

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

ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ
«МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА»

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

Випуск 4 (60) 2020



Видавничий дім
«Гельветика»
2020

Редакційна рада:

Білоусова С.В. – доктор економічних наук, професор;
Левківський К.М. – кандидат історичних наук, доцент;
Шапошников 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 26 жовтня 2020 року протокол № 3)**

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»
zareestrovano 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**Ломоносова О.Е.**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АДАПТАЦІЇ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ
ДО ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ФАКТОРИ.....7СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**Бунтова Н.В.**ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ КУЛЬТУРНО-ІСТОРИЧНОЇ СПАДЩИНИ
ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ЕКСКЛЮЗИВНОГО ГОТЕЛЬНОГО ПРОДУКТУ13**Демків Ю.М., Стукач Т.М.**УКРАЇНСЬКА ТУРИСТИЧНА ГАЛУЗЬ У СВІТОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ:
АДАПТАЦІЯ ЗА УМОВ ВПЛИВУ ГЛОБАЛЬНОЇ МІЖНАРОДНОЇ КРИЗИ COVID-19.....18**Кафтя М.А.**ТЕНДЕНЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
У РОЗРІЗІ ВПЛИВУ НА СВІТОВУ БАНКІВСЬКУ ІНДУСТРІЮ.....26ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**Абрамова М.В., Москаленко І.В.**ВИКОРИСТАННЯ ОДНОЧИННИКОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ
МАЙБУТНЬОЇ ДИНАМІКИ ПОКАЗНИКІВ СТАНУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....32**Білоусов О.М., Жуйков Г.Є., Білоусова С.В.**СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ (ЗЕД) УКРАЇНИ.....38**Борейко В.І.**ПОДОЛАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ ТА ЗБІЛЬШЕННЯ
СУКУПНОГО ПОПИТУ НАСЕЛЕННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ.....45**Рожко Н.Я.**ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ БАЛАНСУ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ
НА РИНКУ ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....49**Соколюк Г.О.**СТРУКТУРНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ
ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ЇХ ВІДПОВІДНІСТЬ
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИМ ВИКЛИКАМ.....55**Старченко Г.В.**ПРЕДМЕТНЕ ПОЛЕ ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ:
ПРОЄКТНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД61**Стручок Н.М., Вітер О.М., Рожко Н.С.**УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТА
ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ.....67

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Атамась Г.П., Згадова Н.С., Губко В.І.АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....72**Гранат Л.В.**ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ
ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ В СИСТЕМІ БРЕНДИНГУ.....76**Даценко Г.В.**ПРОБЛЕМАТИКА ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ
НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....82

Смельянов О.Ю. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДВИЩЕННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	87
Kortieva Olha THE ESSENCE, CLASSIFICATION AND ROLE OF TAX STIMULUS FOR ACTIVATION OF INNOVATIVE PROCESSES IN AGRICULTURE.....	92
Лапіна І.С., Кула М.В. ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ.....	99
Майданюк С.І., Паламарчук В.І. ОНТОЛОГІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	106
Malinoshevska Kateryna STRATEGY OF DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX IN THE CONDITIONS OF REGIONALIZATION.....	111
Халахур Ю.Л., Клименко Л.В. УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	116
Шендерівська Л.П., Жученя К.С. ОНЛАЙН-ОСВІТА У СУЧАСНОМУ МЕДІАСЕРЕДОВИЩІ.....	120

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Саркісян Г.О. ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ.....	127
Tsviliy Sergiy, Gurova Darya, Korniienko Olga POST-CORONAVIRUS DEVELOPMENT OF THE REGIONAL TOURIST DESTINATION ON THE PRINCIPLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP	134

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Лисак В.Ю., Семендяк В.М. ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ЇХНЯ РОЛЬ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ.....	139
---	-----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Жмурко Н.В., Кубрак О.В. ЕВОЛЮЦІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ» ДЕРЖАВИ.....	144
Лапішко М.Л., Лапішко З.Я., Худзін Р.С. АКТИВІЗАЦІЯ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ ЯК СТИМУЛ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	149
Павленко О.П. МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО СУБСИДУВАННЯ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	154

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Височан О.С., Височан О.О. ОРГАНІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОГО ОБЛІКУ В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ.....	160
---	-----

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Lomonosova Oksana

THEORETICAL ASPECTS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS' ADAPTATION
TO CHANGES IN THE EXTERNAL ENVIRONMENT: THE ESSENCE AND KEY FACTORS..... 7

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Buntova Natalia

FOREIGN EXPERIENCE OF USING CULTURAL
AND HISTORICAL HERITAGE TO FORM AN EXCLUSIVE HOTEL PRODUCT.....13

Demkiv Yliya, Stukach Tetiana

UKRAINIAN TOURISM INDUSTRY IN THE WORLD ENVIRONMENT:
ADAPTATION TO THE GLOBAL INTERNATIONAL CRISIS COVID-19.....18

Kaftia Maksym

TRENDS IN GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT IN TERMS
OF IMPACT ON THE GLOBAL BANKING INDUSTRY.....26

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Abramova Marina, Moskalenko Igor

ONE-FACTOR DEPENDENCE USING FOR FUTURE MODELING
OF THE NATIONAL ECONOMY INDICATORS CONDITIONS DYNAMIC.....32

Bilousov Oleksiy, Zhuikov Genadiy, Bilousova Svitlana

THE ESSENCE OF PUBLIC ADMINISTRATION
OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY (FEA) OF UKRAINE.....38

Boreiko Volodymyr

OVERCOMING SOCIAL INEQUALITIES AND INCREASING
THE AGGREGATE DEMAND ON THE POPULATION
TO ENSURE THE ECONOMIC GROWTH OF UKRAINE.....45

Rozhko Nataliya

PROSPECTS FOR THE BALANCE FORMATION OF SUPPLY
AND DEMAND ON THE FRUIT AND VEGETABLE MARKET.....49

Sokoliuk Galyna

STRUCTURAL PRIORITIES OF KHMELNYTSKYI REGION ECONOMIC
DEVELOPMENT AND THEIR COMPLIANCE WITH GLOBALIZATION CHALLENGES.....55

Starchenko Grygoriy

SUBJECT FIELD OF THE THEORY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT:
PROJECT-ORIENTED APPROACH.....61

Struchok Natalya, Viter Oleksandra, Rozko Natalya

MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITIES OF THE SUBJECT
OF THE TOURISM BUSINESS IN THE GLOBAL ECONOMIC SPACE.....67

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Atamas Galina, Zgadova Natalia, Gubko Vitaliy

ANALYTICAL ASSESSMENT OF FINANCIAL RESULTS OF ENTERPRISES OF ODESSA REGION.....72

Granat Liliia

TYPOLOGY OF RETAIL E-COMMERCE ENTERPRISES IN THE BRANDING SYSTEM.....76

Datsenko Hanna

PROBLEMS OF ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL AT INDUSTRIAL ENTERPRISES.....82

Ymelyanov Olexandr

METHODOLOGICAL FRAMEWORKS FOR ASSESSING
THE POTENTIAL TO INCREASE THE MARKET VALUE OF ENTERPRISES.....87

Koptieva Olha

THE ESSENCE, CLASSIFICATION AND ROLE OF TAX STIMULUS
FOR ACTIVATION OF INNOVATION PROCESSES IN AGRICULTURE.....92

Lapina Iryna, Kula Maryna THEORETICAL AND PRACTICAL PRINCIPLES OF PROJECT FINANCING.....	99
Maidaniuk Serhii, Palamarchuk Volodymyr ONTOLOGY OF BUSINESS PROCESSES AS A CONDITION OF MAINTENANCE OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE.....	106
Malinoshevska Kateryna STRATEGY OF DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX IN THE CONDITIONS OF REGIONALIZATION.....	111
Halahur Yuliya, Klimenko Lydia COMMUNICATIONS MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE: PRACTICAL ASPECT.	116
Shenderivska Lina, Zhuchenia Kateryna ONLINE EDUCATION IN A MODERN MEDIA ENVIRONMENT.....	120
PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	
Sarkisyan Ganna INNOVATIVE DIRECTIONS OF REGIONAL TOURISM DEVELOPMENT.....	127
Tsviliy Sergiy, Gurova Darya, Korniienko Olga POST-CORONAVIRUS DEVELOPMENT OF THE REGIONAL TOURIST DESTINATION ON THE PRINCIPLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP.....	134
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS	
Lisak Volodymyr, Semendyak Vadim EVOLUTION OF PERSONNEL MANAGEMENT CONCEPTS AND THEIR ROLE IN THE MANAGEMENT SYSTEM.....	139
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Zhmurko Nataliia, Kubrak Oksana EVOLUTION OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF «FINANCIAL RESOURCES OF THE STATE».....	144
Lapishko Mariia, Lapishko Zoryana, Khudzik Roman INTENSIFICATION OF MORTGAGE LENDING AS A STIMULUS FOR ECONOMIC GROWTH.....	149
Pavlenko Oksana MECHANISM OF STATE SUBSIDIZATION OF INSURANCE PROTECTION OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE.....	154
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Vysochan Oleh, Vysochan Olha ORGANIZATION OF BUDGET ACCOUNTING IN THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES.....	160

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 005.7

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-1>**Ломоносова О.Е.**кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки*Херсонська філія Національного університету
кораблебудування імені адмірала Макарова***Lomonosova Oksana***Kherson Branch,**Admiral Makarov National University of Shipbuilding*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АДАПТАЦІЇ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ДО ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ФАКТОРИ

Ломоносова О.Е. Теоретичні аспекти адаптації закладів вищої освіти до змін зовнішнього середовища: сутність та основні фактори. Значне змістове навантаження, наповненість і багатогранність поняття адаптації призвело до появи різноманітності його трактування, акцентування уваги авторів на певних його сторонах. Широта досліджень набула такого розмаху, що сформувалися різноманітні, принципово різні підходи до вивчення цього питання. Останні теоретичні дослідження вказують на значну розбіжність у поглядах на них. Для закладів вищої освіти важливо забезпечити випереджувальний характер процесу адаптації, який дає змогу передбачати принципові зміни ринку, своєчасно підготуватися до їх реалізації і тим самим забезпечити відповідність компетентностей випускників закладів вищої освіти його вимогам, високий рейтинг університетів, академій та інститутів та їх конкурентоспроможність. Для забезпечення ефективного реагування закладів вищої освіти на зміни, що відбуваються, та на очікувані чи можливі зміни, своєчасної підготовки заходів з адаптування та виділення необхідних коштів має бути створена відповідна інформаційна система. В статті в укрупненому вигляді наведений її можливий варіант. Серед основних факторів, на які заклади вищої освіти змушені відповідати адаптаційними змінами, передусім, слід виділити групи економічних, інституційних і демографічних факторів.

Ключові слова: вища освіта, заклади вищої освіти, адаптація організацій, адаптація закладів вищої освіти, інформаційне забезпечення адаптації.

Ломоносова О.Э. Теоретические аспекты адаптации высших учебных заведений к изменениям внешней среды: сущность и основные факторы. Значительная нагрузка, наполненность и многогранность понятия адаптации привело к появлению разнообразия ее трактовок, акцентированию внимания авторов на определенных ее сторонах. Широта исследований приобрела такой размах, что сформировались различные, принципиально разные подходы к изучению этого вопроса. Последние теоретические исследования указывают на значительное расхождение во взглядах на них. Для высших учебных заведений важно обеспечить опережающий характер процесса адаптации, позволяющий предвидеть принципиальные изменения рынка, своевременно подготовиться к их реализации и тем самым обеспечить соответствие компетенций выпускников высших учебных заведений его требованиям, высокий рейтинг университетов, академий и институтов и их конкурентоспособность. Для обеспечения эффективного реагирования высших учебных заведений на происходящие, ожидаемые или возможные изменения, своевременной подготовки мероприятий по адаптации и выделении необходимых средств должна быть создана соответствующая информационная система. В статье в укрупненном виде приведен ее возможный вариант. Среди факторов, на которые высшие учебные заведения вынуждены отвечать адаптационными изменениями, прежде всего, следует выделить группы экономических, институциональных и демографических факторов.

Ключевые слова: высшее образование, высшие учебные заведения, адаптация организаций, адаптация высших учебных заведений, информационное обеспечение адаптации.

Lomonosova Oksana. Theoretical aspects of higher education institutions' adaptation to changes in the external environment: the essence and key factors. The analysis of contemporary economic and social literature shows the lack of unambiguous and generally accepted understanding of the concept of adaptation. It is connected

with the complexity and multifaceted nature of the concept itself, as well as its manifestations. The purpose, tasks, and peculiarities of the organization whose adaptation is considered, as well as the specificity of its functioning, have considerable value at the same time. Significant content load, versatility of the concept of adaptation have led to a variety of its interpretation, focusing the attention of the authors on certain aspects. The broad scope of research enabled to form principally different approaches to the study of this issue. Recent theoretical studies indicate a significant difference in views on them. Adaptation of higher education institutions is understood as its reaction, which is a purposeful process of forced adaptation to current and projected changes in the environment to ensure effective implementation of the requirements of consumers of educational services and the competitiveness in the market. Higher education institutions need to ensure the forestalling nature of the adaptation process, which allows anticipating fundamental changes in market requirements, preparing for their implementation, and thus ensures compliance with the competencies of graduates of higher education institutions, the high ranking of universities, academies and institutes and their competitiveness. The process of adaptation of the higher education institutions to the changing external environment must be permanent, constant. There should be created the appropriate information system, able to ensure the effective response of higher education institutions to the current, expected, or possible changes, well-timed preparation for adaptation and allocation of the necessary funds. Its possible enlarged version is given in the article. Among the main factors to which higher education institutions had to respond with adaptive changes after Ukraine's independence and transition to a market economy, first of all, the groups of economic, institutional, and demographic factors should be identified.

Key words: higher education, institutions of higher education, adaptation of organizations, adaptation of institutions of higher education, information support of adaptation.

Постановка проблеми. Висока динамічність трансформаційних процесів у господарському комплексі країни значно підвищує рівень їх невизначеності і тим самим сприяє виникненню додаткових загроз діяльності суб'єктів господарювання. В таких умовах ефективність функціонування підприємств, організацій, установ визначається їх здатністю правильно оцінювати ринкові зміни, що відбуваються, своєчасно реагувати на них, визначаючи оптимальні напрямки свого розвитку. Особливе значення при цьому набуває здатність організацій до адаптації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання адаптації економічних систем та їх суб'єктів піднімаються у роботах представників соціологічного, правового та еволюційного інституціоналізму, поведінкового напрямку, теорії влади, організаційної етології та ін. Серед найвідоміших дослідників варто виділити Т. Веблена, Р. Коуза, Дж. Марча, Р. Нельсона, Д. Норта, Р. Сайерта, С. Уінтера, Дж. Ходжсона, В. Бархатова, В. Дементьєва, О. Колодіну, П. Круша, В. Марченко, Е. Миколенка, Е. Ніколаєву, Д. Плетньова, В. Полтеровича та ін.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз існуючих дефініцій адаптації організацій до змін зовнішнього середовища, формулювання на цій основі авторського трактування сутності адаптації на закладів вищої освіти та визначення основних факторів зовнішнього середовища, що впливали на заклади вищої освіти після здобуття Україною незалежності і які продовжують залишатися актуальними і у цей час.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «адаптація» в економічній та соціальній літературі відноситься до найбільш вживаних. З'явившись у другій половині XIX сторіччя у біології та фізіології, він розповсюдився на інші науки і набув статусу загальнонаукового поняття. У загальноприйнятому сенсі адаптація (від пізньолат. *adaptation* – прилаштування, пристосування; лат. *adapto* – пристосовую) означає процес пристосування системи до зовнішнього оточення.

Нині термін «адаптація», крім біології та фізіології, застосовується в економічних, соціальних, технічних

галузях знань, в освіті, культурі та мистецтві, законодавстві тощо. Цілком очевидно, що розуміння цього терміну в різних науках та сферах діяльності має певні відмінності, однак в його основі у переважній частині випадків лежить уявлення про пристосування живих організмів, їх органів, груп, технічних пристроїв, інформації тощо до змін. При цьому в деяких випадках адаптація означає пристосування або звикання живих організмів тощо до нових умов оточуючого середовища, дії певних факторів, режимів праці, або автоматичні зміни, наприклад, режимів роботи технічних пристроїв залежно від змінюваних умов, або примусове змінення стану, зокрема, приведення законодавства до певних стандартів.

В економіці при широкому трактуванні адаптації вона розуміється як «пристосування економічної системи до реальних умов» [2, с. 13]. Прикладом більш повного визначення може бути те, що наведене в «Економічній енциклопедії» [7, с. 24]. Згідно з ним, адаптація – це «пристосування економічної системи та її окремих суб'єктів, працівників до умов зовнішнього середовища, що змінюються, виробництва, праці, обміну, життєвих потреб населення ... нових відносин».

Аналіз сучасної економічної та соціальної літератури свідчить про відсутність у цей час однозначного та загальноприйнятого розуміння поняття адаптації. Це пов'язано зі складністю та багатоаспектністю самого поняття, а також його проявів. Немале значення має мета та завдання, особливості самої організації, адаптація якої розглядається, а також специфіка її функціонування.

Значне змістове навантаження, наповненість і багатогранність поняття адаптації призвело до появи різноманітності його трактування, акцентування уваги авторів на окремих його сторонах. У деяких випадках даються декілька трактувань цього терміну. Наприклад, С. А. Галушко, характеризуючи адаптацію як «комплексне явище реагування підприємства» (докладніше див. нижче), при цьому одночасно пропонує також розглядати її декілька окремих аспектів, даючи визначення адаптації як процесу, як результату, як ресурсу і як здатності [6, с. 21].

Широта досліджень набула такого розмаху, що сформувалися різноманітні, принципово різні підходи до вивчення цього питання. Останні теоретичні дослідження вказують на значну розбіжність у поглядах на них.

Найчастіше адаптація розуміється як певний процес, наприклад, як «сукупність процесів пристосування до змін, реалізованих в підсистемах підприємства, швидкість і ефективність яких залежить від рівня адаптивності діяльності підприємства» [15, с. 87]. С. Б. Алексеев пише, що «адаптація підприємства – це процес розробки і реалізації дій, спрямованих на зміни внутрішнього середовища підприємства згідно з вимогами зовнішнього середовища» [1, с. 6]. Адаптацію дійсно слід вважати процесом. Про це формально свідчить те, що цей термін є дієсловом, а воно, як відомо, відображає поняття дії або стану як процесу.

Є. Пастухова [11, с. 78-79] розкриває сутність адаптації у різних аспектах. При цьому вона має на увазі широкий сенс розглядуваного поняття. Під адаптація розуміються, по-перше, якісні ознаки економічної системи, її підсистем і окремих компонент, що забезпечують виживання систем у конкретних умовах зовнішнього середовища. Серед них виділяються: якісні (властивість, спроможність), що забезпечують можливості здійснювати звичні види діяльності; сукупність характеристик, спрямованих на підтримку цілісності, стабільності, стійкості системи; безпека, яка сприяє захисту інтересів системи, гармонізації інтересів держави, господарюючих суб'єктів, особистостей. По-друге, автор, змішуючи поняття, характеризує адаптацію як адаптивність, зумовлену всією організацією системи, її специфічними особливостями, що досягається за рахунок потенційних можливостей і спроможності реагувати на зміни, здатністю до постійного оновлення, дотримання етичних норм та наявності змінюваних внутрішніх ідеалів, мотивацій, цінностей, задач, отримання нових навиків, умінь, знань, технологій. По-третє, адаптація уявляється як безперервний процес взаємодії і пристосування, «підналаштування» соціально-економічної системи, її підсистем і окремих адаптаційних ознак до змін середовища. Таке комплексне визначення, на нашу думку, маскує сутність аналізованого поняття, не дозволяючи дати йому чітку характеристику.

Нерідко під адаптацією розуміють реакцією певної системи на зміну умов функціонування. Зокрема, С. Б. Виноградський вважає, що адаптація – це «така реакція системи на зміну умов діяльності, яка протидіє наявному або можливому зниженню ефективності функціонування системи» [5, с. 4]. Для закладів вищої освіти (ЗВО) такий підхід не відображає усі аспекти адаптації до змін зовнішнього середовища. Це пояснюється необхідністю постійного відслідковування закладами вищої освіти тенденцій розвитку науки, техніки, інших сфер діяльності з метою забезпечення підготовки компетентних фахівців, а також свого подальшого розвитку. Певне гальмування роботи у цьому напрямку у короткостроковому періоді, зазвичай, не призводить до негативних наслідків. Науково-технічні фактори зовнішнього середовища, здебільшого, не несуть для ЗВО загрози, не протидіють їх функціонуванню. Тому вищенаведене трактування, якщо з ним погодитися в принципі, доцільно розширити і додати до нього можливість здійсненості позитивної реакції

на перспективи розвитку організації, що з'явилися внаслідок змін зовнішнього середовища.

Необхідно відзначити, що термін «реакція» означає відповідь на якесь подразнення, вплив [3, с. 1018], тобто дія у відповідь на якийсь вплив. Термін «процес» характеризується як «сукупність послідовних дій, засобів, спрямованих на досягнення певного наслідку» [3, с. 997]. Тому, на наш погляд, «термін» процес уявляється узагальнюючим поняттям, але «термін» реакція також може використовуватися для визначення сутності адаптації.

О. П. Кавтиш характеризує адаптацію як явище і форму розвитку систем, що «містить у собі різноманітність мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища, до яких система може пристосовуватись, її здатність до збереження стійкості, сам процес адаптації та його результати, які полягають у формуванні стійких характеристик системи протягом усього періоду її існування під впливом умов середовища, а також здійснення впливу на нього» [9, с. 315]. Тут слід звернути увагу на два моменти. По-перше, термін «явище» означає подію, факт, будь-який вияв змін, реакції, перетворень [3, с. 1421], а також зовнішнє вираження сутності предметів, процесів; безпосереднє відображення речі в чуттєвому сприйнятті, прояв сил, процесів і т. п. [13]. Явище свідчить про певні процеси, є їх відображенням, наслідком. По-друге, щодо «форми розвитку систем», зазначимо, що адаптація далеко не завжди несе в собі можливість розвитку. Тому більш прийнятним як змістову основу розглядуваного поняття брати термін «процес».

Так само, явищем називають адаптацію й інші дослідники. Зокрема, С. А. Галушко пише, що адаптація – це «комплексне явище реагування підприємства на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища для досягнення каскаду цілей (виживання, збереження досягнутого, розвитку)» [6, с. 21]. Позитивним моментом у цьому трактуванні адаптації є визначення комплексності та ієрархії цілей. Водночас, як вже показано, не можна називати адаптацію явищем.

Для визначення основних варіантів і відмінностей між різними трактуваннями поняття «адаптація» Ячменева В. М. та Османова З. О. здійснили їх морфологічну класифікацію. Внаслідок цього ними були виділені ключові слова, які дають уявлення про застосувані науковцями підходи, у тому числі механізм (функціонування), зрушення (функції), процес (зміни параметрів, структур і властивостей системи), пристосування (економічних систем та її окремих суб'єктів, працівників), здатність (виявляти цілеспрямовану поведінку для пристосування), якісні ознаки (забезпечення виживання та видозміни) [15, с. 86]. Слід зауважити, що ці ключові слова по суті являють собою змістову основу розглядуваного поняття і дають уявлення, що саме являє собою адаптація, що лежить в її основі, без уточнення її властивостей. Ще раз підкреслимо, що існує багато й інших, відмінних від розглянутих підходів до визначення поняття адаптації.

С. М. Фазульянова сутність адаптації вищої школи у суспільстві, що трансформується, формулює не як просте виживання, а як розширення інноваційного науково-технічного потенціалу суспільства та його економіки «і в забезпеченні реалізації цього потенціалу, по-перше, у кадрах; по-друге, в технологіях; по-третє,

в організації впровадження науково-технічних досягнень на світовому рівні» [12, с. 10]. Незважаючи на неточності і відсутність чіткої характеристики поняття адаптації, це визначення заслуговує на увагу, оскільки несе слушну думку про відображення у визначенні розглядуваного терміну призначення ЗВО в сучасному суспільстві. Саме на останнє має бути спрямована адаптація університетів, академій та інститутів, хоча у цей час ще далеко від цього.

З урахуванням специфіки діяльності закладів вищої освіти, в результаті власних досліджень нами визначено, що адаптація ЗВО – це його реакція, яка являє собою цілеспрямований процес вимушеного пристосування до поточних і прогнозованих змін зовнішнього середовища з метою забезпечення ефективного виконання вимог споживачів освітніх послуг і власної конкурентоздатності на ринку.

Дослідники справедливо відмічають, що суперечливі зміни оточення суб'єктів господарювання вимагають внутрішніх перетворень у різних напрямках, а погодженість таких перетворень буде досягатися шляхом розробки та реалізації довгострокових стратегій. Проте у практиці господарювання більшого значення надається забезпеченню оперативних (на короткострокову перспективу) реакцій на зміни оточення, а не деталізації довгострокових стратегій.

На наш погляд, такі підходи до внутрішніх адаптаційних перетворень у закладах вищої освіти є неприйнятними. Враховуючи специфіку освітньої діяльності, необхідність її прогнозування на перспективу до 10-ти і більше років, планування внутрішніх перетворень ЗВО необхідно здійснювати на довгостроковій основі, а оперативні заходи у процесі безперервного пристосування до змін зовнішнього середовища повинні розглядатися як реакція на поточне уточнення раніше запрогнозованих змін на ринку освітніх послуг, регулятивні вимоги нових законодавчих чи нормативних актів органів державного управління та місцевого самоврядування тощо і відповідне коригування процесу адаптації. Тим самим забезпечуватиметься не наздоганяючий характер процесу адаптації, який аргіює ставить ЗВО у стан відстаючого від вимог ринку освітніх послуг, а випереджувальний, що дає змогу передбачати принципи зміни вимог ринку, своєчасно підготуватися до них і тим самим забезпечити відповідність компетентностей випускників ЗВО вимогам, ринку, високий рейтинг ЗВО та його конкурентоспроможність.

Висока динамічність зовнішнього середовища і зумовлений, у тому числі і нею, процес реформування освітньої галузі вимагають від закладів вищої освіти якісно нових зусиль щодо досягнення відповідності внутрішнього середовища зовнішнім умовам, що змінюються. Якість підготовки фахівців, відповідність навчального процесу новим вимогам багато в чому залежать від спроможності освітнього закладу до адаптації. В сучасних умовах забезпечення адаптивності організацій до змін умов діяльності та функціонування, змінюваних вимог ринку, розвитку науково-технічного прогресу стає не тільки обов'язковою умовою, але й одним з основних критеріїв ефективності роботи організації.

Вирішуючи питання адаптації закладу вищої освіти до змін зовнішнього середовища, варто звернутися до досвіду країн світу щодо формування концептуального бачення інноваційного розвитку сфери вищої освіти як

основної детермінанти соціально-економічного розвитку країн в умовах становлення інформаційної економіки, – пропонують П. Якубек, І. Шапошникова та К. Шапошников. У середині ХХ ст. в розвитку вищої освіти більшості країн визначилось два ключових фактори, які не підходили до традиційних систем: по-перше, освіта почала відставати від темпів розвитку науки, техніки та оновлення сучасних знань; по-друге, у зв'язку із значними соціокультурними зрушеннями у ХХ ст. вища освіта стала масовою. У той час визначалося багато напрямів у реформуванні кількісних та якісних змін в сфері вищої освіти різних країн світу. Орієнтація вищої освіти на засвоєння певної системи знань, яка була традиційною й ефективною ще декілька десятиліть тому, в сучасних умовах не відповідає необхідному соціальному замовленню, яке потребує отримання на виході самостійних, ініціативних та відповідальних осіб, які здатні раціонально взаємодіяти при реалізації складних соціально-економічних та виробничих завдань [8; 10; 14, с. 90].

Процес пристосування ЗВО до мінливого зовнішнього середовища повинен бути перманентним, постійним. Безумовно, існують певні етапи у цьому виді управлінської діяльності, під час яких потрібно докладати більше зусиль на тому чи іншому напрямку. Для забезпечення ефективного реагування ЗВО на зміни, що відбуваються, та на очікувані чи можливі зміни, своєчасної підготовки заходів з адаптування та виділення необхідних коштів має бути створена відповідна інформаційна система. Можливий варіант інформаційного забезпечення процесу адаптації в укрупненому вигляді наведений на рис. 1.

На наш погляд, специфіка та особливості діяльності вітчизняних закладів вищої освіти вказують на те, що їх адаптація до змін зовнішнього середовища може здійснюватися, перш за все, з урахуванням концепції гнучкого управління, яка бере свій початок з теорії «ситуаційного управління». Не менш актуальною для ЗВО може бути і концепція випереджального управління, яка дозволяє освітньому закладу за умови використання різних методів прогнозування визначати вимоги до компетентностей фахівців у перспективі та вживати превентивні заходи із забезпечення відповідності компетентностей студентів-випускників вимогам суспільства, його економічної сфери. В процесі адаптації вітчизняні ЗВО можуть сприятися і на концептуальний підхід до комплексного управління, який поєднує елементи чотирьох управлінських підходів: маркетингового, системного, ситуаційного та стратегічного.

Серед основних факторів, на які заклади вищої освіти змушені були відповідати адаптаційними змінами після здобуття Україною незалежності і переходу на рейки ринкової економіки, передусім, слід виділити групи економічних, інституційних і демографічних факторів.

До основних економічних факторів відносяться:

- хронічне недофінансування вищої освіти, яке мало місце ще за часів радянського Союзу;
- стрімке входження українських ЗВО до ринкової економіки, розвиток ринку освітніх послуг вищої освіти;
- загострення конкуренції ЗВО за студентів, державне фінансування, залучення кваліфікованих науково-педагогічних працівників з науковими ступенями та вченими званнями, необхідного профілю, вплив на підприємства:

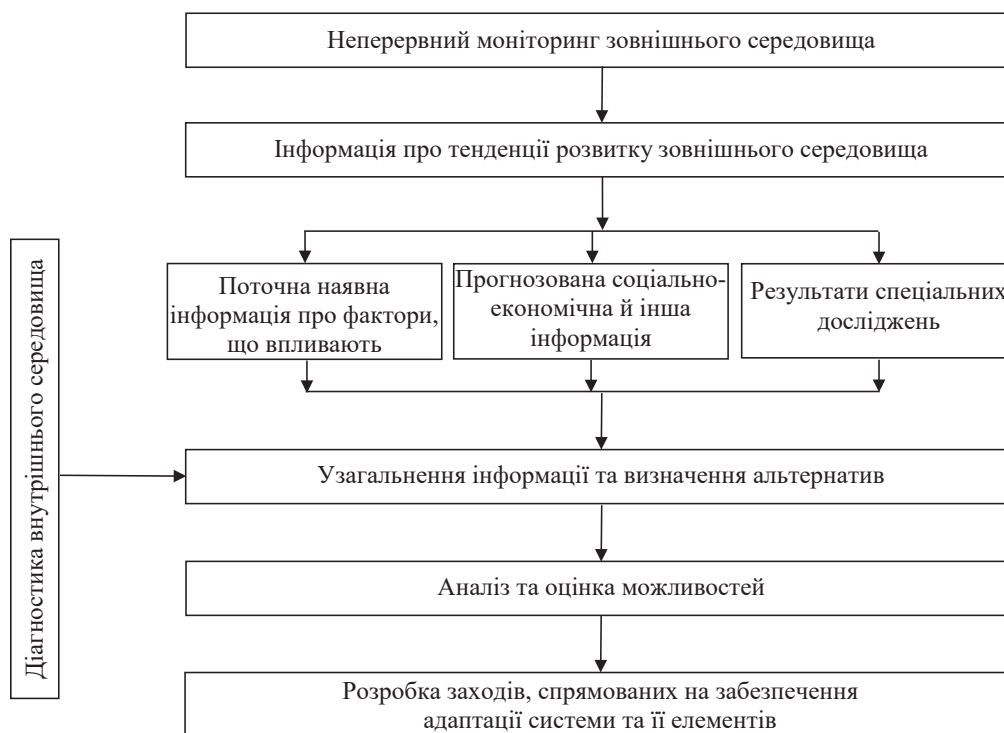


Рис. 1. Інформаційне забезпечення процесу адаптації соціально-економічної системи

Джерело: складено автором

- неперервне зростання цін на товари та послуги;
- необхідність забезпечення встановлених державою вимог до рівня оплати праці науково-педагогічних працівників, навчально-допоміжного та іншого персоналу в умовах дотримання суворого режиму економії;
- недостатній рівень оплати праці викладачів, що не відповідає кваліфікації, напруженості їх праці та вимогам, які постійно підвищуються;

- скорочення державного фінансування науково-дослідних робіт;

- відмова підприємств від фінансування науково-дослідних досліджень через різке падіння рівня виробництва і брак коштів, замовлення розробок закладам вищої освіти лише у випадку швидкої «віддачі» від них;
- значене розширення мережі відокремлених структурних підрозділів ЗВО тощо.

Головними інституційними факторами, починаючи з 1990-х років були:

- неодноразові зміни вітчизняного законодавства в сфері вищої освіти;

- введення ступеневої вищої освіти і виділення освітньо-кваліфікаційних рівнів молодшого спеціаліста, бакалавра, спеціаліста, магістра;

- включенням до складу вищої освіти технікумів і училищ;

- декілька змін структури спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців;

- постійні вимоги до підвищення якості підготовки фахівців при недостатньому для цього фінансуванні;

- неодноразове підвищення ліцензійних вимог і т. д.

Демографічний фактор, який зумовлений демографічною кризою, що призвела до суттєвого скорочення кількості випускників загальноосвітніх шкіл. Внаслідок цього, починаючи з 2007-2008 навчального року і до теперішнього часу, відбувається зменшення чисельності студентів, а також падіння доходів, отримуваних від надання платних освітніх послуг.

Висновки. Різноманіття пропозицій щодо трактування поняття адаптації організацій до змін зовнішнього середовища, з одного боку, дає змогу отримати комплексне, багатогранне уявлення про його сутність. З іншого боку така ситуація утруднює проведення досліджень проблем, пов'язаних з адаптацією, змушуючи авторів починати свої розробки не тільки з демонстрації своєї позиції, а й з аналізу існуючих дефініцій. У зв'язку з цим, у подальшому доцільним є проведення уніфікації розглядуваного поняття і виявлення особливостей адаптації закладів вищої освіти.

Список використаних джерел:

1. Алексєєв С.Б. Формування адаптивного управління підприємствами вугільного машинобудування : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 – економіка, організація та управління підприємствами. Донецьк, 2003. 21 с.
2. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. 4-е изд. доп. и перераб. Москва : Институт новой экономики, 1999. 1248 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. Бусел В.Т. Київ, Ірпінь : ВТФ «Перун», 2001. 1440 с.

4. Буднік М.М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 – економіка, організація та управління підприємствами. Харків : Харківський державний економічний університет, 2002. 19 с.
5. Виноградський С.Б. Організація системи адаптивного менеджменту фірми ринку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.02 підприємництво, менеджмент та маркетинг. Донецьк, 2001. 22 с.
6. Галушко С.А. Анализ и совершенствование организационно-экономического механизма адаптации предприятия (на примере агрохолдинга Краснодарского края). *Вектор науки ТГУ. Серия : Экономика и управление*. 2017. № 3(30). С. 19–25.
7. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол. : Мочерний С.В. (відп. ред.). Київ : Видавн. центр «Академія», 2000. Т. 1. 864 с.
8. Захаревич Г.О. Державне кредитування здобуття вищої освіти: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Економічний часопис-XXI*. URL: <http://soskin.info/ea/2011/9-10/201117.html> (дата звернення: 16.09.2020).
9. Кавтиш О.П. Адаптаційний механізм корпорацій: суть і особливості реалізації. Адаптаційний механізм корпорацій: суть і особливості реалізації. *Бізнес Інформ*. 2013. № 7. С. 313–320.
10. Кобилянська І.В. Організація системи освіти в Іспанії. *Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна»*. 2011. № 4. С. 60–65.
11. Пастухова Е.А. Адаптация экономической системы к изменениям внешней среды. *Современные наукоемкие технологии*. 2006. № 5. С. 77–88. URL: <https://www.top-technologies.ru/ru/article/view?id=22812> (дата звернення: 010.09. 2020).
12. Фазульнова С.Н. Социально-организационная адаптация высшей технической школы в современной России (региональный аспект) : дис. ... канд. социолог. наук : специальность 22.00.04 – социальная структура, социальные институты и процессы. Пенза, 2004. 210 с.
13. Явление. Толковый словарь Кузнецова. URL: <http://endic.ru/kuzhecov/Javlenie-70118.html> (дата звернення: 07.09.2020).
14. Якубек П.А., Шапошникова І.В., Шапошников К.С. Напрямки адаптації світового досвіду розвитку вищої освіти в Україні в період становлення інформаційної економіки. *Науковий вісник «Полісся»*. 2019. № 1(17). С. 78–84.
15. Ячменева В.М., Османова З.О. Адаптивность и адаптация: сравнительная характеристика понятий в контексте управления деятельностью предприятия. *Экономика строительства и природопользования*. 2017. № 4(65). С. 85–91.

