боргам (R_d), накопичені надзвичайні збитки після вирахування податків (Ex), зобов'язання по відкладених податках (L_T).

$$IC_{cor} = IC - Cash - FI - T_p + C_{R\&D} + C_a + C_{other} + G_{dep} + FA_{dep} + PV_L + R_d + Ex + L_T \quad (5)$$

Основний внесок Д. Стерна і Б. Стюарта [7] та їх послідовників полягає у розробці чіткої методології коригування звітності, що дозволяє порівнювати ефективність корпорацій, діяльність яких суттєво відрізняється. Модель економічної доданої вартості EVA можна застосовувати також в цілях оцінки вартості корпорації (MV). Згідно моделі оцінки вартості корпорації, побудованої на основі економічної доданої вартості, вар-

тість корпорації залежить від вартості капіталу інвестованого в активи (IC_p) та продисконтованої величини всіх майбутніх величин економічної доданої вартості, які генеровані наявними активами (EVA_p) та майбутніми проектами (EVA_f).

$$MV = IC_p + \sum_{t=1}^{\infty} \frac{EVA_p}{(1+WACC_t)^t} + \sum_{t=1}^{\infty} \frac{EVA_f}{(1+WACC_t)^t} \quad (6)$$

На нашу думку, для оцінки створення (руйнування) вартості для акціонерів найбільш цінними будуть моделі, які враховуватимуть інформацію щодо величини власного капіталу, та вимоги акціонерів щодо його дохідності. Однією з таких моделей є модель Едвардса-Белла-Ольсона (*Edwards-Bell-Ohlson model, EBO*). В цілому зазначена модель відображає яким чином ринкова вартість корпорації співвідноситься з результатами фінансової та операційної діяльності, відображеними у фінансовій звітності. Проте на практиці можуть існувати певні неточності з відображенням результатів фінансової та операційної діяльності в межах фінансової звітності. Зазначені недостовірності, відображені у фінансовій звітності, впливають на якість аналізу ринкової вартості власного капіталу, яка згідно моделі ЕВО є функцією від окремих компонентів, виражених у фінансовій звітності.

Зокрема, згідно моделі ЕВО, фінансова діяльність включає в себе операції з активами і зобов'язаннями для яких існують ідеальні ринки. При цьому вводиться достатньо жорстке припущення щодо того, що бухгалтерські оцінки даних активів і зобов'язань співпадають з їх ринковими оцінками (у вітчизняних умовах це далеко не завжди так, що фактично є одним з основних недоліків використання зазначеної моделі). Також в моделі висувається припущення щодо того, що для операційних активів (дебіторська заборгованість, запаси та ін.) не існує індивідуальних ринків, на яких вони могли б торгуватись в індивідуальному порядку.

В основі моделі ЕВО лежить припущення про те, що лише доходи і дивіденди впливають на зміну балансової вартості власного капіталу. Балансова вартість власного капіталу на кінець періоду t (BVE_t , дорівнює її вартості на початок періоду (BVE_{t-1} збільшеній на суму чистого прибутку за період (NI_t) і зменшеній на суму виплачених протягом періоду дивідендів (Div_t). Такий підхід Дж. Ольсон назвав «принципом чистого приросту» [6].

$$BVE_t = BVE_{t-1} + NI_t - Div_t \quad (7)$$

Разом з тим, фундаментальне положення моделі ЕВО, яким є «принцип чистого приросту», є і найслабшою ланкою зазначеної моделі. Даний принцип передбачає, що балансова вартість власного капіталу змінюється лише за рахунок отриманого за період чистого прибутку і виплачених дивідендів. Фактично залишаються поза увагою можливості щодо зміни власного капіталу під час емісії чи викупу акцій, формування резервного капіталу, виникнення додаткового капіталу в результаті переоцінки необоротних активів (що особливо актуально для вітчизняних підприємств).

Разом з тим, як показують дослідження Г. Фелтхема та Дж. Ольсона, ЕВО дає кращі результати оцінки вартості власного капіталу в порівнянні з іншими традиційними моделями (наприклад, DCF). В основі моделі ЕВО, як і в моделі EVA лежить ідея «залишкового

доходу», який трактується як надходження в перевищення очікуваного рівня результативності залученого капіталу [1].

Під час розробки даної моделі, Дж. Ольсон ставив перед собою мету проаналізувати взаємозв'язки між ринковою вартістю корпорації та поточними (очікуваними) доходами, виплачуваними дивідендами і балансовою вартістю власного капіталу. Для виявлення зазначених взаємозв'язків Дж. Ольсон використовував неокласичний підхід для оцінки вартості власного капіталу корпорації, який передбачає, що ринкова вартість акцій (P_t дорівнює сумі продисконтованих очікуваних дивідендів:

$$P_t = \sum_{i=1}^{\infty} E_t(D_{t+i}) / (1 + R_e)^i \quad (8)$$

З часом Дж. Ольсон замінив дивіденди на доходи і балансову вартість капіталу зазначаючи при цьому, що виплати акціонерам зменшують балансову вартість власного капіталу, не впливаючи при цьому на поточні доходи. Він дійшов до висновку, що ринкова вартість власного капіталу дорівнює його балансовій вартості, скоригованій на поточну рентабельність, виміряну за допомогою аномальних доходів та інших інформаційних масивів, які покращують якість прогнозів відносно майбутньої рентабельності.

Г. Фелтхем та Дж. Ольсон довели у своєму дослідженні [1] еквівалентність моделі ЕВО, моделі дисконтування дивідендів та моделі дисконтування грошових потоків. Також вони показали яким чином елементи традиційної системи бухгалтерського обліку впливають на взаємозв'язок між ринковою вартістю та рентабельністю власного капіталу. В результаті вони дійшли до висновку, що нараховані доходи в більшій мірі пояснюють зміни в ринковій вартості ніж грошові потоки.

Моделі Ольсона ЕВО базується на концепції залишкового доходу як і економічна додана вартість EVA. Згідно даного підходу, вартість корпорації дорівнює балансовій вартості власного капіталу (BVE_t та поточної вартості всіх EVA за час існування корпорації. У вигляді формули цей зв'язок можна записати наступним чином:

$$MVE_t = BVE_t + \sum_{i=1}^{\infty} EVA_{t+i} \quad (9)$$

Р. Франкел та Ч. Лі адаптували модель ЕВО для оцінки фундаментальної вартості власного капіталу корпорації. Вартість власного капіталу корпорації на конкретний момент часу (MVE_t може бути розрахована за допомогою формули [2, с. 286]:

$$MVE_t = BVE_t + \sum_{i=1}^{\infty} E_t \quad (10)$$

$E_t[\dots]$ – математичне сподівання на основі інформації, доступної на момент часу (t); BVE_t – балансова вартість власного капіталу на кінець періоду (t); BV_{t+i-1} – балансова вартість власного капіталу (чистих активів) на початок періоду ($t+i$); ROE_{t+i} – рентабельність власного капіталу на момент часу ($t+i$).

Ну думку Р. Франкела та Ч. Лі, дана формула показує, що ринкова вартість власного капіталу може бути поділена на два компоненти: бухгалтерська оцінка інвестованого власного капіталу (BVE_t) та поточна оцінка всіх майбутніх залишкових доходів (*residual income*), визначених як теперішня вартість дисконтованих грошових потоків, які не включені в поточну

балансову вартість. Якщо майбутня очікувана дохідність ($E_t[ROE_t]$) відповідає затребуваній нормі дохідності на власний капітал (R_e), то в цьому випадку теперішня вартість всіх майбутніх залишкових доходів дорівнює нулю, і тоді ринкова вартість власного капіталу (MVE_t дорівнюватиме його балансовій вартості (BVE_t). У цьому випадку корпорація не створює (але і не руйнує) вартість для акціонерів. Проте, якщо очікувані значення рентабельності власного капіталу є вищими (нижчими) ніж затребувана норма дохідності на акціонерний капітал в результаті отримаємо ринкову вартість власного капіталу більшу (меншу) ніж його балансова вартість.

Як зазначають Р. Франкел та Ч. Лі [2], для оцінки ринкової вартості власного капіталу (MVE_t за допомогою моделі ЕВО необхідними є такі параметри: балансова вартість власного капіталу (BVE_t), частка прибутку, яка виплачується акціонерам у вигляді дивідендів (k), прогнозні значення рентабельності власного капіталу ($FROE_t$), затребувана норма дохідності на акціонерний капітал (R_e). Для прогнозування балансової вартості власного капіталу на період (BVE_{t+1} можна скористатися такою взаємозалежністю:

$$BVE_{t+1} = BVE_t + (1 - k) \times NI_{t+1} = BVE_t \times (1 + (1 - k) \times ROE_{t+1}) \quad (11)$$

Аналогічним чином можуть бути записані всі наступні прогнозні значення балансової вартості власного капіталу (BVE_{t+i}). Найскладнішим для розрахунку компонентом моделі ЕВО є прогнозні значення рентабельності власного капіталу ($FROE_t$). На практиці, як правило, для цього використовують два основних альтернативних підходи: ретроспективні значення рентабельності власного капіталу (ROE або прогнозні значення щодо майбутніх доходів корпорацій (як правило, на основі інформації аналітичних компаній). У процесі практичного застосування моделі ЕВО надзвичайно важливим є горизонт прогнозування, він базується на припущенні щодо термінальної вартості.