References:

1. Aliksieiev S.B. Formuvannia adaptivnoho upravlinnia pidpriemstvamy vuhilnoho mashynobuduvannia: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.06.01 – ekonomika, orhanizatsiia ta upravlinnia pidpriemstvamy. Donetsk, 2003. 21 s.
2. Bol'shoj jekonomicheskij slovar' / pod red. A. N. Azrilijana. 4-e izd. dop. i pererab. M.: Institut novoj jekonomiki, 1999. 1248 s.
3. Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy / uklad. i holov. red. Busel V.T. Kyiv, Irpin: VTF «Perun», 2001. 1440 s.
4. Budnik M.M. Adaptatsiia promyslovykh pidpriemstv do rynkovykh umov hospodariuvannia: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.06.01 – ekonomika, orhanizatsiia ta upravlinnia pidpriemstvamy. Kharkiv: Kharkivskiy derzhavnyi ekonomichnyi universytet, 2002. 19 s.
5. Vynohrads'kyi S.B. Orhanizatsiia systemy adaptivnoho menedzhmentu firmy rynku: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.02 pidpriemnytstvo, menedzhment ta marketynh. Donetsk, 2001. 22 s.
6. Galushko S.A. Analiz i sovershenstvovanie organizacionno-jekonomicheskogo mehanizma adaptatsii predpriatija (na primere agroholdinga Krasnodarskogo kraja). *Vektor nauki TGU. Serija: Jekonomika i upravlenie*. 2017. № 3(30). S. 19–25.
7. Ekonomichna entsyklopediia : u 3 t. / redkol.: Mochernyi S.V. (vidp. red.). Kyiv: Vydavn. tsentr «Akademii», 2000. T. 1. 864 s.
8. Zakharevych H.O. Derzhavne kredytuvannia zdobuttia vyshchoi osvity: vitchyzniani ta zarubizhnyi dosvid. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*. URL: <http://soskin.info/ea/2011/9-10/201117.html> (accessed: 16.09.2020).
9. Kavtysh O.P. Adaptatsiinyi mekhanizm korporatsii: sut i osoblyvosti realizatsii. Adaptatsiinyi mekhanizm korporatsii: sut i osoblyvosti realizatsii. *Biznes Inform*. 2013. № 7. S. 313–320.
10. Kobylianska, I.V. Orhanizatsiia systemy osvity v Ispanii. *Zbirnyk naukovykh prats Khmelnytskoho instytutu sotsialnykh tekhnologii Universytetu «Ukraina»*. 2011. № 4. S. 60–65.
11. Pastuhova E.A. Adaptacija jekonomicheskoy sistemy k izmenenijam vneshnej sredy. *Sovremennye naukoemkie tehnologii*. 2006. № 5. S. 77–88. URL: <https://www.top-technologies.ru/ru/article/view?id=22812> (accessed: 010.09. 2020).
12. Fazul'janova S.N. Social'no-organizacionnaja adaptacija vysshej tehniczeskoj shkoly v sovremennoj Rossii (regional'nyj aspekt): dis. ... kand. sociolog. nauk: special'nost' 22.00.04 – social'naja struktura, social'nye instituty i processy. Penza, 2004. 210 s.
13. Javlenie. Tolkovyj slovar' Kuznecova. URL: <http://endic.ru/kuzhecov/Javlenie-70118.html> (accessed: 07.09.2020).
14. Yakubek P.A., Shaposhnykova I.V., Shaposhnykov K.S. Napriamky adaptatsii svitovoho dosvidu rozvytku vyshchoi osvity v Ukraini v period stanovlennia informatsiinoi ekonomiky. *Naukovyi visnyk «Polissia»*. 2019. № 1(17). S. 78–84.
15. Jachmeneva V.M., Osmanova Z.O. Adaptivnost' i adaptacija: sravnitel'naja harakteristika ponjatij v kontekste upravlenija dejatel'nost'ju predpriatija. *Ekonomika stroitel'stva i prirodopol'zovaniya*. 2017. № 4(65). S. 85–91.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.486

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-2>**Бунтова Н.В.**кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту та інноваційних
технологій соціокультурної діяльності*Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова***Buntova Natalia**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of the Department of Management and Innovative
Technologies of Socio-Cultural Activity
National Pedagogical Dragomanov University

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ КУЛЬТУРНО-ІСТОРИЧНОЇ СПАДЩИНИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ЕКСКЛЮЗИВНОГО ГОТЕЛЬНОГО ПРОДУКТУ

Бунтова Н.В. Закордонний досвід використання культурно-історичної спадщини для формування ексклюзивного готельного продукту. У статті висвітлено основні аспекти використання зарубіжного досвіду щодо формування ексклюзивного готельного продукту на основі об'єктів культурно-історичної спадщини в умовах розвитку економіки вражень. Автором наведені основні відмінності економіки вражень від економіки послуг як нового напрямку, який передбачає організацію та вдосконалення творчої активності в підприємницькій діяльності. Доведена актуальність впровадження концепції створення оригінальної атмосфери та вражень на підприємствах готельного бізнесу. На основі закордонного досвіду обґрунтовано необхідність та переваги інтеграції соціокультурного простору в готельну сферу. Виділено характерні ознаки, функціональне призначення та конкурентні переваги ексклюзивних готельних форматів, відкритих на території об'єктів культурно-історичної спадщини.

Ключові слова: інновація, туризм, економіка вражень, культурно-історична спадщина, ексклюзивний готельний продукт, концептуальний готель.

Бунтова Н.В. Зарубежный опыт использования культурно-исторического наследия для формирования эксклюзивного гостиничного продукта. В статье отражены основные аспекты использования зарубежного опыта по формированию эксклюзивного товара на основе объектов культурно-исторического наследия в условиях развития экономики впечатлений. Автором приведены основные различия экономики впечатлений от экономики услуг как нового направления, которое предусматривает организацию и совершенствование творческой активности в предпринимательской деятельности. Доказана актуальность внедрения концепции создания оригинальной атмосферы и впечатлений на предприятиях гостиничного бизнеса. На основе зарубежного опыта обоснована необходимость и преимущества интеграции социокультурного пространства в гостиничную сферу. Выделены характерные признаки, функциональное назначение и конкурентные преимущества эксклюзивных гостиничных форматов, открытых на территории объектов культурно-исторического наследия.

Ключевые слова: инновация, туризм, экономика впечатлений, культурно-историческое наследие, эксклюзивный гостиничный продукт, концептуальный отель.

Buntova Natalia. Foreign experience of using cultural and historical heritage to form an exclusive hotel product. The article defines the main aspects of the application of foreign experience in the formation of an exclusive hotel product based on objects of cultural and historical heritage in the development of the economy of impressions. The tourism industry is a prime example of a sphere related to the economy of impressions and sensations, as it includes not only hotels, transport, services, but also industries related to tourism, the impressions of whose services and goods are left to travelers. The author presents the main differences between the economy of impressions and the economy of services, as a new direction, involving the organization and improvement of creative activity in entrepreneurial activities. The transition to a new economy – the economy of experiences creates a new paradigm in the introduction of innovations for the purposeful development of the entire entertainment and

leisure industries. Based on the analysis of foreign experience, the relevance of the introduction of the concept of creating an original atmosphere and impressions at the hospitality enterprises has been proved. The necessity and advantages of integrating socio-cultural space into the sphere of hotel activities have been substantiated. The author identified the main ways to improve the efficiency of using objects of cultural and historical heritage and their attractiveness in the market of tourist services. On the basis of foreign experience, actual modern formats of accommodation services, which have been developed in the hospitality market, have been identified, and their comparative characteristics have been carried out. Trends in the development of castle hotels and manor hotels in Ukraine and abroad, which provide a special format of hotel services, which allow tourists to get impressions of living conditions through a combination of the function of accommodation services and an object of cultural and historical heritage, are analyzed. An overview of the most famous castle hotels in Ukraine and abroad is made. The characteristic features, functional purpose and competitive advantages of exclusive hotel formats opened on the territory of cultural and historical heritage sites are highlighted. In conclusion, it is concluded that the introduction of innovations in the hotel business has a great impact on its active promotion and increased financial independence in the transition to the experience economy.

Key words: innovation, tourism, experience economy, cultural and historical heritage, exclusive hotel product, concept hotel.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку світової економіки свідчать про прискорення темпів зростання сервісної діяльності та про поступове переважання споживання послуг над споживанням товарів, формування сучасної «економіки вражень». Все це вимагає пошуку нових прогресивних форм і методів обслуговування, інноваційних сервісних продуктів. Конкуруючи за увагу потенційного клієнта, численні засоби розміщення постійно підвищують якість сервісного обслуговування, урізноманітнюють харчове меню, запроваджують ексклюзивну практику реалізації додаткових послуг. При цьому значущим у житті суспільства все ж залишається пізнання своїх коренів – історико-культурної спадщини, що знаходить відображення у структурі споживчих переваг сучасного мандрівника. Оскільки людина завжди прагне зберегти багаж історичної пам'яті про своє минуле, унікальність і безцінність культурно-історичних ресурсів створюють стійку мотивацію до туристичної подорожі. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають способи інтеграції історико-культурної спадщини у сферу індустрії гостинності у вигляді інноваційних концепцій продуктів і послуг, з одного боку, здатних задовольнити безліч різноманітних переваг сучасного туриста, а з іншого – створити умови для збереження і розвитку культурно-історичних ресурсів без залучення значних державних витрат.

Сучасний туристичний ринок знаходиться під впливом нових тенденцій, що відображають зміни, які відбуваються в соціокультурній сфері. Постійно зростаючий обсяг інформації, ординарний характер масового туристичного продукту, нав'язлива реклама – ці чинники роблять потенційного мандрівника все менш сприйнятливим до традиційних пропозицій. Навпаки, зростає інтерес туристів до нових ексклюзивних та креативних продуктів. Зацікавленість буде викликати не сам товар або пропонована послуга, а історія, легенди, міфи, які пов'язані з ними.

У кінці ХХ сторіччя дослідники, зокрема А. Пун (А. Roon) відзначили появу «нових туристів» – досвідчених, незалежних і одночасно більш гнучких, вибагливих до якості споживачів послуг індустрії гостинності та туризму, яким важче догодити [1, с. 134]. Такі туристи сприймають час, витрачений на відпочинок і туризм, як важливий показник якості їхнього життя [2, с. 296].

Важливою характеристикою таких мандрівників є потреба у поповненні свого туристичного досвіду новими враженнями та емоціями, прагнення до особистої участі в діях замість того, щоб бути просто глядачем [3]. Не випадково і низка авторів говорить про появу нового завдання в туризмі та індустрії гостинності – проектуванні вражень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну та інформаційну базу дослідження проблем інноваційного розвитку туризму та готельної індустрії відображено у працях таких учених, як: А.Ю. Александрова [4], Hao J.X., Liu, Y.P. [5], Musavengane Regis [6], Р. Кожухівська [7], О. Лупич [8], М. Мальська [9], О. Похомчикова [10], Т. Ткаченко [11] тощо. Аналізу факторів, що визначають динаміку діяльності готельних підприємств малої місткості, присвячені роботи А.Ю. Пирогової, Л.В. Семенової, Т.Б. Климової, А. Нікольської [12] та інших.

Однак проблеми та перспективи створення сучасних креативних форм організації підприємств готельного господарства і надання готельних послуг у сьогоденні умовах ще недостатньо досліджені і розроблені. На наш погляд, поза увагою залишається питання інтеграції історико-культурної спадщини у сферу туристичної діяльності, що являє собою найважливішу складову частину матеріальної бази індустрії гостинності. Історико-культурні ресурси як складник туристичної інфраструктури мають стати базисом у створенні та розвитку нових ексклюзивних гостьових форматів у сфері розміщення туристів, що зумовлено високою їх атрактивністю у структурі об'єктів туристичної дестинації.

Формулювання завдання дослідження. Головна мета статті полягає в дослідженні закордонного досвіду використання культурно-історичної спадщини для формування ключових засад створення інноваційного національного готельного продукту в контексті розвитку економіки вражень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з головних сучасних тенденцій в туризмі є відхід від масових форм та виникнення альтернативного, креативного туризму за спеціальними інтересами. Як зазначає відомий дослідник А.Ю. Александрова, креативний туризм відповідає новій економіці споживчого досвіду, тобто економіці вражень [4].

«Економіка вражень» як нова, четверта, стадія економічного розвитку, була вперше представлена Б. Джо́зефом Пайном II і Джеймсом Гилмором. На їхню думку, ця стадія змінює попередні – сировинну економіку, товарну економіку і економіку послуг [13, с. 44].

Економіка вражень розглядається низкою дослідників як нова стадія економічного розвитку, коли поруч з товарами і послугами на ринку діє «пропозиція вражень», інтерес до яких буде неминуче зростати. Всі форми вражень, які виділяються Б. Джо́зефом Пайном II і Джеймсом Гилмором [13], – розваги (entertainment), освіта (educational), «відхід від реальності» (escapist), естетика (esthetic) – можуть бути використані в туристичній сфері. Насамперед це пов'язано з розвитком спеціальних видів туризму, що приваблюють мандрівників унікальністю своїх пропозицій.

Розваги є найстарішим та найбільш розвиненим видом вражень. Розваги людина сприймає за допомогою органів почуттів, залишаючись при цьому досить пасивною. Коли йдеться про враження під час навчання, гість занурюється у ті події, які розгортаються перед ним, і бере в них більш активну участь. Запам'ятовуються враження третього типу – відхід від реальності, що характеризуються значно більшим ступенем занурення, ніж розваги і навчання. Під час відходу від реальності гість повністю входить у спеціально сформоване середовище, посилює враження й активно діє в ньому. Четвертий формат вражень – естетика. Людина бере участь у події як спостерігач. Якщо учасники навчального враження хочуть вчитися, розважального – відчувати, відходу від реальності – діяти, то учасники естетичного враження «хочуть просто бути там».

Дослідник Е. Бінкхорст (Binkhorst E.) [2] відзначає, що економіка вражень як економічна парадигма, що базується на емоціях, не могла не вплинути на туристичну сферу, де враження стають невід'ємною «умовою реалізації та кінцевим продуктом туризму». Дійсно, враження формують глибинну сутність туристичної послуги.

Бурхливий розвиток інновацій, а також сформована на цей момент креативна економіка, при якій спостерігається активний процес інтелектуального споживання, змусили виробника сформулювати таку пропозицію, від споживання якої задоволення від туристичних послуг змогли б отримати найдосвідченіші вітчизняні та іноземні клієнти. Сучасні мандрівники, «мисливці за емоціями», свідомо готові платити більше за задоволення та враження від відпочинку.

Сучасний споживач прагне отримати максимум нових вражень від поїздки та інтелектуального дозвілля. На перший план виходить пошук нових емоцій не тільки від екскурсій, а й від умов проживання, занурення в середовище. Тому стандартні умови сучасного готелю вже не повною мірою відповідають мінливим умовам висококонкурентного ринку туристичних послуг. У відповідь на ринкові реалії в готельній індустрії з'являються все більше нестандартних засобів розміщення туристів: незвичайних готелів, бутік-готелів, арт-готелів. Такі готелі дотримуються певної концепції.

В останні десять років за кордоном серед закладів гостинності широкого розповсюдження отримала концепція створення оригінальної атмосфери та вражень: відкриваються готелі на базі в'язниці (Стокгольм), поява формату готелів та ресторанів з льоду (Ice Hotel

у Швеції), тематичного напрямку відпочинку та розваг («Екскалібур» у Лас-Вегасі – готель та казино у стилі середньовічного замку, в якому відбуваються лицарські турніри) [14].

Готелі сьогодні пропонують споживачам не лише послуги, а й відчуття, що з ними пов'язані. Тому готельний продукт може також бути частиною економіки вражень.

Сьогодні один з провідних світових трендів – посилення туристичних функцій та підвищення туристичної привабливості об'єктів в містах. Наявність привабливих місць/об'єктів формує специфічний соціокультурний простір, що відповідає потребам туристичного та готельного бізнесу. Наприклад, фонтани є об'єктами інженерного мистецтва, а в деяких місцевостях і пам'ятками історії. При цьому в більшості дестинацій фонтани є невід'ємною частиною місцевої інфраструктури та важливими об'єктами туристичної аттрактивності. Так, у Вінниці був побудований світломузичний фонтан «Roshen», який, за оцінками експертів, входить у десятку найкращих і видовищних фонтанів світу. Архітектурні споруди також можуть бути атрактивні та становити частину туристичної та готельної інфраструктури. Дослідниця М.П. Мальська [9] визначає цей феномен як туристичну привабливість «вторинних туристичних ресурсів».

Для того щоб ефективно використовувати ресурсний потенціал міста, розвивати в ньому готельний бізнес, можливо використовувати наявні культурно-історичні туристичні ресурси. Треба розуміти, що соціокультурний простір міста та історико-культурна спадщина мають значний вплив на розвиток інфраструктури індустрії гостинності та відкривають можливості диференціації готельного продукту. Можливо виділити два напрями динамічного використання історико-культурної спадщини у цілях розвитку готельного бізнесу:

1) Ексклюзивні готелі відкриваються в історичних спорудах (палаці, особняки, замки, садиби). Цей формат досить розвинений у Західній Європі, де готелі відкривалися у палацах Італії; замках, фортецях та монастирях Франції, Португалії, Німеччині, Іспанії тощо.

2) Концептуальні готелі відкриваються в незвичних, неформатних спорудах, що створені відомими архітекторами, оформлені дизайнерами зі світовим визнанням. Це місце, де турист може отримати нові емоції, яскраві враження, що сконструйовані засобами дизайну. Цей формат, на жаль, в основному більше представлений за кордоном. Частіше такі готелі знаходяться мов би на перетині бізнесу та мистецтва, є епіцентрами світського життя міста, де займаються галерейною діяльністю, активно проводять різні івенти: виставки, презентації, концерти тощо.

Відповідно, ми можемо говорити про появу нових публічних просторів, які стають епіцентрами культурного життя міста. Дійсно, такий концептуальний підхід до комерційного використання історико-культурних об'єктів дає змогу знайти різноманітні варіанти збереження архітектурних пам'яток. У цьому плані Україна може використати багатий досвід країн Західної Європи з управління своєю історико-культурною спадщиною. У європейських країнах такі споруди (готелі), як правило, є об'єктами культурної спадщини, контроль за їхньою діяльністю знаходиться у руках держави. А ось витрати на утримання вже несе приватний під-

приємець, що орендує пам'ятку на довгостроковий період, чи інвестор. Наприклад, в Іспанії було створено об'єднання для управління такими історичними готелями – «Paradores Nacionales de Turismo», яке заснував в 1928 році король Альфонс XIII де Бурбон. Можливо відзначити і застосування недержавної участі, так, наприклад, за рахунок приватної ініціативи з'явилися такі консорціуми, як «Relais&Chato», «Logis de France» (Франція). У цих консорціумах була зроблена ставка на територіальну унікальність, шарм місця, аутентичну архітектуру цього регіону. Завдання таких об'єднань полягає не лише у підтримці та збереженні унікальних культурно-історичних об'єктів, а й в залученні туристів у сільські регіони Європи за рахунок створення спеціальних програм, а також у підвищенні зайнятості населення в готельному та ресторанному бізнесі.

У кінці XX сторіччя формат готелю, що був відкритий в історичній споруді або архітектурному об'єкті з дизайнерським оформленням, став привабливим і для міжнародних готельних мереж. За підсумком, такі великі готельні корпорації, як Hilton, Starwood, Marriot, вивели на ринок власну концепцію готелів Collection як фешенебельного ексклюзивного готельного продукту. Незалежні готелі також йдуть на експеримент, створюючи на базі арт-готелів експериментальний арт-майdanчик, на якому не тільки експонуються, але й створюються вироби мистецтва. Тут уже можливо констатувати, що функція розміщення не є первісною, оскільки самі засоби розміщення стають частиною нового креативного простору. У Києві такою експериментальною креативною площадкою, наприклад, став бутік-готель «Алфавіто».

Не менш цікавим фактом розвитку економіки вражень в індустрії гостинності є досвід перетворення особняків та палаців Санкт-Петербургу в готельні комплекси: у колишньому особняку купців Єлісєєвих був відкритий «Таліон Імперіал готель»; офіційний готель Державного Ермітажу також знаходиться в історичній будівлі, що входить до комплексу музею. На сайті готелю музею Ермітаж зазначається, що в основу концепції створення музейного засобу розміщення була покладена ідея поєднання готельного сервісу з можливістю занурення туриста в музейну атмосферу Ермітажу як колишньої царської резиденції Романових, та отримання вражень від дотику до подій російської історії. Цей досвід має цікаві перспективи для розвитку готельного бізнесу в Україні з реновацією старовинних садиб та особняків у туристично-готельні комплекси. Садиби країни сьогодні все більше використовуються як атрактив подієвого туризму: відбуваються військово-історичні реконструкції, свята, надаються екскурсійні, готельні та інші послуги соціокультурного характеру (організація фотосесій, весільних заходів, музичних вечорів).

Така зміна концепції діяльності готельного закладу передбачає врахування нових вимог до управління ним та компетенції персоналу. Керівництво таким комплексом передбачає врахування культурного статусу об'єкта, увагу до вимог збереження історичної пам'ятки. Персонал повинен володіти, окрім вузько-професійних компетенцій, широкими історико-культурними знаннями, організаторськими здібностями, що дозволяє йому створювати нові послуги, наприклад, персоніфікований екскурсійний сервіс в готель-палацах та готель-садибах, для туристів та місцевого

населення, оскільки такі готелі найчастіше є місцевими пам'ятками, відзначаються цікавою архітектурою, пов'язані з історією та легендами даної місцевості. Концепція цих готелів, їхній дизайн та сервіс передбачають тісну спорідненість з місцевим середовищем. Претензія на унікальність потребує від персоналу таких готелів знання театрального, музейного, концертного життя міста, етнокультурних традицій та основ крос-культурної комунікації в туризмі та гостинності. Такі концептуальні готелі представлені у форматі малих бутік-готелів, арт-готелів, тематичних готелів, лофт-готелів. Як правило, відкриваються в історичному центрі міста, який визначає їхню тематичну спрямованість, і нерозривно пов'язані з соціокультурним середовищем місцевості.

Отже, спираючись на закордонний досвід, можливо стверджувати, що можливість поєднання культурної спадщини з розвитком сучасних об'єктів готельно-ресторанного бізнесу дають сьогодні нашій країні потужний поштовх до створення ексклюзивних готельних форматів на ринку послуг, найбільш перспективними серед яких є замок-готель та готель-фортеця.

Дослідження показують, що цей напрям користується великим попитом в європейських країнах. Серед готелів, які входять в десятку кращих замків-готелів Європи, можливо виділити готель Hotel de la Cite (Каркассон, Франція); отель Swinton Park (Мешем, Англія); Abbaye de la Bussiere (Франція).

Нині в Україні налічується більш ніж 130 тисяч історичних пам'ятників та архітектурних споруд. Географія українських замків і фортець досить широка, але значна їх кількість, до того ж кам'яних, знаходиться в Західній Україні. На жаль, як мінімум 200 замків та фортець досі не досліджені, а більшість (близько 500) знаходиться в руїнах. На державному обліку перебувають всього 99 замків. У найближчі кілька десятиліть ми можемо остаточно втратити сотні єдиних у своєму роді фортифікаційних споруд епохи Середньовіччя та Відродження. Причина досить банальна: починаючи з XX століття замки і фортеці на території сучасної України використовувалися в основному як складські приміщення, місця розквартирування військових гарнізонів, медичні установи тощо та вони практично не були затребувані в якості історичної спадщини, лише окремі реконструйовані і музефіковані.

Водночас експерти та місцеві жителі країни визначили 7 чудес України у рубриці «Замки, фортеці, палаці», до яких увійшли Аккерманська фортеця; Кам'янець-Подільська фортеця; Луцький Верхній замок; Митрополичий палац; палац у Качанівці та Хотинська фортеця. Всі ці замки, палаці та фортеці реконструйовані та використовуються для проведення екскурсій та різних світських заходів. Вони привертають до себе увагу достатньо великої кількості туристів.

Таких споруд, як ці, в Україні велика кількість (але на тепер вони в занедбаному стані), їх можна використовувати як новий напрям готелів «замок-готель» або «готель-фортеця». Фортифікаційні споруди можна реконструювати не змінюючи зовнішнього вигляду під готель, залучивши більшу кількість іноземних туристів та гостей до країни.

Один із яскравих прикладів діючого замку-готелю в Україні – «Радомисль», що розташований в місті Радомисль. Готель такого типу пропонує крім безпосеред-

нього розміщення та харчування безліч додаткових послуг: тури вихідного дня (відвідати єдиний в Україні приватний музей української домашньої ікони «Душа України»; здійснити екскурсію по замкових залах; взяти участь у виготовленні паперу; пообідати стравами, виготовленими у великій замковій печі; катання на човнах, рибалка, стрільба з лука і тощо); різноманітні екскурсії; проведення весілля та святкових заходів; виставки, концерти, майстер-класи; площадки для проведення конференцій, тренінгів, корпоративних заходів. Досить успішно сьогодні функціонують і інші замки-готелі України, які є досить популярними серед іноземних туристів та гостей країни: готель-замок «Вежа Ведмежа» (с. Волосянка, Карпати), «Замок Шерборна» під Мукачевим (Карпати), готель «Замок лева» (м. Львів) та інші. Проте їх кількість є незначною порівняно з закордонними європейськими країнами, а тому є необхідність у впровадженні відповідного законодавчого поля, яке надавало б можливість спростувати впровадження та подальшу експлуатацію ексклюзивних готельних форматів, що відкриті на базі об'єктів історико-культурної спадщини.

Висновки. Значущість культурно-історичної спадщини в житті сучасного суспільства знаходить відображення в структурі споживчих переваг мандрівників, створюючи стійку мотивацію туристської діяльності.

Той факт, що такі готельні формати, як замок-готель або готель-фортеця, привертають все більше уваги з боку інвесторів, дає змогу зробити висновок про зміну пріоритетів у свідомості споживачів. Останнім часом збільшується кількість клієнтів, яких не задовольняє холодна зрівноваженість та трафаретність інтер'єрів стандартних номерів мережевих готелів. Більшість із них прагнуть до всього незвичного, віддають перевагу невеликим ексклюзивним готелям. Специфіка готелів з використанням історико-культурних ресурсів території їх розміщення як інноваційний формат готельного продукту дозволяє максимізувати психологічне сприйняття туриста за рахунок отримання враження від умов проживання та можливості надання широкого спектра додаткових послуг.

Багатоаспектність проблеми створення креативних ексклюзивних готелів підкреслює необхідність обґрунтування та розширення організаційно-економічних засад їхнього функціонування з урахуванням здатності такого готельного формату підтримувати атмосферу здорової конкуренції на ринку та можливостей перетворити малий готельний бізнес загалом в об'єкт упровадження інновацій, економічних трансформацій та реформ. Перспективним напрямом подальших досліджень є розроблення сучасних концепцій ексклюзивних готелів різних цінових категорій, орієнтованих на більш тривалий термін перебування.

Список використаних джерел:

1. Poon A. Tourism, technology and competition strategies. Wallingford : CAB International, 1993. 370 p.
2. Binkhorst E. The co-creation tourism experience. *Information Technology & Tourism*. 2016. Vol. 16. Iss. 3. Pp. 285–315.
3. Raj A. The new age of tourism – and the new tourist. 2007. URL: http://www.indianmba.com/Faculty_Column/FC565/fc565.html (дата звернення: 18.09.2020).
4. Александрова А.Ю. Новейшее представление о сфере туризма как системе. *Современные проблемы сервиса и туризма*. 2014. Т. 8. № 1. С. 24–38.
5. Hao, J.X. Liu, Y.P. Exploratory Study on the Development of Combination of Hotel and Apartment. *Advanced materials research*; Health structure material and environment; Shenzhen, China, 2012; Dec, 2013, p. 37.
6. Musavengane, Regis Small hotels and responsible tourism practice: Hoteliers' perspectives. *Journal of cleaner production*. 2019. Vol. 220. P. 786–799.
7. Кожухівська Р.Б. Використання міжнародного досвіду впровадження інновацій у сферу готельного бізнесу. *Вісник Донецького національного університету. Серія В : Економіка і право*. 2015. Вип. 1. С. 160–164.
8. Лупич О.О. Вплив сучасних тенденцій індустрії гостинності на перспективи її розвитку в Україні. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2016. Вип. 1(2). С. 78–82.
9. Мальська М. . Готельний бізнес: теорія та практика : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 470 с.
10. Похомчикова Е.О. Особенности инноваций в сфере услуг (на примере индустрии гостеприимства). *Сервис plus*. 2014. № 4(8). С. 45–52.
11. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія. Київ : Видавництво КНТЕУ, 2009. 463 с.
12. Nikolskaya E.Y. et al. Innovative quality improvements in hotel services. *European Research Studies Journal*. 2018. Т. 21. № 2. P. 489–498.
13. Pine II B.J., Gilmore J. The Experience Economy: Work is Theatre & Every Business a Stage. Boston : Harvard Business School Press, 1999. 254 p.
14. Developments and challenges in the hospitality and tourism sector: Issues paper for discussion at the Global Dialogue Forum for the Hotels, Catering, Tourism Sector. *Intern. labour organization. Sectoral Activities Programme*. Geneva : ILO, 2010. 105 p.

References:

1. Poon A. (1993) Tourism, technology and competition strategies. Wallingford: CAB International.
2. Binkhorst E. (2016) The co-creation tourism experience. *Information Technology & Tourism*, vol. 16, iss. 3, pp. 285–315.
3. Raj A. (2007) The new age of tourism – and the new tourist. Available at: http://www.indianmba.com/Faculty_Column/FC565/fc565.html (accessed 18 September 2020).
4. Aleksandrova A.Yu. (2014) Noveysheye predstavleniye o sfere turizma kak sisteme [The latest understanding of tourism as a system]. *Sovremennyye problemy servisa i turizma*, vol. 8, no. 1, pp. 24–38.
5. Hao J.X., Liu Y.P. (2012) Exploratory Study on the Development of Combination of Hotel and Apartment. *Advanced materials research; Health structure material and environment*. Shenzhen, China, Dec, p. 37.
6. Musavengane Regis (2019) Small hotels and responsible tourism practice: Hoteliers' perspectives. *Journal of cleaner production*, vol. 220, pp. 786–799.

7. Kozhukhivska R.B. (2015). Vykorystannia mizhnarodnoho dosvidu vprovadzhennia innovatsii u sferu hotelnoho biznesu [Using international experience in introducing innovations in the sphere of hotel business]. *Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu. Ser. B: Ekonomika i pravo*, vol. 1, pp. 160–164.
8. Lupich O.O. (2016) Vplyv suchasnykh tendentsiy industriyi hostynnosti na perspektyvy yiyi rozvytku v Ukraini [The impact of current trends in the hospitality industry on the prospects for its development in Ukraine]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Ser « Ekonomika Ekonomika»*, no. 1(2), pp. 78–82.
9. Malska M.P. (2012) Hotelnyi biznes: teoriia ta praktyka [Hotel business: theory and practice]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)
10. Pokhomchikova E.O. (2014) Osobennosti innovatsiy v sferi uslug (na primere industrii gostepriimstva) [Features of innovations in the service sector (by the example of the hospitality industry)]. *Servis plus*, no. 4(8), pp. 45–52.
11. Tkachenko T.I. (2009) Stalyy rozvytok turyzmu: teoriya, metodolohiya, realiyi biznesu [Sustainable development of tourism: theory, methodology, business realities]. Kyiv: Vydavnytstvo KNTEU. (in Ukrainian)
12. Nikolskaya E.Y. (2018) Innovative quality improvements in hotel services. *European Research Studies Journal*, vol. 21, no. 2, pp. 489–498.
13. Pine II B.J., Gilmore J. (1999) *The Experience Economy: Work is Theatre & Every Business a Stage*. Boston: Harvard Business School Press.
14. Developments and challenges in the hospitality and tourism sector: Issues paper for discussion at the Global Dialogue Forum for the Hotels, Catering, Tourism Sector (2010). *Intern. labour organization. Sectoral Activities Programme*. Geneva: ILO.

УДК 338.48(477)

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-3>

Демків Ю.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародного менеджменту

Київський національний торговельно-економічний університет

Стукач Т.М.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри міжнародного менеджменту

Київський національний торговельно-економічний університет

Demkiv Yliya

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at Department of International Management

Kyiv National University of Trade and Economics

Stukach Tetiana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Senior Lecturer at Department of International Management

Kyiv National University of Trade and Economic

УКРАЇНСЬКА ТУРИСТИЧНА ГАЛУЗЬ У СВІТОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ: АДАПТАЦІЯ ЗА УМОВ ВПЛИВУ ГЛОБАЛЬНОЇ МІЖНАРОДНОЇ КРИЗИ COVID-19

Демків Ю.М., Стукач Т.М. Українська туристична галузь у світовому середовищі: адаптація за умов впливу глобальної міжнародної кризи COVID-19. Ця стаття присвячена оцінці стану туристичної галузі під впливом COVID-19, аналізу загальних заходів подолання кризи та визначенню, обґрунтуванню напрямів адаптаційних заходів для підтримки та розвитку української індустрії туризму в поточних умовах. Питаннями аналізу ринку туристичних послуг України під час кризи COVID-19 присвячено багато праць науковців, але, зважаючи на глобальність кризової економічної ситуації в Україні, постає необхідність продовження дослідження та систематизації проблематики. За рахунок використання аналітичних методів у роботі, методів логічного узагальнення, порівняння, системного підходу в дослідженні реалізовані завдання щодо оцінки динамічного потоку на ринку туристичних послуг України, обґрунтування стану до і після початку кризи, аналізу міжнародних антикризових дій для сфери туризму та формуванню рекомендаційних національних адаптаційних COVID-19 тревел-заходів.

Ключові слова: світова туристична галузь, криза COVID-19, туристичний потенціал, внутрішній український туризм, проблеми.

Демків Ю.М., Стукач Т.Н. Українська туристична галузь в світовій середі: адаптація в умовах впливу глобального міжнародного кризи COVID-19. Стаття присвячена оцінці стану туристичної галузі під впливом COVID-19, аналізу заходів по подоланню кризи, підтримці та розвитку української індустрії туризму в поточних умовах. Питаннями аналізу ринку туристичних послуг України в час кризи COVID-19 присвячені праці багатьох учених, але, беручи до уваги глобальність кризової економічної ситуації в Україні, виникає необхідність продовження дослідження та систематизації проблематики. За рахунок використання аналітичних методів у роботі, методів логічного узагальнення, порівняння, системного підходу в дослідженні реалізовані завдання оцінки динамічного потоку на ринку туристичних послуг України, обґрунтування стану до і після початку кризи, аналізу міжнародних антикризових заходів для сфери туризму та формування рекомендацій національних адаптаційних COVID-19 туристичних заходів.

Ключові слова: світова туристична галузь, криза COVID-19, туристичний потенціал, внутрішній український туризм, проблеми.

Demkiv Yliya, Stukach Tetiana. Ukrainian tourism industry in the world environment: adaptation to the global international crisis COVID-19. This article is devoted to assessing the state of the tourism industry under the influence of the COVID-19, analysis of general measures to overcome the crisis and identify, justify areas of adaptation measures to support and develop the Ukrainian tourism industry in the current conditions. The state of the Ukrainian tourism sector until 2020 is described with the dynamics of analytical indicators. Features and complications of the current period are highlighted separately. Many works of scientists are devoted to the analysis of the market of tourist services of Ukraine during the crisis COVID-19, but given the crisis economic situation in Ukraine, there is a need to continue researching the current state and systematization of appropriate post-crisis adaptation measures in tourism. Due to the use of analytical methods in the work, methods of logical generalization, comparison, systematic approach in the study the tasks of assessing the dynamic flow in the market of tourist services of Ukraine, substantiation of the situation before and after the crisis, analysis of international anti-crisis actions for tourism and formation of recommended national adaptation COVID-19 travel activities. Ukrainian tourism business needs comprehensive comprehensive operational support from the state based on the formation of a unified strategy for overcoming the crisis and further development. The internal ideology of the tourism industry also needs to be adjusted: partial reorientation of global activities, overcoming old problems of infrastructure and service and taking into account the requirements of the coronary crisis, the movement to retain customers – on the one hand, and on the other – to raise domestic travel industry to a new level. The pandemic has become a powerful challenge for both the world and Ukraine. The process of restoring the tourism sector will probably not be fast. But there is a demand for tourism in Ukraine, and our country is endowed with considerable resources. The correct choice of promising areas of activity in the current situation is the key to effective further development of Ukrainian tourism.

Key words: world tourism industry, COVID-19 crisis, tourist potential, domestic ukrainian tourism, problems.

Постановка проблеми. Карантин та пандемія коронавірусу сильно вдарили по світовому господарству. Туристична галузь має одні з найбільших збитків, котрі навіть важко остаточно підрахувати. Ця криза впливає як на туристичну пропозицію, так і на попит, охоплюючи учасників сфери та взаємодіючі галузі, руйнуючи як національні ринки туризму, так і світовий. Останні роки туристичний бізнес посів позиції одного з найбільш швидко прогресуючих напрямів світового господарства. Українська туристична галузь теж розвивалась у світовому напрямі, піднімаючи поступово щорічний рівень. Однак глобальна криза на базі COVID-19 зупинила рух та внесла багато коректив у роботу підприємств національної тревел-індустрії. Тому необхідним є аналіз поточного стану вітчизняного ринку туристичних послуг та актуальних перспектив і методів його адаптаційного руху в умовах посткризового періоду.

Огляд останніх досліджень і публікацій із цієї проблеми. Питанням аналізу ринку туристичних послуг України та впливу кризи COVID-19 присвячено праці таких науковців, як: В. Киляк [2], А. Мазаракі [7], С. Мельниченко [7], D. Batchelor [16], О. Бейдик [19] Т. Ткаченко, Ю. Забалдіна та інші. Зважаючи на кризову економічну ситуацію в Україні, постає необхідність продовження дослідження поточного стану та

систематизації доцільних адаптаційних посткризових заходів в туристичній галузі.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є оцінка стану та визначення адаптаційних заходів української туристичної галузі за умов впливу глобальної міжнародної кризи COVID-19. Відповідно до мети дослідження визначено завдання, які потребують вирішення:

- провести динамічний аналіз ринку туристичних послуг України;
- здійснити обґрунтування стану до початку кризових явищ та після охоплення кризою;
- розглянути та оцінити міжнародні антикризові дії для сфери туризму;
- узагальнити та виділити вірогідно ефективні національні адаптаційні тревел-заходи.

Інформаційною базою наукової статті стали вітчизняні та світові статистичні дані, праці вітчизняних науковців та практиків, які досліджують поточний стан ринку туристичних послуг, інтернет-джерела. У процесі дослідження використано методи аналізу та синтезу, логічного узагальнення, порівняння, системного підходу, що в цілому дозволило розкрити протиріччя адаптаційних заходів у туристичній галузі України у складних соціально-економічних умовах COVID-19, визначити та

обґрунтувати сучасні тенденції, проаналізувати динаміку вітчизняного ринку туристичних послуг, оцінити основні проблеми та окреслити перспективи.

Виклад основного матеріалу. Туристична галузь нині є однією з найбільш постраждалих у світі від спалаху COVID-19. Обґрунтуванням є тип тревел-індустрії, який базується безпосередньо на формулі «людина – людина», що є виключно вразливим до міжнародних криз, і саме тому:

- закриття кордонів країн і міст, обмеження і заборони пересування призвели до повної зупинки туристичного сектору;

- цілий сектор зупинено, починаючи з найбільшої авіакомпанії та закінчуючи найменшим готелем у сільській місцевості;

- цей вплив носить як економічний, так і соціальний характер, зачіпаючи засоби існування працівників туризму, транспорту і постачальників, а також їхніх сімей і цілих громад [1].

Треба відзначити, що на початку 2000-х туризм за обсягами доходу зайняв третє місце серед провідних галузей світової економіки. В багатьох країнах і регіонах туризм є основним джерелом прибутків. Майже третина людства не уявляє життя без подорожей. Також туризм є одним з основних джерел створення робочих місць і порядком для економік багатьох країн на всіх етапах розвитку. За чисельністю працівників індустрія туризму стала однією з найбільших у світі – в ній зайнятий майже кожний 10-й працюючий [2, с. 272]. Слід додати, що частина туризму в ВВП у прогресивних країнах дорівнює 5–8% (в деяких країнах він сягає 50%) [3]. Останні роки туризм давав близько десятої частини у рості глобальної економіки з постійним зростанням, що відбувалось навіть швидше, ніж світова економіка загалом. Так, 2019 рік для турбізнесу називають успішним, адже частка туризму у світовому ВВП становила 10,3% [4]. Але обставини кризи 2020 року WTTC (Всесвітня рада з туризму та подорожей) називає для турбізнесу у п'ятеро серйознішими, ніж ті, що були у 2008 році. Отже, стан туристичної галузі у світі та у кожній окремій країні є нині надзвичайно важливим, а шляхи налагодження сектору та адаптації у посткризовому періоді – прерогативними у державних політиках.

Світова криза у секторі туризму не оминула й Україну. Це стало досить помітним ще і тому, що доходи української туристичної індустрії після попереднього кризового політико-економічного падіння поступово почали зростати, галузь набувала поступового розвитку. Так, загальний обсяг надходжень від туристичного збору в першому півріччі 2019 року становив на 71% більше, ніж було зібрано за аналогічний період минулого року (33,8 мільйонів). Крім того, на 15% порівняно з минулим 2019 роком збільшилася сума податкових платежів від юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців, які здійснюють туристичну діяльність, і становила 2 194 500 000 гривень (в I півріччі 2018 р. – 1902,0 млн грн.). [5]. Найбільші регіони України за обсягами надходжень від сплати турзбору за 6 місяців 2019 року наведені у діаграмі (рис. 1).

У зв'язку з COVID-19 Україна передбачає втрати імпорту та експорту послуг, пов'язаних з подорожами, в розмірі 1,5 мільярда доларів. Враховуючи, що український туризм здебільшого працює у тіні, як зазначають фахівці, реальні цифри надати важко. Вклад сьогоденного туризму у ВВП України оцінюється офіційно від 1,5 до 3%, а неофіційно – до 7% [6].

Туристичний ринок України почав розвиватися з отриманням статусу незалежної держави. Загалом розвиток готельного бізнесу характеризувався позитивною динамікою, високим ступенем інтернаціоналізації капіталу та міжнародним характером операцій, поглибленням спеціалізації підприємств гостинності взаємозалежно з утворенням готельних мереж, що відіграють значну роль у розробленні й просуванні високих стандартів обслуговування [7]. Сьогодні це одна з найперспективніших сфер соціального та економічного розвитку країни, що поєднує більшість господарчих галузей. На наш погляд, ця галузь справді є дуже перспективною в нашій державі, а тому потребує адекватних зусиль зараз стосовно адаптування до теперішніх умов. Це важливо, бо вплив глобальних змін у світі тісно пов'язаних складників постачання здійснюється не тільки через сам туристичний сектор, а й інші дотичні галузі: транспорт, громадське харчування, сільське господарство, будівництво, фінанси, постачальники інформаційних технологій тощо. Всесвітня

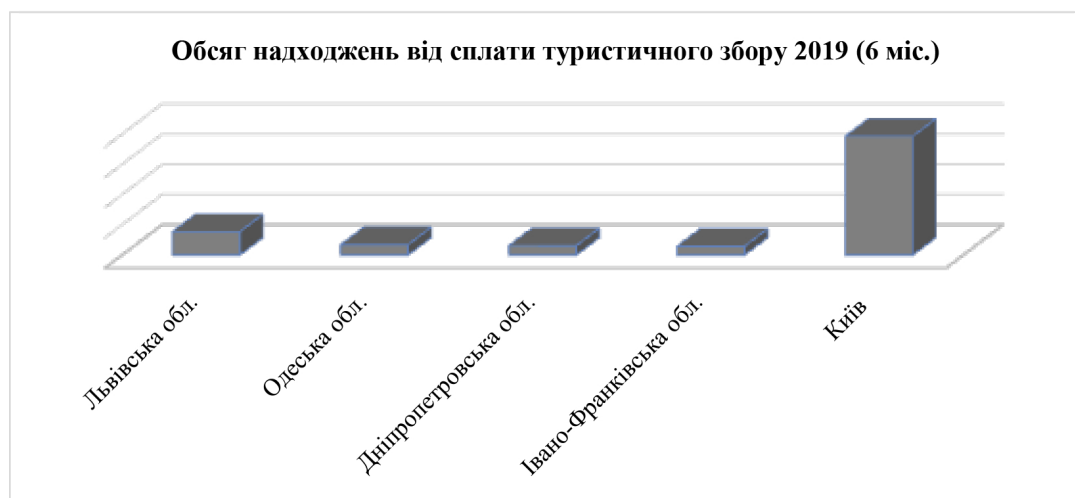


Рис. 1. Обсяг надходжень від сплати туристичного збору за 2019 рік (1 півріччя)

Джерело: складено авторами за матеріалами [1]

Таблиця 1

Динаміка туристичного потоку України, 2008–2018 рр.

Країна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну, тис. осіб											
Всього	28,80	24,00	24,07	24,47	25,02	26,02	13,23	13,02	13,74	14,57	14,33
СНД	18,76	17,50	17,85	18,80	19,71	20,80	9,05	8,27	8,40	9,11	8,88
РФ	8,64	7,99	8,63	9,79	10,15	10,78	2,46	1,32	1,55	1,53	1,54
ЄС	9,33	5,87	5,52	4,90	4,50	4,35	3,56	4,03	4,42	4,29	4,15
Кількість громадян України, які виїжджали за кордон, тис. осіб											
Всього	16,10	15,96	17,74	20,33	21,75	23,99	22,63	23,36	25,22	27,06	27,97
СНД	9,16	8,48	8,61	9,67	10,08	10,48	8,81	7,35	7,07	7,48	7,37
РФ	5,90	5,30	5,45	5,73	6,10	6,22	4,71	4,16	4,10	4,45	4,19
ЄС	5,55	6,44	7,89	9,17	10,18	11,95	12,38	14,61	16,17	16,97	17,50

Джерело: складено за матеріалами [8, с. 63; 9; 10]

туристична організація оприлюднила в 2017 році дані, згідно з якими у найближчі десять років туризм займе лідируючі позиції в галузі світового експорту. Україна, маючи значний природний та культурний потенціал, володіє можливістю приєднатися до найбільш відвідуваних країн [5]. Дані за період 2008–2018 рр. показали таку диференційовану тенденцію за виїзним та в'їзним туристичними потоками.

Кількість іноземних громадян, що в'їхали до України, з 2008 року скоротилася з 28,8 млн осіб до 14,4 млн у 2018 році. Падіння зафіксоване у групі країн як СНД, так і ЄС, причому це скорочення має такий самий характер. Натомість кількість громадян України, які виїхали за кордон, за аналогічний період, навпаки, збільшилася з 16,1 млн осіб до майже 28 млн у 2018-му.

Міграційні потоки до країн СНД та РФ закономерно ослабли, але продовжують залишатися на високому рівні: у 2008-му до Росії виїхало 5,9 млн осіб, а у 2018-му – 4,2 млн. Частотність міграції до ЄС, навпаки, суттєво зросла: з 5,6 млн у 2008-му до 17,5 млн у 2018-му.

Приваблюю Україна є і для іноземців. У першому півріччі 2019 зафіксовано 6,3 мільйона перетинів кордону в Україну іноземцями. Проведений аналіз порівняно з аналогічним періодом минулого року показує, що у 2018 році Україну стали частіше відвідувати громадяни Великобританії (+1,6%), Китаю (+36%), Хорватії (+33%), Данії (+32%), Австралії (+31%), Естонії (+27%), Норвегії (+26%), Ізраїлю (+25%),

Литви (+20%), Ірландії (+19%), Туреччини (+17%), Чехії (+16%), Австрії (+15%), Італії (+14%), Швейцарії (+13%), Німеччини (+13%), США (+12%), Латвії (+12%), (рис. 2) [11].

Загалом туристи у 2019 році витратили в Україні 1,4 мільярда гривень, що становить 8,8% від ВВП. Всього в минулому році нашу країну відвідали 13,6 мільйона туристів [12]. Але, повертаючись до 2020 року, треба зазначити, що ситуація змінилася. Нині держава навіть не має можливості обрахувати збитки, завдані коронавірусом та карантинном. Це впливає на ефективність антикризових заходів у сфері туризму. У зв'язку з епідемією в українському туризмі, як і у всьому світі, відбувається процес адаптації до карантину, який запровадили для запобігання поширенню хвороби. Очевидно, це призводить до суттєвого зменшення туристичного потоку, до уповільнення економіки країни та навіть світової економіки. Додають української актуальності та ґрунтовності проблемі COVID-19 ще й поточні правові складнощі. Так, новий закон про туризм не було ухвалено, що також тягне за собою запитання, які вже сьогодні можуть виникнути у туристичних операторів, агентів і туристів [13].

У травні Всесвітня туристична організація (UNWTO) відмічала, що якщо світовий турпотік 2020 року скоротиться на 30%, то доходи від туризму знизяться на \$450 млрд. На початку червня вже було оприлюднено уточнення, що за підсумками року сві-

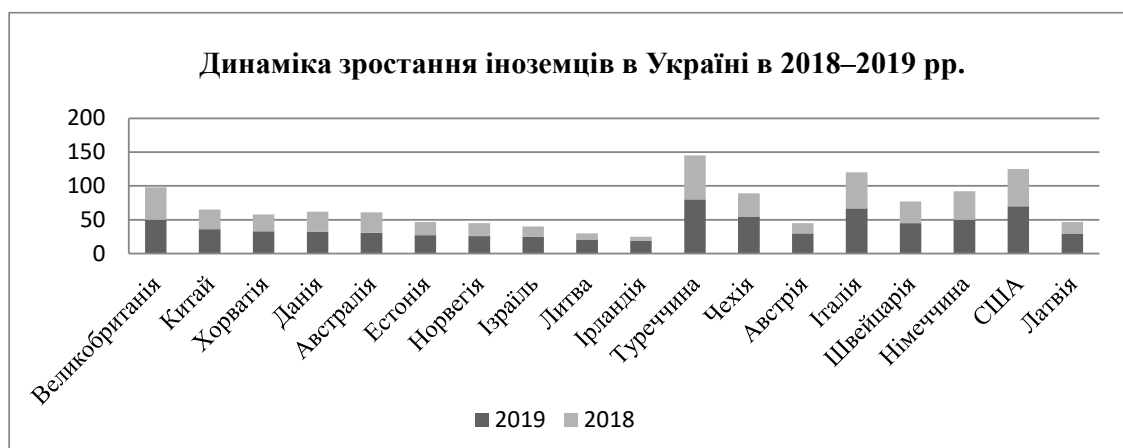


Рис. 2. Динаміка зростання іноземців в Україні, 2018–2019 рр. (перше півріччя)

Джерело: складено авторами за матеріалами [11]

товий турпотік може знизитися на 60–80% залежно від того, коли буде знято обмеження [14]. На думку президента Всесвітнього туристичного форуму Булут Багчі, світовий туризм зазнає збитків у трильйон доларів у 2020 році через пандемію коронавірусу. Натепер (кінець травня) втрати у світовій галузі туризму становлять 600 мільйонів доларів. Зараз спад в галузі становить 70%, і він триває [15].

У межах загальних заходів подолання кризи UNWTO оприлюднила на початку квітня поточного року документ «ПодорожуйЗавтра» з рекомендаціями, що спрямовані на надання підтримки урядам, приватному сектору та міжнародній спільноті у подоланні безпрецедентної соціально-економічної надзвичайної ситуації, якою є COVID-19. Загалом рекомендації будуються на таких принципах:

- Підтримка індустрії подорожей і туризму – це підтримка робочих місць і засобів існування.

- Туризм має доведену здатність відновлюватися і стимулювати відновлення інших секторів економіки.

За глобальними групами – діляться на:

- управління кризою і пом'якшення наслідків.

- стимулювання прискорення відновлення.

- підготовку до завтрашнього дня [1].

Враховуючи вищевикладене, сфера туризму та розваг вже налаштована на введення коректив стосовно COVID-19. Зокрема, компанія Amadeus виділила п'ять трендів тревел-індустрії на 2020 рік, які безпосередньо пов'язані з поліпшенням туристичного досвіду:

1. «Вам повідомлення!» – це використання штучного інтелекту і машинного навчання для спілкування з клієнтами. Авіакомпанії, готелі і тревел-агентства повинні бути доступні 24/7 в будь-якому каналі, зручному для клієнта. Наприклад, месенджери від WhatsApp, Facebook і WeChat та чат-боти, що вчать допомагати клієнтам бронювати й управляти подорожами.

2. «Якщо цього не було онлайн, цього не було зовсім» – це вплив соціальних мереж на бронювання подорожей. Туристична фотографія існує стільки ж, скільки і звичайна. Такі платформи, як Instagram і Pinterest, зберігають мільярди знімків. Тільки в Instagramхештег travel використовували приблизно півмільярда раз. Фотографії завжди надихали на подорожі. Зараз багато компаній використовують зображення або використовують модернізований таргетинг на платформах для охоплення аудиторії, яка переглядає певні зображення. Фотоконтент не тільки дарує натхнення, але і може підвищити конверсію.

3. «Високі стандарти» – це екологічно безпечні подорожі і свідомий туризм. У звіті про екологічно безпечні подорожі Booking.com за 2019 рік (SustainableTravelReport 2019) сказано, що за останній рік 55% респондентів по всьому світі стали більш стурбовані впливом своїх поїздок на навколишнє середовище. Багато клієнтів вважають, що подорожі негативно впливають на стан планети. Галузь повинна надавати факти про вплив подорожей на екологію і знайти способи здійснювати їх, не забруднюючи навколишнє середовище.

4. «Мільйон способів оплати» – це фінансово-технічні інновації та альтернативні способи платежів. Подорож – дороге придбання, і клієнти очікують, що процес оплати буде простим, швидким і безпечним. Мандрівники хочуть легко оплачувати перельоти і роз-

міщення в готелях за допомогою кредитних і дебетових карт, а також за рахунок електронних платежів.

5. «Подорож поодинокі» – це підвищення попиту на поодинокі подорожі. Наприклад, Skift вказав, що для жінок відрядження складають майже половину (47%) всіх поїздок. Таким чином, агентства та інші гравці індустрії повинні працювати над тим, щоб залучати як мандрівниць-одинаків, так і їхніх колег-чоловіків. Агентства повинні забезпечувати мандрівників-одинаків усіма необхідними засобами, а не дискримінувати їх [16].

Українська інфраструктура туризму та відпочинку сприймає та прилаштовує світові тренди-2020 і також налаштована на введення змін стосовно поточної кризи. Зазначимо, що це пов'язано зі змінами в механізмі функціонування сфери: орієнтованістю на внутрішній сегмент туризму, короткострокові подорожі, підвищення сервісу, ведення системи безпеки всіх учасників турпроцесу тощо.

Так, на думку топових вітчизняних туроператорів, сезон 2020 року буде відрізнятися від тих, до яких звикли туристи до карантину. Багато країн уже висувають вимоги до сертифікації готелів, після виконання яких і проходження процедури контролю надаватиметься документ про можливість приймати туристів. У зв'язку з обставинами українці значно більше відпочиватимуть в Україні [14]. Крім того, вітчизняні туристи по-іншому поглянули на відпочинок та подорожі, висуваючи більше вимог, наприклад, щодо наявності санітаїзерів «на кожному кроці» в готелі чи аеропорту, персоналу, що обслуговує, в масках тощо [14].

Оператори туристичної індустрії відзначають, що серед запитів і замовлень зараз переважають традиційні морські курорти України: Одеса, Затока, Коблево. За останні кілька років на цих курортах з'явилися готелі, які можуть стати гідною альтернативою закордонному відпочинку» [16]. Також не треба забувати про курорти Арабатської стрілки, Генічеська, Кирилівки, Бердянська. Згадуючи вподобання наших співвітчизників минулих років, розуміємо, що користуватись попитом в Україні будуть, крім морських курортів, Карпати та Прикарпаття, заповідні гаї, такі як Асканія-Нова, Дунайський біосферний заповідник з пеліканами, «Поліський» на Житомирщині, що нагадує тайгу, «Медобори» на Тернопільщині з надзвичайними скелями, «Розточчя» на Львівщині з розмаїттям рідкісних рослин, тваринами, занесеними до Червоної книги України. Треба пригадати також українську пустелю Олешківські піски на Херсонщині, Гранітно-степове Побужжя Миколаївщини, Дністровський каньйон, озера Світязь та Синевір, Подільські товтри, що не мають аналогів у світі, а також багато дивовижних надзвичайних яскравих скарбів природи, якими багата наша Україна. На нашу думку, умови карантину та загальна втома людей від замкнутого простору приведуть їх до вибору рекреаційних поїздок Україною з великою відкритою територією і природою.

Отже, такий формат адаптації вітчизняного туризму до наслідків COVID-19 – переключення на широкий внутрішній український напрям подорожей та відпочинку. Звісно, вітчизняним готелям слід очікувати значного приросту відвідуваності, і насамперед завдяки тим туристам, які були змушені перебронювати закордонні подорожі. Тому актуальними будуть гарний сервіс, впровадження і розвиток додаткових

послуг у готелях. Оператори національного туризму зауважують, що від туристів варто чекати насамперед зацікавленості короткостроковими поїздками по Україні, турами вихідного дня з цікавою програмою, які є доступними за ціною і водночас дають змогу отримати повний спектр вражень. Крім того, туристичні компанії готуються до нового формату роботи. Акцент робиться на підвищення санітарних норм, надання всім масок, санітаїзерів і рукавичок, а також вимірювання температури. Також планується організовувати менші групи: якщо раніше могли подорожувати 50 осіб, то зараз буде до 30. Крім того, висуватимуться вимоги щодо дезінфекції перевізників і готелям [14].

Оцінюючи топові напрями українського туризму в адаптаційний період, слід зазначити, що є і такі напрями, які ще завзятіше опрацьовують маршрути. Так, наприклад чорнобильські туropератори, що мають досвід подолання наслідків Чорнобиля, схоже, вбачають в активній праці на теперішній період позитив та можливість більше уваги надати вдосконаленню та опрацюванню якості послуг у зв'язку із стрімким в минулі роки зростанням попиту, та можливість поліпшити імідж українського туризму.

В Україні передусім потрібно акцент робити на відновлення внутрішнього туризму, який в будь-якому разі запуститься першим. Про це свідчить поступове сприйняття урядом ситуації. Так, законопроект № 3377 від 22.04.2020, 13 травня поточного року прийнятий в першому читанні, пропонує ввести широкі пільги стосовно оподаткування операцій з надання туристичних послуг [17]. Також у Державному агентстві розвитку туризму будуть враховувати рекомендації UNWTO для відновлення галузі та уже напрацьовують зміни до існуючої стратегії туризму по конкретних маркетингових кроках саме з розвитку внутрішнього туризму. Йдеться, зокрема, про використання соцмереж, створення промороликів, залучення блогерів тощо – щоб уже зараз, коли люди багато часу проводять в Інтернеті, вони дізнавалися про можливості для подорожей в Україні та, як тільки з'явиться можливість, втілювали це в життя [18]. Однак, окрім вищенаведених заходів, держава повинна витратити чималі кошти на промоцію своїх курортів і міст. Враховуючи вищенаведене, вірогідно, в поточному році буде більше охочих поїхати на відпочинок поряд із домом, або бронювати подорожі на кілька місяців уперед. Звісно, охочих подорожувати Україною буде чимало. Тому важливо показати, що Одеська, Миколаївська та Херсонська області не менш привабливі і цікаві для туриста, ніж курорти країн-сусідів, а унікальний клімат Закарпаття загалом незрівнянний. Для цього потрібна комунікація, робота зі ЗМІ і блогерами, створення привабливого іміджу регіонів і міст.

Діловий туризм, на наш погляд, теж слід розглядати як один з найперспективніших напрямів подорожей адаптаційного періоду. Загалом він мав і має величезне значення для розвитку економіки та всього національного господарства приймаючої країни. Важливим фактором є те, що в світі щорічно здійснюється близько 100 млн бізнес-подорожей. За оцінками експертів ВТО, частка бізнес-туризму в світі становить вже майже 20% [1]. У сьогоднішній цей напрям стає ще більш актуальним і тому, що є одним з перших затребуваних на активній фазі подолання кризи та виходу на позитивний туристичний рівень як шлях налагодження діло-

вих контактів та економічних зв'язків. Отже, Україна має оперативно стати «діловою державою» світового рівня за умов вирішення низки проблем, насамперед із комфортним розміщенням ділових туристів та впровадженням ефективної інвестиційної політики в цій сфері. Саме таким шляхом, як стверджують фахівці, внутрішній туризм має стати елементом національної ідеї, а в'їзний – драйвером національної економіки [14]. Але на цьому шляху Україні треба подолати ще низку демотиваторів в'їзного туризму, таких, як нестача позитивної інформації про український турпродукт, страх небезпеки, бюрократія під час отримання української візи, відсутність якісної транспортної інфраструктури та ефективної логістики, проблеми із сервісом та кваліфікованими кадрами у сфері гостинності та інше, які стали сприйматися ще більш гостро у поточних кризових умовах.

Важливим елементом дій на етапі адаптації має стати інформаційна політика, яка ефективно та швидко може збільшити туристичний потік. На нашу думку, вона повинна включати теперішні новації, такі як: контент-аналіз основних медійних ресурсів світу на предмет кількості згадок про Україну та ступеня позитиву/негативу, з якими подається новина; таргетована реклама турпродукту у соцмережах (Instagram, WeChat, Fb, Pinterest, тощо); сюжети про туристичну Україну на світових телеканалах Discovery, National Geographic, Travel Channel, BBC, тощо; включення українських іншомовних каналів до найпопулярніших мереж кабельних та супутникових каналів; організація прес-турів та інфотурів для представників медіа та турбізнесу інших країн; проведення «Днів України» в пріоритетних країнах; збільшення кількості іншомовних медіа, в тому числі недержавних; індивідуальний підхід (український туристичний продукт та його промоція – має бути різним для представників різних країн) тощо.

Необхідно враховувати, що, незважаючи на порівнянню непопулярність вітчизняних англомовних медіа, вони відіграють важливу роль у постійному інформуванні світової громадськості про процеси в Україні, а також дозволяють отримувати більш детальну інформацію іноземцям, які цікавляться Україною. А іншомовні сайти (Nomadlist, LonelyPlanet, TripAdvisor, тощо) створюють певне враження стосовно становища в Україні як туристичній державі.

Також у межах виходу з кризи вважаємо, що необхідний активний розвиток онлайн-продажів турпослуг в Україні. Тема альтернативи онлайн-сервісів бронювання турпослуг звичним оффлайн-турагенціям суттєво загострювалася як під час пандемії, так і зараз, під час її подолання загалом у світі. У нашій країні, потрібне, напевно, дещо паралельне користування онлайн із класичними турами, що активно використовується багатьма країнами. Загалом вітчизняна туристична сфера добре адаптує світовий досвід із цього приводу. Та за період 2018 – початок 2020 рр. частка інтернет-покупців турпослуг в Україні постійно зростала [19]. Звісно, зараз, враховуючи додатково і безконтактну безпеку, інтернет-напрямає ще більш актуальним.

Висновки. Таким чином, за результатами проаналізованого стану, з одного боку, Україна задля підтримки національного турбізнесу у період адаптації від кризи може піти шляхом деяких європейських країн, у яких для турпідприємств були запроваджені такі пільги:

1) підприємці, зайняті в туризмі, звільняються на 2 місяці від сплати єдиного податку; 2) запропоновано зупинити виплати за кредитами працівникам турфірм; 3) призупинено оплату оренди офісу. Як було наведено вище, Уряд України робить кроки в цьому напрямі, але дуже обережні та неоднозначні – затягуючи розглядання проектів типових законів та поправок. Ми розуміємо, що національний туризм навряд чи може довго чекати, бо зазнав збитків не тільки від пандемії, а й від пожеж у квітні 2020 р. в селах Полісся та Чорнобильській зоні відчуження. Потрібні досить оперативні перетворення. Додатково додалися ще і старі проблеми сфери, де слабкий сервіс та недосконала інфраструктура, що не готові до напливу туристів. Але, з іншого боку, українському туристичному бізнесу також потрібно спрямувати зусилля на те, щоб не втратити клієнтів, а також розширити аудиторію. Важливо саме зараз, на нашу думку, виходячи з вищенаведеного, створити стратегічний план та поступово реалізовувати, адаптуючи тактичні дії, відповідно до поточних подій у світі та туристичній галузі. Вважаємо, що сьогодні є акту-

альним періодом для перепідготовки та нового старту, особливо в розвитку національної туристичної галузі. Вітчизняні туристичні підприємства мають насамперед підтримати інтерес мандрівників, враховуючи теперішні обставини: готуючи тури по Україні на адаптованих умовах, розповідаючи про українські красоти, сховані від «замиленого ока», позиціонуючи Україну в інформаційному просторі як країну, привабливу для відвідування, розробляючи на західний манер віртуальні тури або мереживні презентації, тощо.

Звісно, пандемія стала потужним викликом для всього світу, і процес відновлення туристичної сфери навряд чи буде швидким. За різними прогнозами, туризм зможе повернутися до звичайного стану не раніше 2021–2022 року. Але все ж таки, попри величезні збитки, яких коронавірус завдав світові, потенційно довгу небезпеку загалом, в українців усе частіше виникають питання про те, щоб кудись помандрувати після карантину. Але до вільних пересувань по всьому світі ще далеко, а українські красоти поряд і очікують того, щоб їх побачити та насолодитися.

Список використаних джерел:

1. Всесвітня туристична організація. *Національна туристична організація України*. URL: www.ntoukraine.org/assets/files/UNWTO_TravelTomorrow_UA.pdf (дата звернення: 10.08.2020).
2. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні : навчальний посібник. Чернівці : Книги-XXI, 2003. 300 с.
3. Туристический бизнес в Украине: трудности и перспективы. *Информационный портал о финансах и кредитовании*. URL: www.dpa.cv.ua/ekonomika/turisticheskiy-biznes-v-ukraine-trudnosti-i-perspektivy.html (дата звернення: 10.08.2020).
4. Зануда М. Коронавірус: скільки втрачає туризм. *BBC News Україна*. URL: www.bbc.com/ukrainian/features-51870285 (дата звернення: 15.08.2020).
5. Коцан К. Надходження від туристичного збору зросли вже на 70%. *Громадський проект "Шотам"* : веб-сайт. URL: www.shotam.info/nadkhodzhennia-vid-turystychnoho-zboru-zrosly-vzhe-na-70-minekonomrozvytku/ (дата звернення: 16.08.2020).
6. Думська О. Як коронавірус вплинув на туризм в Україні та світі. *«Буде туристичний Майдан»*. URL: www.radiosvoboda.org/a/tourism-after-coronavirus/30586049.html (дата звернення: 16.08.2020).
7. Мазаракі А.А., Мельниченко С.В. Туризм в Україні: виклики кризи. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2015. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2015_2_2 (дата звернення: 09.09.2020).
8. Туристична діяльність в Україні у 2017 році. *Державна служба статистики України*. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 09.09.2020).
9. Куш О. Туризм не замінить промисловість, в Україні так точно. *Рахуємо гроші*. URL: <https://ua.112.ua/mnenie/rakhuemo-hroshi-turyzm-ne-zaminyt-promyslovist-v-ukraini-tak-tochno-525385.html> (дата звернення: 09.09.2020).
10. Центр досліджень соціальних комунікацій. *НБУ*. URL: www.nbuv.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=4481:problemi-ta-perspektivi-vitchiznyanoi-turistichnoyi-galuzi&catid=8&Itemid=350 (дата звернення: 25.08.2020).
11. Туристи принесли Украине 14 миллиардов долларов. *ТК "Перший діловий"*. URL: www.fbc.net.ua/news/ekonomika/turisty-prinesli-ukraine-14-milliardov-dollarov/ (дата звернення: 25.08.2020).
12. Сфера туризму є однією з найбільш потерпілих у світі від спалаху коронавірусу – голова Держтуризму України. *ІА "Інтерфакс Україна"*. URL: www.interfax.com.ua/news/economic/648390.html (дата звернення: 12.09.2020).
13. Зведовська І. Туристичний сезон – 2020: аналіз, прогноз і трохи оптимізму. URL: www.thepage.ua/ua/exclusive/turistichnij-sezon-2020-analiz-prognoz-i-trohi-optimizmu (дата звернення: 30.08.2020).
14. Batchelor D. Тренды, которые изменят тревел-индустрию в 2020 году. URL: <http://turprofi.com.ua/novosti/3048-trendy-kotorye-izmenyat-trevel-industriyu-v-2020-godu> (дата звернення: 11.09.2020).
15. Царук. В. Коронавірус руйнує галузі. На черзі – туризм. URL: www.nv.ua/ukr/biz/experts/skasuvannya-naybilshoji-turistichnoyi-vistavki-koronavirus-znishchuye-turizm-yak-ukrajina-mozhe-vryatuvati-galuz-50073117.html (дата звернення: 30.08.2020).
16. Бейдик О.О. COVID-19: світовий та національний туризм в умовах форс-мажору. URL: <https://turizmliol.wordpress.com/2020/05/27/covid-19> (дата звернення: 30.08.2020).

References:

1. Vsesvitnja turystychna orghanizacija (2020) [World Tourism Organization]. *National Tourist Organization of Ukraine*. Available at: www.ntoukraine.org/assets/files/UNWTO_TravelTomorrow_UA.pdf (accessed 10 August 2020).
2. Kyfjak V.F. (2003) *Orghanizacija turystychnoji dijajlnosti v Ukrajinі* [Kifyak V.F. Organization of tourist activity in Ukraine]. Chernivtsi: Books-XXI. (in Ukrainian)
3. Turystycheskyj byznes v Ukrainy: trudnosti y perspektivy (2016) [Tourism business in Ukraine: difficulties and prospects]. *Information portal on finance and lending*. Available at: www.dpa.cv.ua/ekonomika/turisticheskiy-biznes-v-ukraine-trudnosti-i-perspektivy.html (accessed 10 August 2020).

4. Zanuda M. (2020) Koronavirus: skiljky vtrachaje turyzm [Coronavirus: how much tourism loses]. *BBC News Ukraine*. Available at: www.bbc.com/ukrainian/features-51870285 (accessed 15 August 2020).
5. Kocan K. (2019) Nadkhodzhennja vid turystychnogho zboru zrosly vzhe na 70% [Revenues from tourist tax have increased by 70%]. *Public project "Shotam"*. Available at: www.shotam.info/nadkhodzhennia-vid-turystychnoho-zboru-zrosly-vzhe-na-70-minekonomrozvytku/ (accessed 16 August 2020).
6. Dumsjka O. (2020) Jak koronavirus vplynuv na turyzm v Ukraini ta sviti [How the coronavirus has affected tourism in Ukraine and the world]. *"There will be a tourist Maidan"*. Available at: www.radiosvoboda.org/a/tourism-after-coronavirus/30586049.html (accessed 16 August 2020).
7. Mazaraki A.A., Meljnichenko S.V. (2015) Turyzm v Ukraini: vyklyky kryzy [Tourism in Ukraine: challenges of the crisis]. *Bulletin of Kyiv National University of Trade and Economics*. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2015_2_2 (accessed 09 September 2020).
8. Turystychna dijalnistj v Ukraini u 2017 roci [Tourist activity in Ukraine in 2017]. *State Statistics Service of Ukraine*. Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed 09 September 2020).
9. Kushh O. (2020) Turyzm ne zaminytj promyslovistj, v Ukraini tak tochno [Tourism will not replace industry, in Ukraine so for sure]. We count money. Available at: <https://ua.112.ua/mnenie/rakhuemo-hroshi-turyzm-ne-zaminyt-promyslovist-v-ukraini-tak-tochno-525385.html> (accessed 09 September 2020).
10. Centr doslidzhenj socialjnykh komunikacij [Center for Social Communications Research]. *NBU*. Available at: www.nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=4481:problemi-ta-perspektivi-vitchiznyanoi-turistichnoji-galuzi&catid=8&Itemid=350 (accessed 25 August 2020).
11. Turysty prynesly Ukraini 14 mylyardov dollarov [Tourists brought Ukraine 14 billion dollars]. *TC "First Business"*. Available at: www.fbc.net.ua/news/ekonomika/turisty-prinesli-ukraine-14-milliardov-dollarov/ (accessed 25 August 2020).
12. Sfera turyzmu je odnijeju z najbiljsh poterplykh u sviti vid spalakhu koronavirusu [Tourism is one of the most affected countries in the world by the coronavirus outbreak]. *IA "Interfax Ukraine"*. Available at: www.interfax.com.ua/news/economic/648390.html (accessed 12 September 2020).
13. Zvedovsjka I. (2020) Turystychnyj sezon 2020: analiz, prohnoz i trokhy optymizmu [Tourist season – 2020: analysis, forecast and a little optimism]. Available at: www.thepage.ua/ua/exclusive/turistichnij-sezon-2020-analiz-proghnoz-i-trohi-optimizmu (accessed 30 August 2020).
14. Batchelor D. (2020) Trendy, kotorye yzmenjat trevel-yndustryju v 2020 ghodu [Trends that will change the travel industry in 2020]. Available at: <http://turprofi.com.ua/novosti/3048-trendy-kotorye-izmenyat-trevel-industriyu-v-2020-godu> (accessed 11 September 2020).
15. Caruk V. (2020) Koronavirus rujnuje ghaluzi. Na cherzi – turyzm [Coronavirus destroys industries. Tourism is next]. Available at: www.nv.ua/ukr/biz/experts/skasuvannya-naybilshoji-turistichnoji-vistavki-koronavirus-znishchuye-turizm-yak-ukrajina-mozhe-vryatuvati-galuz-50073117.html (accessed 30 August 2020).
16. Bejdyk O.O. (2020) COVID-19: svitovyj ta nacionalnyj turyzm v umovakh fors-mazhoru [COVID-19: world and national tourism in force majeure]. Available at: <https://turizmliol.wordpress.com/2020/05/27/covid-19> (accessed 30 August 2020).

Кафтя М.А.

аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Kaftia Maksym

Postgraduate Student at the Department of International Accounting and Auditing
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ТЕНДЕНЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ У РОЗРІЗІ ВПЛИВУ НА СВІТОВУ БАНКІВСЬКУ ІНДУСТРІЮ

Кафтя М.А. Тенденції глобального економічного розвитку у розрізі впливу на світову банківську індустрію. Стаття присвячена важливим тенденціям розвитку світової банківської індустрії, серед яких – падіння доходності банківських активів і власного капіталу, а також зниження частки непроцентних доходів у загальних доходах банків та підвищення частки банківського капіталу у загальних активах. Серед іншого – і динамічна інтернаціоналізація як розширення міжнародної діяльності банків та її вихід за кордони держав базування. Вагомими мотиваційними стимулами інтернаціоналізації банківської діяльності є також концентрація і консолідація банківського капіталу. Не слід скидати з рахунків і динамічного розвитку регіональних сегментів євровалютних ринків та стрімкого розширення глобальних інформаційно-фінансових мереж. Ще однією важливою тенденцією є стрімке нарощування капіталізації банківських установ. В останні десятиліття спостерігається значне посилення на світовому ринку банківських послуг конкурентних позицій ісламського сегменту. Для кожного банку, що претендує на високий конкурентний статус на світовому ринку банківських послуг, актуалізується питання щодо вибору і реалізації ефективної стратегії інтернаціоналізації, від якої напряму залежить не тільки розширення клієнтської бази і залучення додаткового капіталу, але й зростання доходності банківських операцій і підвищення рентабельності інвестиційних капіталовкладень.

Ключові слова: банки, банківські послуги, банківські альянси, конкуренція, стратегія, капітал.

Кафтя М.А. Тенденции глобального экономического развития в разрезе влияния на мировую банковскую индустрию. Статья посвящена важным тенденциям развития мировой банковской индустрии, среди которых – падение доходности банковских активов и собственного капитала, а также снижение доли непроцентных доходов в общих доходах банков и повышение доли банковского капитала в общих активах. Среди прочего – и динамическая интернационализация как расширение международной деятельности банков и ее выход за пределы государств базирования. Весомыми мотивационными стимулами интернационализации банковской деятельности являются также концентрация и консолидация банковского капитала. Не следует сбрасывать со счетов и динамичного развития региональных сегментов євровалютных рынков и стремительного расширения глобальных информационно-финансовых сетей. Еще одной важной тенденцией является стремительное наращивание капитализации банковских учреждений. В последние десятилетия наблюдается значительное усиление на мировом рынке банковских услуг конкурентных позиций исламского сегмента. Для каждого банка, претендующего на высокий конкурентный статус на мировом рынке банковских услуг, актуализируется вопрос о выборе и реализации эффективной стратегии интернационализации, от которой напрямую зависит не только расширение клиентской базы и привлечение дополнительного капитала, но и рост доходности банковских операций и повышение рентабельности инвестиционных капиталовложений.

Ключевые слова: банки, банковские услуги, банковские альянсы, конкуренция, стратегия, капитал.

Kaftia Maksym. Trends in global economic development in terms of impact on the global banking industry. The article is devoted to important trends in the global banking industry, including: falling profitability of bank assets and equity, as well as reducing the share of non-interest income in total income of banks and increasing the share of bank capital in total assets. Among other things, the dynamic internationalization as a process of expanding the international activities of banks and its entry beyond the national borders of the parent companies through foreign and foreign participation of banks in the functioning of national banking systems. Significant motivational incentives for the internationalization of banking are also the concentration and consolidation of banking capital, as well as the objective economic needs of financing transnational activities. The dynamic development of regional segments of Eurocurrency markets and the rapid expansion of global information and financial networks should not be discounted. Another important trend in the internationalization of banking operations in the formation of the global financial order is the rapid increase in the capitalization of banking institutions. Meanwhile, there is a signifi-

cant increase in the regionalization of cross-border operations of banking institutions. In recent decades, there has been a significant strengthening in the global banking market of competitive positions of developing countries and countries with emerging markets, so we can not ignore such a trend as the dynamic development of the Islamic segment. The conditions of global economic development have a strong impact on the functioning of the global banking industry in the direction of scaling up and structural transformation of cross-border operations, diversification of banking products, increasing syndicated lending, the formation of highly capitalized banking alliances and holdings with national capital. At the same time, for each bank claiming a high competitive status in the global banking market, the issue of choosing and implementing an effective internationalization strategy is relevant, which directly affects not only the expansion of the customer base and raising additional capital, but also increasing profitability of banking operations and increasing return on investment.

Key words: banks, banking services, banking alliances, competition, strategy, capital.

Постановка проблеми. Світова банківська система демонструє понижувальну здатність, з одного боку, щодо масштабування пропонованих споживачам банківських операцій, а з іншого – забезпечення фінансової стійкості у разі настання непередбачуваних форм-мажорних обставин. Так, важливими тенденціями розвитку світової банківської індустрії в останні десятиліття є падіння дохідності банківських активів і власного капіталу, що є відображенням загального зниження ефективності їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці міжнародного економічного (фінансового) порядку присвятили свої дослідження як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: А.В. Ішханов, Т.С. Малахова, С.А. Ширинян, А.В. Гаврилин, В.В. Ускова, М.В. Тарасюк, О.О. Кошечев, З. Бжезінський, О. Білорус, Л. Бялашевич, С. Гантінгтон, Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук, В. Смолянюк, Б. Ейченгрін, С. Ларрабе, Дж. Егню. Проте поза їхньою увагою залишилося узагальнення сучасних тенденцій, що впливають на світову банківську індустрію.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є узагальнення сучасних тенденцій, що впливають на світову банківську індустрію. Упродовж аналізованого періоду спостерігається також зниження частки непроцентних доходів у загальних доходах банків (з 35,3% у 1990 р. до 30,3% у 2017 р.). Це є свідченням значного загострення конкурентної боротьби банків за клієнтів, яке спонукає їх до диверсифікації пропонованих споживачам банківських продуктів та впровадження широкого спектру банківських інновацій з метою максимальної адаптації своїх корпоративних стратегій до умов глобальної конкуренції на ринку банківських послуг, ефективного управління інноваційними процесами та виходу на якісно новий щабель розвитку й функціонування.

Виклад основного матеріалу. Якщо у 1960-1980-х роках сукупні доходи світової банківської системи формувались головним чином за рахунок процентних доходів від традиційних депозитно-кредитних операцій, то в умовах фінансового глобалізму банки дедалі більшою мірою включаються у проведення операцій, котрі раніше проводили інші фінансові посередники. Йдеться насамперед про онлайн-торги, інтернет-банкінг, безкарткові розрахунки, реєстрацію прав власності, інноваційний лізинг, соціальні банківські інновації, поставку цінних паперів проти платежів, технологічні банківські інновації та інші види операцій, котрі суттєво розширюють базу непроцентних доходів банківської системи.