Як зазначають Р. Франкел та Ч. Лі, в найпростішому варіанті використовується короткострокове прогнозування на 3 роки, при цьому зауважуючи, що це повинен бути період, протягом якого корпорація досягає конкурентної рівноваги. У цьому разі модель ЕВО для визначення ринкової вартості власного капіталу з прогнозним періодом 3 роки буде мати такий вигляд [2, с. 289]:

$$MVE_t = BV_t + \frac{(FROE_t - R_e)}{(1 + R_e)} \times BV_t + \frac{(FROE_{t+1} - R_e)}{(1 + R_e)^2} \times BV_{t+1} + \frac{(FROE_{t+2} - R_e)}{(1 + R_e)^2} \times BV_{t+2} \quad (12)$$

Останній доданок зазначеної вище формули фактично відображає термінальну вартість, яка передбачає відсутність зростання балансової вартості власного капіталу після закінчення останнього прогнозного періоду. Під час використання ретроспективного методу для визначення прогнозних значень рентабельності власного капіталу ($FROE_{t+i}$ замінимо їх значеннями рентабельності власного капіталу (ROE_{t+i} для відповідних періодів. Водночас для розрахунку рентабельності власного капіталу (ROE використовується така формула:

$$ROE_t = NI_t / (BVE_t + BVE_{t-1}) / 2 \quad (13)$$

Таким чином, можна дійти висновку, що модель ЕВО в порівнянні з моделлю EVA краще пояснює зміни у вартості власного капіталу корпорації. До подібних висновків доходять С. Блінов та Ю. Найдьонова, які на основі емпіричних спостережень російських компаній дійшли висновків, що ЕВО якісніше відображає перевищення ринкової оцінки власного капіталу над балансовою (ефективність використання капіталу акціонерів) ніж EVA [8]. У науково-практичній літературі можна знайти й інші модифікації моделі ЕВО. У своїй основі всі вони базуються на концепції визначення залишкового доходу (RI_t). Для визначення зміни вартості власного капіталу моделі залишкового доходу С. Блінов та Ю. Найдьонова пропонують використовувати таку формулу:

$$RI_t = NI_t^{adj} - R_e \times BV_{t-1}^{adj} \quad (14)$$

де NI_t^{adj} – чистий прибуток за період t , скоригований на величину отриманих відсотків, очищених від податку на прибуток; BV_{t-1}^{adj} – вартість власного капіталу на кінець періоду ($t-1$), скоригована на такі не операційні активи, як грошові кошти та високоліквідні цінні папери. З урахуванням зазначених підходів модель ЕВО визначення вартості власного капіталу може набути такого вигляду:

$$MVE_t = BVE_t + \sum_{i=1}^T \frac{NI_{t+i} - R_e \times BVE_{t+i}}{(1 + R_e)^{t+i}} + \frac{NI_T - R_e \times BVE_T}{(1 + R_e)^T \times R_e} \quad (15)$$

У цьому разі вартість власного капіталу корпорації залежить від прогнозованого обсягу чистого прибутку (NI_{t+i}), прогнозованої балансової вартості власного капіталу (BV_{t+i}) та затребуваної норми дохідності на власний капітал (R_e). У ситуації, коли є доступний прогноз щодо розміру прибутку на акцію (EPS_t), модель визначення вартості власного капіталу може бути модифікована таким чином:

$$MVE_t = BVE_t + \sum_{i=1}^T \frac{EPS_{t+i} - R_e \times BPS_{t+i}}{(1 + R_e)^{t+i}} + \frac{EPS_T - R_e \times BPS_T}{(1 + R_e)^T \times R_e} \quad (16)$$

У цьому разі вартість власного капіталу корпорації (MVE_t залежить від прогнозованого обсягу прибутку на акцію (EPS_t), прогнозованої балансової вартості акції (BPS_t) та затребуваної норми дохідності на власний капітал (R_e). У цих формулах індекс (T – період часу, коли корпорація досягає конкурентної рівноваги і фактично відповідає горизонту прогнозування. Останній доданок формули виражає термінальну вартість власного капіталу.

Висновки. На основі проведеного у статті дослідження здійснено трансформацію вартісно-орієнтованих моделей у процесі визначення вартості капіталу корпорацій. Також за допомогою моделі Едвардса-Белла-Ольсона показано взаємозв'язок між рентабельністю власного капіталу та його ринковою вартістю. Зазначено ключові переваги використання цієї моделі для оцінки вартості власного капіталу та її недоліки.

Слабкою ланкою у застосуванні цієї моделі для оцінки вартості власного капіталу вітчизняних корпорацій є «принцип чистого приросту», який покладений в її основу і передбачає, що зміна балансової вартості власного капіталу відбувається лише під час зміни прибутку та виплати дивідендів. Проте в умовах України на процес збільшення балансової величини власного капіталу впливає зміна облікової політики корпорації, переоцінка необоротних активів, яка приводить до

збільшення додаткового капіталу, та інші фактори, що ускладнює використання балансових оцінок власного капіталу для оцінки його ринкової вартості. Доведено, що найбільшу практичну цінність у вітчизняних умо-

вах має модель економічної доданої вартості, оскільки інші моделі або вимагають наявності даних із ринку цінних паперів, або ж ключові припущення, що лежать у їх основі, у вітчизняних умовах не виконуються.

Список використаних джерел:

1. Feltham G.J., Ohlson Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities. *Contemporary Accounting Research*. 1995. Vol. 11. No 2. P. 689–731.
2. Frankel R., C. Lee Accounting valuation, market expectation, and crosssectional stock returns. *Journal of Accounting and Economics*. 1998. Vol. 25. No 3. P. 283–319.
3. Miller M. Debt and Taxes. *The Journal of Finance*. 1977. Vol. 32. No 2. P. 261–275.
4. Modigliani F.M. Miller Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. *The American Economic Review*. 1963. Vol. 53. No 3. P. 433–443.
5. Modigliani F., M. Miller The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *The American Economic Review*. 1958. Vol. 48. No 3. P. 261–297.
6. Ohlson J. Earnings, book values and dividends in security. *Contemporary Accounting Research*. 1995. Vol. 11. No 2. P. 661–687.
7. Stewart B., Stern D. The Quest For Value. The EVA management guide. New York: Harper Business. 1999.
8. Блинов С., Найденова Ю. Сравнение силы взаимосвязи показателей экономической прибыли и рыночной стоимости акций. *Электронный журнал «Корпоративные финансы»*. URL: <https://www.hse.ru> (дата звернення: 10.06.2020).
9. Ковалев В. Управление финансовой структурой фирмы : учебно-практическое пособие. Москва : Велби, Проспект, 2011. 256 с.
10. Семенов В. Декомпозиція критеріїв ефективності функціонування корпорацій за допомогою методики DuPont. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 18. С. 104–109.

References:

1. Feltham G. (1995) Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities. *Contemporary Accounting Research*, vol. 11, no. 2, pp. 689–731.
2. Frankel R. (1998) Accounting valuation, market expectation, and crosssectional stock returns. *Journal of Accounting and Economics*, vol. 25, no. 3, pp. 283–319.
3. Miller M. (1977) Debt and Taxes. *The Journal of Finance*, vol. 32, no. 2, pp. 261–275.
4. Modigliani F. (1963) Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. *The American Economic Review*, vol. 53, no. 3, pp. 433–443.
5. Modigliani F. (1958) The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *The American Economic Review*, vol. 48, no. 3, pp. 261–297.
6. Ohlson J. (1995) Earnings, book values and dividends in security valuation. *Contemporary Accounting Research*, vol. 11, no. 2, pp. 661–687.
7. Stewart B. (1999) The Quest For Value. The EVA management guide. New York: Harper Business.
8. Blinov S., Naidenova Yu. (2016) Sravnenie silu vzaimosviasi pokazatelei ekonomicheskoi pribili i stoimosti akcii [Comparison of the strength of the relationship between indicators of economic profit and market value of shares]. *Korporativnie finansi*. Available at: <https://www.hse.ru> (accessed 10.06.2020).
9. Kovalev V. (2011) Ypravlenie finansovoi stryktyroi firmi [Management of the financial structure of the company]. TK Velbi, Prospekt, 256 p.
10. Semenyuk V. (2014) Dekompozitsia kruteriiv efekturnosti fynktsionyvannia korporatsii za dopomogoy metoduku DuPont [Decomposition of criteria for the effectiveness of corporations using the DuPont methodology]. *Investutsii: praktika ta dosvid*, no. 18, pp. 104–109.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.37:368

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-26>

Мельничук І.І.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту,
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Melnychuk Iryna,
Candidate of Sciences (Economics),
Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Auditing,
Khmelnytskyi Cooperative Trade and Economic Institute

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Мельничук І.І. Організаційно-методичне забезпечення формування звітності страхових компаній. У статті розкриваються питання формування звітності страхових компаній. Зважаючи на чинні правові норми в частині звітування страховиків, виділено такі її види, як: обов'язкова фінансова звітність, обов'язкова спеціалізована звітність та звіт про управління. Однак, враховуючи вимоги часу та запити стейкхолдерів, доречною вбачається пропозиція формування інтегрованої звітності. З метою реалізації комплексного підходу до формування Інтегрованого звіту в роботі запропоновано основні етапи його формування саме для страховиків, оскільки останні мають справу зі специфічними об'єктами бухгалтерського обліку (страхові платежі, страхові резерви, страхові виплати тощо). Серед основних етапів найбільш значущим є організаційний, оскільки якість проведених процедур на цьому етапі матиме визначальне значення для всіх показників наведеної звітної форми.

Ключові слова: фінансова звітність, Звіт про управління, інтегрована звітність, організаційне забезпечення, страхові компанії.