Ще одна важлива тенденція розвитку світової банківської індустрії останніх десятиліть – це підвищення частки банківського капіталу у загальних активах – з 8,6% у 2000 р. до 10,8% у 2017 р. Подібна динаміка є насамперед результатом нарощування акціонерної власності банківських установ багатьох країн світу, що здійснюється каналами реалізовуваних угод злиттів і поглинань за участі приватного акціонерного капіталу. Водночас спостерігається щорічне зменшення частки незабезпечених кредитів у загальних кредитних портфелях банківських установ. Якщо у 2000 р. вона становила 9,1% загального обсягу наданих банками кредитів, то у 2017 р. – лише 4,1%, що засвідчує підвищену увагу, яку банки приділяють ризик-менеджменту, управлінню активами і витратами, а також нарощуванню своїх конкурентних позицій на світовому ринку.

В останні десятиліття чітко окреслилися тенденції і закономірності розвитку світової банківської індустрії, що засвідчують її глибокі трансформаційні зміни у глобальну епоху. Насамперед слід відзначити її динамічну інтернаціоналізацію як процесу розширення міжнародної діяльності банків та її виходу за національні кордони держав базування материнських підрозділів через іноземну і зарубіжну участь банків у функціонуванні національних банківських систем.

Якщо у 1970-1990-х роках інтернаціоналізація була пов'язана із прагненням банків здійснювати високо-професійне банківське обслуговування зарубіжних підрозділів своїх клієнтів з числа багатонаціональних корпорацій, то сьогодні – забезпечувати диверсифікацію пропонованих споживачам банківських продуктів і послуг. Вагомими мотиваційними стимулами інтернаціоналізації банківської діяльності є на сьогодні також концентрація і консолідація банківського капіталу і викликане ними загострення конкурентної боротьби на національних ринках банківських послуг, а також об'єктивні економічні потреби фінансування транснаціональної діяльності.

Не слід скидати з рахунків і динамічного розвитку регіональних сегментів євровалютних ринків та стрімкого розширення глобальних інформаційно-фінансових мереж, що суттєво спростили процеси транскордонного переміщення банківського капіталу. Саме ці фактори стали потужним драйвером масштабування міжкраїнових і міжрегіональних переливів глобального банківського капіталу, які сформували матеріальну основу для глобальних відтворювальних процесів і вирівнювання економічних й інституційних умов функціонування банків у різних країнах світу. При цьому банківські установи, що володіють устале-

ними конкурентними перевагами, досвідом і фінансовими можливостями, здійснюють потужну експансію на зарубіжні ринки банківських послуг, забезпечуючи високу динаміку транснаціоналізації банківської діяльності, укрупнення фінансово-кредитних інститутів та посилення конкуренції у банківському секторі.

Характеризуючи діяльність іноземних банків на ринках приймаючих країн, слід відзначити їх зазвичай потужний позитивний вплив на динаміку макроекономічного зростання завдяки масштабному імпорту капітальних ресурсів, розширення внутрішньої ліквідної бази (особливо у періоди економічного спаду), притоку інвестицій й інноваційних технологій, а також формування конкурентного середовища банківської діяльності та забезпечення ефективного розподілу фінансової ресурсної бази. Однак, не слід скидати з рахунків і можливого негативного впливу іноземних банків на ринках приймаючих країн у формі поширення кризових інфекцій і зовнішніх фінансових шоків. Це особливо яскраво виявилось під час глобальної економічної кризи 2007–2010 рр., коли транскордонні потоки банківського капіталу стрімко зменшились у відповідь на поширення кризових явищ.

Як свідчить світовий досвід, логіка еволюційного розвитку інтернаціоналізаційних процесів у банківській сфері охоплює етапи виходу за кордон, розширення, консолідації й експансії на зарубіжні ринки [1, с. 7], кожен з яких характеризується специфічними організаційно-економічними, інституційними і регуляторними формами міжнародної діяльності банків. Про досягнутий на сьогодні рівень інтернаціоналізації світової банківської діяльності можна судити за показником консолідованої суми іноземних вимог банків, яка з 1983 р. до 2015 р. зросла з 14,4 до 18,6% глобального валового внутрішнього продукту з досягненням максимального значення у 22,1% у 2007 р. [2]. Своєю чергою, частка іноземних банків у світовій банківській системі зросла з 23% у 1995 р. до 47% у 2013 р. [3]; а частка кредитів, виданих суб'єктам господарювання банками-нерезидентами, – з 2,1% світового валового внутрішнього продукту у 1962 р. до 16,5% ВВП у 2015 р. [4]. Це засвідчує високу динаміку розвитку зарубіжних філіяльних мереж банківських установ та нарощування вартісних обсягів їх зарубіжних активів, що сприяє розвитку міжнародного банківського бізнесу, посилює конкурентну боротьбу на світовому ринку банківських послуг та активізує консолідацію банківського капіталу.

Ще однією важливою тенденцією в інтернаціоналізації банківських операцій в умовах формування глобального фінансового порядку є стрімке нарощування капіталізації банківських установ. Так, у період 2005–2014 рр. сукупні активи найбільших світових банків зросли більш ніж на 40%, а вартість активів 5 найбільших світових банків у глобальних активах банківської системи зросла з 43,7% у 1997 р. до 84,3% у 2013 р. [5]. Більше того, як показують дані, практично за усіма світовими регіонами (за виключенням Середнього Сходу і Північної Африки) у період 2005–2013 рр. відбулося зростання показника відношення активів Топ-5 найбільших банків до валового внутрішнього продукту країн. При цьому у Європі, Центральній і Південній Азії, Латинській Америці і у Карибському басейні дане зростання було забезпечено головним чином приростом активів іноземних банків,

тоді як у Східній Азії й Азійсько-Тихоокеанському регіоні – за рахунок приросту активів вітчизняних банків.

Цей тренд відбиває загальне посилення конкурентоспроможного впливу регіону АТР на глобальний ринок банківських послуг та зміцнення регіональної банківської індустрії. І це незважаючи на регуляторні зусилля національних і наднаціональних органів фінансового менеджменту і банківського нагляду, спрямовані на посилення стійкості світового банківського сектору і зниження ризикованості банківських операцій. Тобто є всі підстави стверджувати про наявність у глобальних умовах потужних стимулів щодо консолідації міжнародного банківського капіталу, здатного реалізовувати масштабні транскордонні операції, у тому числі на основі широкого застосування ефективних інноваційних, інформаційних, організаційно-економічних й управлінських технологій і методів ведення банківського бізнесу.

З представлених даних щодо динаміки іноземних вимог і зобов'язань банків випливає ще одна важлива тенденція глобалізаційної структуризації світової банківської індустрії. Це – значне посилення на світовому ринку банківських послуг конкурентних позицій країн, що розвиваються, та держав з новостворюваними ринками. Зміна лідерів світового банківського бізнесу значною мірою обумовлена як випереджальною динамікою макроекономічного зростання держав азійського мегарегіону (порівняно з державами-лідерами), так і значно вищою стійкістю їх економік до впливу кризових явищ. Як показують дані, у рейтингу найбільших глобальних банків за вартістю активів до першої п'ятірки увійшли чотири китайських банки. Це – Industrial & Commercial Bank of China, China Construction Bank Corporation, Agricultural Bank of China та Bank of China, сукупна ринкова капіталізація яких на початку 2019 р. становила 917,5 млрд дол. США, капітал першого рівня – 1038,8 млрд, а активи – майже 13,7 трлн дол. Дана банківська група, що репрезентує так звану «велику четвірку» державних банків, сконцентрували близько 60% загальних активів валютно-кредитної системи Китаю і активно задіяні у фінансуванні різного роду інвестиційних проєктів.

Динамічні процеси фінансового глобалізму і діджиталізації економічних відносин відкривають економічним агентам різної національної належності безпрецедентні можливості щодо здійснення ефективної територіальної і галузево-секторальної дислокації свого фінансового капіталу, коли на тлі масштабного їхнього транскордонного руху відбувається активне проникнення цифрових технологій у різні сфери глобальної банківської індустрії. Дані засвідчують динамічне зростання вартісних обсягів операцій цифрового банкінгу – з 3,5 трлн дол. США у 2017 р. до прогнозних майже 10 трлн у 2023 р. У їхній структурі найбільша частка припадає на сегмент діджитал-платежів, вартість яких зростає за вказаний період з 3,2 до 6,7 трлн дол. США; далі йдуть операції персональних фінансів – з 306,6 млрд до 2,8 трлн дол. США та альтернативного кредитування – з 6,9 до 365,2 млрд дол. США.

При цьому прогнозовані темпи щорічного приросту вартості трансакцій цифрових платежів становитимуть у період 2019–2023 рр. 12,7% [6]. Це свідчить про динамічну цифровізацію банківських операцій, проникнення у сферу банківництва інноваційних технологій

обслуговування економічних агентів різної національної належності, а також значну диверсифікацію самих банківських продуктів у стратегічних цілях розширення клієнтської бази і підвищення ринкової конкурентоспроможності банківських установ. Інакше кажучи, спостерігається системне охоплення цифровізацією усіх сфер банківської діяльності, включаючи як внутрішні інновації щодо генерування якісно нових видів банківських продуктів, так і зовнішні, спрямовані на удосконалення діючих чи впровадження новітніх методів і технологій їх ринкового збуту, розвиток цифрової банківської інфраструктури, а також широке застосування у банківській практиці інструментів цифрового маркетингу, цифрового менеджменту, цифрового інвестування та інших видів операційної діяльності банків.

Незважаючи на те, що банківська індустрія традиційно репрезентує одну з найбільш консервативних сфер фінансової бізнес-діяльності, в останні десятиліття навіть вона зазнає інноваційних трансформаційних змін у напрямі активного розширення сегменту фінтек (FinTech – financial technology). Він являє собою систему стартапів, що залучають венчурне фінансування і спеціалізуються на впровадженні автоматизованих програмних сервісів та інноваційних технологій у фінансово-банківській сфері, здатних забезпечити значно вищу ефективність обслуговування клієнтів та нижчу трансакційну витратність фінансових сервісів. Висока динаміка розвитку фінтеху забезпечена, головним чином, стрімким зростанням глобального споживчого попиту на його продукти – від управління рахунками і активами, обслуговування кредитних і платіжних операцій до управління цінними паперами, здійснення мобільних платежів, забезпечення кібербезпеки, фінансування освітніх послуг і діяльності малого бізнесу, Інтернету речей і штучного інтелекту, послуг роботизованих консультантів і хмарних технологій, розподілених реєстрів і блокчейн та ін. Саме це стало потужним драйвером динамічного перетворення фінтеху в один з найперспективніших видів світової фінансової індустрії і найбільш привабливих об'єктів інвестиційних капіталовкладень. Тільки за період 2008–2018 рр. акумульований вартісний обсяг глобальних інвестицій у фінтех зросли з 930 млн [7, с. 98] до 111,8 млрд дол. США з найбільшим інвестуванням цієї галузі у регіонах Північної Америки (54,5 млрд, у тому числі 52,5 млрд – у Сполучених штатах Америки), Європи (34,2 млрд) й Азії (22,7 млрд відповідно).

Системна лібералізація світового фінансового ринку стала також потужною рушійною силою масштабної офшоризації банківської індустрії, що реалізується каналами видачі банківськими установами кредитів і приймання депозитів в іноземних валютах. Йдеться насамперед про скасування регуляторних обмежень на транскордонне переміщення капітальних ресурсів, запровадження режимів взаємної конвертованості національних валют різних країн, а також лібералізацію податкових, організаційно-економічних й інституційно-регуляторних умов банківської діяльності. У результаті банківські установи здобули вагомі конкурентні переваги, пов'язані з можливостями оперативної транскордонної передислокації своїх активів і зобов'язань у масштабах світової економіки.

Невід'ємним компонентом сучасного світового банківського бізнесу є нині синдикуване кредитування

транснаціональних банків, спрямоване на фінансування великомасштабних інвестиційних проєктів, що мають тривалий термін окупності, а отже – вимагають об'єднання кредитного капіталу кількох банків. Як показують дані, у період 2004–2018 рр. річний вартісний обсяг синдикуваного кредитування становив від 1,8 (у 2010 р.) до 5,1 трлн дол. США (у 2018 р.). При цьому спостерігаються чітко виражені країнові диференціації у співвідношенні міжнародного і національного сегментів синдикуваного кредитування: у той час як у США, Великобританії, Німеччині, Франції і Швейцарії міжнародні синдикувані кредити стабільно становлять від 50 до 90% їх загальних обсягів, то у Канаді, Японії й Індії лівова частка припадає на внутрішні кредити [8, с. 58].

Широка діджиталізація банківської діяльності стає потужною рушійною силою розвитку відкритого банківського обслуговування, здатного забезпечити не тільки його інноватизацію, але й значне розширення банківських екосистем. Останні включають набагато ширший перелік фінансових послуг, що можуть пропонуватись світовим споживачам з боку глобальної банківської системи. Відкрите банківське обслуговування дає також традиційним фінансовим установам широкі можливості щодо ефективного управління своїми власними операціями та стимулювання фінансових посередників до поглиблення співробітництва з традиційними банківськими установами. З другого боку, відкрите банківське обслуговування є потужним драйвером розбудови у глобальних координатах системи так званого прогнозованого банкінгу з причин володіння банківськими установами широкими інформаційними даними про своїх клієнтів. У такий спосіб здійснюється глибока інноваційна персоналізація і сегментування банківських клієнтів за такими критеріями як: рівень платоспроможного попиту, демографія, спосіб життя, цінності й інтереси тощо.

З огляду на це, загальносвітові тенденції розвитку національних і регіональних банківських систем дедалі більшою мірою детермінуються нарощуванням капіталізації банківських систем, що реалізуються у тому числі каналами злиттів і поглинань банків. Вони несуть у собі потужний «заряд» активізації міжнародного руху капітальних ресурсів у масштабі глобальної економічної системи, безпрецедентного підвищення їх мобільності, урізноманітнення форм кооперації банків і небанківських кредитно-фінансових організацій, зрощування страхового і банківського капіталу, зростання кількості банківських альянсів та суттєвої модернізації корпоративних стратегій банківського бізнесу. Як показують дані, у період 1985–2019 рр. було реалізовано майже 30 тис угод злиттів і поглинань у банківській сфері на загальну суму близько 5,5 трлн дол. США. При цьому динаміка банківських ЗіП у банківській сфері мають чітко виражений циклічний характер зі «сплесками» консолідації банківського капіталу у 1995 р. (1192 млрд) та 2009 р. (1295 млрд), що «вписується» у загальну історичну логіку циклічності світогосподарського розвитку та кризові періоди національних бізнес-циклів.

Слід також наголосити, що хвиля злиттів і поглинань банківського капіталу «прокотилась» економіками як держав-лідерів, так і країн, що розвиваються, і державами з новостворюваними ринками. Це відбиває по суті

як високий рівень міжнародної стандартизації банківської діяльності, так і усунення цілої низки інституційних, регуляторних й адміністративних бар'єрів у транскордонному русі банківського капіталу, дерегулювання національних ринків банківських послуг, їх динамічної діджиталізації та швидкого розвитку інформаційних технологій і систем комп'ютерного оброблення інформаційних даних. Саме вони забезпечили й суттєве підвищення загальної ефективності системи корпоративного управління, дедалі більшою мірою спонукаючи банки до розширення географічних меж своєї фінансової експансії на світогосподарську систему на основі реалізованих угод злиттів і поглинань.

Концентрація і централізація банківського капіталу каналами злиттів і поглинань є нічим іншим як інструментом інтернаціоналізації діяльності банків, зміцнення їх конкурентних позицій на світовому ринку банківських послуг, оптимізації трансакційних витрат банківського бізнесу, а також динамічного нарощування масштабів капіталізації бізнесу, генерування додаткових фінансових потоків та формування додаткової цінності для клієнтів. Саме консолідаційні процеси у банківській сфері на основі викуплення усіх активів і зобов'язань банків-об'єктів, купівлі їх акцій з метою отримання контрольних пакетів акцій та перетворення у дочірні підрозділи банків-поглиначів, а також придбання реальних банківських активів і непрямого поглинання способом переманювання клієнтської бази банків-конкурентів сформували потужні і висококапіталізовані транснаціональні банківські конгломерати. Останні за масштабами контрольованого капіталу суттєво перевищують капітал раніше існуючих банківських структур, а також справляють потужний інституційний і структурний вплив на країни базування своїх підрозділів, даючи широкі можливості економічним агентам щодо географічної реалокатії транснаціонального банківського капіталу.

Характеризуючи глобалізаційні тенденції трансформаційних змін світової банківської системи, не можна оминути і таку тенденцію як динамічний розвиток її ісламського сегменту. Його репрезентує банківський сектор з особливою формою організації фінансового бізнесу, що працює на безпроцентній основі і дотримується вимог шариату у веденні фінансово-банківської діяльності. Інакше кажучи, ісламські банківські установи кваліфікуються в якості ісламських не за

критерієм географічного походження їх капіталу, а за принципами здійснюваної операційної, депозитно-кредитної й інвестиційної діяльності.

У дослідженні глобалізаційних тенденцій розвитку світової банківської індустрії на особливу увагу заслуговує тіньовий банкінг, який в останні десятиліття отримав високої динаміки розвитку. Він кваліфікується як сукупність банківських операцій фінансових посередників, спрямованих на трансформацію ліквідності і термінів погашення фінансових зобов'язань та позбавлених при цьому доступу до ліквідності центральних банків і систем гарантування вкладів [9, с. 1].

Провайдерами таких операцій є звичайні фінансові компанії, хеджеві фонди і взаємні фонди грошового ринку, що реалізують операції із структурованими інвестиційними продуктами, комерційними цінними паперами, а також угоди РЕПО, кредитно-дефолтні свопи, мобільні платіжні системи і P2P платформи, позабіржові деривативи, позикові операції під заставу цінних паперів та інші складні структуровані фінансові продукти. З другого боку, тіньовий банкінг охоплює також широкий набір спільних операцій фінансових інститутів і ринків, що виходять за межі зони регулювання банківської системи, а саме: інструменти сек'юритизації, операції інвестиційних банків, іпотечних і кондучітних компаній, інвестиційних дивізіонів традиційних банків, спеціальних юридичних осіб та емітентів цінних паперів під сек'юритизовані активи [10, с. 51, 52].

Висновки. Узагальнюючи вищевикладене, відзначимо, що умови глобального економічного розвитку справляють потужний вплив на функціонування світової банківської індустрії у напрямі нарощування масштабів і структурної трансформації здійснюваних банками транскордонних операцій, диверсифікації банківських продуктів, збільшення обсягів синдикуваного кредитування, формування висококапіталізованих банківських альянсів і холдингів за участі капіталу різного національного походження. При цьому для кожного банку, що претендує на високий конкурентний статус на світовому ринку банківських послуг, актуалізується питання щодо вибору і реалізації ефективної стратегії інтернаціоналізації, від якої напряму залежить не тільки розширення клієнтської бази і залучення додаткового капіталу, але й зростання доходності банківських операцій і підвищення рентабельності інвестиційних капіталовкладень.

Список використаних джерел:

1. Ишханов А.В., Малахова Т.С., Ширинян С.А. Интернационализация крупнейших банковских структур в процессе глобализации финансового сектора. *Финансы и кредит*. 2011. № 34 (466). С. 7–12.
2. Consolidated Foreign Claims of BIS-Reporting Banks to GDP for World. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DDOI121WA156NWDB> (дата звернення: 20.08.2020).
3. Percentage of Foreign Banks Among Total Banks for World. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DDOI131WA156NWDB> (дата звернення: 20.08.2020).
4. Loans from Non-Resident Banks, Amounts Outstanding, to GDP for World. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DDOI091WA156NWDB> (дата звернення: 20.08.2020).
5. 5-Bank Asset Concentration for World. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DDOI061WA156NWDB> (дата звернення: 20.08.2020).
6. FinTech Worldwide. – Statista. – The Statistics Portal. URL: <https://www.statista.com/outlook/295/100/fintech/worldwide> (дата звернення: 20.08.2020).
7. Тарасюк М.В., Кошесов О.О. Інновації в глобальній цифровій фінансовій сфері: оцінка трансформацій. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2017. Випуск 131. С. 94–110.
8. Кузнецова Н.В. Ринок міжнародних синдикуваних кредитів в Україні: аналіз структури та динаміки розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Випуск 19. Частина 2. С. 57–61.

9. Pozsar Z., Adrian T., Ashcraft A. Shadow banking. Federal Reserve Bank of New York Staff Reports, 2010. № 458.

10. Гаврилишин А.В., Ускова В.В. Дискуссионные аспекты понимания сущности теневого банкинга и его влияние на экономику и банковский сектор. *Economics*. 2017. № 6. С. 50–62.

References:

1. Yshkhanov A.V., Malakhova T.S., Shyrynian S.A. (2011) Ynternatsyonalizatsiya krupneishykh bankovskyykh struktur v protsesse hlobalyzatsyy finansovoho sektora [Internationalization of the largest banking structures in the process of globalization of the financial sector]. *Finance and credit*, no. 34 (466). P. 7–12.

2. Consolidated Foreign Claims of BIS-Reporting Banks to GDP for World. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DDOI121WA156NWDB> (accessed 20 August 2020).

3. Percentage of Foreign Banks Among Total Banks for World. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DDOI131WA156NWDB> (accessed 20 August 2020).

4. Loans from Non-Resident Banks, Amounts Outstanding, to GDP for World. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DDOI091WA156NWDB> (accessed 20 August 2020).

5. 5-Bank Asset Concentration for World. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DDOI061WA156NWDB> (accessed 20 August 2020).

6. FinTech Worldwide. – Statista. – The Statistics Portal. URL: <https://www.statista.com/outlook/295/100/fintech/worldwide> (accessed 20 August 2020).

7. Tarasiuk M.V., Koshcheiev O.O. (2017) Innovatsii v hlobalnii tsyfrovii finansovii sferi: otsinka transformatsii [Innovations in the global digital financial sphere: assessment of transformations]. *Current issues of international relations*, vol. 131, pp. 94–110.

8. Kuznietsova N.V. (2018) Rynok mizhnarodnykh syndykovanykh kredytiv v Ukraini: analiz struktury ta dynamiky rozvytku [The market of international syndicated loans in Ukraine: analysis of the structure and dynamics of development]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University*, vol. 19, no. 2, pp. 57–61.

9. Pozsar Z., Adrian T., Ashcraft A. (2010) Shadow banking. Federal Reserve Bank of New York Staff Reports, no. 458.

10. Havrylyn A.V., Uskova V.V. (2017) Dyskusyonne aspekty ponymanyia sushchnosti tenevoho bankynha y eho vlyianye na ekonomyky y bankovskyi sektor [Discussion aspects of understanding the essence of shadow banking and its impact on the economy and the banking sector]. *Economics*, no. 6, pp. 50–62.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.27

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-5>

Абрамова М.В.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу економічного аналізу
Центральний науково-дослідний інститут Збройних Сил України

Москаленко І.В.

заступник начальника фінансово-економічного управління
Національний університет оборони України імені Івана Черняхівського

Abramova Marina

Candidate of Economic Sciences,
Chief Researcher of the Economic Analysis Department
The Central Research Institute of the Armed Forces of Ukraine

Moskalenko Igor

Deputy Head of the Financial and Economic Department
National Defense University of Ukraine named after I. Chernyakhovsky

ВИКОРИСТАННЯ ОДНОЧИННИКОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ МАЙБУТНЬОЇ ДИНАМІКИ ПОКАЗНИКІВ СТАНУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Абрамова М.В., Москаленко І.В. Використання одночинникової залежності для моделювання майбутньої динаміки показників стану національної економіки. У цій роботі авторами висвітлений аспект важливості дослідження впливу обсягів експортних операцій на основні складники стану національної економіки, а також проведений стислий аналіз раціональності встановлення залежностей між динамікою таких показників стану національної економіки, як валовий внутрішній продукт та обсяги експортних операцій країни. Для перевірки взаємозалежності змін економічних процесів запропоновано використання методу статистичних рівнянь залежностей О.І. Кулинич, що дало змогу здійснити моделювання змін обсягів експортних операцій та обсягів валового внутрішнього продукту на кінець 2020–2022 років. За рахунок порівняння отриманих авторами результатів та офіційних прогнозних даних наведені рекомендації щодо можливого підвищення результативності прогнозування макроекономічних показників стану національної економіки.

Ключові слова: метод статистичних рівнянь залежностей, Кулинич, показник, національна економіка, валовий внутрішній продукт, експорт.

Абрамова М.В., Москаленко И.В. Использование однофакторной зависимости для моделирования будущей динамики показателей состояния национальной экономики. В работе авторами затронут аспект важности исследования влияния экспортных операций на составляющие национальной экономики, а также проведен краткий анализ рациональности установления зависимостей между динамикой таких показателей состояния национальной экономики, как валовый внутренний продукт и объемы экспортных операций страны. Для проверки взаимозависимости изменений экономических процессов предложено использование метода статистических уравнений зависимостей А.И. Кулинич, что позволило осуществить моделирование изменений объемов экспортных операций и объемов валового внутреннего продукта на конец 2020–2022 годов. За счет сравнения полученных авторами результатов и официальных прогнозных данных приведены рекомендации по возможному повышению результативности прогнозирования макроекономических показателей состояния национальной экономики.

Ключевые слова: метод статистических уравнений зависимостей, Кулинич, показатель, национальная экономика, валовой внутренний продукт, экспорт.

Abramova Marina, Moskalenko Igor. One-factor dependence using for future modeling of the national economy indicators conditions dynamic. One of the conditions of the sustainable development country ensuring is the introduction of effective mechanisms of public administration that will allow economy to function successfully

in the context of globalization. However, the variability and dynamism of the external environment requires more realistic methodology of the economic forecasting development, which will facilitate to adoption sound decisions. For making more reliable forecasts of the economic processes in dynamic, especially indicators of the national economy state, it is advisable to take into account the possible consequences of both: single-factor and multiple dependencies. In the article highlights the results of the relationship determining between in export volumes and gross domestic product changes. For the relevant economic processes interdependence verifying, the author proposes using the statistical equations method of dependencies, which, in contrast to the mathematical method of correlation and regression analysis (which based on linear algebra), is based on calculating comparison coefficients. Direct impact on gross domestic product changes (as the main indicator of the national economy state) among all types of foreign economic activity also carries out a foreign trade. The export operations impact on the gross domestic product changes is no different from the consumption, gross investment and public procurement impact. Despite the fact that a certain share of goods and services that produced in the country are sold abroad, the cost of their production is the foreigners spending to domestic gross product. Increasing of the export operations leads to higher foreigners costs on producing of national gross domestic product. Therefore, the export operations increasing leads to total costs and gross domestic product rising. The results of the export transactions modeling changes and gross domestic product either, taking into account the method of single-factor and multiple dependences, that can be used as one of the components of the national economy macroeconomic forecasting, which can lead to data reliability increasing of the forecast.

Key words: statistical equations of dependences method, Kulinich, indicator, national economy, gross domestic product, export.

Постановка проблеми. Для повноцінного розвитку національної економіки є доцільним дотримання сталого балансу між обсягами виробленої країною продукції та економічною політикою. Нераціональність та нерозважливість під час її здійснення може призвести до серйозних небажаних наслідків, що можуть супроводжуватися виплатою значних сум відсотків, а відповідно, скороченням заощаджень, витісненням приватних інвестицій державними запозиченнями, що уповільнює економічне зростання і призводить до зменшення доходів населення. Одночасно необхідно враховувати й інші фактори, що можуть здійснювати негативний вплив та продукувати дисбаланс у взаємозв'язках між складниками стану національної економіки та привносити елемент невизначеності щодо подальшого моделювання їхньої майбутньої динаміки. Такими можуть бути: загострення воєнних конфліктів на підконтрольних територіях, економічні санкції, форс-мажорні обставини (наприклад, посуха в аграрній країні), економічна регіональна криза тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження переваг використання одночинникової залежності економічних процесів присвячені роботи таких вітчизняних учених: І.І. Чайковського, Р.О. Кулинича, А.М. Єріної, А.В. Головача, Н.О. Парфенцевої, І.Г. Манцуrowa, Ю.Є. Приданникової тощо.

Питанням аналізу впливу експортних операцій на зміну стану валового внутрішнього продукту приділяли увагу такі вітчизняні та іноземні вчені, як: О.В. Коляда, О.О. Кім, Н.І. Чекас, Е.А. Степанов, R. Awarez, L. Chao-Wei, J. Cuaresma, D. Herzer, Y. Shujie, Л. Лазебник, А.О. Сухоруков, G.V. Vijayasri тощо.

Однак, у досліджених наукових працях не приділяється достатньої уваги висвітленню питання щодо доречності використання одночинникової або множинної залежностей для моделювання майбутньої динаміки обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП) та змін обсягів експортних операцій.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті полягає у дослідженні взаємозв'язку між змінами обсягів валового внутрішнього продукту та експорту економетричним методом; здійсненні моде-

лювання динаміки відповідних процесів на кінець 2020–2022 років, а також наданні рекомендацій щодо можливого поліпшення макроекономічного прогнозування показників стану національної економіки, що може підвищити реальність її прогнозних даних на основі отриманих авторами результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для повноцінного розуміння специфіки визначення динаміки показників стану національної економіки необхідними є як визначення важливості кожного показника (елемента) у системі, так і виокремлення підсистем взаємозв'язків, з урахуванням котрих відбувається зміна у стані системи національної економіки. Особливо цікавими для дослідників є процеси, що виступають у ролі передових (рис. 1).

Зовнішня торгівля значною мірою впливає на зростання ВВП країни як основного джерела формування доходів суб'єктів фінансових відносин [1–3]. Незважаючи на те, що певна частка товарів та послуг, які виробляються в країні, продаються за кордон, витрати на їхнє виробництво – це витрати іноземців на вітчизняний ВВП.

Чим більший експорт, тим більше витрат несуть іноземці на виробництво національного продукту, тому збільшення експортних операцій збільшує сукупні витрати та ВВП [4–7].

Використання одночинникової залежності дає змогу вирішити такі завдання, як: виявлення основного напрямку розвитку (тренду); обґрунтування прогнозних рівнів економічних явищ; оцінювання інтенсивності використання чинників, що формують розвиток економічного явища у динаміці. Результати перевірки відповідності рівнянь [9] заданим вимогам наведено у таблиці 1.

Тобто, після проведених математичних розрахунків щодо знаходження оптимального рівняння залежності отримано такі результати: Лінійна ЛПЗ № 1 – «Найкраща функція», Лінійна ЛПЗ № 2 – «Незбігання показників індексу та коефіцієнта кореляції», Лінійна ЛОЗ № 1 – «Функція не може бути підібрана», Лінійна ЛОЗ № 2 – «Функція не може бути підібрана», Парабола – «Незбігання показників індексу та коефіцієнта кореляції», Обернена парабола – «Найкраща функція», Гіпербола ГПЗ № 1 – «Функція не може бути підібрана», Гіпербола ГПЗ № 2 – «Функція не може бути підібрана», Гіпербола

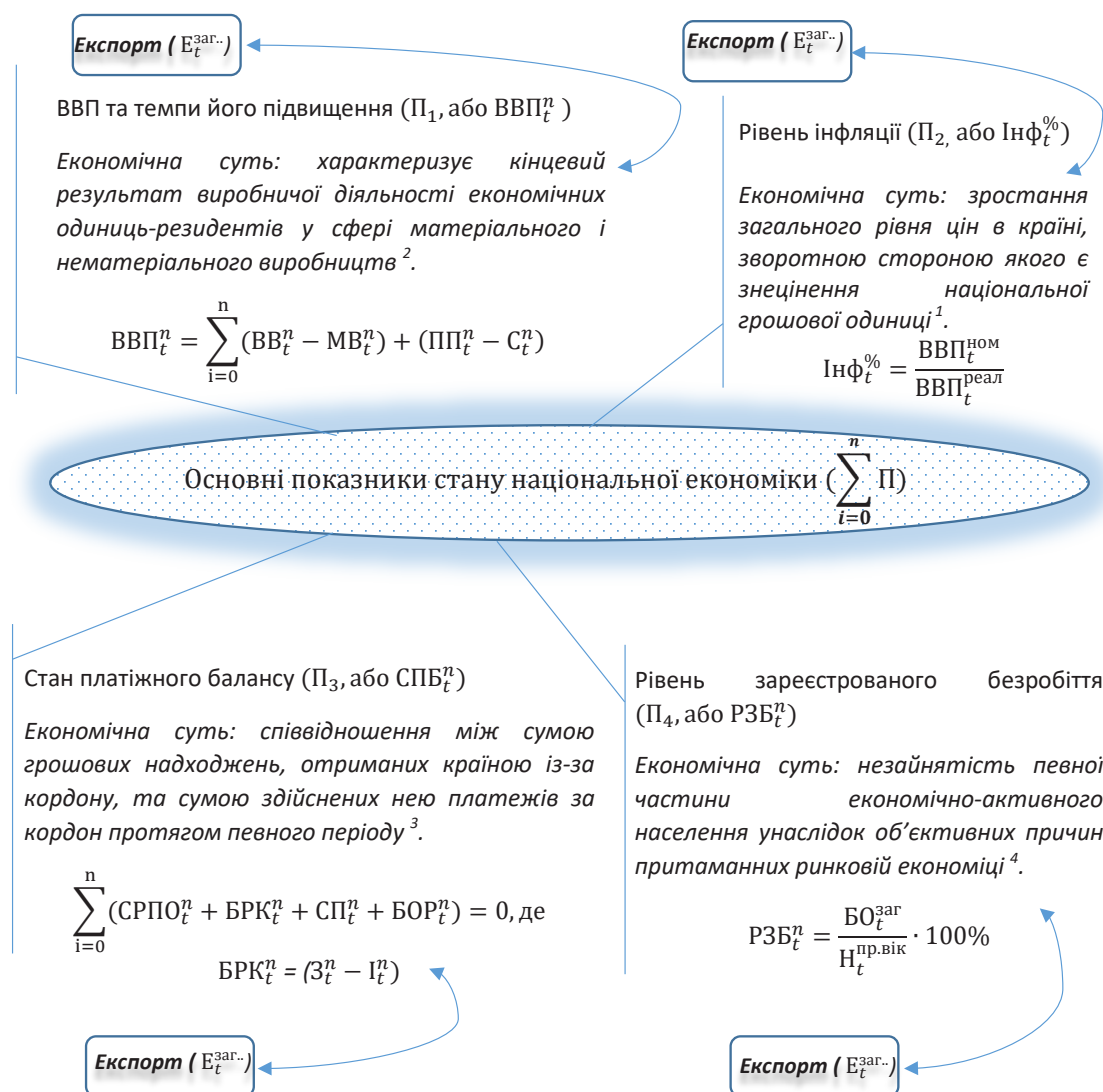


Рис. 1. Схематичне зображення підсистеми основних показників стану національної економіки
 (1 – $ВВП_t^{ном}$ – номінальний валовий внутрішній продукт поточного року; $ВВП_t^{реал}$ – реальний валовий внутрішній продукт поточного року; 2 – $ВВ_t^n$ – валовий випуск окремих галузей; $МВ_t^n$ – матеріальні витрати окремих галузей; $ПП_t^n$ – продуктові податки; $С_t^n$ – субсидії; $(ПП_t^n - С_t^n)$ – чисті продуктові податки; 3 – $СРПО_t^n$ – сальдо рахунку поточних операцій (або чистий експорт товарів та послуг); $БРК_t^n$ – баланс руху капіталів (або чистий приріст зовнішньої заборгованості країни ($З_t^n - І_t^n$)); $З_t^n$ – обсяг заощаджень; $І_t^n$ – обсяг інвестицій; 4 – $БО_t^{зар}$ – загальна чисельність безробітних осіб; $H_t^{пр.вік}$ – чисельність населення у працездатному віці).

Джерело: структуровано і систематизовано авторами на основі [8]

ГОЗ № 1 – «Функція не може бути підібрана», Гіпербола
 ГОЗ № 2 – «Функція не може бути підібрана», Логічна
 ЛОГПЗ № 1 – «Функція може бути підібрана», Логічна
 ЛОГПЗ № 2 – «Функція може бути підібрана», Логічна
 ЛОГОЗ № 1 – «Функція не може бути підібрана», Логічна
 ЛОГОЗ № 2 – «Функція не може бути підібрана».

Відсутність можливості побудови функції свідчить про дуже високу невизначеність, за якої є нерациональним моделювання майбутньої динаміки змін реального ВВП та обсягів експортних операцій.

Результати проведеного моделювання, а також зіставлення отриманих результатів та офіційних прогнозних даних наведені у таблиці 2.

Системний аналіз було проведено з двох точок зору: по-перше, досліджено, що відбуватиметься з обсягами

експортних операцій за запланованої величини ВВП (2020 рік – зменшення на 6%, 2021 рік – збільшення на 4,6%, 2022 рік – збільшення на 4,3%, 2023 рік – збільшення на 4,7%), а по-друге, проведено аналіз щодо можливих змін обсягів ВВП за відомих прогнозних даних обсягів експортних операцій (2020 рік – зменшення на 5%, 2021 рік – збільшення на 2,9%, 2022 рік – збільшення на 6,4%) – таблиця 2.

Середнє значення відхилення в отриманих даних обсягів експортних операцій за 2020–2022 роки становить 12,57%, що майже у 2,5 раза більше, ніж за попередні роки (таблиця 2). Схожа ситуація простежується і з порівнянням середнього значення відхилення в отриманих даних щодо прогнозних даних обсягів ВВП на 2020–2022 роки – -11,31%. Така роз-

Таблиця 1

**Результати пошуку економетричним методом оцінки одночинникових рівнянь
функцій залежностей змін обсягів ВВП та експортних операцій**

№	Рівняння залежності	Показники				
		Параметр залежності	Коефіцієнт стійкості зв'язку	Коефіцієнт кореляції	Індекс кореляції	Сума відхилень
		(b)	(K)	(r)	(R)	(y _i - y _x)
1	Лінійна ЛПЗ № 1	1,118556	0,913	1	1	1614034
2	Лінійна ЛПЗ № 2	1,126445	0,902	1	0,99	3356861
3	Лінійна ЛОЗ № 1	5,508988	стійкого зв'язку немає	0,36	-	2,2E+07
4	Лінійна ЛОЗ № 2	0,228716	стійкого зв'язку немає	0,45	-	3,6E+07
5	Парабола	1,126445	0,902	1	0,99	3356861
6	Обернена парабола	1,118556	0,913	1	1	1614034
7	Гіпербола ГПЗ № 1	1088292	стійкого зв'язку немає	0,91	0,91	8028723
8	Гіпербола ГПЗ № 2	479740,4	стійкого зв'язку немає	0,89	0,81	1,7E+07
9	Гіпербола ГОЗ № 1	2346217	стійкого зв'язку немає	0,19	-	2,5E+07
10	Гіпербола ГОЗ № 2	222527,3	стійкого зв'язку немає	0,69	0,63	2,3E+07
11	Логічна ЛОГПЗ № 1	0,536389	0,952	1	1	3052619
12	Логічна ЛОГПЗ № 2	0,520655	0,908	1	1	1968045
13	Логічна ЛОГОЗ № 1	1,156386	стійкого зв'язку немає	0,41	-	2,5E+07
14	Логічна ЛОГОЗ № 2	0,241505	стійкого зв'язку немає	0,41	0,08	2E+07

Джерело: розраховано авторами на основі [9]

біжність може бути наслідком нехтуванням під час здійснення прогнозування врахування множинних залежностей між складниками досліджуваної системи, у нашому разі – показниками стану національної економіки держави.

Тобто якщо національна економіка функціонує за нормальних умов, а саме відсутні «стресові» фактори, тоді формування обсягів ВВП здійснюється за нормальних умов економічного процесу. При цьому можна використати одночинникову залежність між показни-

Таблиця 2

Результати моделювання за використання рівняння оберненої гіперболи

Роки	Офіційні спрогнозовані дані		Результати моделювання з використанням рівняння оберненої гіперболи		Порівняння	
	Експорт товарів та послуг (млн. грн.) ⁷	Номінальний ВВП (млн. грн.) ⁵	Експорт товарів та послуг (млн. грн.)	Номінальний ВВП (млн. грн.)	Відсоток (%)	Відсоток (%)
2005	227252	441452	227252	441452	0,00	0,00
2006	253707	544153	274517	498935	8,20	-8,31
2007	323205	720731	355782	649945	10,08	-9,82
2008	444859	948056	460401	914283	3,49	-3,56
2009	423564	913345	444427	868012	4,93	-4,96
2010	549365	1082569	522307	1141361	-4,93	5,43
2011	707953	1316600	630013	1485952	-11,01	12,86
2012	717347	1408889	672486	1506364	-6,25	6,92
2013	681899	1454931	693676	1429340	1,73	-1,76
2014	770121	1566728	745127	1621035	-3,25	3,47
2015	1044541	1979458	935074	2217314	-10,48	12,02
2016	1174625	2383182	1120876	2499969	-4,58	4,90
2017	1430230	2982920	1396888	3055365	-2,33	2,43
2018	1608890	3558706	1661877	3443570	3,29	-3,24
2019	1636416	3974564	1853264	3503381	13,25	-11,85
2020	1554595 8	3736090 6	1743513	3325594	12,15	-10,99
2021	1599678 8	3907950 6	1822607	3423554	13,94	-12,40
2022	1702057 8	4075992 6	1899943	3646010	11,63	-10,55

Джерело: результати моделювання з використанням рівняння оберненої гіперболи розраховано авторами на основі [9]; 5 – офіційні статистичні значення [10]; 6 – офіційні прогнозні значення [11]; 7 – офіційні статистичні значення [12]; 8 – офіційні прогнозні значення [13]

ками стану національної економіки для моделювання їхньої майбутньої динаміки або перевірки взаємозалежності економічних процесів. Застосування статистичних рівнянь тренду для прогнозних розрахунків на основі сукупності рівнів ряду динаміки дає змогу врахувати напрям розвитку економічних явищ, який побудовано за рівнями ряду динаміки, що знаходиться перед прогнозованим періодом, а відсутність квадратів та інших степеневих значень періодів часу дає змогу зменшити похибку прогнозних даних.

Якщо після використання методу рівнянь залежностей не вдалося підібрати функцію, тоді можна зробити припущення щодо зниження рівня зв'язку між показниками стану національної економіки, що може свідчити про наявність прихованої економічної кризи, наслідками якої можуть бути: критичний спад виробництва, відсутність попиту на товари в середині країни, збільшення кількості безробітних, поступове знецінення національної грошової одиниці тощо.

Отже, за рахунок порівняння отриманих результатів та офіційних прогнозних даних авторами наведені такі рекомендації щодо можливого підвищення результативності прогнозування макроекономічних показників стану національної економіки:

– по-перше, є доцільним під час здійснення прогнозування стану або динаміки показників національної економіки враховувати силу взаємозв'язків між складниками підсистеми;

– по-друге, на основі визначених взаємозв'язків (множинних та одночинних рівнянь залежностей) розробити науково-обґрунтовані «карти-схеми», врахування результатів яких може підвищити якість прогнозування стану показників національної економіки.

Висновки. Підтвердження зв'язку економічних процесів за рахунок одночинних рівнянь залежностей є досить інформативним, особливо під час визначення кооперації тих показників стану національної економіки, які апріорі повинні мати взаємозалежність для позитивної динаміки економічного розвитку держав.

Наявність значної похибки як один із результатів порівняння даних моделювання з використанням рівняння оберненої гіперболи та офіційних спрогнозованих даних на 2020–2022 роки містить у собі негативний сенс. Ця ситуація може бути як свідченням нереалістичності досягнення економікою прогнозних даних, так і результатом надходження незабезпечених обсягами ВВП кредитних ресурсів Міжнародного Фонду, що внесли дисбаланс в економічні ринкові процеси держави тощо.

Тому авторами запропоновано приділити більшу увагу дослідженню взаємозв'язків за рахунок множинних та одночинних рівнянь залежностей з використанням науково-обґрунтованих розроблених «карт-схем», що може підвищити якість моделювання майбутньої динаміки показників стану національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Кім О.О. Взаємозв'язок структурної динаміки торгового балансу та ВВП України 2005–2015 років: аналітика проблеми. *Ефективна економіка*. 2016. № 6. С. 22–34.
2. Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана. Вплив чистого експорту на ВВП. URL: <https://studfile.net/preview/2400299/page:3> (дата звернення: 28.09.2020).
3. Чекас Н.І. Технологічний експорт і динаміка економічного зростання в Україні : монографія. *Наукова періодика України*. URL: <https://journals.uran.ua/index.php/1812-0660/article/download/27440/24634> (дата звернення: 28.09.2020).
4. Chao-Wei L. Singapore's Export Promotion Strategy and Economic Growth. *Working Paper*. 2011. Vol. 6. № 116. P. 18–20.
5. Cuaresma J., Wirz J. On Export Composition and Growth. *Review of World Economics*. 2005. Vol. 141. № 1. P. 33–49.
6. Лазебник Л. Зовнішньоторговельні чинники розвитку України. *Актуальні проблеми економіки*. 2003. № 6(24). С. 59–64.
7. Степанов Е.А. Влияние внешней торговли на экономический рост национальной экономики. *Вестник Челябинского государственного университета*. 2013. № 32(323). С. 34–42.
8. Мельник А.Ф. Національна економіка : навчальний посібник. Київ : Знання, 2011. 463 с.
9. Кулинич О.І. Побудова функціональних моделей економічних явищ – прикладне підтвердження можливостей методу статистичних рівнянь залежностей. *Університетські наукові записки – актуальні проблеми економіки*. 2017. № 64. С. 308–324.
10. Міністерство фінансів України. Валовой внутренний продукт (ВВП) в Украине. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp> (дата звернення: 28.09.2020).
11. Міністерство фінансів України. Макроекономічний прогноз на 2020–2022 роки. URL: https://mof.gov.ua/uk/macroeconomic_forecast_for_2020-2022-379 (дата звернення: 28.09.2020).
12. Держстат України. Експорт товарів та послуг. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення: 28.09.2020).
13. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Консенсус-прогноз. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prognoz> (дата звернення: 28.09.2020).

References:

1. Kim O.O. (2016) Vzeyemozv'yazok strukturnoyi dynamiky torhovooho balansu ta VVP Ukrayiny 2005–2015 rokiv: analityka problemy [The relationship between the structural dynamics of trade balance and GDP of Ukraine 2005–2015: analysis of the problem]. *Effective economy*, no. 6, pp. 22–34.
2. Kyivskyi natsional'nyy ekonomichnyy universytet im. V. Het'mana (2020) *Vplyv chystoho eksportu na VVP* [The impact of net exports on GDP]. Available at: <https://studfile.net/preview/2400299/page:3> (accessed 28 September 2020).
3. Chekas N.I. (2018) Tekhnolohichnyy eksport i dynamika ekonomichnoho zrostantnya v Ukraini [Technological export and dynamics of economic growth in Ukraine]. *Naukova periodika Ukraini*. Available at: <https://journals.uran.ua/index.php/1812-0660/article/download/27440/24634> (accessed 28 September 2020).
4. Chao-Wei L. (2011) Singapore's Export Promotion Strategy and Economic Growth. *Working Paper*, no. 116, pp. 18–20.

5. Cuaresma J. (2005) On Export Composition and Growth. *Review of World Economics*, vol. 141, no. 1, pp. 33–49.
6. Lazebnyk L. (2003) Zovnishn'otorhovel'ni chynnyky rozvytku Ukrainy [Foreign trade factors of development of Ukraine]. *Actualni problemi ekonomiki*, no. 6(24), pp. 59–64.
7. Stepanov E.A. (2013) Vlyyanye vneshney torhovly na ékonomycheskyy rost natsional'noy ékonomiky [The impact of foreign trade on economic growth of the national economy]. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-vneshney-torgovli-na-ekonomicheskyy-rost-natsionalnoy-ekonomiki.pdf> (accessed 28 September 2020).
8. Mel'nyk A.F. (2011) Natsional'na ekonomika [The National economy]. Kyiv: Znannya. (in Ukrainian)
9. Kulinich O.I. (2017) Pobudova funktsional'nykh modeley ekonomichnykh yavlyshch – prykladne pidtverdzhennya mozhyvostey metodu statystychnykh rivnyan' zalezhnostey [Construction of functional models of economic phenomena – an applied confirmation of the possibilities of the method of statistical equations of dependencies]. *Actual problems of economics*, no. 64, pp. 308–324.
10. Sayt ministerstva finansiv (2020) *Valovoy vnutrennyy produkt (VVP) v Ukrainy* [Gross Domestic Product (GDP) in Ukraine]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp> (accessed 28 September 2020).
11. Saytministerstva finansiv (2020) *Makroekonomichnyy prohnos na 2020–2022 roky* [Macroeconomic forecast for 2020–2022]. Available at: https://mof.gov.ua/uk/macroeconomic_forecast_for_2020-2022-379 (accessed 28 September 2020).
12. Derzhstat Ukrainy (2019) *Eksport tovariv ta posluh* [Macroeconomic forecast for 2020–2022]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (accessed 28 September 2020).
13. Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torhivli ta sil's'koho hospodarstva Ukrainy (2019) *Konsensus-prohnos* [Consensus forecast]. Available at: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prognos> (accessed 28 September 2020).

УДК 339.5

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-6>

Білоусов О.М.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії
Міжнародний університет бізнесу і права

Жуйков Г.Є.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів, обліку і оподаткування
Міжнародний університет бізнесу і права

Білоусова С.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту
Міжнародний університет бізнесу і права

Bilousov Oleksiy

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of International Economic and Economic Theory
International University of Business and Law

Zhuikov Genadiy

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Finance, Accounting and Taxation
International University of Business and Law

Bilousova Svitlana

Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Management
International University of Business and Law

СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ (ЗЕД) УКРАЇНИ

Білоусов О.М., Жуйков Г.Є., Білоусова С.В. Сутність державного управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) України. У статті досліджена сутність державного управління зовнішньоекономічною діяльністю України в контексті державних механізмів регулювання її економіки. Показана різниця та взаємозв'язок ЗЕД і зовнішньоекономічних зв'язків та здійснення першої на рівні виробничих структур (фірм, організацій, підприємств та ін.) із повною самостійністю та вибором іноземного партнера, номенклатури товару для експортно-імпоротної операції, визначення ціни і вартості контракту, обсягів і строків. Показано, що Україна як експортер сьогодні виходить на зовнішні ринки переважно з напівфабрикатами та іншою продукцією низького рівня споживання, що засвідчує нерозвиненість експортного потенціалу країни і низьку конкурентоздатність українських товарів. Зроблено висновки, що вихідним принципом зовнішньоекономічної діяльності підприємств слугує комерційний розрахунок на основі принципів господарської та фінансової самостійності та самоокупності з урахуванням власних валютно-фінансових і матеріально-технічних можливостей.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, трансформаційні процеси, управління, зовнішньоекономічні зв'язки, державне регулювання, експортно-імпортна діяльність, соціально-економічний розвиток регіонів.

Белоусов О.М., Жуйков Г.Е., Белоусова С.В. Сущность государственного управления внешнеэкономической деятельностью (ВЕД) Украины. В статье исследована сущность государственного управления внешнеэкономической деятельностью Украины в контексте государственных механизмов регулирования ее экономики. Показана разница и взаимосвязь ВЭД и внешнеэкономических связей и осуществление первой на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий и др.) с полной самостоятельностью и выбором иностранного партнера, номенклатуры товара для экспортно-импортной сделки, определения цены и стоимости контракта, объемов и сроков. Показано, что Украина как экспортер сегодня выходит на внешние рынки преимущественно с полуфабрикатами и другой продукцией низкого уровня потребления, удостоверяющий неразвитость экспортного потенциала страны и низкую конкурентоспособность украинских товаров. Сделаны выводы, что исходным принципом внешнеэкономической деятельности предпри-

ятий служить коммерческий расчет на основе принципов хозяйственной и финансовой самостоятельности и самокупаемости с учетом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, трансформационные процессы, управление, внешнеэкономические связи, государственное регулирование, экспортно-импортная деятельность, социально-экономическое развитие регионов.

Bilousov Oleksiy, Zhuikov Genadiy, Bilousova Svitlana. The essence of public administration of foreign economic activity (FEA) of Ukraine. The article examines the essence of public administration of foreign economic activity of Ukraine in the context of state mechanisms of regulation of its economy. The difference and interrelation of foreign economic activity and foreign economic relations and implementation of the first at the level of production structures (firms, organizations, enterprises, etc.) with full independence and choice of foreign partner, product range, for export-import operation, determination of contract price and volume and delivery times and are part of their production and commercial activities with both domestic and foreign partners. Attention is paid to the main objectives of foreign economic activity of the state, which are classified as customs control of goods moving across the state border, non-tariff regulation of exports and imports of goods of national importance, measures of operational regulation of foreign economic relations, tariff regulation of taxes, duties. The main purpose of foreign economic activity of the state is its regulation. The study materials show that Ukraine, as an exporter, today enters foreign markets mainly with semi-finished products and other low-consumption products, which indicates the underdevelopment of the country's export potential and low competitiveness of Ukrainian goods. Correction of such a structural situation requires concerted action at all levels of government, especially at the national level, where the priorities of macroeconomic and foreign economic policy of the state are identified and implemented. The article presents a number of schemes that give an idea of the classification of foreign economic relations of Ukraine and the factors of their formation and functioning. It is noted that most often foreign economic relations are realized in such basic forms as trade and economic cooperation, scientific and technical cooperation, credit and monetary and financial relations. It is concluded that the initial principle of foreign economic activity of enterprises is a commercial calculation based on the principles of economic and financial independence and self-sufficiency, taking into account their own monetary, financial and logistical capabilities.

Key words: foreign economic activity, transformation processes, management, foreign economic relations, state regulation, export-import activity, socio-economic development of regions.

Постановка проблеми. У сучасних умовах держава впливає на зовнішньоекономічні процеси, виступаючи, як правило, одним із найбільших регуляторів цієї діяльності. Вона впливає на формування структури й обсягів зовнішньоекономічної діяльності, стратегію поведінки підприємств в експортно-імпортних операціях і загальном ринку товарів і послуг. Держава є суб'єктом формування зовнішньоекономічних засад економічних процесів, зокрема нормативно-правової бази, єдиної для всіх учасників. У зв'язку з тим, що зовнішньоекономічний потенціал охоплює широкий спектр економічних відносин у виробничий, фінансовий, інноваційний та інших сферах, дослідження наукових основ державного управління зовнішньоекономічного потенціалу набуває особливої актуальності та значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями, пов'язаними з розробленням теоретичних та практичних аспектів державного управління зовнішньоекономічною діяльністю, займалися і продовжують займатися відомі вчені, зокрема В.С. Воротін, В. Ойкен, В. Освальд, Д.М. Стеченко, Ф.В. Зінов'єв, І.І. Лукінов, В.С. Новицький, М.Г. Нікітіна, Т.В. Гніденко, Т.С. Вертинська, Ю.В. Макогон, Н.В. Фомічова, В.А. Кравченко, Т.Я. Карник та інші. Думки вчених про пріоритети державного управління зовнішньоекономічними процесами характеризуються динамізмом та різноплановістю, недостатньою відпрацьованістю наукових підходів та ефективного використання наявних інструментів впливу на зовнішньоекономічну діяльність, що зумовлює актуальність та важливість досліджень державного управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження основ державного управління зовнішньоекономічною діяльністю та систематизація інструментів впливу на зовнішньоекономічні відносини національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Зовнішньоекономічна діяльність визначається економіко-політичною стратегією держави, її цілями. Економіка України сьогодні перебуває на такому етапі трансформації, який вимагає визначити її наступний напрям розвитку, в тому числі і у сфері державного управління трансформаційними процесами, їх регулювання й управління зовнішньоекономічною діяльністю. Двадцятивосьмирічний досвід ринкових трансформацій свідчить про те, що в країні стали більше розуміти, які кроки на шляху реформ були правильними, а які – хибними. Тому, вдосконалюючи практику управління трансформаційними процесами, слід врахувати накопичений досвід у країнах з різним рівнем розвитку ринкових відносин, зокрема для України [1, с. 42].

Сучасний етап є для України переломним. Якщо вдасться закріпити ті позитивні результати, які намітилися в українській економіці, то це визначить розвиток країни на багато років. Поглиблення реформ і виведення економіки на траєкторію стійкого економічного зростання – основна сутність стратегії нашої держави на найближчі роки [1, с. 44].

На світовому ринку йде зрима і незрима боротьба транснаціональних компаній. Отже, в стратегії зовнішньоекономічної діяльності треба обґрунтувати своє місце в міжнародному розподілі праці. Тому зовнішньоекономічна стратегія України повинна бути побудована на завоюванні сталого становища експорту на світовому

ринку в умовах глобалізації економіки. Зовнішньоекономічна стратегія України – це збереження національної незалежності за завоювання на світовому ринку стійких торгових позицій в умовах світової глобалізації та боротьби транснаціональних компаній.

Інтерпретація зовнішньоекономічної стратегії України наведена на рис. 1.

Зовнішньоекономічна діяльність, на відміну від зовнішньоекономічних зв'язків, здійснюється на рівні виробничих структур (фірм, організацій, підприємств тощо) з повною самостійністю у виборі іноземного партнера, номенклатури товару для експортно-імпортової угоди, у визначенні ціни і вартості контракту, обсягу і термінів поставки і є частиною їхньої виробничо-комерційної діяльності як із внутрішніми, так і з закордонними партнерами. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність являє собою сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій. Обов'язковими супутніми умовами зовнішньоекономічної діяльності є виконання певних операцій із забезпечення просування товару від продавця до покупця; із своєчасного надання різного роду зовнішньоторговельних послуг – транспортних, страхових, експедиторських, банківських; із здійснення платіжно-

розрахункових операцій, а також наявність комерційної і валютно-фінансової інформації про кон'юнктуру зовнішніх товарних і грошових ринків.

Що стосується зовнішньоекономічних зв'язків, то за своїми масштабами вони поділяються на макро-, мезо- і мікрорівні, якій відповідають просторовим радіусам зовнішньоекономічної діяльності області. До окремої групи віднесені відносини з сусідніми регіонами зарубіжжя, що і є мікрорівнем. Фактично цей рівень збігається із транскордонною зовнішньоекономічною діяльністю як одним з аспектів транскордонного співробітництва [3, с. 8]. Така система класифікації досить чітка і не позбавлена внутрішньої логіки.

На рис. 2 наведено класифікацію зовнішніх зв'язків України, складену на основі форм міжнародної економічної діяльності, яка включає торгові, інвестиційні, науково-технічні, кредитно-фінансові, туристичні зв'язки, а також зв'язки за спеціалізацією і кооперацією.

У науковій літературі поширена класифікація видів зовнішньоекономічних зв'язків на основі виділення чотирьох чинників виробництва та їхнього руху, а саме: капіталу, робочої сили, сировини (напівфабрикатів, комплектуючих тощо) та інформації.

Найчастіше зовнішньоекономічні зв'язки реалізуються в таких основних формах, як: торгово-економічне співробітництво, науково-технічне співробітництво, кредитні та валютно-фінансові відносини. Велику проблему становить міграція, яка особливо показова на прикордонних територіях. Міграційно-трудова зв'язки є проявом міжнародної мобільності факторів виробництва, яка значно посилюється з кожним етапом глобалізації. Нині ми спостерігаємо значні міграційні зрушення робочої сили в західних регіонах України. В основі трудових або міграційно-трудова зв'язків лежить міжнародний поділ праці, здійснюються ж вони через міграцію робочої сили [14, с. 237].

Міграційно-трудова зв'язки зумовлюються різницею в рівні життя населення в різних країнах і бажанням найактивнішої його частини поліпшити своє економічне становище. Це головний стимул міграції. Іншими факторами формування міграційно-трудова зв'язків є: відмінності в оплаті праці між різними кра-

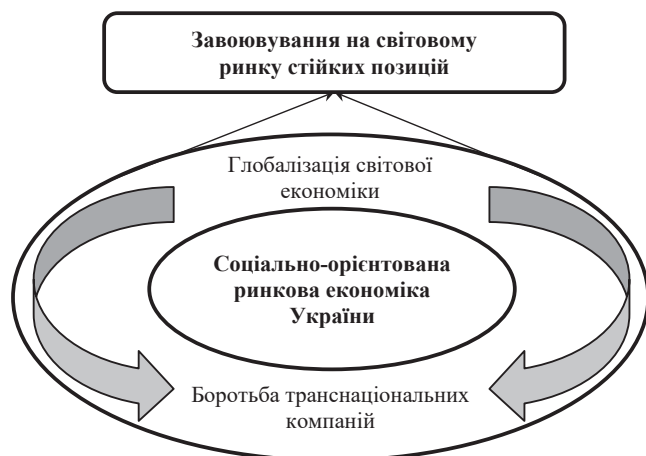


Рис. 1. Експортно-орієнтована модель економіки

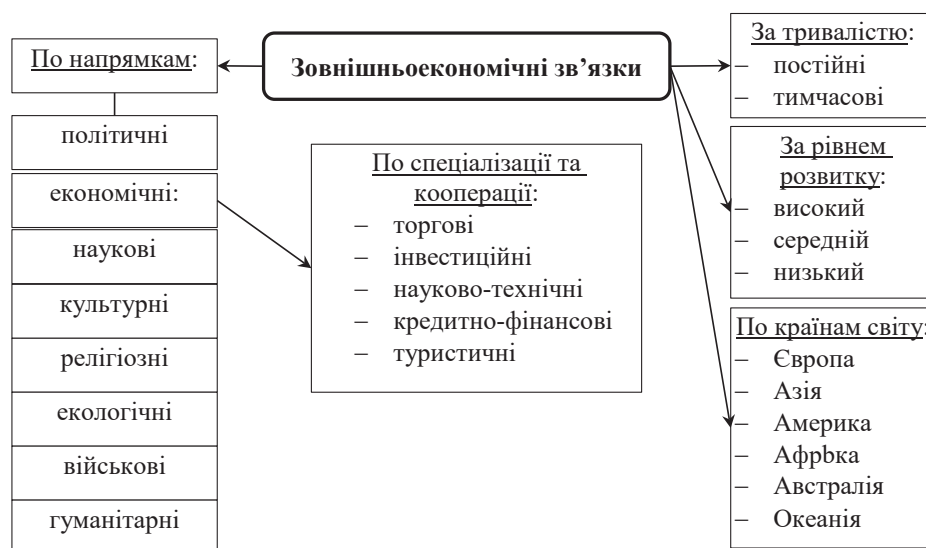


Рис. 2. Система зовнішньоекономічних зв'язків України

їнами та їхніми регіонами, високий рівень безробіття на слаборозвинених і депресивних територіях регіонів, міжнародний рух фінансових ресурсів і діяльність транснаціональних корпорацій, які спонукають людей до зміни місця праці. Крім того, є велика група чинників неекономічного характеру, які впливають на інтенсивність міграційних процесів. Серед них можна назвати політичні, національні, конфесійні, культурні, расові, сімейні, побутові та інші фактори.

Держава значним чином впливає на зовнішньоекономічну діяльність окремих підприємств. Воно може як стимулювати, так і обмежувати її. Основні цілі зовнішньоекономічної діяльності держави можна класифікувати таким чином: митний контроль товарів, що переміщуються через державний кордон; нетарифне регулювання експорту та імпорту окремих товарів загальнодержавного значення; заходи оперативного регулювання зовнішніх економічних зв'язків, включаючи тарифне регулювання (податки, мита і збори).

Ці цілі суттєво впливають на визначення стратегії зовнішньоекономічної діяльності галузевих міністерств, відомств, окремих підприємств і об'єднань. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність держави складається із сукупності підприємств, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Основною метою ЗЕД держави є її регулювання [2, с. 27].

Україна як експортер нині виходить на зовнішні ринки переважно з напівфабрикатами та іншою продукцією низького рівня переробки, що свідчить про нерозвиненість експортного потенціалу країни і низькою конкурентоспроможністю українських товарів. Крім того, економіка нашої держави імпортозалежна.

Навіть побіжний аналіз проблем взаємодії трансформаційної економіки України та світового господарства свідчить про необхідність радикальної зміни самого підходу до вироблення та реалізації зовнішньоекономічної політики держави в умовах глобалізації світу.

Насамперед в основу такої політики слід покласти «експортноорієнтовану» ідеологію. Інакше кажучи, щоб ті або інші економічні новачки оцінювалися саме з погляду сприяння експорту. Україна не має іншого шляху крім реалізації експортноорієнтованої моделі розвитку. Важливим висновком, який має зробити Україна, є відстоювання необхідності тимчасового протекціонізму там, де швидка і необґрунтована лібералізація торгівлі може призвести до швидкої втрати потужностей і до гальмування збільшення платіжного балансу [5, с. 13].

Сьогодні поруч із традиційними видами зовнішньоекономічної діяльності розвиваються і розширюються інші види співробітництва, зокрема техніко-економічне і науково-технічне [6, с. 46]. Відповідно до Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» Україна в галузі ЗЕД керується такими принципами, як: дотримання суверенітету народу України в проведенні ЗЕД; захист інтересів учасників ЗЕД; еквівалентність обміну, неприпустимість демпінгу у разі ввезення та вивезення товарів.

Країна, яка проводить ЗЕД, дотримується або політики вільної торгівлі, або протекціоністської політики. Політика вільної торгівлі характеризується мінімальним втручанням в процеси ЗЕД, у цьому разі торгівля розвивається на принципах дії ринкових сил, попиту і пропозиції. Вважають, що в цих умовах краще гарантовані вигоди, які забезпечує міжнародне економічне співробітництво. У разі протекціоністської політики

внутрішній ринок захищають від іноземної конкуренції за допомогою митних бар'єрів та інших економічних і політичних важелів [9, с. 115].

Товарна структура експорту України є вкрай несприятливою. Вона свідчить про нездатність держави подолати структурні диспропорції економіки. Домінуючими експортними позиціями залишаються металопродукція (26,7% від загального експорту), мінеральні продукти та хімія (8,4%), а машинобудування становить лише 7,7%. Ще десять років тому ці позиції відповідно становили 42,8, 22,6 і 14,1% [15, с. 182].

На відміну від країн Центральної Європи, в Україні не відбулася переорієнтація з торгівлі сировиною та напівфабрикатами на торгівлю товарами з високою додатковою вартістю [5, с. 27].

Методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності поділяються на тарифні (митні), що ґрунтуються на використанні митних тарифів, і нетарифні – квоти, ліцензії, субсидії, демпінг та ін. Тарифні методи є економічними за своєю суттю і діють через ринковий механізм, вони спрямовані на здешевлення експорту, подорожчання імпорту і впливають на фінансові результати діяльності учасників ЗЕД.

У галузі імпорту до тарифних методів належать не тільки митні тарифи, а й податки і збори з товарів, які ввозять, імпортні депозити та ін. У галузі експортування – податкові кредити експортерам, гарантії, субсидії, звільнення від податків, надання фінансової допомоги й ін.

Під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності в Україні слід пам'ятати, що процеси формування нової глобальної світової економіки, інтенсифікація комунікацій, посилення світових господарських і гуманітарних зв'язків йдуть паралельно з глобалізацією основних проблем і загроз розвитку. Допомагаючи економічно відсталим країнам, передові країни тим самим сприяють інтернаціоналізації продуктивних сил національних господарств [7, с. 34].

Нині однією з найбільш суперечливих проблем економічного розвитку є проблема транснаціоналізації національних економік і розроблення нової стратегії глобальної інтеграції, виходячи з принципового положення про економічну єдність світу. Необхідно знайти раціональні зв'язки та співвідношення між інтересами національного економічного розвитку і глобального, і так само регіонального економічного інтеграцією. Глобальна економічна інтеграція веде до формування цілісного світового господарства, технічну основу якого становить сучасна інформаційно-комп'ютерна технологія. Тому механізми глобальної інтеграції слід формувати одночасно як знизу, від виробництва, так і зверху – на макrorівні економіки. Йдеться про необхідність попереднього посилення ступеня суспільної інтеграції в країнах, що розвиваються, а також в країнах із перехідним економічними системами [8, с. 17]. У країнах колишніх республік СРСР, таких як Україна, завдяки командно-адміністративній системі управління був досягнутий високий рівень державної інтеграції економіки. Але за своєю природою державна інтеграція, що базується на 95% державної власності, не стала і не могла стати громадською інтеграцією виробництва та економіки. Аналіз показує, що навіть в умовах активного реформування економіки ця система відтворення веде до тотального позаекономічного перерозподілу національного доходу і перешкоджає

впровадженню складніших форм і механізмів ринкової організації господарства. [9, с. 34] У процесах трансформації сучасної регіональної структури глобальної економіки особливе місце займають проблеми поглиблення європейської економічної інтеграції та формування європейського економічного простору. Ці висновки особливо характерні і для таких країн, як Україна, де відбуваються складні трансформаційні процеси. Європейський регіон ще повністю не склався як завершена цілісна економічна система. Нова тенденція розвитку Європейського регіону полягає в тому, що він об'єднує захист регіональних інтересів із розвитком співпраці з іншими регіонами. У надрах регіону дуже повільно зростають масштаби спільного підприємництва, повільно йде процес інвестування і передачі технологій. [10, с. 39]. У процесі глобального економічного розвитку поступово формується нова серйозна загроза всім країнам, які відстали у своєму економічному розвитку. Вона все більше проявляється у відносинах економічної асиметрії і деформації взаємозалежності найрозвиненіших країн і менш розвинених. Взаємозалежність трансформується таким чином, що менш розвинені країни через нераціональність структурної трансформації стають усе більш залежними від багатих країн, а багаті країни поступово позбавляються ресурсної, сировинної залежності від менш розвинених. Це стає загрозою глобальної дезінтеграції. Посилюється диференціація країн за рівнем соціально-економічного розвитку, темпами і масштабами структурної перебудови [11, с. 61]. У зв'язку з цим надзвичайно важлива роль держави, здатної протистояти негативним проявам глобалізаційних процесів і сконцентрувати свої зусилля на пошуку найбільш ефективних методів боротьби з глобальною дезінтеграцією.

Відносини окремих регіонів двох різних держав відрізняються тим, що кожен регіон являє собою адміністративну одиницю, яка в ринковій економіці прагне продати, реалізувати поза своїм регіоном створений продукт. Таким чином, це відносини двох товаровиробників, які бачать у сусіді насамперед покупця створеної продукції.



Рис. 3. Фактори, які впливають на економічні зв'язки регіону

Вихідною проблемою у дослідженні чинників соціально-економічних явищ і процесів, а саме до таких феноменів належать зміни в системі економічних зв'язків регіону, є проблема їх класифікації.

Якщо узагальнити наукові підходи до цієї проблеми, то можна зробити висновок про те, що найбільш усталеною науковою класифікацією є поділ факторів, які впливають на розвиток економічних зв'язків на кілька великих якісних груп, а саме: природно-географічні, територіально-просторові, соціально-економічні, політико-правові, історико-етнічні, культурно-етнічні, науково-технічні (рис. 3). Названі групи поділяються на більш деталізовані фактори, дія яких є складною і багатоплановою.

Низка вчених, досліджуючи проблематику соціально-економічного розвитку прикордонних територій, до природно-географічних факторів найчастіше відносять забезпеченість регіону природними ресурсами, кліматичні умови регіону, стан навколишнього середовища і безпосередньо з ними пов'язаний рекреаційний потенціал регіону (табл. 1).

Природні ресурси щодо системи економічних зв'язків регіону не є факторами безпосередньої дії. Вони впливають на територіальну структуру економіки регіону, особливо в її аграрному секторі, а також визначають характер видобувних галузей промисловості.

Первинними соціально-економічними факторами, які впливають на формування економічних зв'язків регіону, є потреба в отриманні додаткової вигоди в економіці. Цей фактор ділять на кілька складників, а саме: фінансовий і кредитний, транспортний, природно-ресурсний та робочої сили [6, с. 65].

Просторові фактори створюють передумови для налагодження економічних зв'язків, але саме їх формування і розвиток більшою мірою залежать від дії факторів організаційно-економічного і соціально-демографічного характеру. Зокрема, сильний вплив на розвиток економічних зв'язків регіону мають процеси виробництва і споживання в основних секторах його економіки, враховуючи технологічну сучасність і досконалість продукції, яка виробляється ними [8, с. 336].

Демографічні чинники також впливають на систему економічних зв'язків регіону як безпосередньо, так і опосередковано. Безпосередність дії цієї групи факторів найсильніше проявляється на прикордонних територіях, де існують зони безпосередніх контактів жителів регіону з жителями прилеглих територій по той бік кордону.

Що ж стосується демографічних чинників непрямої дії, то вони охоплюють чисельність населення як основного споживача вироблених в регіоні та імпортованих товарів і послуг, статевий і віковий склад населення, рівень його освіченості й інші якісні параметри як основу забезпеченості регіону людськими ресурсами та рівень їх трудового потенціалу.

Рівень інфраструктурного забезпечення функціонування системи економічних зв'язків регіону можна розглядати як дієву групу факторів, зокрема: транспортного, інформаційного, телекомунікаційного (зв'язок). Інфраструктура забезпечує переміщення продукції та інформації до споживача, стає провідним фактором інтеграційних процесів. Можна стверджувати, що система економічних зв'язків регіону є функціональним продовженням інфраструктурної системи регіону. Рівень розвитку інфраструктури – провідний чинник, який впливає на швидкість просування товарів і послуг, фінансових потоків, людей

Таблиця 1

Фактори формування та функціонування економічних зв'язків регіону

Групи факторів	Фактори	
Природно-географічні	Природні умови та ресурси викопні (мінерально-сіровинні та паливно-енергетичні)	
	Кліматичні, водні, ґрунтові, рослинні (в т.ч. лісові) тваринні	
	Рекреаційні, екологічний стан території	
Територіально-просторові	Економіко-географічне положення регіону (особливо зовнішньоекономічне положення)	
	Функціонально-територіальна структура економіки регіону	
Соціально-економічні	Фактори виробництва: – праця – капітал – земля – інформація	
	Функціонально-компонентна структура економіки регіону	
	Інфраструктурні	Рівень господарського освоєння території регіону
		Рівень розвитку транспортної мережі
		Рівень розвитку зв'язку и телекомунікацій
		Демографічний
		Приватизація
	Ринково-господарський	Розвиток малого и середнього бізнесу
		Функціонування ринків
		Корпоративний менеджмент
		Регіональний менеджмент
		Інституційно-регулятивний
	Організаційно-виробничий	Концентрація, децентралізація
		Спеціалізація
		Кооперування и комбінування
Політико-правові	Інформаційні ресурси	Політико-географічне положення регіону
Науково-технічні		Науково-технічний прогрес
		Інноваційний розвиток економіки регіону
		Знання
		Освітні цінності
		Науково-технічна інформація
Культурно-історичні	Традиції, звички	
	Транскордонні	
	Етнічні контакти	
Морально-етичні	Трудова етика	
	Морально-політична свідомість	
Еколого-економічні	Природоохоронні	
	Екологозахисні	

Джерело: сформовано авторами на основі: [3; 4; 12; 13].

та інформації, істотно змінюючи вартість виробленого продукту або наданих послуг [13, с. 14].

На кожному з таксономічних рівнів аналізу економічних зв'язків можна виділити відповідні, більш-менш автономні системи. На рівні цілого світу формується система глобальних економічних зв'язків за участю регіональних економічних угруповань (типу Євросоюзу або Північноамериканської асоціації торгівлі) та найбільш потужних у політико-економічному відношенні країн. Найактивнішими агентами цього процесу є транснаціональні корпорації, де структуроутворюючим підґрунтям виступає глобальна фінансово-кредитна інфраструктура, яка формується на основі використання останніх досягнень науки і техніки, а особливо – надсучасних комп'ютерних технологій.

Підвидом зовнішньоторговельних економічних зв'язків є так звані зустрічні операційні зв'язки, які формуються на основі взаємних зобов'язань країн і розділяються, у свою чергу, на бартерні і компенсаційні [8, с. 31].

Є національний і міжнародний аспекти розгляду проблеми формування економічних зв'язків. Національний аспект висвітлює проблему з точки зору країни і налагодження її зовнішніх зв'язків. Міжнародний розглядає подібні проблеми набагато ширше, з позиції аналізу наявних зв'язків між багатьма країнами, а не з точки зору аналізованої країни (зсередини суб'єкта, який налагоджує зв'язки, тобто з позиції того, хто займається зовнішньоекономічною діяльністю).

На міжнародному рівні країни і частково їхні регіони формують системи міжнародних економічних зв'язків, які є компонентами глобальної системи, але можуть працювати щодо неї ізольовано. Системи міжнародних економічних зв'язків охоплюють цілі частини світу – Європу, Південно-східну Азію, Америку, Північну Атлантику тощо [11, с. 26].

Власне регіональні системи економічних зв'язків доцільно виділяти, з одного боку, на регіональному рівні, на відміну від наднаціональних регіонів (напри-

клад, регіон Східної Європи, регіон Близького Сходу тощо), з іншого боку, слід враховувати, що два і більше субнаціональні регіони можуть утворювати систему економічних зв'язків міжнародного рівня. Така система буде носити вираз транскордонного характеру. Найбільш багатоплановими і повномасштабними системами, які функціонують на цьому рівні є система економічних зв'язків транскордонних регіонів [10, с. 70].

Особливу дію у ринкових умовах має фактор забезпеченості земельними ресурсами. Його вплив буде посилюватися синхронно з процесами формування земельного ринку в регіонах України [12, с. 73].

Кліматичні умови також сильно впливають на структуру сільськогосподарського виробництва регіонів, лісове господарство, будівельний комплекс (технологічні особливості функціонування споруд залежно від температурного режиму тощо), а також на розвиток і функціонування транспортної інфраструктури територій і рекреаційного комплексу господарства. Цей вид ресурсу щодо системи економічних зв'язків регіону є теж фактором непрямой дії. Водні ресурси в результаті необхідності забезпечення нормальної життєдіяльності людини, величезної кількості виробничо-технологічних процесів як основа функціонування комунального господарства, впливу річкової мережі на конфігурацію транспортної інфраструктури, системи розселення тощо, є визначальним фактором розвитку господарства регіону, а через це і непрямим фактором функціонування його зовнішньоекономічної сфери. Запаси викопних ресурсів (мінерально-сировинних і паливно-енергетичних) можуть прямо діяти на формування системи економічних зв'язків регіону за умов переважання в структурі експорту регіону сировини і продуктів неповної технологічної переробки.

Всі порушені вище проблеми потребують оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності, обґрунтованості прогнозів, пріоритетності реалізації слухливих напрямків її регулювання.

Висновки. Зовнішньоекономічна діяльність являє собою комплекс виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій. Її обов'язковими умовами є виконання певних операцій із забезпечення просування товару від продавця до покупця, із своєчасного надання роздрібно-розрахункових послуг – транспортних, страхових, експедиторських, банківських; із здійснення платіжно-розрахункових операцій, а також наявність комерційної і валютно-фінансової інформації про кон'юнктуру зовнішніх торгових і грошових ринків.

Держава значним чином впливає на зовнішньоекономічну діяльність підприємств через митний контроль товарів, нетарифне регулювання експорту й імпорту окремих товарів загальнодержавного значення, оперативне регулювання зовнішніх економічних зв'язків, тарифне регулювання податків, мит, зборів.