Мельничук И.И. Организационно-методическое обеспечение формирования отчетности страховых компаний. В статье рассматриваются вопросы формирования отчетности страховых компаний. Принимая во внимание действующие правовые нормы в части отчетности страховщиков, выделены такие ее виды, как: обязательная финансовая отчетность, обязательная специализированная отчетность и отчет об управлении. Однако, учитывая требования времени и запросы стейкхолдеров, уместным видится предложение формирования интегрированной отчетности. С целью реализации комплексного подхода к формированию Интегрированного отчета в работе наведены основные этапы его формирования именно для страховщиков, поскольку последние имеют дело со специфическими объектами бухгалтерского учета (страховые платежи, страховые резервы, страховые выплаты и тому подобное). Среди основных этапов наиболее значимым является организационный, поскольку качество проведенных процедур на данном этапе будет иметь определяющее значение для всех показателей приведенной отчетной формы.

Ключевые слова: финансовая отчетность, Отчет об управлении, интегрированная отчетность, организационное обеспечение, страховые компании.

Melnychuk Iryna. Organizational and methodological support reportings of insurance companies' formation. In modern conditions development of society, business entities compile various reports (financial, non-financial, tax, management, corporate), which differs in its form, content, purpose and users. Insurance companies are no exception as it is required by law to prepare specialized reports for the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets. However, the analysis of published reports on the official websites of a number of domestic insurance companies allows to conclude on their formality, data duplication and focus on the past and present, which significantly limits needs of users in information needed for decision-making. In these circumstances, and with growing demands of stakeholders for information about activities of an entity, it is suggested for insurance companies to form integrated reporting. Due to certain specifics in activity of these business entities, five stages of formation of such reporting are outlined, among which: preparatory, organizational, methodical, main and final. For each stage, a list of basic procedures that should be carried out in order to prepare a quality package of integrated reporting is elaborated. One of the most important procedures is a clear regulation of all accounting actions for specific objects of insurance company's accounting in its Order on accounting policy, because provision formed in

accounting system is the foundation of all basic and forecast indicators of a company. Thus, high-quality accounting and analytical support will allow to display necessary information in a fairly new, however, especially relevant today reporting, which will differ in structure, content and value. It is advisable to select the International Standard for Integrated Reporting as basis for regulatory support. This standard takes into account the basic needs of users for information that should be disclosed about the company's activities. It can be applied by insurance companies that are in the public interest in accordance with current legal requirements. Further research should focus on building a clear algorithm for creating and using this reporting.

Key words: financial reporting, Report of management, integrated reporting, institutional support, insurance companies.

Постановка проблеми. Страхові компанії є активними учасниками ринку фінансових послуг. Вони оперують значними фінансовими потоками та систематизують специфічну, порівняно з іншими суб'єктами господарювання, інформацію у звітності, яка відрізняється за призначенням, показниками та користувачами.

Однак у сучасних умовах поширення концепції сталого розвитку та зростання корпоративної соціальної, екологічної відповідальності, формування традиційної звітності з розкриттям лише фінансових, економічних показників є недостатнім. Тому виникає необхідність перегляду підходу до побудови звітності вітчизняними страховиками в умовах чинної правової бази, методики обліку та звітності й особливостей організації цього процесу.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Питання звітності страхових компаній активно розглядалися науковою спільнотою в період переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності. Зокрема, О.О. Лаврова [1] детально проаналізувала зміст основних статей фінансової звітності відповідно до НІП(С)БО та МСФЗ, а І.В. Шкута [2] окреслила загалом порядок організації обліку для цих суб'єктів господарювання.

Подальші ж дослідження науковців були більше орієнтовані на пооб'єктний облік окремих господарських засобів страховиків та джерел їх утворення. Так, Л. Матвійчук [3] та О. Пугаченко [4] детально зупинилися на страхових резервах, які займають лівову частку у пасивах страховика. При цьому А. Шолойко [5], О. Рєва [6] у своїх працях розглянули загальні аспекти облікового процесу в компанії.

Проте сьогодні нові виклики суспільства породжують потреби в оновленій та нетрадиційній за форматом і наповнюваністю інформації, що вимагає перегляду складу та структури звітності, зокрема, і страховиків.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є побудова формату сучасної звітності страхової компанії з урахуванням потреб користувачів. З огляду на той факт, що звітність є кінцевим елементом ведення обліку, під час побудови її формату важливо врахувати особливості організації та методики ведення обліку в організації. Це вимагає детального вивчення Наказу про організацію обліку та облікову політику страховика.

Виклад основного матеріалу. Звітність є основним джерелом інформації про діяльність будь-якого суб'єкта господарювання. Її формат, наповнюваність, спосіб подання може стати як запорукою високої ділової репутації, довіри клієнтів та контрагентів, так і причиною несерйозного ставлення з боку третіх осіб.

У сучасних умовах ведення бізнесу запити різних стейкхолдерів до інформації суттєво розширилися. Зокрема, їхню увагу привертають не лише показники фінансової стабільності, достатньої рентабельності

тощо, а й інформаційні дані, які стосуються питань сталого розвитку, корпоративної культури, соціальної відповідальності, екологічності тощо. З огляду на той факт, що суб'єкти різних галузей починають формувати інтегровану корпоративну звітність, представники страхового сектору продовжують складати лише визначену законодавством звітність, що значно знижує їхні позиції на ринку послуг.

Розглядаючи діяльність страхових компаній, варто зауважити, що, відповідно до чинної правової бази, зазначені суб'єкти належать до тих, що становлять суспільний інтерес [7], а тому обов'язковим для них є складання фінансової звітності відповідно до норм МСФЗ [8]. Крім того, страховики зобов'язані складати спеціальну звітність, що подається до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [9].

У попередніх наших дослідженнях було доведено, що фінансова та спеціалізована звітність страховиків багато в чому дублюють одна одну за показниками, тому актуальним і донині залишається питання врегулювання цього аспекту.

На необхідності перегляду формату звітності страховиків наголошує у своїй роботі Л. Ловінська [10], посиляючись на Директиву Ради 91/674/ЄС від 19.12.1991 р. «Про річну звітність і консолідовану звітність страхових підприємств».

Якщо проаналізувати оприлюднені дані щодо діяльності вітчизняних страховиків, то можна побачити, що їхній обсяг обмежується лише обов'язковими традиційними формами, і лише в окремих компаній є у відкритому доступі Звіт про управління, що розкриває інформацію про соціальні аспекти та кадрову політику, ризики, дослідження та інновації, корпоративне управління, перспективи розвитку.

Аналіз вимог до формування Звіту про управління [11] показав, що цей Звіт є схожим до Інтегрованого звіту, який рекомендовано складати підприємствам згідно з Міжнародним стандартом «Інтегрована звітність» [12]. Враховуючи специфіку діяльності страховиків, їхню соціальну значущість та роль страхування в економічному житті держави, важливо розвинути концепцію формування інтегрованої звітності для цих суб'єктів господарювання.

Насамперед варто окреслити етапи, за якими така звітність буде формуватися у страховиків (табл. 1).

Вважаємо, що серед основних процедур, які доцільно провести на організаційному етапі формування інтегрованого звіту страхової компанії, є чітка регламентація усіх облікових процедур щодо конкретних об'єктів обліку страховика в Наказі про облікову політику. Саме якість сформованого Наказу про облікову політику буде

Етапи формування інтегрованої звітності страховика

Номер етапу	Назва етапу	Зміст етапу	Основні процедури
I	Підготовчий	Розроблення та формування основних засад формування інтегрованої звітності	Визначення кола користувачів інтегрованого звіту, формування нормативної бази (внутрішньої та зовнішньої), вибір формату звіту
II	Організаційний	Формування організаційного забезпечення	Виділення відповідальних осіб за складання звіту, визначення контрольних дат із формування звіту, обґрунтування періодичності його складання, порядку затвердження та оприлюднення, розроблення графіків документообігу, Наказів по організації обліку та облікову політику
III	Методичний	Розроблення методичних засад формування звіту	Формування якісного облікового та аналітичного забезпечення, структурування звіту
IV	Основний	Формування інтегрованого звіту	Складання інтегрованого звіту відповідно до затвердженого порядку та встановленої форми
V	Заключний	Оцінка та контроль	Аналіз звіту, його затвердження та оприлюднення, контроль за достовірністю та повнотою наведених даних, своєчасне внесення змін

Джерело: сформовано автором

визначальною під час формування усього облікового забезпечення майбутнього інтегрованого звіту.

У Наказі про облікову політику одним із найскладніших аспектів вважається визначення меж суттєвості для різного роду об'єктів обліку та операцій, які мають істотний вплив на діяльність суб'єкта у майбутньому. Зважаючи на складність та специфічність страхової діяльності, ступінь ризиковості у настанні страхових подій, формування певного порогу суттєвості буде базуватися на професійному судженні бухгалтера, що також є досить складною та дискусійною категорією.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, питання формування інтегрованої звітності страхової компанії є на часі, оскільки дає змогу сформувати якісний та необхідний для прийняття рішень пакет інформації про її діяльність. Зважаючи на особливості страхової діяльності, наведено основні етапи підготовки такої звітності з конкретним переліком процедур.

Подальші дослідження вимагають опису чіткого алгоритму, за яким ця звітність буде створюватися та використовуватися.