За останні роки розроблено та прийнято низку суттєвих рішень стосовно розвитку зовнішньоекономічної діяльності, де основною метою і завданням є перехід до експорту інноваційної продукції для розвитку та успіху України на світових ринках. Тому для господарюючих структур і суспільства загалом надзвичайно важливим є те, що буде робити в цьому напрямі держава.

Оскільки перспективи зовнішньої діяльності очевидні, все буде залежати від адаптації і реалізації базових стратегій, інститутів, інструментів та механізмів підтримки експорту його наближення до міжнародних стандартів якості та сертифікації завдяки поліпшенню умов ведення зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Воротін В.С. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій : монографія. Київ : УАДУ, 2002. 392 с.
2. Андрийчук В. Націлена на подолання структурної кризи: стратегічні засади та напрями формування ефективної зовнішньоекономічної політики України. *Політика і час*. 1999. № 1. С. 21–29.
3. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України : монографія. Київ : КНЕУ, 2003. 984 с.
4. Україна і ЄС: лібералізація співробітництва / Будкін В.М. та ін. *Політична думка*. 2001. № 2–37. С. 27–39.
5. Гніденко Т.В. Стратегічні напрями розвитку зовнішньоекономічної діяльності України. *Економічні проблеми невикорисної сфери*. 2002. С. 12–15.
6. Державне регулювання економіки : підруч. / Михасюк І.Р. та ін. Київ : Атіка, 2000. 592 с.
7. Богомолов О. Сложный путь интеграции России в мировую экономику. *Мировая экономика и международные отношения*. 2003. № 9. С. 34–41.
8. Булатов А. С. Мировая экономика : науч. пособ. Москва : Юрист, 2001. 563 с.
9. Макконел К.Р., Брю С.А. Экономикс: Принципы, проблемы, политика : науч. пособ. Москва : Республика, 1992. 399 с.
10. Кобылянская Л. Экономические отношения России и Украины. *Экономист*. 2008. № 11. С.60–68.
11. Вертинская Т.С. Регионы в международных экономических отношениях : монографія. Москва : Правой экономика, 2000. 192 с.
12. Богоград О.Д., Невеселев О.М., Падалка В.М., Підмогильний М.В. Регіональна економіка : словник-довідник. Київ : Тираж, 2004. 346 с.
13. Підгрушний Г.П. Особливості, тенденції та перспективи напрямки розвитку промисловості України та її регіонів. *Український географічний журнал*. 2000. С. 20–25.
14. Лановик Б.Д., Матисакевич З.М., Матейко Р.М. Історія господарства : навч. посіб. Київ : Україна і світ. 1995. 490 с.
15. Україна у цифрах у 2018 році : статистичний збірник / за ред. І.Є. Вернера. Київ : ТОВ Видавництва «Консультант», 2018. 250 с.

References:

1. Vorotin V.S. (2002) *Makroekonomichne rehuljuvannja v umovakh globalnykh transformacij* [Macroeconomic regulation in the context of global transformations]. Kyiv: UADU. (in Ukrainian)
2. Andrychuk V. (1999) Nacilena na podolannja strukturnoji kryzy: strategichni zasady ta naprjamy formuvannja efektyvnoji zovnishnjoeekonomichnoji polityky Ukrainy [Aimed at overcoming the structural crisis: strategic principles and directions of forming an effective foreign economic policy of Ukraine]. *Politics and time*, no. 1, pp. 21–29.

3. Novycykj V.J. (2003) *Mizhnarodna ekonomichna dijalnistj Ukrainy* [International economic activity of Ukraine]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
4. Budkin V.M. (2001) *Ukraina i JeS: liberalizacija spivrobitnytva* [Ukraine and the EU: liberalization of cooperation]. *Political thought*, no. 2–37, pp. 27–39.
5. Ghnidenko T.V. (2002) *Strategichni naprjamky rozvytku zovnishnjoekonomichnoji dijalnosti Ukrainy* [Strategic directions of development of foreign economic activity of Ukraine]. *Economic problems of the non-productive sphere*, pp. 12–15.
6. Mykhasjuk I.R. (2000) *Derzhavne rehuljuvannja ekonomiky* [State regulation of the economy]. Kyiv: Attica. (in Ukrainian)
7. Boghomolov O. (2003) *Slozhnyj putj ynteghracyy Rossyy v myrovuju ekonomyku* [The Difficult Way of Russia's Integration into the World Economy]. *World economy and international relations*, no. 9, pp. 34–41.
8. Bulatov A.S. (2001) *Myrovaja ekonomyka* [World Economy]. Moscow: Lawyer. (in Russian)
9. Makkonel K.R., Brju S.A. (1992) *Ekonomyks: Pryncypy, problemy, polityka* [Economics: Principles, Problems, Politics]. Moscow: Republic. (in Russian)
10. Kobyljanskaja L. (2008) *Ekonomicheskye otnoshenija Rossyy y Ukrainy* [Economic relations between Russia and Ukraine]. *Economist*, no. 11, pp. 60–68.
11. Vertynskaja T.S. (2000) *Reghiony v mezhdunarodnykh ekonomicheskikh otnoshenijakh* [Regions in International Economic Relations]. Moscow: Right Economy. (in Russian)
12. Boghoghrad O.D., Neveseljev O.M., Padalka V.M., Pidmoghylnyj M.V. (2004) *Reghionaljna ekonomika* [Regional Economy]. Kyiv: Circulation. (in Ukrainian)
13. Pidghrushnyj G.P. (2000) *Osoblyvosti, tendenciji ta perspektyvy naprjamky rozvytku promyslovosti Ukrainy ta jiji rehioniv* [Features, tendencies and prospects of the direction of industrial development of Ukraine and its regions]. *Ukrainian Geographical Journal*, pp. 20–25.
14. Lanovyk B.D., Matysakevych Z.M., Matejko P.M. (1995) *Istorija ghospodarstva* [History of economy]. Kyiv: Ukraine and the world. (in Ukrainian)
15. Verner I.J. (2018) *Ukraina u cyfrakh u 2018 roci* [Ukraine in numbers in 2018]. Kyiv: LLC Consultant Publishing House. (in Ukrainian)

УДК 338.242: 334.021

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-7>**Борейко В.І.**доктор економічних наук, професор,
проректор з наукової роботи*Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка Степана Дем'янука***Boreiko Volodymyr**Doctor of Economic Sciences, Professor,
Vice-Rector in Science Work*Academician Stepan Demianchuk International University
of Economics and Humanities*

ПОДОЛАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ ТА ЗБІЛЬШЕННЯ СУКУПНОГО ПОПИТУ НАСЕЛЕННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ

Борейко В.І. Подолання соціальної нерівності та збільшення сукупного попиту населення для забезпечення економічного зростання України. У статті досліджено погляди провідних зарубіжних та вітчизняних учених на роль розшарування у доходах різних верств населення, мінімізації соціальної нерівності та збільшення сукупного попиту у забезпеченні економічного зростання країни. Розкрито пропозиції прихильників кейнсіанської теорії, спрямовані на недопущення або зменшення наслідків кризових явищ. Проаналізовано дії України під час наближення фінансово-економічної кризи у другій половині 2019 року та її посилення у 2020 році після запровадження карантинних обмежень у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби. Запропоновано заходи щодо удосконалення фіскальної політики України для зменшення соціальної нерівності та збільшення сукупного попиту найменш заможних верств населення країни, що повинно стати основою для відродження зростання національної економіки.

Ключові слова: економічний розвиток, кризові явища, карантинні обмеження, сукупний попит, соціальна нерівність, фіскальна політика.

Борейко В.И. Преодоление социального неравенства и увеличение совокупного спроса населения для обеспечения экономического роста Украины. В статье исследованы взгляды ведущих зарубежных и отечественных ученых на роль расслоения в доходах различных слоев населения, минимизации социального неравенства и увеличения совокупного спроса в обеспечении экономического роста страны. Раскрыты предложения сторонников кейнсианской теории, направленные на недопущение или уменьшение последствий кризисных явлений. Проведен анализ действий Украины при приближении финансово-экономического кризиса во второй половине 2019 и его усилении в 2020 году после введения карантина в связи с распространением коронавирусной болезни. Предложены меры по совершенствованию фискальной политики Украины для уменьшения социального неравенства и увеличения совокупного спроса наименее состоятельных слоев населения страны, что должно стать основой для возрождения роста национальной экономики.

Ключевые слова: экономическое развитие, кризисные явления, карантинные ограничения, совокупный спрос, социальное неравенство, фискальная политика.

Boreiko Volodymyr. Overcoming social inequalities and increasing the aggregate demand on the population to ensure the economic growth of Ukraine. The article examines the views of leading foreign and domestic scientists on the role of differences in incomes of various segments of the population, minimizing social inequality and increasing aggregate demand in ensuring the country's economic growth. The relevance of the research topic is due to the unsuccessful actions of the legislative and executive authorities of Ukraine, which indicate that it quite often ignores the recommendations of world famous scientists, especially the developers and followers of the Keynesian theory, which deepens the financial and economic crisis in the country and causes further impoverishment of the population. The proposals of Keynesians and other scientists aimed at preventing or reducing the consequences of crisis phenomena are disclosed. An analysis of Ukraine's actions was carried out in the event of the approaching financial and economic crisis in the second half of 2019 and its intensification in 2020 after the introduction of quarantine in connection with the spread of coronavirus disease. It is substantiated that the lack of real actions of the state to alleviate the conditions for the activities of enterprises and increase the aggregate demand of the population in times of crisis has increased the stratification of income of various segments of the population and negatively affected the activities of enterprises. It is shown that the orientation of the economic policy of Ukraine towards a gradual increase in the minimum wage without an adequate increase in the income of highly qualified specialists and the introduction of a progressive scale of taxation of income of individuals causes an increase the tax burden on small and medium-sized businesses, the inhibition of creative and entrepreneurial initiative, leaving the economy in the shadows and further increasing the stratification of income of various segments of the population. Measures are proposed to improve the fiscal policy of Ukraine to reduce social inequality and increase the aggregate demand of the poorest segments of the country's population, which should become the basis for reviving the growth of the national economy.

Key words: economic development, crisis phenomena, quarantine restrictions, aggregate demand, social inequality, fiscal policy.

Постановка проблеми. Перманентні фінансово-економічні кризи, які періодично потрясають Україну впродовж всього періоду її незалежності, спричинили значний обвал національної економіки та зубожіння населення країни. Вчергове фінансово-економічна криза поширилася в Україні у другій половині 2019 року та поглибилася у 2020 році через виникнення коронавірусної хвороби. З метою запобігання масовому захворюванню населення Кабінет Міністрів України запровадив низку обмежувальних заходів, які боляче «вдарили» по малому і середньому бізнесу, що і до того потерпав через низьку купівельну спроможність населення та неможливість у повному обсязі реалізувати свою продукцію та послуги.

Водночас слід зазначити, що світова економічна наука, яка була свідком Великої депресії 1929–1933 років та кризових явищ у багатьох країнах світу, впродовж минулого сторіччя напрацювала рекомендації для урядів країн, такі як подолання соціальної нерівності та збільшення сукупного попиту населення, спрямовані на мінімізацію наслідків фінансово-економічних криз та забезпечення економічного зростання, якими потрібно скористатися Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Оскільки світова економіка періодично стикається з

кризовими явищами, до пошуку шляхів її подолання та мінімізації наслідків долучалися найвідоміші вчені світу. Найбільший внесок у вирішення цього питання здійснив Дж.М. Кейнс [1]. Також потрібно виділити роботи М.І. Туган-Барановського [2] і його послідовника, австрійського економіста Й.А. Шумпетера [3].

Серед сучасних вітчизняних економістів, які розглядали досліджувану проблему у XXI столітті, слід виділити роботи І.В. Богдана [4], О.О. Буланой [5], П.С. Єщенко [6], В.М. Ковальова [7], Е.М. Лібанової [8], В.М. Тарасевича [9].

Проте останні дії законодавчої та виконавчої влади України засвідчують, що вона досить часто ігнорує рекомендації всесвітньо відомих учених, особливо розробників та послідовників кейнсіанської теорії, що поглиблює протікання фінансово-економічної кризи в країні та спричиняє подальше зубожіння населення. Зазначене визначило актуальність нашого дослідження.

Формулювання завдання дослідження. Метою нашої статті є дослідження поглядів провідних учених та обґрунтування рекомендацій для подолання фінансово-економічної кризи в Україні.

Відповідно до визначеної мети у статті реалізуються такі завдання:

– оцінюються погляди провідних зарубіжних та вітчизняних учених щодо збільшення сукупного попиту населення для мінімізації наслідків кризи та забезпечення економічного розвитку країни;

– аналізується дії законодавчої та виконавчої влади України в умовах рецесії національної економіки у другій половині 2019 року, поглибленої заходами, запровадженими у 2020 році у зв'язку з коронавірусною хворобою;

– пропонуються шляхи для мінімізації наслідків та подолання фінансово-економічної кризи в Україні.

Виклад основного матеріалу. З кризовими явищами світова економіка та більшість країн світу стикаються із другої половини XVIII століття, проте найбільших збитків економіки провідних на той час країн світу (США, Англії, Франції, Італії, Нідерландів та ін.) зазнали під час Великої депресії 1929–1933 років. У цей час світовою економічною наукою були піддані сумніву висновки А. Сміта про здатність ринкової економіки до саморегулювання [10].

Класик політичної економії вважав, що вільна конкуренція («невидима рука») на ринках факторів виробництва (тобто капіталу, засобів виробництва, робочої сили, природного середовища) сама по собі автоматично встановлює оптимальний, пропорційний розподіл ресурсів між галузями народного господарства та забезпечує найкраще облаштування життя: «Природна ціна, або ціна вільної конкуренції, навпаки, являє собою саму низьку ціну, яку тільки можна взяти...» [10, с. 181].

Натомість англійський економіст Дж.М. Кейнс, який був свідком Великої депресії на початку XX століття, обґрунтував, що після того, як виникли транснаціональні компанії, які монополізували світові ринки, ринкова економіка втратила здатність до саморегуляції, і тому державі потрібно активно вмішуватися у економічні процеси [1].

Проте потрібно зазначити, що раніше від Дж.М. Кейнса цього висновку дійшов відомий український економіст М.І. Туган-Барановський, який писав, що в час, коли зароджуються великі міжнародні компанії та монополістичні структури, держава не може байдуже спостерігати, як вони необґрунтовано завищують ціни з ціллю отримати прибутки: «Загалом, сучасний господарський розвиток веде до об'єднання капіталу в господарські організації все більші та більші. Безперечно, це викликає деякі хворобливі явища, до котрих не повинна байдуже ставитися суспільна влада. Сучасна держава не боїться діяльно вмішуватися в господарське життя, і вона має цілковиту змогу усувати шкідливий вплив капіталістичних організацій різного роду» [2, с. 140].

Однак, Дж.М. Кейнсу належить першість в обґрунтуванні механізмів державного регулювання економіки у ринкових умовах. Держава, на думку відомого англійського економіста, за допомогою регулюючих механізмів, збільшуючи загальний суспільний попит, створює умови для зростання суспільної пропозиції, яка є результатом нарощування виробництва товарів. Саме тому попит, вважає вчений, відіграє вирішальну роль у збільшенні зайнятості населення і розвитку виробництва та забезпечує прирощення доходу: «Коли зайнятість зростає, то збільшується сукупний реальний дохід. Недостатність ефективного попиту заважатиме росту виробництва». І для стимулювання економічного розвитку країни потрібно знайти важелі, які збільшать

ефективний попит на споживчі товари і попит на інвестиції, які є складовими частинами загального суспільного попиту [1, с. 72–73].

Й.А. Шумпетер запропонував перекласти практику утворення нових підприємств на державу або великі концерни, що, на його думку, сприятиме пом'якшенню ефекту масової появи нових комбінацій і послабленню як інфляції періоду підйому, так і дефляції періоду застою і водночас буде дієвим засобом згладжування хвилеподібного руху та зменшення небезпеки виникнення кризи і наслідків кризових явищ [3, с. 355].

З урахуванням зазначеного Україні за перших проявів фінансово-економічної кризи у другій половині 2019 року, як і у інших подібних випадках, необхідно було потурбуватися про полегшення умов для діяльності підприємств та збільшення сукупного попиту населення. Однак цього не було зроблено, натомість у 2020 році у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби в країні були встановлені обмеження на пересування та окремі види діяльності, насамперед у сфері послуг, що спричинило ще більше зменшення доходів населення і його сукупного попиту.

Водночас в Україні спостерігається значне розширення у доходах різних груп населення. Держава, декларуючи необхідність збільшення заробітної плати для окремої категорії високооплачуваних державних посадовців, не враховує того факту, що досягнути реального зростання сукупного попиту населення в країні, збільшивши доходи найменш забезпеченої категорії громадян, для цього збільшивши мінімальну заробітну плату на 6% (із 4723 до 5000 грн.), не можна. Крім того, слід враховувати, що не завжди обґрунтоване непомірне збільшення заробітної плати окремим державним чиновникам і зниження оплати праці більшої частини населення викликає в нього невдоволення, апатію та від'їзд найбільш працездатної частини населення у пошуках кращого заробітку до інших країн.

Як справедливо відзначають В.М. Ковальов та О.А. Атаєва, «дуже гострою проблемою в управлінні оплатою праці, як і доходами на особисте споживання, стала поляризація заробітних плат, яка посилює соціальне розшарування в суспільстві» [7, с. 68].

При цьому, як зазначає П.С. Єщенко, «особливу занепокоєність викликає той факт, що в Україні рівень споживання значної кількості населення перебуває нижче рівня бідності» [6, с. 4], адже це негативно відображається на його купівельній спроможності. Автор наголошує, що «заробітна плата повинна відповідати вартості робочої сили і зводитися до вартості певного набору життєвих благ» [6, с. 4], тоді як більша частина населення України витрачає всі свої доходи на харчування та оплату комунальних послуг.

«Водночас, як обґрунтовує О.О. Булана, територія України характеризується високими диспропорціями у регіональному розвитку. Тільки п'ять регіонів мають валовий регіональний продукт (ВРП) у розрахунку на 1 особу, вищий від середнього по країні: Дніпропетровська, Запорізька, Київська і Полтавська області, а також місто Київ» [5, с. 27]. Відповідно різняться і доходи населення у різних областях, а значить, і можливості для розвитку бізнесу.

На думку В.М. Тарасевича, «вказані розриви істотно утруднюють діалог між різними соціальними кластерами та їх представниками, узгодження їхніх

відмінних між собою економічних інтересів (наприклад, інтересів підприємців у максимізації прибутку і найманих робітників – у гідній заробітній платі), а отже, і становлення громадянського суспільства, комунікативна роль якого в досягненні національної злагоди і консолідації не поступається ролі держави» [9, с. 23].

Тому слід погодитися з висновками Е.М. Лібанової, який повинен стати орієнтиром для органів влади в Україні: «Глибока нерівність справляє вкрай негативний вплив на можливості економічного зростання. Наслідком низького рівня життя часто стають хворобливість і невисокий рівень освіти, що, безперечно, знижує економічну активність відповідних груп населення, позначається на сукупному трудовому потенціалі країни, а отже, спричиняє уповільнення темпів економічного зростання загалом. І навпаки, підвищення доходів бідних верств населення приводить до збільшення попиту на товари вітчизняного виробництва, тоді як представники заможних верств частіше орієнтуються на імпорт або взагалі купують значну частину одягу, взуття тощо за кордоном» [8, с. 5]. На думку І.В. Богдана, «виходом із ситуації, що склалася, є термінова переорієнтація фіскальної політики на заходи щодо підтримки реального споживача та інвестиційного попиту» [4, с. 56].

Однак українська держава в гонитві за наповненням державного бюджету проводить фіскальну політику, як правило, не оцінюючи її наслідків для малого і середнього бізнесу та населення з найменшими доходами. Без всякого сумніву, збільшення мінімальної зарплати в країні позитивно сприймається більшістю населення, проте водночас це рішення спричиняє збільшення податкового навантаження на малий і середній бізнес. Тому у приватному та державному секторі підприємства, установи й організації, не маючи достатніх фінансових ресурсів, переводять висококваліфікованих спеціалістів на мінімальну оплату праці, урівнюючи при цьому, наприклад, у лікувальних закладах зарплату лікарів, медичних сестер та санітарок. Такі дії держави гальмують творчу і підприємницьку ініціативу та спонукають керівників невеликих підприємств до переведення свого бізнесу в тінь.

Значний вплив на розшарування доходів різних верств населення України спричинило запровадження ще у 2003 році пропорційної системи оподаткування доходів громадян, хоча у всіх економічно розвинутих країнах світу для цього використовується прогресивна шкала. Таке рішення українські законодавці та урядовці пояснювали необхідністю забезпечити прозору сплату цього податку всіма громадянами. Проте чомусь ними не було враховано, що найманому працівникові

із заробітною платою у 5 тис. грн. сплатити з неї 18% податку значно важче, ніж бізнесмену або державному службовцю, який заробляє 50 тис. грн.

Тому під час формування економічної політики Україні необхідно враховувати, що одним із ключових напрямів, який забезпечує зростання економіки країни, є зменшення соціальної нерівності та збільшення сукупного попиту найменш забезпечених верств населення. Для цього необхідно за аналогією з економічно розвинутими країнами світу запровадити прогресивну шкалу оподаткування доходів фізичних осіб. Це дало би змогу збільшити надходження до державного бюджету та зменшити ставку оподаткування доходів найменш забезпеченої категорії населення.

Водночас вимагає удосконалення структура заробітної плати в країні. Необхідно запровадити коефіцієнти збільшення, за допомогою яких керівники підприємств, організацій та установ приватного та державного сектору мали б визначати мінімальну заробітну плату для працівників із різним рівнем вимог та кваліфікації. У такому разі збільшення мінімальної заробітної плати в країні спричинило би зростання доходів у всіх категорій працюючих, а також усувало б необґрунтоване зрівнювання заробітної плати кваліфікованих і некваліфікованих працівників. До того ж пропорційне збільшення заробітної плати всіх працюючих забезпечувало би зростання доходів державного бюджету та Пенсійного фонду.

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновок, що зменшення розшарування у доходах різних верств населення, мінімізація соціальної нерівності та збільшення сукупного попиту громадян країни є основою для подолання наслідків кризи та забезпечення зростання національної економіки. Однак аналіз дій України під час наближення фінансово-економічної кризи у другій половині 2019 року та її посилення у 2020 році після запровадження карантинних обмежень у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби засвідчив, що вітчизняними органами влади не були враховані рекомендації провідних учених світу для подолання наслідків кризи.

Запропоновано заходи щодо удосконалення фіскальної політики України для зменшення соціальної нерівності та збільшення сукупного попиту найменш заможних верств населення країни, що повинно стати основою для відродження зростання національної економіки.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі вбачаємо у необхідності обґрунтування підходів до створення сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій для подолання наслідків економічної кризи.

Список використаних джерел:

1. Кейнс Дж.М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей. Київ : АУБ, 1999. 189 с.
2. Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний. Київ : Наукова думка, 1994. 261 с.
3. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку. Капіталізм, соціалізм і демократія. Москва : Ексмо, 2007. 863 с.
4. Богдан І.В. Проциклічна та антициклічна фіскальна політика: методи діагностики. *Економіка України*. 2016. № 11. С. 45–57.
5. Булана О.О. Державна допомога вітчизняним суб'єктам господарювання та її трансформація в рамках угоди про асоціацію між Україною та ЄС. *Економіка України*. 2017. № 1. С. 18–30.
6. Єщенко П.С. Україні – зміну моделі соціального захисту населення. *Економіка України*. 2017. № 1. С. 3–17.
7. Ковальов В.М., Атаєва О.А. Наукові підходи до визначення рівня оплати праці в Україні. *Економіка України*. 2017. № 4. С. 67–79.
8. Лібанова Е.М. Нерівність в українському суспільстві: витоки і сучасність. *Економіка України*. 2014. № 3. С. 4–19.

9. Тарасевич В.М. Четверть століття незалежності України: актуальні контексти та імперативи соціально-економічних реформ. *Економіка України*. 2017. № 8. С. 14–28.

10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I–III). Отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. Москва: Наука, 1993. 544 с.

References:

1. Keins Dzh.M. (1999) Traktat pro hroshovu reformu. Zahalna teoriia zainiatosti, protsenta ta hroshei. Kyiv: AUB. (in Ukrainian)
2. Tuhon-Baranovskyi M.I. (1994) Politychna ekonomii. Kurs populiarnyi. Kyiv: Naukova dumka. (in Ukrainian)
3. Shumpeter Y.A. (2007) Teoriya ekonomicheskogo razvitiya. Kapitalizm, sotsializm i demokratiya. Moscow: Eksmo. (in Russian)
4. Bohdan I.V. (2016) Protsyklichna ta antytsyklichna fiskalna polityka: metody diahnozyky. *Ekonomika Ukrainy [Economy of Ukraine]*, 11, 45–57. (in Ukrainian)
5. Bulana O.O. (2017) Derzhavna dopomoha vitchyznanyim subiektam hospodariuvannya ta yii transformatsiia v ramkakh uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS. *Ekonomika Ukrainy [Economy of Ukraine]*, 1, 18–30. (in Ukrainian)
6. Yeshchenko P.S. (2017) Ukraini – zminu modeli sotsialnoho zakhystu naselennia. *Ekonomika Ukrainy [Economy of Ukraine]*, 1, 3–17. (in Ukrainian)
7. Kovalov V.M., Ataieva O.A. (2017) Naukovi pidkhody do vyznachennia rinvnia oplaty pratsi v Ukraini. *Ekonomika Ukrainy [Economy of Ukraine]*, 4, 67–79. (in Ukrainian)
8. Libanova E.M. (2014) Nerivnist v ukrainskomu suspilstvi: vytoky i suchasnist. *Ekonomika Ukrainy [Economy of Ukraine]*, 3, 4–19. (in Ukrainian)
9. Tarasevych V.M. (2017) Chvert stolittia nezalezhnosti Ukrainy: aktualni konteksty ta imperatyvy sotsialno-ekonomichnykh reform. *Ekonomika Ukrainy [Economy of Ukraine]*, 8, 14–28. (in Ukrainian)
10. Smit A. (1993) Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov (knigi I–III). Otv. red. akad. L.I. Abalkin. Moscow: Nauka. (in Russian)

УДК 338.439:663/664

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-8>

Рожко Н.Я.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри промислового маркетингу

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1400-9503>

Rozhko Nataliya

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at Department of Industrial Marketing

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ БАЛАНСУ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ ПЛОДОООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Рожко Н.Я. Перспективи формування балансу попиту та пропозиції на ринку плодоовочевої продукції. У статті здійснено аналіз норм споживання плодоовочевої продукції та проведено порівняння між рекомендованими та фактичними показниками. Наведено розрахунок індикатора достатності споживання плодоовочевої продукції в Україні та зазначено причину недостатності їх використання. Розкрито основні тенденції формування балансу попиту та пропозиції плодоовочевої продукції. Окреслено вплив міжнародного товариства на формування експорту плодоовочевої продукції, а також вплив ООС на їх формування. Зазначено, що політичні зміни мають вплив не лише на зміну векторів експорту плодоовочевої продукції та відкриття нових ринків збуту, але й на зміну правил реалізації продукції всередині країни. Запропоновано варіанти посилення конкурентних переваг вітчизняного виробника плодоовочевої продукції шляхом налагодження комунікації з кінцевим споживачем, який за умов карантину Covid-19 змінив споживачські вподобання.

Ключові слова: плодоовочева продукція, баланс попиту та пропозиції, карантин, Covid-19, експорт та імпорт, індикатор достатності споживання.

Рожко Н.Я. Перспективы формирования баланса спроса и предложения на рынке плодоовощной продукции. В статье осуществлен анализ норм потребления плодоовощной продукции и проведено сравнение между рекомендуемыми и фактическими показателями. Приведен расчет индикатора достаточности потребления плодоовощной продукции в Украине и указана причина недостаточности их использования. Раскрыты основные тенденции формирования баланса спроса и предложения плодоовощной продукции. Определено влияние международного общества на формирование экспорта плодоовощной продукции, а также влияние ООС на их формирование. Отмечено, что политические изменения влияют не только на изменение векторов экспорта плодоовощной продукции и открытие новых рынков сбыта, но и на изменение правил реализации продукции внутри страны. Предложены варианты усиления конкурентных преимуществ отечественного производителя плодоовощной продукции путем налаживания коммуникации с конечным потребителем, который в условиях карантина Covid-19 изменил потребительские предпочтения.

Ключевые слова: плодоовощная продукция, баланс спроса и предложения, карантин, Covid-19, экспорт и импорт, индикатор достаточности потребления.

Rozhko Nataliya. Prospects for the balance formation of supply and demand on the fruit and vegetable market. In the article it is analyzed the fruit and vegetable market of Ukraine in terms of vegetables and melons, fruits, berries and grapes, as well as potatoes. The norm of consumption of fruit and vegetable products was examined, the comparison between the recommended and actual indicators of consumption offered by the Ministry of Health of Ukraine was made, and the corresponding conclusions were brought. The calculation of the indicator of consumption adequacy of fruit and vegetable products in Ukraine is given and the reason of their insufficiency of consumption by the population was specified. It was established that the reason for the change in consumption norms is not the lack of fruit and vegetable products in the trade network, but its cost. It is also noted that the culture of consumption of fruits and vegetables has changed due to the fact that many Ukrainians have switched to a healthy diet. The main tendencies of forming the balance of demand and supply of fruit and vegetable products by domestic producers both in the domestic and foreign markets were revealed and the factors determining price decisions, formation of export policy were analyzed. The influence of the international society on the formation of exports of fruits and vegetables, as well as the influence of environmental protection on its formation were outlined. New markets for fruit and vegetable exports have been opened, including the countries of South Africa and South Asia, as well as Georgia, Austria, the Netherlands, Spain and Lithuania, Latvia, Macedonia, Morocco, Poland, Sweden and other countries and their causes. It was noted that political changes affect not only the vectors of fruit and vegetable exports and the opening of new markets, but also change the rules of sales in the country by establishing contacts with supermarkets and hypermarkets. Emphasis was placed on reviewing the policy of loss formation by adjusting the processing of manufactured products, its storage, transportation and packaging. The ways to strengthen the competitive advantages of the domestic producer of fruit and vegetables were proposed by establishing communication not only with large enterprises, but also with the end consumer who has changed his or her consumer preferences under the conditions of quarantine related to Covid-19.

Key words: fruit and vegetable products, balance of supply and demand, quarantine, Covid-19, export and import, indicator of consumption adequacy.

Постановка проблеми. За умов карантину, пов'язаного із Covid-19, перед українським плодоовочевим ринком стоїть завдання зменшення частки продукції, що імпортується, за рахунок збільшення частки експорту свіжих овочів та баштанних культур, які можуть бути вирощені вітчизняними підприємствами і формувати відповідний баланс між попитом та пропозицією. Перевищення пропозиції над попитом плодоовочевої продукції загрожує її виробникам збільшенням витрат через те, що ця продукція має обмежені терміни зберігання. Тоді як нестача цієї продукції призводить до недостатнього рівня вітамінів та мікроелементів у харчуванні населення і зниження рівня імунітету.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідивши наявні публікації, встановлено, що в них розкривається динаміка попиту та пропозиції з урахуванням експортно-імпортних операцій [1; 2; 3]. Чинники впливу на функціонування плодоовочевого ринку, канали реалізації готової продукції розглянуто І.В. Колокольчиковою [4] та Н.О. Власовою [5]. Динаміку експортних операцій, пов'язаних із плодоовочевою продукцією, розглянуто В.М. Гесцем [6], Т.І. Олійником [7] та іншими.

На жаль, на тепер відсутні офіційні статистичні дані щодо споживання плодоовочевої продукції у період карантину, пов'язаного із Covid-19. Однак фахівці стверджують, що для посилення функцій організму в умовах карантину, пов'язаного із Covid-19, людині щодня необхідно не лише зменшити вживання простих вуглеводів, але й сформувати збалансоване харчування, яке забезпечить його необхідними вітамінами та мікроелементами, а також сприятиме формуванню енергії [8]. Саме овочі та баштанні культури є легко засвоюваними організмом людини, а також піддаються подальшій переробці шляхом, наприклад, виготовлення соків, консерв, сушіння, заморожування, що сприяє їх доставці на необхідні відстані та збільшує тривалість їх зберігання.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті передбачає проведення аналізу ринку плодоовочевої продукції та визначення пріоритетів його розвитку в Україні в умовах карантину, пов'язаного із Covid-19.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міністерство охорони здоров'я України рекомендує громадянам вживати 161 кг овочів та баштанних культур, 90 кг плодів, ягід, винограду та 124 кг картоплі щороку із розрахунку на одну особу (таблиця 1).

Таблиця 1

Розрахунок індикатора достатності споживання плодоовочевої продукції громадянами України [9]

Види продуктів	Раціональна норма споживання, особа/рік	Фактичне споживання						Індикатор достатності споживання					
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Овочі і баштанні культури, кг	161	163,2	160,8	163,7	159,7	163,9	164,7	1,01	1,00	1,02	0,99	1,02	1,02
Плоди, ягоди, виноград, кг	90	52,3	50,9	49,7	52,8	57,8	58,7	0,58	0,57	0,55	0,59	0,64	0,65
Картопля, кг	124	141,0	137,5	139,8	143,4	139,4	135,7	1,14	1,11	1,13	1,16	1,13	1,1

Таблиця 2

Споживання продуктів харчування в Україні [9] (кг на 1 особу в рік)

	2000	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Овочі і баштанні культури	101,7	120,2	143,5	163,2	160,8	163,7	159,7	163,9	164,7
Плодів, ягід, винограду	29,3	37,1	48,0	52,3	50,9	49,7	52,8	57,8	58,7
Картоплі	135,4	135,6	128,9	141,0	137,5	139,8	143,4	139,4	135,7

Аналізуючи дані Держкомстату України (табл. 1) [10] та здійснивши розрахунок достатності споживання овочів та картоплі, бачимо, що розмір їх споживання є незмінним, що пов'язано із культурою харчування українців. Споживання картоплі перевищує встановлену норму, але споживання плодів та ягід суттєво відстає від визначених Міністерством охорони здоров'я України норм практично на 35%, хоча й зберігає тенденцію до зростання. Такий рівень споживання свідчить про недостатній рівень платоспроможності населення, а не про недостатність вироблення сільськогосподарської продукції.

Однак, аналізуючи 2000 рік порівняно з 2019 роком, необхідно зазначити, що споживання українцями овочів та баштанних культур зросло на 61,9%, плодів та ягід – на 100%, а рівень споживання картоплі залишився незмінним. Таку зміну можна пояснити зростанням платоспроможності населення та зміною культури споживання продуктів, яка пов'язана із тим, що українці мали можливість подорожувати і пізнавати культуру, наприклад, середземноморської кухні, в якій домінує споживання плодів та овочів.

У таблиці 3 наведено баланс попиту та пропозиції плодоовочевої продукції в Україні [11], які дають підставу стверджувати, що виробництво плодоовочевої продукції має тенденцію до зростання і рівень споживання не пов'язаний з їх дефіцитом.

Аналізуючи дані таблиці 3, необхідно зазначити, що пропозиція овочів та баштанних культур у 2019 році порівняно із 2000 роком зросла на 65% і порівняно із 2010 роком на 15%; плодів, ягід, винограду – на 26,4% та, відповідно, на 15,4%; картоплі – на 2,1% та 8,3%. Така ситуація склалася через зміну доходів населення та розміру цін на зазначені товари, а також через популяризацію здорового харчування щодо овочів та фруктів, у т.ч. продуктів їх переробки й упакування, яке виконує захист від впливу зовнішнього середовища.

Збільшився розмір імпорту продукції: овочів та баштанних культур у 2019 році порівняно із 2000 роком – зріс у 10,8 раза, порівняно із 2015 роком – у 3,3 раза; плодів, ягід, винограду – у 5,9 раза та, відповідно, в 1,8 раза; картоплі – у 25 разів та у 16,4 раза. З одного боку, зміна розміру імпорту продукції пов'язана із

розширенням ринків та асортименту продукції, яка ввозиться. З іншого боку, таке зростання можна пояснити збільшенням витрат вітчизняними виробниками, які за аналогічні періоди зросли у 7 разів щодо овочів та баштанних, у 2,8 раза – плодів та ягід, картоплі – у 17,5 раза через нестачу засобів для їх переробки.

Експорт вітчизняної продукції теж змінився, що пов'язано із зміною ставки ввізного миту ЄС в межах Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Експорт овочів та баштанних культур у 2019 році порівняно із 2000 роком зріс у 9,5 раза і порівняно із 2015 роком у 1,3 раза; плодів, ягід, винограду – у 4,9 раза та в 1,3 раза; картоплі – у 6 разів та зменшився у 2,5 раза. Скорочення експорту вітчизняної продукції відбулося внаслідок втрати ринків збуту, наприклад, через проведене ООС на сході України. Незважаючи на такі обставини, Україна змогла відновити розміри експорту за рахунок перегляду власної експортної політики та налагодження зв'язків із ринками Південної Африки та Південної Азії, а також Грузії, Австрії, Голландії, Іспанії, Литви, Латвії, Македонії, Марокко, Польщі, Швеції та інших країн шляхом просування через мережі гіпермаркетів та супермаркетів [12].

На рис. 1–3 наведено баланс попиту та пропозиції плодоовочевої продукції в Україні.

Згідно з даними щодо попиту та пропозиції за аналізовани періоди, щодо овочів та баштанних культур переважає пропозиція в середньому на 39%; плодів, ягід і винограду – на 13%; картоплі – у 4,3 раза. Таку ситуацію можна пояснити достатнім рівнем розвитку підприємств, а також активним використанням ними передових технологій, які сприяють врожайності.

Суттєвий вплив на формування попиту на ринку плодоовочевої продукції мають втрати овочів та фруктів (табл. 4).

Скорочення втрат є важливим завданням вітчизняних виробників плодоовочевої продукції, оскільки завдяки впровадженню, наприклад, технологій швидкої заморозки можна їх не лише скоротити, але й отримати додатковий прибуток, особливо в умовах жаркого клімату, що має місце в південних та східних областях України [12]. Не менш вагому роль відіграє транспортування та збереження продукції, її упакування.

Таблиця 3

Баланс попиту та пропозиції плодоовочевої продукції в Україні (тис. т)

	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Овочі і баштанні культури								
Виробництво	6195	7606	8873	9792	9998	9721	9940	10244
Зміна запасів	201	196	-22	-213	73	-39	78	451
Імпорт	29	100	311	95	136	129	188	313
Експорт	30	150	335	212	224	444	434	284
Витрачено на корм	728	1214	1337	1564	1548	1503	1525	1535
Витрачено на посів	86	90	118	110	110	109	112	111
Втрати	177	393	835	1203	1195	1050	1052	1252
Споживання	5002	5663	6581	6890	6984	6783	6927	6924
Плоди, ягоди, виноград								
Виробництво	1966	2133	2154	2539	2385	2458	3039	2485
Зміна запасів	201	297	10	31	24	22	259	-76
Імпорт	179	860	1130	588	732	819	878	1052
Експорт	88	305	353	324	283	291	331	433
Витрачено на корм та втрати	81	191	170	218	213	225	285	231
Переробка на вино	336	450	548	355	478	497	597	480
Споживання	1439	1750	2203	2179	2119	2242	2445	2469
Картопля								
Виробництво	19838	19462	18705	20839	21751	22208	22504	20269
Зміна запасів	2951	-100	-410	-937	374	376	337	-1242
Імпорт	11	5	30	17	27	24	28	278
Експорт	1	6	8	15	5	18	22	6
Витрачено на корм	4872	5985	5606	6538	6769	6821	6911	6677
Витрачено на посадку	5145	5128	4897	5416	5490	5565	5570	5530
Втрати	220	2062	2720	3799	3174	3361	3799	3871
Споживання	6660	6386	5914	5892	5966	6091	5893	5705

Зменшення витрат у процесі виготовлення та реалізації плодоовочевої продукції не лише передбачає економічний ефект для виробника цієї продукції, але й відіграє ключову роль у формуванні конкурентного середовища щодо продукції, яка імпортується. Профіциту овочів, наприклад, борщового набору, який має місце на ринку, можна уникнути шляхом зниження ціни на продукцію, зміни підходів до прогнозування

вподобань споживачів тощо. Тобто необхідно враховувати не лише економічні чинники, але й психологічні особливості споживачів.

Висновки. Досліджуючи ринок вітчизняного ринку плодоовочевої продукції, виробники повинні робити основний акцент на те, особливо в умовах пандемії, пов'язаної із Covid-19, що цей ринок зберігає тенденції до зростання, і виникає потреба не лише реалізувати

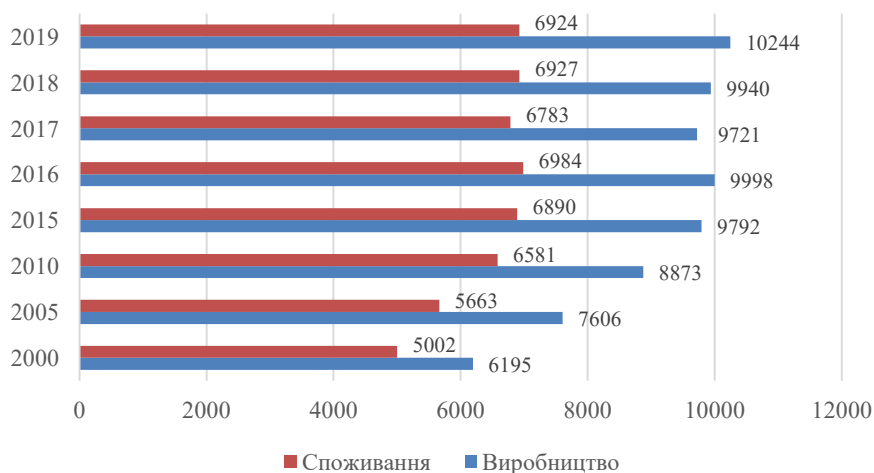


Рис. 1. Баланс попиту та пропозиції овочів і баштанних культур

Джерело: складено на основі [9]

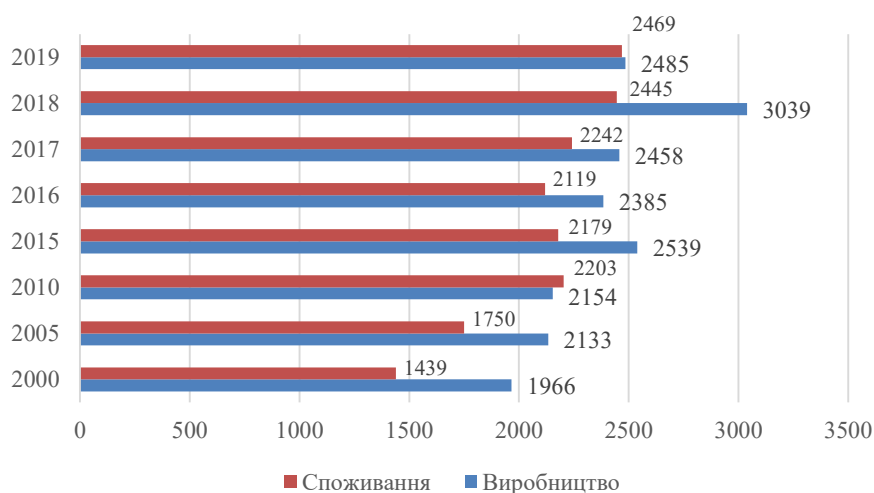


Рис. 2. Баланс попиту та пропозиції плодів, ягід і винограду

Джерело: складено на основі [9]

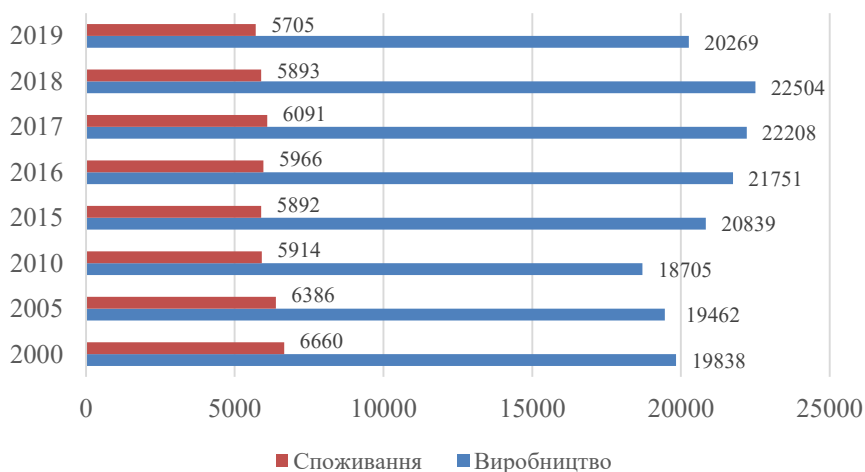


Рис. 3. Баланс попиту та пропозиції картоплі

Джерело: складено на основі [9]

свіжовирощену продукцію, але й створити умови для її переробки, зберігання, транспортування кінцевому споживачу у необхідних для нього обсягах. Тобто виникає налагодження комунікації не лише з великими підприємствами-споживачами, але й із кінцевими споживачами, які робитимуть заготівлю продукції для власного споживання та здатні здійснювати як раці-

ональні покупки (наприклад, через наявність місця зберігання закупити більше продукції, ніж звичайно; перегляд власної культури здійснення покупок тощо), так і ірраціональні покупки (наприклад, через страх настання дефіциту закуповувати продукцію у значно більших масштабах, ніж звичайно; фреймінг-ефект; упередженість до подій та їх підтвердження тощо).

Таблиця 4

Динаміка втрат плодоовочевої продукції, тис. т [10]

Ринки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Овочі та баштанні										
культури	835	991	1077	1231	1223	1203	1195	1050	1052	1252
Частка у виробленій продукції, %	9,41	9,38	9,96	11,54	11,85	12,29	11,95	10,80	10,58	12,22
Плоди, ягоди та										
виноград	170	221	210	277	231	218	213	225	285	231
Частка у виробленій продукції, %	7,89	9,14	8,52	9,65	1,03	8,59	8,93	9,15	9,38	9,29
Картопля	2720	3393	3935	3709	3824	3799	3174	3361	3799	3871
Частка у виробленій продукції, %	14,54	13,99	16,92	16,66	16,14	18,23	14,59	15,13	16,88	19,09

Через це виробникам необхідно врахувати соціально-демографічні зміни і популяризувати рівень корисності овочів та фруктів для споживачів як у свіжому, так і в переробленому вигляді та паралельно забезпечувати свою продукцію від надмірних втрат.

Отже, стратегічним напрямом розвитку плодоовочевих ринку є проведення комплексного аналізу ринку та

пошук нових можливостей шляхом залучення новітніх технологій вирощування продукції, іноземних інвестицій, розширення ринків збуту, а також популяризації власної продукції як у свіжому, так і в переробленому вигляді.

Подальші дослідження будуть спрямовані на вивчення поведінки споживачів у період карантину Covid-19 та зміни їхніх споживацьких вподобань.

Список використаних джерел:

1. Яцишина Л.К. Дослідження ринку овочів і фруктів в Україні. *Економіка та держава*. 2019. № 2. С. 105–109.
2. Шерстюк С.В. Кон'юнктура внутрішнього ринку плодів та ягід. *Вісник ПДАА*. Вип. 4. Т. 1. 2012. С. 321–327.
3. Сало І.А. Ринок плодів в Україні. *Вісник аграрної науки. Економіка*. 2013. Вип. 3. С. 63–65.
4. Колокольчикова І.В. Формування ринкового попиту та пропозиції на ринку плодово-ягідної продукції. *Вчені записки ТНУ ім. І. Вернадського*. 2019. № 6. С. 24–29.
5. Власова Н.О. Систематизація чинників впливу на формування цінової політики підприємств торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку торгівлі та послуг*: збірник наукових праць. 2009. Вип. 2(10). С. 398–405.
6. Гєєць В.М., Осташко Т.О., Шинкарук Л.В. Оцінка впливу Угоди про асоціацію. ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наук. доповідь Київ: ДУ Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2014. 102 с.
7. Олійник Т.І., Філімонов Ю.Л., Лещенко Л.О. Проблеми розвитку експорту овочевої продукції в умовах динамізації конкурентного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 8. С. 5–10.
8. Як харчуватися під час карантину: рекомендації BOO3. URL: <https://www.volyn24.com/news/149894-ia-k-harchuvatysia-pid-chas-karantynu-rekomendacii-vooz> (дата звернення: 30.09.2020).
9. Статистичний збірник «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України». URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/07/Zb_bsph2019.pdf (дата звернення: 29.09.2020).
10. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 29.09.2020).
11. Інформаційно-аналітична система Аграрії разом. URL: <https://agrariirazom.com.ua/news-agro/ukraina-znizila-eksporttomativ-do-rekordno-nizkogo-rivnya-odnochasnopomitno-zbilshivshi> (дата звернення: 29.09.2020).
12. Тележенко Л.М., Прісс О.П. Сучасні підходи до зберігання плодоовочевої продукції. *Інноваційні аспекти розвитку обладнання харчової і готельної індустрії в умовах сучасності*: Матеріали II міжнар. наук.-практ. конференції до 50-річчя Харківського держ. ун-ту харчування та торгівлі, 05-07 вересня 2017 р. С. 311–312.

References:

1. Yacyshyna L.K. (2019) Doslidzhennya rynku ovochiv i fruktiv v Ukraini. *Ekonomika ta derzhava*, no. 2, s. 105–109.
2. Sherstyuk S.V. (2012) Kon'yunktura vnutrishnogo rynku plodiv ta yagid. *Visnyk PDAA*, vyp. 4, t. 1, s. 321–327.
3. Salo I.A. (2013) Rynok plodiv v Ukraini. *Visnyk agrarnoyi nauky. Ekonomika*, vyp. 3, s. 63–65.
4. Kolokolchikova I.V. (2019) Formuvannya rynkovogo popytu ta propozyciyi na rynku plodovo-yagidnoyi produkciyi. *Vcheni zapysky TNU im. I. Vernadskogo*, no. 6, s. 24–29.
5. Vlasova N.O. (2009) Systematyzaciya chynnykiv vplyvu na formuvannya cinovoyi polityky pidpryemstv torghivli. *Ekonomichna strategiya i perspektivy rozvytku torghivli ta poslug*: zbirnyk naukovykh prac, vyp. 2(10), s. 398–405.
6. Geyecz V.M., Ostashko T.O., Shynkaruk L.V. (2014) Ocinka vplyvu Ugody pro asociaciyu. ZVT mizh Ukrainoyu ta YeS na ekonomiku Ukrainy: nauk. dopovid. Kyiv: DU In-t ekon. ta prognozuv. NAN Ukrainy, 102 s.
7. Olijnyk T.I., Filimonov Yu.L., Leshhenko L.O. (2019) Problemy rozvytku eksportu ovochevoyi produkciyi v umovax dynamizaciyi konkurentnogo seredovyshha. *Investyciyi: praktyka ta dosvid*, no. 8, s. 5–10.
8. Yak xarchuvatysya pid chas karantynu: rekomendaciyi VOOZ. Available at: <https://www.volyn24.com/news/149894-ia-k-harchuvatysia-pid-chas-karantynu-rekomendacii-vooz> (accessed 30 September 2020).
9. Statystychnyj zbirnyk «Balansy ta spozhyvannya osnovnykh produktiv xarchuvannya naselennyyam Ukrainy». Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/07/Zb_bsph2019.pdf (accessed 29 September 2020).
10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 29 September 2020).
11. Informacijno-analitychna systema Agrariyi razom. Available at: <https://agrariirazom.com.ua/news-agro/ukraina-znizila-eksporttomativ-do-rekordno-nizkogo-rivnya-odnochasnopomitno-zbilshivshi> (accessed 29 September 2020).
12. Telezhenko L.M., Priss O.P. Suchasni pidhody do zberigannya plodoovoechevoyi produkciyi. *Innovacijni aspekty rozvytku obladnannya xarchovoyi i gotelnoyi industriyi v umovax suchasnosti*: Materialy II mizhnar. nauk.-prakt. konferenciyi do 50-richchya Xarkivskogo derzh. un-tu xarchuvannya ta torghivli, 05-07 veresnya 2017 r., s. 311–312.

Соколюк Г.О.кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту,
адміністрування та готельно-ресторанної справи
*Хмельницький національний університет***Sokoliuk Galyna**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management, Administration
and Hotel and Restaurant Business
*Khmelnitskyi National University***СТРУКТУРНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ
ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ЇХ ВІДПОВІДНІСТЬ
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИМ ВИКЛИКАМ**

Соколюк Г.О. Структурні пріоритети розвитку економіки Хмельницької області та їх відповідність глобалізаційним викликам. У статті актуалізовано питання дієвості способів регулювання економічної діяльності та регулятивних функцій і механізмів, що закладені в основу чинної державної економічної політики та формують характер і дієвість інституційного середовища. Аргументовано, що в умовах децентралізації необхідно значно посилити роль регіональних органів влади у формуванні й розвитку інтегрованих бізнес-структур. Здійснено аналіз структури внутрішнього продукту Хмельницької області, виокремлено сфери, що роблять найбільший внесок у загальний обсяг РВП, та визначено проблеми низької інноваційної активності промислових підприємств області. Зроблено висновки, що для забезпечення позитивних результатів регулювання економічних процесів на рівні регіону важливо обґрунтовано структурувати складники регулятивного механізму, заклавши у нього ті позиції, що можуть забезпечити потужний імпульс розвитку з урахуванням ресурсного потенціалу регіону.

Ключові слова: структурні пріоритети, розвиток, регулювання економічних процесів, ресурсний потенціал регіону, глобалізаційні виклики.

Соколюк Г.А. Структурные приоритеты развития экономики Хмельницкой области и их соответствие глобализационным вызовам. В статье актуализирован вопрос действенности способов регулирования экономической деятельности, регулятивных функций и механизмов, которые заложены в основу действующей государственной экономической политики и формируют характер и действенность институциональной среды. Аргументировано, что в условиях децентрализации необходимо значительно усилить роль региональных органов власти в формировании и развитии интегрированных бизнес-структур. Осуществлен анализ структуры внутреннего продукта Хмельницкой области, определены проблемы низкой инновационной активности промышленных предприятий области. Сделаны выводы, что для обеспечения положительных результатов регулирования экономических процессов на уровне региона важно обоснованно структурировать составляющие регулятивного механизма, заложив в него те позиции, которые могут обеспечить мощный импульс развития с учетом ресурсного потенциала региона.

Ключевые слова: структурные приоритеты, развитие, регулирование экономических процессов, ресурсный потенциал региона, глобализационные вызовы.

Sokoliuk Galyna. Structural priorities of Khmelnytskyi region economic development and their compliance with globalization challenges. The article highlights the issue of the economic activity regulating methods and mechanisms that underlie the current state economic policy and form the nature and effectiveness of the country institutional environment. It is argued that under decentralization context it is necessary enhance the regional authorities' role in the formation and developing integrated business structures. The choice of "economic growth points" should be carried out not only on the criteria of maximizing the economic return of investors capital, but also taking into account the socio-environmental efficiency of the project. To determine the Khmelnytskyi region economy areas, in which it is advisable to implement such projects, the regional domestic product structure in terms of major economic activities and their contribution to the overall result has been analyzed. The largest contribution to the total volume of regional domestic product in Khmelnytskyi region is made by the sector of agricultural production, forestry and fish farming and processing industry, but the enterprises of the processing industry area do not develop but degrade, their innovative activities are not aimed at creating/improving consumer values. The enterprises of the region have low activity in the introduction of new resource-saving nature technological processes, which are important, for example, in the agro-industrial complex, where resource-saving criteria must be taken into account in the production techno-

logical renewal. The author's position is that competitive advantages should be identified/formed and maintained not only in the final stages of consumer value chains, but also in the technological components of this chain. To ensure positive results for the regional regulation of economic processes, which will be manifested primarily in improving its entities economic dynamics, it is important to structure the regulatory mechanism components, basing it on those positions that can provide powerful impetus for development taking into account the region resource potential, and thus organizationally consolidate control over their compliance with the state.

Key words: structural priorities, development, regulation of economic processes, region resource potential, globalization challenges.

Постановка проблеми. Забезпечення ефективного управління розвитком є актуальною проблемою для соціально-економічних систем незалежно від рівня управління ними – макро-, мезо- чи мікро. Це пояснюється особливістю соціальної складової частини таких систем, яка потребує узгодженості інтересів учасників економічної взаємодії. Особливої гостроти проблема ефективного управління набуває в період трансформації – коли порушується усталеність економічних відносин внаслідок зміни диспозицій основних гравців у системі економічних координат. Тим більше, якщо це накладається на зміну якісних характеристик більш численної соціальної страти – найманого персоналу підприємств та інших активних членів соціуму, адже роль останніх у забезпеченні життєздатності і конкурентоспроможності економічних систем з середини ХХ століття стала помітно зростати, причому у глобальному вимірі.

В Україні трансформаційні процеси активізуються за кожної зміни політичної влади, відбуваючись під гаслом економічних реформ чи адміністративно-територіального реформування. Та які б ідеї не закладались в основу трансформаційних процесів, вони суттєво змінюють напрями фінансових потоків, перерозподіляючи їх на користь нових суб'єктів політичної влади. Для унеможливлення зловживанням цією владою необхідні дієві регулятивні механізми, кумулятивний вектор яких формується в інтересах усього суспільства і має забезпечувати не лише загальне економічне зростання, а й збереження довкілля і соціальний прогрес.

Такий методологічний підхід до управління розвитком соціально-економічних систем відповідає основним положенням інституційної економічної теорії, яка, в свою чергу, є компліментарною до концепції сталого розвитку, що сформувалась у відповідь на загрозливі тренди сучасних глобальних викликів. Та, як показав історичний досвід, однозначного методологічного вирішення цієї проблеми немає, вона є багатопланою і в різних соціо-історичних контекстах потребує використання різних теоретико-методологічних концептів. І багато з них не суперечать, а доповнюють один одного, тому можна стверджувати, що у їх множині можна знайти нові точки дотику, врахування яких може забезпечити новий погляд на вирішення цієї проблеми і стати основою формування ефективного механізму управління розвитком вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з означеної проблеми. Проблема ефективного управління функціонуванням і розвитком соціально-економічних систем досліджується багатьма відомими науковцями і під різними кутами зору. Зокрема, О. Амоша, В. Вишневський та Л.А. Збаразська [1] рекомендують зосередити увагу на технологічній модернізації еконо-

міки України, В. Круглов і Д. Терещенко пропагують ідею приватно-державного партнерства [2], А. Гриценко присвятив свої дослідження для розроблення рекомендацій з формування більш досконалої інституційної архітектури економічних систем, яка б стимулювала їх до розвитку [3], С. Кірдіна в цьому ж контексті говорить про формування інституційної матриці [4]. В. Галасюк рекомендує оцінювати ефективність економічної спеціалізації країни [5], Ю. Ольсевич досліджував вплив інститутів на розвиток соціальних процесів [6]. Загалом, у науковому середовищі нині сформовано доволі цілісну картину можливостей впливу держави на економічні і соціальні процеси. Проте цей вплив розглядався здебільшого на макроекономічному рівні – в контексті розвитку національних економік як цілісних соціально-економічних систем.

Однак, в умовах децентралізації державного управління регулятивні механізми мають формуватися і на регіональному рівні. І для досягнення позитивних результатів регулювання економічної діяльності на рівні регіону, яке проявлятиметься передусім у поліпшенні економічної динаміки його суб'єктів господарювання, а відтак – створенні кращих умов для вирішення соціальних проблем, важливо обґрунтовано структурувати складові регулятивного механізму, заклавши у нього ті позиції, що можуть забезпечити потужний імпульс розвитку в планованій перспективі.

Таке обґрунтування неможливе без усебічного аналізу наявного стану регіональної економіки, дослідження ефективності використання її ресурсного та виробничого потенціалу, а також – з'ясування відповідності структури економічної діяльності регіону викликам сучасності. Важливість такого аналізу для обґрунтування структури регулятивного механізму і зумовила вибір мети цього дослідження.

Формулювання завдання дослідження. Мета дослідження – сформувати аналітичну базу для оцінки наявного стану і тенденцій розвитку економіки Хмельницької області співвідносно її ресурсного та виробничого потенціалу та оцінки відповідності структури економічної діяльності регіону викликам сучасності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Опираючись на результати дослідження еволюції теорій економічного зростання співвідносно теорії управління розвитком, які подані автором у [7], зроблено висновок, що за відкритого ринкового простору методологічно виправдано розглядати проблему управління розвитком соціально-економічних систем з позиції теорії конкуренції – адже для забезпечення конкурентоспроможності і мають здійснюватись необхідні зміни у складі і структурі виробничих факторів, якими оперують економічні агенти для задоволення запитів ринку. Саме тому тривалий час в економічній теорії

домінував класичний підхід А. Сміта, який опирався на припущення про те, що «невидима рука ринку» без втручання людини здатна регулювати економічні процеси, спрямовуючи капітал у сфери, які продукують найбільш затребувані споживачами товари і послуги, забезпечуючи тим самим і задоволення економічних інтересів власників відповідних ресурсів. Однак він також зауважував, що в силу поведінкових характеристик людини, вона «має на увазі власну вигоду, а зовсім не вигоди суспільства» [8, с. 331].

У процесі історичного розвитку суспільств і економік результатом слідування принципу пріоритетності власної вигоди найбільш активними (і агресивними) економічними гравцями стало нарощування їх не тільки економічних, а й владних позицій. Вони отримали змогу і далі домінувати в процесі прийняття тих управлінських рішень, які можуть стосуватися їх інтересів – передусім на свою користь, «наві'язуючи свої цілі іншим» [9, с. 126]. І нині неконтрольоване масштабування виробничої діяльності транснаціональними корпораціями призвело до хижацького використання обмежених планетарних ресурсів, що спричинило наростання техногенних катастроф і появу багатьох інших глобальних викликів, зумовлених агресивним втручанням людини у природу.

І кліматичні зміни, і пандемія Covid-19, і пов'язані з цим зміни у логістиці багатьох бізнес-процесів з усією гостротою поставили питання про більш дієві способи регулювання економічної діяльності – як для протистояння корисливим устремлінням економічних акторів, так і для підтримання досягнутого рівня економічного добробуту населення. А в умовах «схлопування» багатьох сегментів глобального ринку останнє вирішити доволі важко, оскільки зменшується кількість робочих місць, а значить – і доходів домогосподарств.

Значна кількість суб'єктів господарювання (особливо у сфері обслуговування) опинилась перед дилемою – закривати бізнес чи переформатовувати його, вибудовуючи нову структуру бізнес-процесів і залучаючи нові технології роботи з ринком. Безумовно вірними були рішення державних органів управління більшості розвинених країн забезпечити в тій чи іншій формі і масштабах економічну підтримку бізнесу на час пандемії, але це тимчасові заходи. А ситуація розгортається таким чином, що може виникнути питання про доцільність існуючого розподілу праці на глобальних ринках і повернення до концепції самозабезпечення національних економік. Тим більше, що нинішня переважно сировинна спеціалізація України на міжнародних ринках не збільшує загальний добробут населення. Е. Райнерт, відомий фахівець з питань економічного зростання, підкреслював що всі без винятку багаті країни забагатіли однаковим способом, на основі спільної для всіх них стратегії, яка полягає у відмові від сировинної орієнтації виробництва й експорту на користь розбудови обробної промисловості [10]. За цих умов важливо переглянути і ті регулятивні функції та механізми, що закладені в основу чинної державної економічної політики та формують характер і дієвість інституційного середовища країни.

Історична ретроспектива чинників глобального соціально-економічного розвитку показує, що кожна країна, орієнтуючись на свої ресурсні можливості й обмеження, формувала власний інструментарій регулювання еконо-

мічних процесів – і не тільки через фінансову і кредитну політику, а й шляхом організаційної підтримки підприємництва, розвиваючи інноваційну інфраструктуру та формуючи правові механізми захисту інтелектуальної власності. Як справедливо зауважують В. Стадник і В. Мукомела-Михалець, «спільним підходом у формуванні такого регулятивного механізму є загальна спрямованість його інструментів і важелів на підвищення здатності національної економічної системи конкурувати на глобальному ринку» [11].

До цього твердження доцільно додати, що ця здатність формується через результати діяльності найбільш продуктивних і потужних суб'єктів господарювання, здатних обирати вірну стратегію і тактику поведінки на тому сегменті ринку, який визначають для себе як перспективний. Причому діяльності не стільки розрізної, як інтегрованої, коли у бізнес-процеси втягуються менш потужні їх учасники. І чим більшою є кількість таких суб'єктів, що працюють у взаємовигідній співпраці на кінцевий результат, тим важливішу роль відіграє інтегратор бізнес-процесів у їх просторовому та часовому структуруванні.

Авторська позиція полягає в тому, що в умовах децентралізації необхідно значно посилити роль регіональних органів влади у формуванні й розвитку інтегрованих бізнес-структур. Передусім, ця роль має проявлятися у обґрунтуванні регіональних «точок економічного зростання» з урахуванням специфіки ресурсного потенціалу регіону. А відтак – організаційно-економічної підтримки збалансованого розвитку таких точок зростання (інфраструктурна, кредитна, соціальна та інвестиційна політика тощо – все те, що відноситься до феномену «державно-приватне партнерство», про можливість і результативність якого нині говорять багато науковців (наприклад, [2]).

Пропонований нами підхід до управління розвитком для економічного зростання вписується, з одного боку, в концепцію сталого розвитку (у розумінні неперервності і взаємодоповнюваності процесів змін), а з іншого – опирається на ресурсну концепцію (яка найбільш повно сформульована у роботі Б. Вернерфельда [12]) і теорію фірми (концептуально сформульована Р. Коузом [13], а розширено, з урахуванням специфіки інтеграційних процесів між власниками різних видів ресурсів – О. Вільямсоном [14]).

Як впливає із концепції сталого розвитку, вибір «точок економічного зростання» доцільно здійснювати не тільки за критеріями максимізації економічної віддачі від вкладеного інвесторами капіталу, а й з урахуванням соціально-екологічної ефективності реалізації такого проекту. Такі проекти апіорі не мають збільшувати масштаби сировинної спеціалізації експортного потенціалу країни. Навпаки, вони мають її зменшувати, що досягається реалізацією проектів, які ґрунтуватимуться на технологічних перевагах інтегрованої бізнес-структури.

Для визначення того, в яких сферах економіки Хмельницької області доцільно упроваджувати такі проекти, проаналізуємо структуру внутрішнього продукту в розрізі основних видів економічної діяльності та їх внесок у загальний результат. Для цього використаємо дані офіційної статистики у динаміці 2015–2019 років, відображеної в основних (фактичних) цінах. З них видно, що частка регіону в загальному

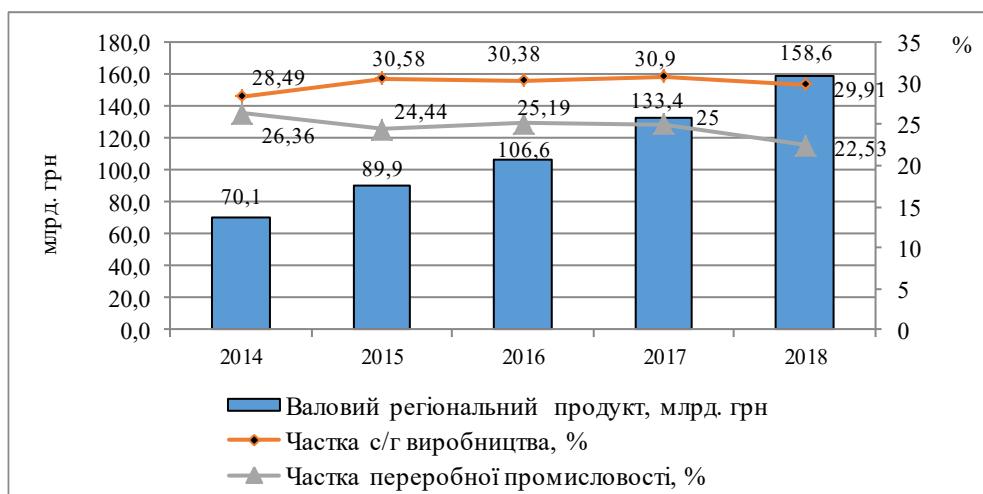


Рис. 1. Порівняльна динаміка внеску переробної промисловості і сільськогосподарського виробництва у структуру регіонального валового продукту Хмельницької області

обсязі випуску у цій структурі впродовж усього періоду досліджень складала всього 2,1 (тільки в 2017 р. ця частка дещо зросла – до 2,2%) [15, с. 31–34]. При цьому найбільший внесок у загальний обсяг РВП в Хмельницькій області робить сектор сільськогосподарського виробництва, лісівництва і рибництва (близько 30%) та переробна промисловість (26,36 % у 2014 р. і 22,53% у 2018 р.) (рис. 1, побудовано на основі [15, с. 31–34]).

І якщо перший показник є відносно стабільним з 2015 р., то другий – має тенденцію до зменшення. Причому така тенденція простежується як на регіональному рівні, так і в структурі національного валового продукту. Так, за п'ять років частка переробної промисловості Хмельницької області у структурі ВВП України зменшилась із 1,9% до 1,7%. А частка с/г виробництва дещо зросла – з 5,3% у 2014 р. до 5,4% у 2018 р. [15, с. 31–34].

І така динаміка показує, що впродовж періоду дослідження закріпилась уже сформована спеціалізація області в економіці України. На жаль, в області підприємства переробної промисловості у своїй результативності не розвиваються, а деградує. Це

підтверджується і даними про інноваційну активність промислових підприємств Хмельницької області (табл. 1, сформована автором за [16; 17]).

Із наведених даних видно, що промислові підприємства Хмельницької області характеризуються значно нижчим рівнем інноваційної активності, ніж в середньому по Україні. І це не впливає на їх здатність випускати конкурентоспроможну інноваційну продукцію. Впродовж усього періоду дослідження її частка була значно меншою, ніж в цілому по Україні. До того ж, дослідження структури витрат промислових підприємств області на інноваційну діяльність показало, що вся інноваційна діяльність полягала у придбанні нових зразків техніки і підготовці виробничих систем до їх упровадження, а на власні дослідження і розробки підприємствами виділялись зовсім мало коштів (від 0,1 до 0,5%). Це вказує на те, що інноваційна діяльність підприємств області у цей період не була спрямована на створення/поліпшення споживчих цінностей протягом досліджуваного періоду. Суттєво зменшувалась і активність підприємств області впроваджувати нові технологічні процеси ресурсозберігаючого характеру,

Таблиця 1

Порівняння результатів інноваційної діяльності на промислових підприємствах Хмельницької області і загалом по Україні

Показник	Величина показника за роками					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Частка підприємств, що упроваджували інновації, %						
по Україні загалом	12,1	15,2	16,6	14,3	12,1	15,2
у Хмельницькій області	9,9	12,3	-	5,7	-	6,6
Частка інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції України, %	2,5	1,4	-	0,7	0,8	1,4
у Хмельницькій області	2,3	0,6	-	1,9	-	0,6
Напрями інноваційної діяльності у Хмельницькій області						
Впроваджено нових технологічних процесів	11	9	-	7	-	7
в т.ч. ресурсозберігаючих	4	6	-	2	-	5
Освоєно нових видів продукції, од.	11	24	-	7	-	13
з них нових видів техніки	5	13	-	5	-	13

Джерела: складено автором за [16; 17]

що важливо, наприклад в промисловості АПК, де критерії ресурсозбереження мають враховуватися при технологічному оновленні виробництва.

Як відзначалось вище, технологічне переоснащення є актуальним завданням менеджменту більшості вітчизняних промислових підприємств. І для забезпечення економічного зростання воно має здійснюватися на інноваційній основі. Лише новітні технології можуть забезпечити конкурентні переваги підприємствам у сфері перероблення сировини у готову продукцію, на чому наголошують провідні вітчизняні науковці, окреслюючи можливі напрями відновлення промислового сектору України [1]. Однак новітні технологічні комплекси потребують і новітніх підходів в організації бізнесу за усіма його складовими, в тому числі – при роботі з постачальниками.

Авторська позиція полягає в тому, що конкурентні переваги треба виявляти/формувати й підтримувати не лише на завершальних стадіях ланцюжків створення споживчої цінності (наприклад, посилюючи ефект сприйняття при позиціонуванні продукції на цільових ринках), а й у технологічних складових цього ланцюжка. Завдяки цьому вони забезпечуватимуть зростання доданої вартості у структурі регіонального внутрішнього продукту внаслідок створення високотехнологічних робочих місць, які потребують працівників високої кваліфікації. Тим самим – сприятимуть збільшенню запиту бізнесу на таких фахівців, а значить, загальному поліпшенню якості робочої сили в регіоні (соціальний ефект, мультиплікований у суміжні і підтримуючі галузі).

Радикальні технологічні трансформації потребують значних інвестицій. Точково ці інвестиції здійснюються. Так, протягом 2015–2018 років відбувалось поступове зростання капітальних інвестицій в Хмельницькій області як в цілому, так і за окремими видами економічної діяльності, проте у 2019 спостерігається загальне скорочення майже до рівня 2017 року. Водночас, аналіз їх структури за видами економічної

діяльності показує, що найбільша частка капітальних інвестицій в області припадає саме на промисловість (30 % у 2019 році) та сільське господарство (26% у 2019 році) [18]. При цьому порівняльний аналіз динаміки обсягів реалізованої промислової продукції та капітальних інвестицій в промисловість Хмельницької області свідчить про прямопропорційну залежність між цими показниками. Така залежність є логічною, адже збільшення капіталовкладень забезпечує розвиток та випуск конкурентоспроможної продукції, що підвищує попит та дає можливість нарощувати обсяги реалізації продукції.

Висновки. Трансформаційні процеси, які відбуваються в Україні у зв'язку з адміністративною реформою і децентралізацією влади, змінюють карту фінансових потоків, перерозподіляючи ресурси на користь нових суб'єктів політичної влади і змінюючи акценти у прийнятті ними управлінських рішень, в тому числі – щодо регулювання тих чи інших економічних процесів. Для забезпечення позитивних результатів цього регулювання на рівні регіону, яке проявлятиметься передусім у поліпшенні економічної динаміки його суб'єктів господарювання, важливо обґрунтовано структурувати складові регулятивного механізму, заклавши у нього ті позиції, що можуть забезпечити потужний імпульс розвитку з урахуванням ресурсного потенціалу регіону, а відтак – організаційно закріпивши контроль за їх дотриманням за державою.

Разом з тим, очевидно, що регулятивні функції інституційних складників бізнес-середовища мають формуватися з урахуванням спільних інтересів суспільства, звужуючись від макро- до мікрорівня і, водночас, залишаючись в межах вектора розвитку, визначеного матрицею соціально-економічної системи вищого порядку. Аналіз відповідності регулятивних функцій української інституційної матриці завданням збалансованого і сталого розвитку національної економіки і має бути предметом наступного етапу досліджень.

Список використаних джерел:

1. Амоша А.И., Вишневы В.П., Збаразская Л.А. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины. *Економіка промисловості*. 2012. № 1–2 (57–58). С. 3–36.
2. Kruhlov V.V., Tereshchenko D.A. Public-Private Partnership as Tool for Developing Regional Labor Potential. *Sci. innov.* 2019. № 15(6). Р. 5–13.
3. Грищенко А.А. Институциональная архитектура: объект, теория и методология. *Постсоветский институционализм* : монография / под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк : «Каштан», 2005. 480 с. С. 49–74.
4. Кирдина С. Теория институциональных матриц. *Постсоветский институционализм* : монография / под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк : «Каштан», 2005. 480 с.
5. Галасюк В. Методологічні основи оцінювання ефективності економічної спеціалізації країни. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2019. № 5(216). С. 39–48.
6. Ольсевич Ю., Мазарчук В. О специфике экономических институтов социальной сферы. *Вопросы экономики*. 2005. № 5. С. 50–64.
7. Соколюк Г.О. Діалектичний зв'язок категорій і атрибутів розвитку і конкурентоспроможності учасників глобального ринку. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 2. С. 7–11.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : Наука, 1962. 485 с.
9. Гэлбрэйт Дж.К. Экономические теории и цели общества. Москва : Прогресс, 1976. 406 с.
10. Reinert E.S. How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor. London : Constable & Robinson, 2007. 398 p.
11. Стадник В.В., Мукомела-Михалець В.О. Підприємницькі структури промислового сектору економіки України: стан і перспективи розвитку в умовах глобалізації. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 4. С. 93–99.
12. Wernerfelt B. The Resours-Based View of the Firm: Ten Years Later. *Strategic Management Journal*. 1995. Vol. 16, № 3. Р. 171–174.
13. Coase, Ronald. The Nature of the Firm. *Economica*. Blackwell Publishing. 1937. № 4(16). Р. 386–405. doi:10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x
14. Williamson O.E. The economic institutions of capitalism : firms, markets, relational contracting. New York (N.Y.) : Free press, 1985. 450 p.

15. Державна служба статистики України. Валовий регіональний продукт у 2018 році. Статистичний збірник (2020) / ра редакцією І.М. Нікітіної. Київ, 2020. 150 с. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2020/zb/04/zb_vrp_2018.pdf (дата звернення: 05.08.2020).

16. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2019 pp.). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 08.08.2020).

17. Головне управління статистики у Хмельницькій області. Впровадження інновацій на промислових підприємствах. URL: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm> (дата звернення: 08.08.2020).

18. Головне управління статистики у Хмельницькій області. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності. URL: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm> (дата звернення: 08.08.2020).

References:

1. Amosha A.I., Vishnevskiy V.P., Zbarazskaya L.A. (2012) Neoindustrializatsiya i novaya promyshlennaya politika Ukrainy [Neo-industrialization and the new industrial policy of Ukraine]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 1–2 (57–58), pp. 3–36. (in Russian)

2. Kruhlov V.V., Tereshchenko D.A. (2019) Public-Private Partnership as Tool for Developing Regional Labor Potential. *Sci. innov.*, no. 15(6), pp. 5–13.