Список використаних джерел:

1. Лаврова О.О. Особливості методики складання фінансової звітності страховими компаніями при застосуванні МСФЗ. *Вісник Університету банківської справи НБУ*. 2013. № 3(18). С. 271–275.
2. Шкута І.В. Організація обліку та звітності в страхових компаніях. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 12. С. 139–145.
3. Матвійчук Л.О. Методичні підходи до формування та обліку страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя. *Вісник Дніпропетровського університету. Сер. : Економіка*. 2013. Т. 21. Вип. 7(4). С. 230–234.
4. Пугаченко О. Страхові резерви: порядок формування, облік, внутрішній контроль. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. Міжнародний науковий журнал*. 2017. Випуск 3–4. С. 51–63.
5. Шолойко А. Особливості бухгалтерського обліку та аудиту в страхових організаціях України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія : Економіка*. 2015. № 3(168). С. 47–54.
6. Роева О.С. Аналіз обліково-аналітичного забезпечення діяльності страхових установ. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Випуск 6(11). С. 534–540.
7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Дата оновлення: 02.04.2020. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 30.04.2020).
8. Методичні рекомендації щодо застосування міжнародних стандартів фінансової звітності для страхових компаній в Україні. URL: http://nfp.gov.ua/files/MSFZ/metod_msfz_1.pdf (дата звернення: 15.01.2020).
9. Про затвердження Порядку складання звітних даних страховиків : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 39 від 03.02.2004 р. Дата оновлення: 09.11.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0517-04> (дата звернення: 30.04.2020).
10. Нормативно-методичне забезпечення бухгалтерського обліку в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності / за заг. ред. Л.Г. Ловінської. Київ : ДНУ «Акад. фін. управління», 2013. 294 с.
11. Про затвердження Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління : Наказ Міністерства фінансів України від 07.12.2018 р. № 982. Дата оновлення: 18.01.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18#Text> (дата звернення: 30.04.2020).
12. Международный стандарт интегрированной отчетности. URL: http://edu.inesnet.ru/wp-content/uploads/2014/05/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf (дата звернення: 30.04.2020).

References:

1. Lavrova O. O. (2013). Osoblyvosti metodyky skladannja finansovoi zvitnosti strakhovymy kompanijamy pry zastosuvanni MSFZ [Features of the methodology of preparation of financial statements by insurance companies in the application of IFRS]. *Visnyk Universytetu bankivskoji spravy NBU*, no. 3(18), pp. 271–275.
2. Shkuta I. V. (2012). Orghanizacija obliku ta zvitnosti v strakhovykh kompanijakh [Organization of accounting and reporting in insurance companies]. *Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 12, pp. 139–145.
3. Matvijchuk L. O. (2013). Metodychni pidkhody do formuvannja ta obliku strakhovykh rezerviv za vydamy strakhuvannja, inshymy, nizh strakhuvannja zhyttja [Methodical approaches to the formation and accounting of insurance reserves by types of insurance other than life insurance]. *Visnyk Dnipropetrovskogo universytetu. Ser.: Ekonomika*, vol. 21, vyp. 7(4), pp. 230–234.
4. Pughachenko O. (2017). Strakhovi rezervy: porjadok formuvannja, oblik, vnutrishnij kontrolj [Insurance reserves: the order of formation, accounting, internal control]. *Instytut bukhhalterskogo obliku, kontrolj ta analiz v umovakh globalizaciji. Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal*, vyp. 3–4, pp. 51–63.
5. Sholoiko A. (2015). Osoblyvosti bukhhalterskogo obliku ta audytu v strakhovykh orhanizatsiiakh Ukrainy [Features of accounting and auditing in insurance companies of Ukraine]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriya: Ekonomika*, no. 3(168), pp. 47–54.
6. Roieva O. S. (2018). Analiz oblikovo-analitychnoho zabezpechennja diialnosti strakhovykh ustanov [Analysis of accounting and analytical support of insurance institutions]. *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk*, vyp. 6(11), pp. 534–540.
7. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini [On accounting and financial reporting in Ukraine] No 996-XIV (16.07.1999). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (accessed 30 April 2020).
8. Metodychni rekomendatsii shchodo zastosuvannja mizhnarodnykh standartiv finansovoi zvitnosti dlja strakhovykh kompanii v Ukraini [Guidelines for the application of international financial reporting standards for insurance companies in Ukraine]. Available at: http://nfp.gov.ua/files/MSFZ/metod_msfsz_1.pdf (accessed 15 January 2020).
9. Pro zatverdzhennja Poriadku skladannja zvitnykh danykh strakhovykiv [On approval of the Procedure for compiling reporting data of insurers] No 39 (03.02.2004). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0517-04> (accessed 30 April 2020).
10. Normatyvno-metodychne zabezpechennja bukhhalterskogo obliku v umovakh zastosuvannja mizhnarodnykh standartiv finansovoi zvitnosti [Regulatory and methodological support of accounting in the conditions of application of international financial reporting standards] / za zagh. red. L. Gh. Lovinskoji. Kyiv: DNNU «Akad. fin. upravlinnja», 2013. 294 p.
11. Pro zatverdzhennja Metodychnykh rekomendatsii zi skladannja zvitnu pro upravlinnja [On approval of Methodical recommendations for the preparation of the management report] No 982 (07.12.2018). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18#Text> (accessed 30 April 2020).
12. Mezhdunarodnyi standart yntehyrovannoi otchetnosti [International standard for integrated reporting]. Available at: http://edu.inesnet.ru/wp-content/uploads/2014/05/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf (accessed 30 April 2020).

Тарасова О.В.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту,

Одеська національна академія харчових технологій

Курдасова Н.О.,

магістр з обліку та аудиту,

Одеська національна академія харчових технологій

Tarasova Olena,

Candidate of sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing,
Odessa National Academy of Food Technologies

Kurdasova Nadiia,

Master of Accounting and Auditing,
Odessa National Academy of Food Technologies

ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ

Тарасова О.В., Курдасова Н.О. Питання організації обліку розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками. У статті досліджуються проблеми організації обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками, що відіграє надзвичайно важливу роль у функціонуванні будь-якого підприємства. Обґрунтовано роль безперервного постачання товарно-матеріальних цінностей, своєчасного та якісного надання послуг (виконання робіт) і вчасного погашення зобов'язань між контрагентами у забезпеченні стабільного фінансового стану підприємства. Для того, щоб запобігати порушенням під час здійснення цих операцій, потрібен контроль документації бухгалтерського обліку на постійній основі. Сформульовані головні завдання обліку розрахункових операцій з постачальниками і підрядниками, розроблені теоретичні та практичні рекомендації щодо удосконалення методики відображення цих розрахунків у фінансовій звітності підприємства.

Ключові слова: розрахункові операції, постачальники, підрядники, зобов'язання, бухгалтерський облік, кредиторська заборгованість, дебіторська заборгованість, договір.

Тарасова Е.В., Курдасова Н.А. Вопросы организации учета расчетов предприятия с поставщиками и подрядчиками. В статье исследуются проблемы организации учета расчетов предприятия с поставщиками и подрядчиками, что играет чрезвычайно важную роль в функционировании любого предприятия. Обосновывается роль непрерывного поступления товарно-материальных ценностей, своевременного и качественного оказания услуг (выполнения работ) и своевременного погашения обязательств между контрагентами в обеспечении стабильного финансового состояния предприятия. Для того, чтобы предотвращать нарушения при осуществлении этих операций, нужен контроль документации бухгалтерского учета на постоянной основе. Сформулированы главные задачи учета расчетных операций с поставщиками и подрядчиками, разработаны теоретические и практические рекомендации по совершенствованию методики отражения этих расчетов в финансовой отчетности предприятия.

Ключевые слова: расчетные операции, поставщики, подрядчики, обязательства, бухгалтерский учет, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, договор.

Tarasova Olena, Kurdasova Nadiia. Issues of organization of accounting payments of the enterprise with suppliers and contractors. The article explores the problems of managing the accounting of settlements of an enterprise with suppliers and contractors, which plays an extremely important role in the functioning of any enterprise. The role of continuous receipt of goods and material assets, timely and high-quality provision of services (performance of works) and timely repayment of obligations between counterparties in ensuring stable financial condition of the enterprise is justified. Each enterprise, in the course of its business, makes settlements with buyers, customers, suppliers and contractors. The relevance of these issues increases in the context of the unstable financial situation in the country, as there is a threat of misunderstandings between participants in the settlement relations. The reason for the occurrence of huge accounts payable is quite often the imperfection of settlements with domestic and foreign suppliers and contractors, the oversight of employees, abuse of official authority and financial fraud. As a result, a violation of financial discipline. Therefore, timely and correct accounting of settlements with suppliers and contractors, reliable reflection of analytical and accounting information is of great importance. In this regard, the

need for their further improvement is growing. In order to prevent irregularities in the conduct of these operations, it is necessary to monitor the accounting records on an ongoing basis. To avoid irregularities during the execution of settlement transactions, you must constantly monitor them and reflect them in accounting. Proper management of accounts payable with suppliers and contractors should ensure effective control of accounts payable with suppliers and contractors and timely detection of overdue accounts payable. In order to properly and effectively manage the economic activities of enterprises, it is necessary to improve the existing system of accounting for current obligations in enterprises, namely, filling it with elements of analysis and control. The article discusses the main tasks of accounting for settlement transactions with suppliers and contractors, developed theoretical and practical recommendations for improving the method of reflecting these calculations in the financial statements of the enterprise.

Key words: settlement transactions, suppliers, contractors, liabilities, accounting, accounts payable, accounts receivable, contract.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Кожне підприємство у процесі своєї господарської діяльності здійснює розрахунки з покупцями, замовниками, поставальниками та підрядниками. При цьому розрізняють такі види розрахунків: готівкові, безготівкові, бартер, вексельні розрахунки. Партнерські відносини з поставальниками та підрядниками мають забезпечувати безперервне постачання товарно-матеріальних цінностей, своєчасне та якісне надання послуг (виконання робіт) і вчасне погашення зобов'язань між контрагентами. Актуальність цих питань зростає під час нестабільної фінансової ситуації в країні, оскільки виникає загроза непорозуміння між учасниками розрахункових відносин. Для того, щоб запобігати порушенням під час здійснення цих операцій, потрібен контроль документації бухгалтерського обліку на постійній основі.

Аналіз останніх публікацій з проблеми. Дослідження теоретичних та практичних аспектів обліку розрахунків із поставальниками і підрядниками відображені у працях вітчизняних і зарубіжних учених, таких як: Ф.Ф. Бутинець, О.М. Головащенко, Л.В. Гуцаленко, Н.В. Дутова, О.В. Дячук, О.І. Коблянська, В.А. Мазур, Т.Н. Малькова, С.І. Масленніков, В.І. Матюха, В.В. Нарезний, С.А. Ніколаєва, М.С. Пушкар, В.М. Шарманська, В.Г. Швець, Е.Ф. Югас та інші [3; 4; 5; 6; 8; 9; 10]. Дослідники розкривають сутність ведення обліку, вплив відносин із поставальниками і підрядниками на фінансовий стан підприємства. Проте нерозкриті питання є у кожному напрямі досліджень, вони потребують уваги та вдосконалення: дебіторська та кредиторська заборгованість та зобов'язання, сутність розрахунків, відображення у фінансових документах тощо.

Формулювання цілей дослідження. Метою статті є дослідження організації обліку розрахунків із поставальниками та підрядниками підприємства, опис договірних відносин, розроблення теоретичних та практичних рекомендацій щодо удосконалення методики відображення цих розрахунків у фінансовій звітності підприємства.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Питання щодо модернізації системи відносин і організації обліку розрахунків із поставальниками та підрядниками є досить актуальним. Причиною виникнення величезної кредиторської заборгованості досить часто стає недосконалість розрахунків із вітчизняними і зарубіжними поставальниками та підрядниками, недогляд працівників, зловживання службовими повноваженнями та фінансові махінації. У результаті – порушення фінансової дисципліни. Тому своєчасне та правильне ведення обліку розрахунків із поставаль-

никами та підрядниками, достовірне відображення аналітичної та облікової інформації набуває великого значення. У зв'язку з цим зростає потреба у їх подальшому вдосконаленні. Незважаючи на актуальність проблем, треба зазначити, що облік розрахунків не досить досліджений у сучасних наукових джерелах.

Підприємства під час здійснення своєї господарської діяльності вступають у різні розрахункові відносини. Зобов'язання за розрахунками з різними контрагентами, завдяки яким відбувається діяльність багатьох суб'єктів господарювання, є взаємними розрахунками підприємств за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи та надані послуги. Розрахунки є переважними, адже саме від безперервності та контрольованості організації цих розрахунків залежать ліквідність і платоспроможність підприємства та його фінансовий стан загалом.

Здійснення будь-якого виробничого процесу неможливе без засобів виробництва, сировини та матеріалів, що перетворюються на готовий продукт. Таким чином, здійснення операційної діяльності підприємства потребує такої важливої передумови, як придбання засобів виробництва. Процес придбання (або постачання) – це сукупність операцій щодо забезпечення підприємства всіма необхідними засобами для здійснення господарської діяльності, а саме: основними засобами, нематеріальними активами, матеріальними ресурсами. Важливо, щоб цей процес був безперервним і рівномірним, оскільки нестача або надлишок матеріальних запасів може негативно вплинути на кінцевий результат виробничої діяльності підприємства.

Головними завданнями обліку процесу придбання слід вважати:

- правильне визначення обсягу необхідних оборотних і необоротних активів;
- встановлення всіх витрат щодо заготівлі засобів та предметів праці;
- облік розрахунків із поставальниками.

Постачальники – це юридичні або фізичні особи, які здійснюють постачання товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ), виконують роботи або надають послуги.

Підрядники – це юридичні або фізичні особи, які спеціалізуються на виконанні будівельно-монтажних робіт на підставі договорів підряду на капітальне будівництво.

Для того, щоб визначити заборгованість перед поставальниками та підрядниками, відповідно до національних та міжнародних стандартів повинні виконуватися дві головні вимоги:

- є ймовірність зменшення економічних вигод внаслідок погашення заборгованості;
- оцінка заборгованості може бути достовірно визначена.

В Україні в бухгалтерському обліку методологічні засади формування інформації щодо розкриття поточних зобов'язань у фінансовій звітності визначені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 11 «Зобов'язання» [1], а у міжнародній практиці – відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [2]. Треба зауважити, що якщо у питанні Національних положень та Міжнародних стандартів визнання зобов'язань узгоджені, то щодо оцінки зобов'язань є низка відмінностей. За П(С)БО 11 «Поточні зобов'язання», наприклад, у балансі відображаються за сумою погашення, тоді як у МСБО 37 для визначення балансової вартості використовують різні види оцінок, такі як: історична собівартість, теперішня вартість, поточна собівартість, вартість розрахунку (платежу) (табл. 1) [2]. Що ж до питання списання заборгованості з балансу, то однаково визначається момент списання заборгованості з балансу як за П(С)БО, так і за МСБО.

Основними завданнями обліку розрахункових операцій із постачальниками і підрядниками, на нашу думку, можна вважати:

- своєчасне і правильне документальне оформлення розрахункових операцій з постачальниками і підрядниками;
- дотримання принципів бухгалтерського обліку під час ведення аналітичного і синтетичного обліку розрахунків із постачальниками і підрядниками;
- відображення операцій у податковому обліку з дотриманням принципів своєчасності і достовірності;
- контроль дебіторської і кредиторської заборгованості, щоб не призвести заборгованість до безнадійного стану;
- проведення річної інвентаризації розрахунків із постачальниками.

Створення і застосування внутрішніх документів відповідно до потреб організації стає невід'ємною частиною у процесі управління кредиторською заборгованістю. Для вдосконалення обліку й аналізу розрахунків із постачальниками доцільне створення таблиці, де відображатиметься заборгованість перед постачальниками за договорами, дата її виникнення, терміни погашення заборгованості і період прострочення. Це сприятиме оптимізації процесу контролю за станом кредиторської заборгованості. Так, наприклад, Звіт із розрахунків із постачальниками буде відображати своєчасність погашення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги відповідно до умов договорів.

Правильна організація ведення обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками повинна забезпечити [7]:

- ефективний контроль за обліком розрахунків із постачальниками і підрядниками;
- вчасне виявлення прострочення кредиторської заборгованості.

Вихідною інформацією для заповнення Звіту із розрахунків із постачальниками є дані бухгалтерського обліку про заборгованість конкретних контрагентів. Важливо одержувати інформацію не тільки про суму заборгованості, а й про терміни її виникнення. Для обчислення періоду прострочення заборгованості доцільно проаналізувати договори із контрагентами. Такий звіт важливо заповнювати регулярно щотижнево або щомісячно. Це даватиме змогу визначати за кожною операцією дотримання термінів постачання товарно-матеріальних цінностей і своєчасність здійснення розрахунків. Господарські операції повинні відображатися тільки на підставі правильно та своєчасно оформлених документів із заповненням усіх реквізитів підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Отже, для здійснення правильного та ефективного управління господарською діяльністю підприємств необхідно:

- удосконалення наявної на підприємствах системи обліку поточних зобов'язань, а саме наповнення її елементами аналізу і контролю;
- запровадження додаткових аналітичних рахунків до синтетичного рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» (із поділом за терміном сплати). Впровадження таких аналітичних рахунків в облікову систему сприятиме контролю за кредиторською заборгованістю та за термінами її сплати;
- введення реєстру договорів з постачальниками і реєстру простроченої заборгованості за ТМЦ, роботи та послуги в документообіг підприємства;
- контроль своєчасного погашення заборгованості;
- уніфікація системи обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками з міжнародною системою (при цьому треба враховувати національні особливості системи);
- систематична інвентаризація розрахунків із вітчизняними та зарубіжними постачальниками та підрядниками для підтвердження реальності сум заборгованостей.

Подальші дослідження повинні сприяти вдосконаленню обліку кредиторської заборгованості за товарно-матеріальні цінності, роботи та послуги, підвищенню ефективності організації розрахункової дисципліни на підприємствах.

Таблиця 1

Визначення оцінки зобов'язань перед постачальниками та підрядниками

Назва оцінки	Визначення оцінки
Історична собівартість	Сума надходжень активів в обмін на зобов'язання або суму грошових коштів чи їхніх еквівалентів, що, як очікується, будуть сплачені з метою погашення зобов'язань під час звичайної діяльності підприємства.
Теперішня вартість	Дисконтована сума майбутніх платежів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), яка, як очікується, буде необхідна для погашення зобов'язання у процесі звичайної діяльності підприємства. Визначення теперішньої вартості залежить від умов та виду зобов'язань.
Поточна собівартість	Недисконтована сума грошових коштів чи їхніх еквівалентів, яка була б необхідна для погашення зобов'язання на поточний момент
Вартість розрахунку (платежу)	Недисконтована сума грошових коштів або їхніх еквівалентів, що, як очікується, буде сплачена для погашення зобов'язань під час звичайної господарської діяльності підприємства

Джерело: сформовано авторами на основі [2]

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України 31.01.2000 № 20, зі змінами та доповненнями від 29.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00> (дата звернення 10.06.2020).
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_051 (дата звернення 12.06.2020).
3. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів / Бутинець Ф.Ф. та ін. Під заг. ред. Ф.Ф. Бутиця. 8-ме вид., доп. і перероб. Житомир : ПП "Рута", 2009. 912 с.
4. Власнюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2009. № 5. С. 40–44.
5. Демченко Я.М., Прохорова В.М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Випуск № 1(28). 2014. С. 96–108.
6. Дячук О.В., Новодворська В.В. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством // Економічні науки. Облік і фінанси. 2013. Вип. 10(3). С. 243–251.
7. Киян А.В., Ярмолук О.Ф. Облік і контроль розрахунків з постачальниками та підрядниками // Молодий вчений. Випуск № 9(24). 2015. С. 77–80.
8. Масленников Є.І., Присакар Д.Д. Теоретичні засади організації облікового процесу на промислових підприємствах // Економіка. Фінанси. Право. 2017. № 2/2. С. 49–52.
9. Матюха В.І., Мисака Г.В. Актуальні проблеми обліку розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками // Молодий вчений. 2018. № 1(53). С. 930–932.
10. Югас Е.Ф. Економічна сутність договірних відносин підприємства та форми розрахунків з постачальниками і підрядниками // Економічний вісник університету. 2011. № 17/2. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2011_17_2/Yugas.pdf (дата звернення: 14.06.2020).

References:

1. Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 11 «Zoboviazannia», zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy 31.01.2000 № 20, zi zminamy ta dopovnenniamy vid 29.10.2019. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00> (data zvernennia: 10.06.2020).
2. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 37 «Zabezpechennia, umovni zoboviazannia ta umovni aktyvy». Retrieved from: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_051 (data zvernennia: 12.06.2020).
3. Butynets, F.F. ta in. (2009) Bukhgalterskyi finansovyi oblik: pidruchnyk dlia studentiv spetsialnosti "Oblik i audyt" vyshchikh navchalnykh zakladiv. Pid zah. red. F. F. Butyntsia. 8-me vyd., dop. i pererob. Zhytomyr: PP "Ruta", 912.
4. Vlasniuk, H.V. (2009) Shliakhy vdoskonalennia bukhgalterskoho obliku rozrakhunkiv z postachalnykamy. *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, (5), 40–44.
5. Demchenko, Ya.M., Prokhorova, V.M. (2014) Shliakhy vdoskonalennia obliku rozrakhunkiv z postachalnykamy ta pidriadnykamy. *Problemy teorii ta metodolohii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, 1(28), 96–108.
6. Diachuk, O.V., Novodvorska, V.V. (2013) Mistse kredytorskoï zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpriemstvom. *Ekonomichni nauky. Oblik i finansy*, 10(3), 243–251.
7. Kyian, A.V., Yarmoliuk, O.F. (2015) Oblik i kontrol rozrakhunkiv z postachalnykamy ta pidriadnykamy. *Molodyi vchenyi*, 9(24), 77–80.
8. Maslennikov, Ye.I., Prysakar, D.D. (2017) Teoretychni zasady orhanizatsii oblikovoho protsesu na promyslovykh pidpriemstvakh. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, 2(2), 49–52.
9. Matiukha, V.I., Mysaka, H.V. (2018) Aktualni problemy obliku rozrakhunkiv pidpriemstva z postachalnykamy i pidriadnykamy. *Molodyi vchenyi*, 1(53), 930–932.
10. Yugas, E.F. (2011) Ekonomichna sutnist dohovirnykh vidnosyn pidpriemstva ta formy rozrakhunkiv z postachalnykamy i pidriadnykamy. *Ekonomichni visnyk universytetu*, 17(2). Retrieved from: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2011_17_2/Yugas.pdf (data zvernennia: 14.06.2020).

СТАТИСТИКА

UDC 311.17:336-027.511(477)

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-28>

Satyr Larysa,

Doctor of Sciences (Economics), Professor,
Head of the Department of Entrepreneurship, Trade and Exchange Activity,
Bila Tserkva National Agrarian University

Zadorozhna Ruslana,

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Entrepreneurship,
Trade and Exchange Activity,
Bila Tserkva National Agrarian University

Novikova Victoria,

Candidate of Sciences (Economics),
Assistant of the Department of Information Systems and Technologies,
Bila Tserkva National Agrarian University

Сатир Л.М.,

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Білоцерківський національний аграрний університет

Задорожна Р.П.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Білоцерківський національний аграрний університет

Новікова В.В.,

кандидат економічних наук,
асистент кафедри інформаційних систем і технологій,
Білоцерківський національний аграрний університет

STATISTICAL ANALYSIS OF UKRAINIAN FINANCIAL SECTOR DEVELOPMENT IN THE GLOBAL CONTEXT

Satyr Larysa, Zadorozhna Ruslana, Novikova Victoria. Statistical analysis of Ukrainian financial sector development in the global context. Nowadays, the financial sector plays an important role in the general progress of the economy, because of its impact on all spheres and branches of the economic system. The state and development of the financial sector of particular countries depend on global trends as well as local factors. The article analyzes regularities of temporal changes of value-added of Ukrainian sector of financial corporations in 2014 –2018 and shifts in its structure at the level of subsectors. The findings indicate that the financial corporations' sector has developed slower than the domestic economy as a whole. The main reason for such a situation is difficulties of the Ukrainian bank system lasting since the 2008 Global Financial Crisis. Regulatory activity of Ukrainian authorities aims to overcome problems of the financial sector and to enhance its competitiveness.

Key words: financial sector, financialization, System of National Accounts, statistical analysis, Strategy of Ukrainian Financial Sector Development until 2025.

Сатир Л.М., Задорожна Р.П., Новікова В.В. Статистичний аналіз розвитку фінансового сектору України в глобальному контексті. Сьогодні фінансовий сектор відіграє важливу роль у загальному прогресі економіки з огляду на його дедалі зростаючий вплив на всі сфери та галузі економічної системи. Стан та розвиток фінансового сектору окремих країн залежать як від глобальних тенденцій, найбільш яскравою з яких є діджиталізація фінансової діяльності, так і від локальних факторів, характерних для розвитку окремих економік. Трансформаційні зміни у функціонуванні фінансового сектору потребують адекватного відображення в офіційній статистиці, що досягається шляхом вдосконалення методологічної бази збирання та аналізу даних. Так, в четвертій версії міжнародного стандарту макроекономічної статистики, Системі національних рахунків 2008 року приділяється багато уваги врахуванню модифікацій діяльності фінансових

установ. Зокрема, СНР-2008 дає більш чітке визначення фінансових послуг порівняно з СНР 1993 року. Також з огляду на диверсифікацію діяльності інституційних одиниць фінансового сектору було розширено його підсекторну структуру. За даними національних рахунків України проаналізовано закономірності динаміки доданої вартості вітчизняного сектору фінансових корпорацій за період 2014-2018 рр. та зрушення в її структурі на рівні підсекторів. Отримані результати свідчать про те, що український фінансовий сектор розвивається повільніше, ніж економіка в цілому: його додана вартість зросла на лише на 37,1%, в той час додана вартість всієї економіки – на 118,3%. При цьому частка підсекторів S122-S124 (корпорації, що приймають депозити, фонди грошового ринку та інвестиційні фонди негрошового ринку) зменшилась на 20,1 процентних пункти. Основною причиною такої ситуації є проблеми української банківської системи, не подолані з часів глобальної фінансової кризи 2008 року. Регулююча діяльність органів влади України спрямована на подолання проблем фінансового сектору та підвищення його конкурентоспроможності. Для розв'язання цих завдань на початку 2020 р. було схвалено Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року, успішна реалізація якої дозволить підвищити ефективність, прозорість та надійність вітчизняної фінансової системи у відповідності до кращих міжнародних стандартів.

Ключові слова: фінансовий сектор, фінансиалізація, система національних рахунків, статистичний аналіз, Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року.

Сатир Л.М., Задорожная Р.П., Новикова В.В. Статистический анализ развития финансового сектора Украины в глобальном контексте. В настоящее время финансовый сектор играет важную роль в общем прогрессе экономики, поскольку он влияет на все сферы и отрасли экономической системы. Состояние и развитие финансового сектора отдельных стран зависят как от мировых тенденций, так и от локальных факторов. В статье анализируются закономерности динамики добавленной стоимости сектора финансовых корпораций Украины в 2014-2018 гг. и изменения в ее структуре на уровне подсекторов. Результаты показывают, что сектор финансовых корпораций развивается медленнее, чем экономика Украины в целом. Основная причина этого – проблемы украинской банковской системы, длящиеся после мирового финансового кризиса 2008 года. Регулирующая деятельность украинских властей направлена на преодоление проблем финансового сектора и повышение его конкурентоспособности.

Ключевые слова: финансовый сектор, финансиализация, система национальных счетов, статистический анализ, Стратегия развития финансового сектора Украины до 2025 года.

Problem statement. Economic development over the last decades both on the global and national level has been controversial and driven by two main factors, namely financialization and digitalization. The first involves the growing importance of the financial sector, increasing volume of financial assets and extension of the range of financial instruments that have led to the emergence of the financialization phenomenon and new field of interdisciplinary research. The second powerful factor is the advancement of information technologies and their penetration into various fields of activity, including the financial sector. Financial innovations modify the global economic landscape as well as economies of particular countries and businesses.

Analysis of recent researches and publications. Authorities, scientists and professional community pay a lot of attention to the study of transformational processes in the financial sphere. Korneev [8] considers changes in the structure of the economy as an objective prerequisite for enhancing the role of the financial sector. Christophers [5] points out that nowadays, the financialization concept has shifted from the scientific periphery and become the mainstream of social-scientific disciplines. Mader, Mertens and van der Zwan state: "The concept of financialization has also expanded by transforming from a rather specialized term used by critical scholars into one that progressively used in the research across and beyond the social sciences and humanities" [10, p. 2]. Lagoarde-Segot favours introducing "financialization" term into the academic finance because of its significance [9, p. 113].

Financial liberalization reforms in most OECD and emerging countries at the beginning of the 1980s included liberalizing interest rates, foreign exchange and bond mar-

kets, easing requirements for mandatory reserves of banks, deregulating banking activities and stock market trading [9, p. 114–115]. This has caused the vulnerability of financial markets in many respects [15]. Therefore, many authors [1; 2; 6; 13; 14] believe that the global financial crisis of 2008 is comparable with the Great Depression of 1929 by its scope, severity and negative impact on the economy.

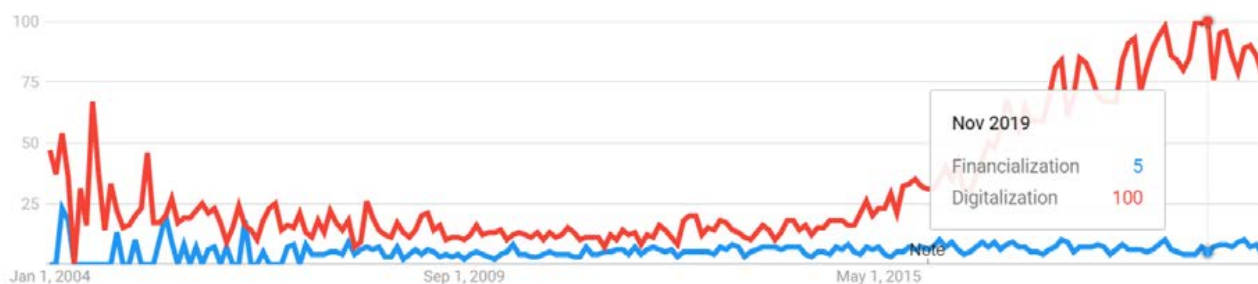
As Baranovskyi argues [3, p. 348], transformational processes in the financial sector influence, directly and indirectly, the economic system and other sectors as its parts.

A wide range of innovations is currently used in the financial sphere, namely, advanced analytics / artificial intelligence, robotics, biometrics, advanced encryption, advanced computing (quantum, edge, cloud, mobile), distributed ledger technology (blockchain) [19].

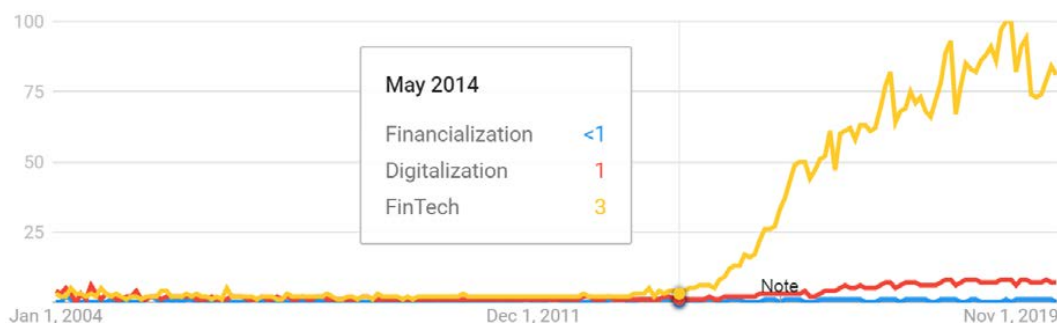
Task statement. The purpose of the research is to perform a statistical analysis of development features of Ukrainian financial sector under the framework of worldwide trends towards financialization and digitalization.

The statement of the basic material. Financialization and digitalization trends reinforce each other. Nowadays, these two phenomena are wide-known: growth of interest in using technological innovations in the financial sector (so-called "FinTech") has become exponential since 2015 (Figure 1).

Official statistics represent the ongoing changes in financial reality by improving the methodological base of data collection and analysis. Thus, the fourth version of the international standard for macroeconomic statistics "The System of National Accounts 2008 (2008 SNA)" devotes a lot of attention to reflecting different modifications in the financial sector. The 2008 SNA recognizes the finan-



a) “Financialization” versus “Digitalization”



b) “FinTech” versus “Financialization” and “Digitalization”

Figure 1. Google Trends for the terms “Financialization”, “Digitalization” and “FinTech”

Source: Google Trends, January 2004 – August 2020 (accessed 08.08.2020)

cial sector as one of the most rapidly changing parts of many economies and gives more explicit definition of the financial services in comparison with the 1993 SNA. The purpose of this broader definition is to trace the increasing range of financial services other than financial intermediation. Financial services include monitoring services, convenience services, liquidity provision, risk assumption, underwriting and trading services.

Diversification of activities of institutional units of the financial sector resulted in the necessity to expand its subsector structure (Table 1). This new more detailed set of subsectors renders a diversification of financial activity which has been observed during the last decades. Financial corporations are divided into nine subsectors based on the activity of the institutional units as well as the liquidity of its liabilities.

Analysis of the contribution of the financial corporations' sector to the gross value added of the Ukrainian economy according to new subsectors structure (Table 2)

allows the authors to conclude that sector's value-added increased by 37.1% – from UAH 69423 million to UAH 79138 million over the period 2014 to 2018. But we need to mark its decline in 2015 –2016 compared to 2014.

It should also be noted that the gross value added of the economy as a whole has significantly increased – by 118.3% (from UAH 1382719 million to UAH 3018190 million) during the period under consideration.

The lagging of financial sector's growth rate of value-added from economy's growth rate resulted in decreasing of the sector's share in gross value added from 5.0% in 2014 to 3.1-3.2% in 2016–2018. It points to the problems in the domestic financial corporations' activity caused by the financial crisis of 2008 as well as by dramatic events of contemporary Ukrainian history [10, p. 46–47].

The data also demonstrate noticeable changes which have occurred in the sub-sector structure of financial corporations' gross value added (Figure 2).

Table 1

Changes in the subsector structure of the financial corporations' sector according to the 2008 SNA

1993 SNA	2008 SNA
1. Central bank	1. Central bank (S121)
2. Other depository corporations	2. Deposit-taking corporations except the central bank (S122)
3. Other financial intermediaries, except insurance corporations and pension funds	3. Money market funds (MMFs) (S123)
4. Financial auxiliaries	4. Non-MMF investment funds (S124)
5. Insurance corporations and pension funds	5. Other financial intermediaries except insurance corporations and pension funds (S125)
	6. Financial auxiliaries (S126)
	7. Captive financial institutions and money lenders (S127)
	8. Insurance corporations (S128)
	9. Pension funds (S129)

Source: made by the authors relying on [18]

Table 2

Gross value added of the total Ukrainian economy* and financial corporations' sector
according to sub-sectors in 2014-2018, million UAH**

	S1	S12	in particular						
			S121	S122-S124	S125	S126	S127	S128	S129
2014	1382719	69423	2570	50056	2394	1755	327	12242	79
2015	1689387	65844	2095	38527	4697	2260	1658	16569	38
2016	2023228	63400	1763	37151	4362	659	1288	17931	246
2017	2519561	79138	1687	39859	8539	3906	2261	22561	325
2018	3018190	95183	1695	49483	14059	3547	2539	23576	284

Source: made by the authors relying on [16]

* total economy – S1,

** financial corporations' sector – S12.

At the beginning of the period under consideration, almost three quarters (72.1%) of the sector's value-added was produced by the subsectors of Deposit-taking corporations except the central bank (S122), Money market funds (S123) and Non-MMF investment funds (S124), and Ukrainian commercial banks had the leading role. It needs to be stressed that prevailing of domestic banks constitutes a bank-centric model of Ukrainian financial market [7, p. 437–438; 17, p. 194].

But in 2018, the share of these sectors decreased by 20.1 percentage points to 52.0%. In contrast, the shares of the remaining subsectors increased, except for the Central bank subsector (S121). The shares of the added value of the subsectors of other financial intermediaries and insurance corporations have grown the most – by 11.3% and 7.1% respectively. It is noteworthy that lowering of the role of commercial banks as financial intermediaries and enlarging the impact of nonbanking financial institutions and institutional investors were also observed in international financial markets due to financialization processes [20].

The last decade was extremely challenging for Ukrainian banks. The subsector of domestic Deposit-taking corporations was hard hit by the 2008 crisis and other adverse circumstances of the 2014–2016 period. As we can see in the diagram (Figure 3), there are 193 banks included in the State Register of Banks in 2006, and 88.1% of them had a banking license. The highest number of banks (198) in the State Register was in 2007, 2008 and 2011. There was the maximum quantity of banks which have a banking license (99.4%) in 2012.

The total number of banks included in the State Register of Banks decreased by 30 banks or 15.2% in 2018 compared to the maximum value. At the same time, the number of banks which have a banking license decreased more significantly – by 106 banks or 57.6% in 2018 compared to the maximum (184) in 2008. The above has led to a reduction of licensed banks by 53 % – from the extreme point in 2012 (99.4%) to 46.4% at the end of the period under investigation. Thus, the scale of Ukraine's banking system decreased by more than 2 times in terms of the number of banking institutions.

As Belinska remarks, the causes of mass bank failures during 2014–2016 were external and internal [4, p. 37–38]. The main external causes are as follows: the country's economic situation; inflation; market reforms which are effective in the long run but can exacerbate the crisis processes in the banking system in the short run; a lack of customers' trust; raider attacks aimed to depreciate bank assets. Internal causes are as follows: the non-compliance with legislation; dishonesty of authorities; leadership incompetence; speculation; weaknesses of the internal banking system.

To overcome these problems, the Ukrainian authorities make efforts to improve the country's investment and innovative climate and transform the Ukrainian financial sector into a competitive environment with highly developed financial intermediation institutions. On January 16, 2020, the Strategy of Ukrainian Financial Sector Development until 2025 [11] was approved by the National Bank of Ukraine, the National Securities and Stock Market Commission, the National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets, the Deposit Guarantee Fund

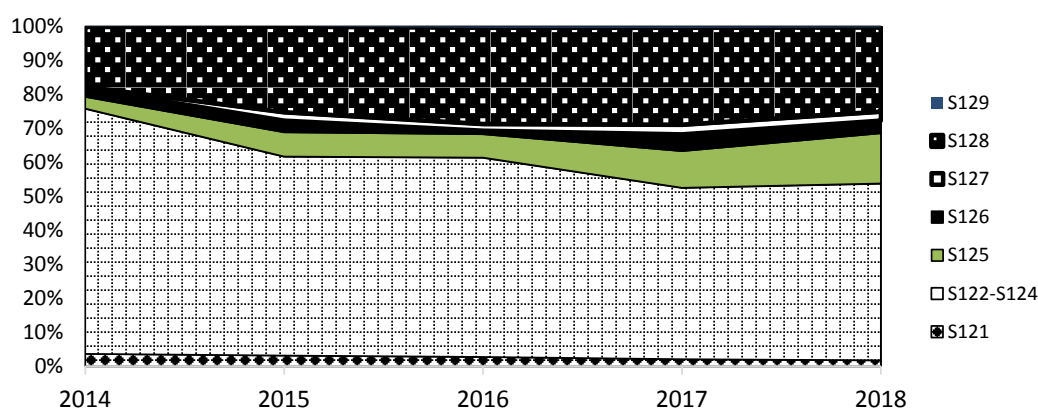


Figure. 2. Value-added structure of Ukrainian financial corporations' sector in 2014-2018

Source: build-up by the authors relying on the Figure 2

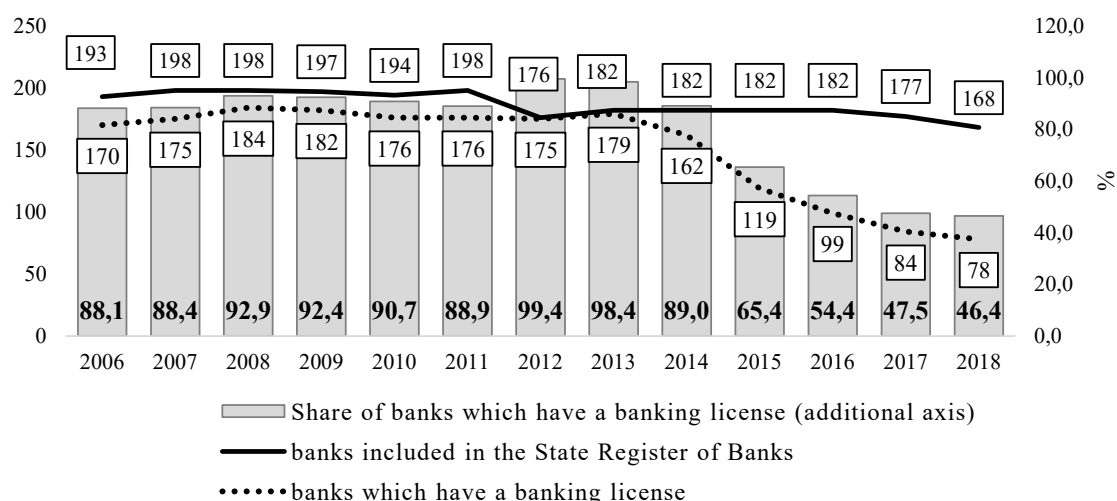


Figure 3. Quantity of banks in Ukraine in 2006-2018 (as of year-end)

Source: made by the authors relying on [12]

and the Ministry of Finance of Ukraine. The key points of the Strategy were formed by taking into account global trends and major tendencies of the Ukrainian economic development. The Strategy unites and synchronizes the actions of regulators and market participants. Generally, it will contribute to the establishment of a more efficient, transparent and reliable financial system in Ukraine which meets the best international standards.

Conclusion. The Ukrainian financial sector depends both on global trends and the internal situation in politics and economy. The external factors act mainly towards complicating the global financial system, improving financial instruments and increasing the importance of the technological component of financial activity. The internal factors cover the lasting effects of the 2008 financial crisis on the Ukrainian economy and the worsening economic situation caused by hostilities in the country.

This led to a decrease in the value-added of the financial corporations' sector in 2014–2016 and shifts in its

structure at the level of subsectors. As Ukrainian bank system is the main part of the domestic financial sector, challenges in banks activity caused the reduction of sector's share in gross value added in 2015–2018 compared to 2014. In addition, the share of subsectors S122-124 in financial corporations' value-added declined by 20.1 % in 2018 compared to 2014.

Measures taken by the Ukrainian authorities are aimed at improving the situation in the financial sector. The last significant milestone is the adoption of the Strategy of Ukrainian Financial Sector Development until 2025. This document was elaborated and approved by the National Bank of Ukraine, the National Securities and Stock Market Commission, the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets, the Deposit Guarantee Fund and the Ministry of Finance of Ukraine. Its successful implementation would help achieve progress in the Ukrainian financial sector development.

References:

1. Acharya V., Philippon T., Richardson M., Roubini N. (2009) The financial crisis of 2007–2009: causes and remedies. *Financial Markets, Institutions and Instruments*, vol. 18, no. 2, pp. 89–137.
2. Ball R. (2009) The global financial crisis and the efficient market hypothesis: what have we learned? *Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 21, no. 4, pp. 8–16.
3. Baranovskyi O. I. (2017) Substance of transformational processes in financial sector of national economy. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, vol. 2, no. 23, pp. 346–360. (in Ukrainian)
4. Belinska G. (2016) Current problems of banking system of Ukraine: causes and solutions. *Finanse, accounting, banks*, 1(21), 34–42. (in Ukrainian)
5. Christophers B. (2015) The Limits to Financialization. *Dialogues in Human Geography*, vol. 5, no. 2, pp. 183–200.
6. Foster J. B., Magdoff F. (2009) *The Great Financial Crisis: Causes and Consequences*. New York: Monthly Review Press.
7. Kovalenko Yu. M. (2013) *Institutionalization of the financial sector*. Irpin: NUSTS of Ukraine. (in Ukrainian)
8. Korneyev M. V. (2015) *Methodological bases of evaluation and regulation of the financial resources movement imbalances in the economy of Ukraine* (Doctoral dissertation). Sumy: Ukrainian Academy of Banking. (in Ukrainian)
9. Lagoarde-Segot T. (2017) Financialization: Towards a new research agenda. *International Review of Financial Analysis*, vol. 51, pp. 113–123.
10. Mader P., Mertens D., Van der Zwan, N. (2020) Financialization: An Introduction. *The Routledge International Handbook of Financialization*. Abingdon: Routledge, pp. 1–16.
11. National Bank of Ukraine. *Strategy of Ukrainian Financial Sector Development until 2025*. Available at: <https://bank.gov.ua/en/files/gmzinByGCNNglWc> (accessed 09.08.2020).
12. National Bank of Ukraine. *Monetary statistics: Selected data on deposit-taking corporations (excluding National bank of Ukraine)*. Available at: <https://bank.gov.ua/en/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms> (accessed 06.01.2020).

13. Neuhauser K. L. (2015) The Global Financial Crisis: what have we learned so far? *International Journal of Managerial Finance*, vol. 11, no. 2, pp. 134–161.
14. Rose A., Spiegel M. M. (2010) Cross-country causes and consequences of the 2008 crisis: international linkages and American exposure. *Pacific Economic Review*, vol. 15, no. 3, pp. 340–363.
15. Russo A., Zanini, A. (2010) On the Expansion of Finance and Financialisation. *MPRA Paper*: No. 26828, Munich.
16. State Statistics Service of Ukraine (2020) *National Accounts of Ukraine for 2018*. Kyiv: Derzhanalitinform. (in Ukrainian)
17. Shkolnik I. O. (2008) *Strategy of development of the financial market of Ukraine* (Doctoral dissertation). Sumy: State Higher Educational Institution "Ukrainian Academy of Banking of National Bank of Ukraine". (in Ukrainian)
18. UN, European Commission, IMF, World Bank & OECD (2009) *System of National Accounts, 2008*. New York.
19. Zadorozhna R. (2017) Perspectives and challenges of the financial sector development in the digital age. Proceedings of the *Transformation of the national model of financial-credit relations: challenges of globalization and regional aspects (Ukraine, Uzhhorod, November 23, 2017)*. Uzhhorod: Hoverla, pp. 28–29.
20. Żelazny J. (2016) Financialization and commodity market stability. *E-Finance: Financial Internet Quarterly*, vol. 12, no. 4, pp. 33–42.

Науково-виробничий журнал

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Випуск 3 (59) 2020

Коректура • *Вікторія Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Вікторія Удовиченко*

Засновник і видавець:

Заклад вищої освіти «Міжнародний університет бізнесу і права».
Адреса редакції: вул. 49 Гвардійської Дивізії, б. 37-А, м. Херсон, 73039
E-mail редакції: editor@business-navigator.ks.ua
Електронна сторінка видання: www.business-navigator.ks.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 19,53

Підписано до друку: 31.08.2020 р. Замов. № 0920/237. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»

73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а

Телефон +38 (0552) 39 95 80, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.