3. Gritsenko A.A. (2005) Institutsional'naya arkhitektura: ob'ekt, teoriya i metodologiya [Institutional architectonics: object, theory and methodology]. *Postsovetskiy institutsionalizm: monografiya* [Post-Soviet institutionalism: monograph] / pod red. P.M. Nureeva, V.V. Dement'eva. Donetsk: «Kashtan», 480 p., pp. 49–74. (in Russian)

4. Kirdina S. (2005) Teoriya institutsional'nykh matrits [Institutional matrix theory]. *Postsovetskiy institutsionalizm: monografiya* [Post-Soviet institutionalism: monograph] / pod red. P.M. Nureeva, V.V. Dement'eva. Donetsk: «Kashtan», 480 p., pp. 75–101. (in Russian)

5. Ghalasjuk V. (2019) Metodologichni osnovy ocinjuvannya efektyvnosti ekonomichnoyi specializatsiyi krajiny [Methodological bases of the country economic specialization efficiency evaluation]. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 5(216), pp. 39–48. (in Ukrainian)

6. Ol'sevich Yu., Mazarchuk V. (2005) O spetsifike ekonomicheskikh institutov sotsial'noy sfery. *Voprosy ekonomiki* [On the specifics of economic institutions in the social sphere], no. 5, pp. 50–64. (in Russian)

7. Sokoliuk G.O. (2019) Dialektychny zvjazok kategorij i atrybutiv rozvytku i konkurentospromozhnosti uchastnykiv global'nogho rynku [The dialectical chain of categories and attributes of the global market participants development and competitiveness]. *Visnyk Khmel'nytskogo nacional'nogho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 2, pp. 7–11. (in Ukrainian)

8. Smith A. (1962) *Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov* [Research on the nature and causes of the wealth of nations]. Moskva: Nauka, 1962. 485 p. (in Russian)

9. Galbraith John Kenneth (1976) *Ekonomicheskie teorii i tseli obshchestva* [Economic theories and goals of society]. Moskva: Progress, 406 p. (in Russian)

10. Reinert E.S. (2007) How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor. London: Constable & Robinson, 398 p. (in English)

11. Stadnyk V.V., Mukomela-Mykhalets V.O. (2017) Pidpriemnytski struktury promyslovoho sektoru ekonomiky Ukrainy: stan i perspektyvy rozvytku v umovakh hlobalizatsii [Entrepreneurial structures of the industrial sector of the Ukrainian economy: the state and prospects of development in the context of globalization]. *Visnyk Khmel'nytskogo natsional'nogho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 4, pp. 93–99. (in Ukrainian)

12. Wernerfelt B. (1995) The Resours-Based View of the Firm: Ten Years Later. *Strategic Management Journal*, vol. 16, no. 3, pp. 171–174.

13. Coase, Ronald (1937) The Nature of the Firm. *Economica*. Blackwell Publishing, no. 4(16), pp 386–405. doi:10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x

14. Williamson O.E. (1985) The economic institutions of capitalism : firms, markets, relational contracting. New York (N.Y.): Free press, 450 p.

15. Derzhavna sluzhba statystyka Ukrainy. Valovy rehionalnyi produkt u 2018 rotsi. Statystychnyi zbirnyk (2020) [State Statistics Service of Ukraine. Gross regional product in 2018. Statistical collection] / edited by I.M. Nikitina. Kyiv, 150 p. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2020/zb/04/zb_vrp_2018.pdf (accessed 05.08.2020).

16. Naukova ta innovatsiina diialnist 1990–2019 rr. (2020) [Scientific and innovative activity]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 08.08.2020).

17. Holovne upravlinnia statystyky u Khmel'nytskii oblasti. Vprovadzhennia innovatsii na promyslovykh pidpriemstvakh (2020) [Main Department of Statistics in Khmel'nytsky Region. Implementation of innovations in industrial enterprises]. URL: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm> (accessed 08.08.2020).

18. Holovne upravlinnia statystyky u Khmel'nytskii oblasti. Kapitalni investytsii za vydamy ekonomichnoi diialnosti (2020) [Main Department of Statistics in Khmel'nytsky Region. Capital investment by type of economic activity]. URL: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm> (accessed 08.08.2020).

УДК 330.341.1

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-10>**Старченко Г.В.**доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри публічного управління та менеджменту організацій
*Національний університет «Чернігівська політехніка»***Starchenko Grygoriy**Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Public Administration
and Organizations' Management
*Chernihiv Polytechnic National University***ПРЕДМЕТНЕ ПОЛЕ ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ:
ПРОЄКТНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД****Старченко Г.В. Предметне поле теорії інноваційного розвитку: проєктно-орієнтований підхід.**

У статті наведено наукові підходи до розуміння змісту основних понять та категорій предметного поля теорії інноваційного розвитку. Встановлено, що інтеграція економіки в сучасний глобалізований інноваційний простір забезпечується своєчасністю отримання результатів від активного використання знань, компетенцій, інформації, інновацій. Зазначене обумовило поширення проєктного підходу на сферу загальноекономічних процесів та обґрунтування проєктно-орієнтованого управління інноваційним розвитком національної економіки як необхідного теоретичного базису управління національним господарством. Запропоновано розширити понятійно-категоріальний апарат інноваційної теорії в контексті інноваційного розвитку та управління ним, а саме: поглиблено трактування поняття «інноваційний розвиток»; надано авторське трактування понять «проєктно-орієнтований інноваційний розвиток». Доведена необхідність застосування проєктно-орієнтованого підходу до управління національним господарством як ефективного інструменту узгодження цілей та забезпечення необхідного синергетичного ефекту практичної реалізації результатів інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновація, розвиток, інноваційний розвиток, механізм управління інноваційним розвитком, проєктно-орієнтований підхід.

Старченко Г.В. Предметное поле теории инновационного развития: проектно-ориентированный

подход. В статье представлены научные подходы к пониманию содержания основных понятий и категорий предметного поля теории инновационного развития. Установлено, что интеграция экономики в современное глобальное инновационное пространство обеспечивается своевременностью получения результатов активного использования знаний, компетенций, информации, инноваций. Это в свою очередь обусловило распространение проектного подхода на сферу общеэкономических процессов и обоснование проектно-ориентированного управления инновационным развитием национальной экономики как необходимого теоретического базиса управления национальным хозяйством. Предложено расширить понятийно-категориальный апарат инновационной теории в контексте инновационного развития и управления им, а именно: углублена трактовка понятия «инновационное развитие»; предоставлена авторская трактовка понятий «проектно-ориентированное инновационное развитие». Доказана необходимость применения проектно-ориентированного подхода к управлению национальным хозяйством как эффективного инструмента согласования целей и обеспечения необходимого синергетического эффекта практической реализации результатов инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновация, развитие, инновационное развитие, механизм управления инновационным развитием, проектно-ориентированный подход.

Starchenko Grygoriy. Subject field of the theory of innovative development: project-oriented approach.

The article presents scientific approaches to understanding the content of the main concepts and categories of the subject field of the theory of innovative development. It is emphasized that the innovative way of development of the national economy is the key to its competitiveness and improving the welfare of the population. Project-oriented management plays an important role in the innovative development of the national economy. This management represents a new technology and organizational culture. It allows to move from individual projects and programs through project-oriented economic entities to a project-oriented economy. Universal capabilities of project activity allow us to recognize project-oriented management as a promising tool not only for solving current economic problems, but also for managing the innovative development of the national economy. It is established that the integration of the economy into the modern global innovation space is ensured by the timely receipt of the results of the active use of knowledge, competencies, information, and innovations. This, in turn, led to the extension of

the project approach to the sphere of general economic processes and the justification of project-oriented management of innovative development of the national economy as a necessary theoretical basis for managing the national economy. It is proposed to expand the conceptual and categorical apparatus of innovation theory in the context of innovative development and management, namely: the interpretation of the concept of "innovative development" is deepened; the author's interpretation of the concepts of "project-oriented innovative development" is provided. The necessity of applying a project-oriented approach to national economy management as an effective tool for coordinating goals and ensuring the necessary synergistic effect of practical implementation of the results of innovative activities is proved. The controllability of the process of project-oriented management of innovative development of the national economy makes it necessary to develop a mechanism for achieving it.

Key words: innovation, development, innovative development, innovative development management mechanism, project-oriented approach.

Постановка проблеми. Нині у світі зростає пріоритетність у розвитку наукомістких, високотехнологічних, обробних і інфраструктурних галузей з мінімальним негативним впливом на навколишнє середовище. За прогнозами WEF 2020 [19], промислові політики світових лідерів формуватимуться з огляду на прагнення до технологічних переваг, що приведе до скорочення торговельних преференцій на придбання української продукції на світових ринках. Зазначене говорить про важливість посилення уваги до забезпечення інноваційного розвитку національної економіки, виробництва конкурентоспроможної за якістю і ціною високотехнологічної продукції. Інноваційний шлях розвитку національної економіки є запорукою її конкурентоспроможності та підвищення добробуту населення.

Глобалізаційні процеси, розвиток світової економіки та економічне зростання суб'єктів національної економіки неможливі без здійснення інноваційних процесів: пошуку та активного впровадження нових товарів, технологій, послуг, нових підходів до управління [11, с. 94].

Вагоме місце на інноваційному шляху розвитку національної економіки займає проектно-орієнтоване управління, яке як нова технологія та організаційна культура дозволяє перейти від окремих проєктів і програм через проектно-орієнтовані суб'єкти економіки до проектно-орієнтованої економіки. Універсальні можливості проектно-орієнтованої діяльності, дозволяють визнати проектно-орієнтоване управління перспективним інструментом не лише вирішення актуальних економічних проблем, а й інструментом управління інноваційним розвитком національної економіки [11, с. 91].

Успіх передових країн світу ґрунтується на інноваційній моделі сталого розвитку, яка реалізується на основі стратегічних планів, цільових програм та проєктів. Використання проектно-орієнтованого управління є глобальною тенденцією розвитку світової співдружності. В таких умовах сучасні методи та технології управління проєктами та їх застосування в управлінні інноваційним розвитком національної економіки набувають особливої актуальності.

Саме цей аспект проблеми створює для національної економічної системи важливий пласт теоретичних, методологічних та практичних проблем подальшого інноваційного розвитку, що спричиняє необхідність формування теоретичного підґрунтя реалізації інноваційного розвитку національної економіки та нових підходів в управлінні ним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження феномену інноваційного розвитку економіки, його специфічних рис та елементів зро-

били такі вчені, як Ф. Валента, Л. Водачек, М. Додгсон, В. Зомбарт, П. Ілляшенко, Д. Кокурин, М. Кондратьєв, Н. Лапін, А. Левінсон, Л. Лозовський, Д. Мессі, Х. Менш, С. Онишко, М. Портер, Б. Санто, Б. Твісс, Й. Шумпетер. Сучасна методологія проектно-орієнтованого управління викладена в працях закордонних та вітчизняних дослідників, таких як: С. Бушуєв, В. Вайсман, Д. ДеКарло, К. Кошкін, І. Мазур, Дж. Тернер, А. Товб, Г. Ципес, В. Шапіро, Ф. Ярошенко та інші.

Вказані науковці заклали значний фундамент, що дає змогу розвинути основні теоретичні положення інноваційного розвитку національної економіки. Разом із тим, відкритим залишається питання поширення проектно-орієнтованого підходу на практичні процеси досягнення цілей інноваційного розвитку національної економіки. Це зумовлює подальші дослідження предметного поля теорії інноваційного розвитку з точки зору проектно-орієнтованого підходу.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є розкриття специфіки предметного поля теорії інноваційного розвитку національної економіки на засадах проектно-орієнтованого підходу.

Виклад основного матеріалу. Вперше термін «інновація» був використаний відомим вченим економістом Й. Шумпетером, який розвив теорію М. Туган-Барановського та його учня М. Кондратьєва. Семантика економічної дефініції «інновація» постійно перебуває у процесі розвитку, вона доповнюється певними аспектами, що враховують властивості та потреби поточного періоду розвитку.

З позицій лінгвістики, як тлумачить онлайн-словник Merriam-Webster, термін «інновація» (з англ. – *innovation*, що утворене з лат. *novatio* – нове та англ. *in* – в або введення), означає введення чогось нового, нова ідея, метод або пристрій, новинка (пер. з англ.) [17]. Філософське тлумачення інновації зводиться до продукування нових знань, здатності бачити нові проблеми, шляхи, засоби їх рішення, цілеспрямоване впровадження в існуючу практику того чи іншого нововведення, завдяки якому відбуваються позитивні зміни і досягається необхідний ефект. У соціології – це процес впровадження елементів однієї культури в іншу, соціально-культурний процес, який сприяє закономірним, різноманітним трансформаціям соціуму. В психології – це нова, створена духовна, психічна реальність, сутність якої вступає у певну суперечність з наявною традицією [15]. З технічної точки зору інновація є впровадженням нової технології. В економіці інновації являють собою інтелектуальні вкладення в нематеріальні активи, що забезпечують розвиток і під-

вищення конкурентоспроможності національної економіки. З позиції проектно-орієнтованого управління інновацію можна визначити як кінцевий результат проекту, який використовується в практичній діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту/процесу, який реалізується на ринку [6].

Економічна категорія «інновація» є досить складною за змістом і трактується різними дослідниками не однозначно. Для розкриття сутності цієї категорії доцільно виокремити відомі підходи до її розуміння: еволюційний підхід (враховуються етапи розвитку сучасної теорії інновацій); багатовимірний підхід (інновація розглядається як система, зміна, процес, результат) [14, с. 1].

Використовуючи багатовимірний підхід до визначення поняття «інновація» основні підходи до її визначення можна систематизувати залежно від об'єкта і предмета дослідження як:

- науку (К. Маркс, А. Кругліков, Б. Райзберг, Л. Лозовский) – розгляд інновації як наукового підходу який є рушійною силою перетворення нових знань в матеріальний винахід, завдяки якому автор інновації здобуває переваги над конкурентами;
- систему (В. Дубічинський, О. Князева) – взаємопов'язана сукупність взаємодіючих суб'єктів і об'єктів інноваційної діяльності;
- процес (Б. Твісс, Х. Хауштайн, Т. Брайан, Б. Санто, В. Раппопорт, С. Валдайцев та ін.) – сукупність дій, що відбуваються у процесі створення і реалізації інновацій;
- функцію (А. Борисов, Н. Лапін) – діяльність із перетворення нової ідеї в інноваційний продукт;
- зміну (Й. Шумпетер, Ф. Валента, Ю. Яковець, Л. Водачек, Д. Кокурин та ін.) – якісні зміни в системі які призводять до нового її стану;
- результат (А. Левінсон, С. Бешелев, Ф. Гурвич, Р. Фатхутдінов, Е. Уткін, С. Ілляшенко, О. Прокопенко та ін.) – кінцевий результат впровадження нововведення з метою істотної зміни системи.

Філософське тлумачення поняття «розвиток» значить, що науковий пошук має відбуватися із застосуванням основоположних принципів діалектики. Тобто, в процесі розвитку відбуваються перетворення об'єктивної реальності в процесі її існування. Так, філософський енциклопедичний словник трактує розвиток як незворотну, направлену, закономірну зміну матеріальних та ідеальних об'єктів, акцентуючи на тому, що тільки одночасна присутність всіх цих відзнак вирізняє розвиток з-поміж інших змін [13].

Риси інноваційної фази економічного розвитку в країнах з розвинутою промисловістю почали проявлятися з початком науково-технічної революції у другій половині ХХ століття, коли економічні відносини в інноваційній сфері розпочали набувати атрибутів домінуючого фактору розвитку економічної системи, яка перетворюється в інноваційну економічну систему, або, в економіку інноваційного типу.

У зв'язку з цим, дослідження значення та походження терміну «інноваційний розвиток» засвідчує, що залежно від природи якісних змін у поведінці системи дослідники вживають споріднені поняття для надання йому додаткових рис чи вектору змін в системі, такі як «еволюція», «революція», «прогрес», «трансформація», «модернізація».

Розвиток характеризується циклічністю, хвилеподібною динамікою, повтором певних фаз та типів

господарського устрою. Така періодизація розвитку трапляється в певному часовому інтервалі й виділяється хвилеподібною динамікою, коли фази циклу утворюють зміни у розвитку економічної системи. При цьому, на думку Й. Шумпетера, періоди нерівноважного стану, є потрібним середовищем для начала реорганізації структури системи із застосуванням групової взаємодії підприємців, що забезпечує створення ефективних форм використання обмежених ресурсів [16, с. 157–158].

Зміни в економічній системі є обов'язковою властивістю її буття та окреслюються як попереднім розвитком, так і перспективою свідомого обрання альтернатив на майбутнє. Згідно з цим в економічній літературі розрізняють кілька моделей розвитку (табл. 1).

До основних чинників, що зумовлюють структурні перетворення в національній економіці України В. Гесць, відносить:

- загальні та специфічні чинники екзогенного характеру. Загальні визначають перебіг трансформаційних процесів, специфічні – зумовлюють вибір моделі розвитку;
- внутрішні та зовнішні по відношенню до країни, що визначають відповідний вибір програми дій – «шокової терапії» [12, с. 38–42].

Виконаний теоретичний аналіз дозволяє зробити висновок, що однозначної семантики та взаємозв'язків між висвітленими поняттями немає, а наявні синоніми методологічного апарату наукового аналізу закладають неточну невизначеність у контексті з'ясування суті інноваційного розвитку, що викликано наступними причинами:

- відсутнє належне розмежування між багатоманітними властивостями інноваційного розвитку, із-за існування безлічі дефініцій з однаковим змістом, але з різними формулюваннями, а також заниженою кореляцією базових понять з похідними від них;
- відсутнє чітке бачення, що для національної економіки ефективніше: інноваційний розвиток, модернізація, інноваційний тип чи інноваційна модель;
- з огляду на фактичну ситуацію в економіці та слабкий вплив сукупності базових та похідних понять на її підсистеми, в яких застосовуються згадані дефініції не встановлено який з напрямів може бути більш ефективним.

Таким чином, інноваційний розвиток це – перманентна, керована, направлена, закономірна зміна матеріальних і ідеальних об'єктів [9, с. 36].

С. Онишко трактує інноваційний розвиток як «несуча конструкція радикальних перетворень, що забезпечується інноваційною моделлю розвитку та втілена в ідеї соціально-економічного прогресу. Завдяки позитивним зрушенням у результаті інновацій, які зумовлюють економію на витратах, залученню внутрішніх ресурсів, ефекту мультиплікації реалізується стратегія модернізації. Такий розвиток поряд з наукою й технікою перетворює у джерело творчої й цілеспрямованої інноваційної діяльності всі сторони суспільного життя» [3, с. 49].

Інноваційний розвиток також розглядається як процес структурного вдосконалення національної економіки, що досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту,

Основні моделі розвитку

Група моделей розвитку	Характеристика	Представник
– моделі розвитку, які ґрунтуються на концепціях еволюціонізму, стадійності розвитку, універсальності та загального прогресу	Ця група моделей отримала свою назву завдяки зазначеному в них поняттю розвитку як еволюційного процесу, що здійснюється під дією соціального прогресу, минаючи певні етапи розвитку економічної системи. У рамках цієї групи моделей поєднані різні теорії та концепції: марксистська, дезорганізованого капіталізму, постіндустріального суспільства, конвергенції, постмодернізму, модернізації тощо.	К. Маркс, С. Леш, Дж. Урр, Д. Белл, А. Турен, Дж. Гелбрейт, Ф. Фукуяма, Ж. Кондорсе, У. Ростоу та ін.
– моделі паралельного розвитку	В основу цих моделей покладено одночасність та синхронність можливого розвитку різних історичних форм господарювання. Моделі цієї групи знаходяться за рамками системних форм господарювання. Причиною появи цих моделей є обмеженість можливостей однолінійного розвитку. До цієї групи входять такі моделі: – дволінійного розвитку, яка зафіксує в ньому паралельне існування двох цивілізаційних гілок – західної і східної; – матричного розвитку – світ економіки.	Ф. Бродель, І. Валлерстайн
– цивілізаційні моделі розвитку	В цій групі моделей історичний процес розвитку розглядається вже не як монолінійне, поступальне сходження, а як поліцентричний нелінійний рух суттєво складнішої конфігурації. Осередком відповідних концепцій є цивілізація.	В. Р. Мірабо, Л. Гумільов, М. Данилевський, А. Тойнбі, О. Шпенглер

Джерело: узагальнено автором [2]

зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві [5].

У межах даного підходу інноваційний розвиток трактується також як розвиток інноваційної системи, «як упорядкована сукупність елементів, що має ієрархію та структуру і спрямована на генерування та впровадження інновацій» [1, с. 32]. При цьому інноваційні системи, як наголошує автор, можуть існувати на рівнях підприємства, корпорації, галузей народного господарства [1, с. 32].

Інноваційний розвиток розглядають із двох точок зору:

- як засіб забезпечення стратегічної переваги економічної системи;
- як вид діяльності, продуктом якого є конкретні наукові, науково технічні й інші результати, які можуть використовуватися як основа нововведень в інших галузях національної економіки [10, с. 14].

Управління інноваційним розвитком – поняття, що розкриває зв'язок інноваційних змін та адаптації процесів управління економічними системами з урахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Такий розвиток охоплює різні сфери національної економіки зокрема: виробничу сферу, сферу послуг і інноваційну інфраструктуру.

Отже, узагальнюючи теоретичні позиції наведених досліджень, суть інноваційного розвитку економіки частіше за все розкривається шляхом створення її моделі за належних умов для випереджального розвитку високотехнологічних галузей, інформаційно-комунікаційних та інформаційних технологій. Разом з тим, на наше глибоке переконання, всі сектори народного господарства повинні розвиватися на інноваційній основі із застосуванням сучасної методології проектного менеджменту, саме тому через реалізацію проектно-орієнтованого підходу в управління інноваційним розвитком можуть бути досягнуті суттєві позитивні структурні трансформації в національній економіці.

Результати якісних трансформацій в національному господарстві є основою проектно-орієнтованого інноваційного розвитку економіки. Ці результати отримуються після завершення проектів інноваційного розвитку, які як система являють собою сукупність заходів, на виході якої є структурне вдосконалення національної економіки, досягнуте за рахунок практичного використання нових знань і інновацій.

Слід відмітити, що саме проектно-орієнтовані суб'єкти економіки відіграють роль головних драйверів у складі інноваційної інфраструктури та забезпе-

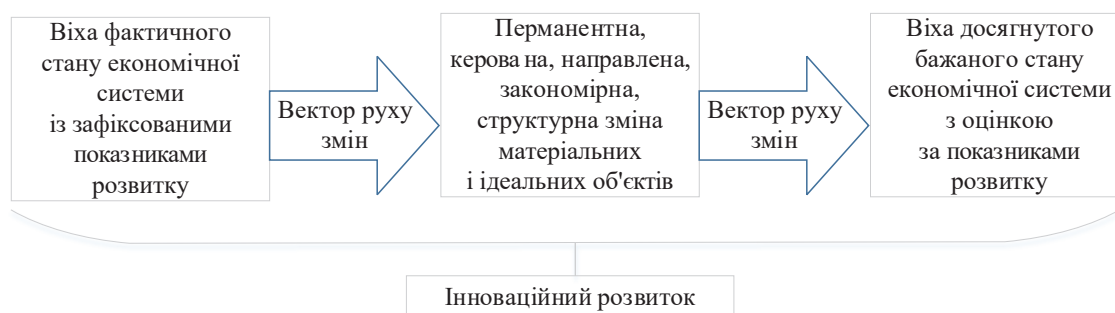


Рис. 1. Сутність інноваційного розвитку

Джерело: побудовано автором

ченні проектно-орієнтованого інноваційного розвитку [8, с. 55]. За своєю сутнісною характеристикою *проектно-орієнтований суб'єкт економіки* – це суб'єкт, який включає поряд з широким використанням методів проектного управління, організацію ведення бізнесу на основі інноваційних розробок. Відмінною ознакою таких суб'єктів є більш інтенсивне використання знань як джерела конкурентних переваг [4, с. 171]. Реалізуючи свої новаторські функції у створенні, поширенні та використанні інноваційних продуктів, проектно-орієнтований суб'єкт економіки сприяє досягненню цілей інноваційного розвитку.

Управління проектами на сьогодні є найбільш ефективною методологією впровадження інновацій [18]. Високий рівень інноваційної діяльності, забезпечення високих темпів розвитку наукоємних та високотехнологічних виробництв визначаються рівнем інноваційної активності суб'єктів економіки та ступенем розвитку проектно-орієнтованої діяльності. Таким чином, філософія проектного управління є базисом розбудови інноваційного розвитку суб'єктів національної економіки, а активізація проектно-орієнтованої діяльності та перехід до проектно-орієнтованих суб'єктів економіки є тенденціями розвитку світового бізнесу. Універсальні можливості проектно-орієнтованої діяльності, дають змогу визнати проектно-орієнтоване управління перспективним інструментом не лише вирішення актуальних економічних проблем, але й управління соціально-економічним розвитком національної економіки.

На основі розгляду семантики та логічних зв'язків предметного поля теорії інноваційного розвитку доцільно виокремити визначення такої дефініції як *проектно-орієнтоване управління інноваційним розвитком національної економіки* – це сукупність свідомих цілеспрямованих дій відповідних суб'єктів, що забезпечують перманентний процес послідовних трансформацій національної економіки, які детермінуються глобальними викликами та турбулентністю міжнародної взаємодії країн і супроводжуються ендегенними ста-

тичними та динамічними змінами (зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві) в умовах суворих обмежень за витратами, термінами і якістю.

По суті – це такий тип розвитку економіки, який дозволяє їй досягати цілі проектів інноваційного розвитку, виробляти, реалізовувати продукти і послуги, які мають інноваційні властивості, завдяки наявному проектному потенціалу.

Висновки. Узагальнення теоретичних засад інноваційного розвитку економіки, та розкриття гносеологічного співвідношення між основними поняттями теорії інноваційного розвитку дало змогу визначити онтологічну сутність, природу проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком національної економіки та особливості функціонування проектно-орієнтованих суб'єктів економіки як драйверів її інноваційного розвитку. Критичне осмислення засадничих основ теорії інноваційного розвитку дозволило сформулювати авторську позицію щодо трактування змісту низки основних понять, розкриття семантики та логічних зв'язків між ними, що сприяло формуванню наукового підґрунтя для застосування проектно-орієнтованого підходу до управління інноваційним розвитком національного господарства задля скорочення технологічного відставання України від високорозвинених країн та необхідності її інтеграції у світовий інноваційний простір.

Доцільно акцентувати, що керованість процесом проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком національної економіки зумовлює необхідність розроблення механізму його досягнення. В основі такого механізму, особливо на рівні державного управління, повинна бути застосована методологія, орієнтована на реалізацію проектів інноваційного розвитку, створення умов для нарощення інноваційного потенціалу, що сприятиме інтеграції економіки України у світовий інноваційний простір.

Список використаних джерел:

1. Галиця І.О. Що ж таке інноваційний розвиток? *Економіка та держава*. 2003. № 10. С. 32–33.
2. Лукашевич М.П. Соціологія економіки. Київ : Каравела, 2009. 280 с.
3. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : монографія. Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. 434 с.
4. Павлова С.І. Проектно-орієнтовані організації як розвиток методів управління підприємством. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : економіка, управління та адміністрування*. 2016. № 4(78). С. 170–177. URL: <http://ven.ztu.edu.ua/article/download/89514/85156>
5. Перспективи інноваційного розвитку України : зб. наук. ст. Сер. “Безпека економічних трансформацій”. Вип. 21 / за ред. Я.А. Жаліла. Київ : Альтерпрес, 2002. 82 с.
6. Старченко Г.В. Інноваційний потенціал національної економіки у контексті проектно-орієнтованого управління. *Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції*. 2018. № 30(19). Т. 1. С. 151–158.
7. Старченко Г.В. Інноваційний розвиток проектно-орієнтованих підприємств за євроінтеграційних процесів. Оцінка організаційної структури проектно-орієнтованого підприємства за критеріями якості. Інноваційно-інвестиційні напрями формування ефективної системи управління економікою за євроінтеграційних процесів : монографія / під заг. ред. І.В. Калінько. Київ : Кондор-Видавництво, 2014. С. 107–124.
8. Старченко Г.В. Механізми управління інноваційним розвитком підприємств національної економіки. Публічне управління та сучасний менеджмент в інформаційному суспільстві : колективна монографія / за заг. ред. О.В. Михайловської. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2019. С. 51–58.
9. Старченко Г.В. Модель проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком національної економіки. *Економіка та держава*. 2019. № 7. С. 34–38.
10. Старченко Г.В. Організаційне управління інноваційним розвитком проектно-орієнтованих підприємств : монографія. Харків : Вид-во “Діса плюс”, 2015. 148 с.
11. Старченко Г.В. Проектний підхід та його вплив на інноваційний розвиток національної економіки в умовах глобалізаційних викликів. *Міжнародний науковий журнал “Інтернаука”*. Серія : “Економічні науки”. 2019. № 31. С. 110–118.

12. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / за ред. В.М. Гейця. Харків : Вид-во "Форт", 2003. 440 с.
13. Філософський енциклопедичний словник / за ред. В.І. Шинкарука. Київ : Абрис, 2002. 744 с.
14. Чайковская Н.В., Панягина А.Е. Сущность инноваций: основные теоретические подходы. *Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы*. 2011. № 4. С. 1–11.
15. Чумак О.В. Соціально-філософський аналіз поняття "інновація" та "інноваційна діяльність". *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2009. Вип. 36. С. 152–165.
16. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Москва : Директмедиа Паблишинг, 2008. 401 с.
17. Definition of INNOVATION. Merriam-Webster онлайн-словник : веб-сайт. 2019. URL: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/innovation> (дата звернення: 27.03.2020).
18. George M.L., Works J., Watson-Hemphill K. Fast innovation. New York, London : McGraw-Hill, 2005. xvi, 335.
19. The World Economic Forum. Reports. URL: <https://www.weforum.org/reports> (дата звернення: 31.08.2020).

References:

1. Ghalycja I.O. (2003) Shcho zh take innovatsiinyi rozvytok? [What is innovative development?]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 10, pp. 32–33.
2. Lukashevych M.P. (2009) Sotsiologhiia ekonomiky [Sociology of economics]. Kyiv: Karavela. (in Ukrainian)
3. Onyshko S.V. (2004) Finansove zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku: monohrafiia [Financial support of innovative development: monograph]. Irpin: Natsionalna akademiia DPS Ukrainy. (in Ukrainian)
4. Pavlova S.I. (2016) Proektno-orientovani orhanizatsii yak rozvytok metodiv upravlinnia pidpriemstvom [Project-oriented organizations as the development of enterprise management methods]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Serii: ekonomika, upravlinnia ta administruvannia*, vol. 4, no. 78, pp. 170–177. URL: <http://ven.ztu.edu.ua/article/download/89514/85156>
5. Zhalila Ya.A. (2002) Perspektyvy innovatsiinoho rozvytku Ukrainy: zb. nauk. st. Ser. "Bezpeka ekonomichnykh transformatsii". Vyp. 21 [Prospects for innovative development of Ukraine: coll. Science. Art. Ser. "Security of economic transformations". Vip. 21]. Kyiv: Alterpres. (in Ukrainian)
6. Starchenko G.V. (2018) Innovatsiinyi potentsial natsionalnoi ekonomiky u konteksti proektno-oriietovanoho upravlinnia [Innovative potential of the national economy in the context of project-oriented management]. *Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok rehioniv v konteksti mizhnarodnoi intehtatsii*, vol. 30, no. 19, pp. 151–158.
7. Starchenko G.V. (2014) Innovatsiinyi rozvytok proektno-oriietovanykh pidpriemstv za yevrointehratsiinykh protsesiv. Otsinka orhanizatsiinoi struktury proektno-oriietovanoho pidpriemstva za kryteriiamy yakosti. Innovatsiino-investytsiini napriamy formuvannia efektyvnoi systemy upravlinnia ekonomikoiu za yevrointehratsiinykh protsesiv: monohrafiia / pid zah. red. I.V. Kalinko [Innovative development of project-oriented enterprises in European integration processes. Assessment of the organizational structure of the project-oriented enterprise according to quality criteria. Innovative-investitsii napriamy formuvannia efektyvnoi systemy upravlinnia ekonomiky za yevrointegratsiinykh protsessiv: monohrafiia ed. I.V. Kalinko]. Kyiv: Kondor-Vydavnytstvo. (in Ukrainian)
8. Starchenko G.V. (2019) Mekhanizmy upravlinnia innovatsiinyim rozvytkom pidpriemstv natsionalnoi ekonomiky. Publichne upravlinnia ta suchasnyi menedzhment v informatsiinomu suspilstvi: kolektyvna monohrafiia / za zah. red. O.V. Mykhailovskoi [Mechanisms for managing the innovative development of enterprises of the national economy. Public management and modern management in the information society: a collective monograph / for general. ed. O.V. Mikhailovskaya]. Kyiv: Vydavnychiy dim «Kondor». (in Ukrainian)
9. Starchenko G.V. (2019) Model proektno-oriietovanoho upravlinnia innovatsiinyim rozvytkom natsionalnoi ekonomiky. [Model of project-oriented management of innovative development of the national economy]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 7, pp. 34–38.
10. Starchenko G.V. (2015) Orhanizatsiine upravlinnia innovatsiinyim rozvytkom proektno-oriietovanykh pidpriemstv: monohrafiia [Organizational management of innovative development of project-oriented enterprises: monograph]. Kharkiv: Vyd-vo "Disa plus". (in Ukrainian)
11. Starchenko G.V. (2019) Proektnyi pidkhid ta yoho vplyv na innovatsiinyi rozvytok natsionalnoi ekonomiky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv [Project approach and its impact on the innovative development of the national economy in the context of globalization challenges]. *Izhnarodnyi naukovyi zhurnal "Internauka". Serii: "Ekonomichni nauky"*, no. 31, pp. 110–118.
12. Heits V.M. (2003) Transformatsiini protsesy ta ekonomichne zrostannia v Ukraini [Transformation processes and economic growth in Ukraine]. Kharkiv: Vyd-vo "Fort". (in Ukrainian)
13. Shynkaruk V.I. (2002) Filosofskiy entsyklopedychnyi slovnyk / za red. V.I. Shynkaruka [Philosophical encyclopedic dictionary]. Kyiv: Abrys. (in Ukrainian)
14. Chaikovskaia N.V., Panahyna A.E. (2011) Sushchnost ynnovatsyi: osnovny teoretycheskye podkhodi [The essence of innovations: basic theoretical approaches]. *Sovremennaiia ekonomika: problemy, tendentsyy, perspektivy*, no. 4, pp. 1–11.
15. Chumak O.V. (2009) Sotsialno-filosofskiy analiz poniattia "innovatsiia" ta "innovatsiina diialnist" [Socio-philosophical analysis of the concept of "innovation" and "innovative activity"]. *Humanitarnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, no. 36, pp. 152–165.
16. Shumpeter Y.A. (2008) Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [Economic development theory]. Moskva: Direktmedia Publishing. (in Russian)
17. Definition of INNOVATION. Merriam-Webster. 2019. URL: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/innovation> (accessed 27 March 2020).
18. George M.L., Works J., Watson-Hemphill K. (2005) Fast innovation. New York, London: McGraw-Hill, 2005. xvi, 335.
19. The World Economic Forum. Reports. URL: <https://www.weforum.org/reports> (accessed 31 August 2020).

УДК 339.187.44

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-11>**Стручок Н.М.**кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності
*Львівський інститут економіки і туризму***Вітер О.М.**кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності
*Львівський інститут економіки і туризму***Рожко Н.С.**магістр
*Львівського інституту економіки і туризму***Struchok Natalya**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of International Economics and Investment Activity
*Lviv Institute of Economy and Tourism***Viter Oleksandra**Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economics
and Investment Activity
*Lviv Institute of Economy and Tourism***Rozko Natalya**Master
Lviv Institute of Economy and Tourism

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТА ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ

Стручок Н.М., Вітер О.М., Рожко Н.С. Управління маркетинговою діяльністю суб'єкта туристичного бізнесу у глобальному економічному просторі. У статті актуалізовано проблеми розвитку туристичного бізнесу в умовах глобального економічного простору. Визначено засади концепції маркетингу для розвитку туристичного бізнесу, що передбачає створення широкої мережі підприємств, які мають єдину торгову марку і дотримуються однакових умов, стилю, методів і форм продажу туристичних послуг, найбільш важливими серед яких є єдині вимоги до якості і єдині ціни, встановлені та врегульовані централізовано. Охарактеризовано структуру договору франчайзингу. Проаналізовано динаміку росту кількості франчайзерів в Україні, проведено порівняльну характеристику за галузями економіки України в розрізі власних і франчайзингових об'єктів. Доведено необхідність розгляду системи управління маркетингом на основі інструменту франчайзингу в глобальному економічному просторі як досвід для України.

Ключові слова: глобальний економічний простір, концепція маркетингу, франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзі, франчайзингові бренди.

Стручок Н.Н., Витер О.Н., Рожко Н.С. Управление маркетинговой деятельностью субъекта туристического бизнеса в глобальном экономическом пространстве. В статье актуализированы проблемы развития туристического бизнеса в условиях глобального экономического пространства. Определены принципы концепции маркетинга для развития туристического бизнеса, что предполагает создание широкой сети предприятий, имеющих единую торговую марку и придерживаются одинаковых условий, стиля, методов и форм продажи туристических услуг, наиболее важными из которых являются единые требования к качеству и единые цены, установленные и урегулированные централизованно. Охарактеризована структура договора франчайзинга. Проанализирована динамика роста количества франчайзеров в Украине, проведена сравнительная характеристика по отраслям экономики Украины в разрезе собственных и франчайзинговых объектов. Доказана необходимость рассмотрения системы управления маркетингом на основе инструмента франчайзинга в глобальном экономическом пространстве как опыт для Украины.

Ключевые слова: глобальное экономическое пространство, концепция маркетинга, франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзи, франчайзинговые бренды.

Struchok Natalya, Viter Oleksandra, Rozko Natalya. Management of marketing activities of the subject of the tourism business in the global economic space. The article actualizes the problems of tourism business development in the conditions of global economic space. The principles of the marketing concept for the development of tourism business are defined, which provides for the creation of a wide network of enterprises that have a single brand and adhere to the same conditions, style, methods and forms of sales of tourism services, the most important of which are regulated centrally. Franchising is seen as a fairly reliable way to reduce operational risks and increase the chances of survival of companies in the long run. The structure of the franchise agreement is described. Franchising, as a way of organizing business, regulates the relationship between the business owner (franchisor) and the franchisee (an independent person or company to whom the right to use the business strategy developed by the franchisor). The essence of the modern franchising system is that the franchisor gives certain franchisees certain rights and, in turn, obliges them to act in accordance with its concept. A franchisor is a company that grants the right to use its trademark, operating systems and know-how. A franchisee is a person or company who buys from the franchisor the opportunity to study and receive assistance in starting a business and pays a service fee for the use of know-how, trademark and system of the franchisor. The world leaders of business development in the franchising system are outlined. The structure of origin of franchising brands in Ukraine is indicated. In terms of industries, the number of franchises in the field of services and retail is significantly increasing every year. Services in education, sports and logistics are developing quite actively. Grocery retail is growing significantly due to the "shop at home" format, while non-grocery retail is developing stably and calmly. Catering, as always, is growing steadily. The dynamics of growth of the number of franchisors in Ukraine is analyzed, the comparative characteristic on branches of economy of Ukraine in a cut of own and franchising objects is carried out. The necessity of considering the marketing management system on the basis of the franchise tool in the global economic space as an experience for Ukraine is proved.

Key words: global economic, space, marketing concept, franchising, franchise, franchisor, franchisees, franchising brands.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення суб'єктам туристичного бізнесу в глобальних ринкових умовах досить важко конкурувати на ринку. Така ситуація спричинена високим рівнем нестабільності через недосконалість господарського механізму, нерозвиненість ринкової інфраструктури, відсутність необхідної інформації про стан ринку та недостатність практичного досвіду роботи в умовах динамічного конкурентного середовища. Рушійною силою у вирішенні більшості з цих питань може стати світовий досвід, який доводить, що одним з дієвих інструментів ведення туристичного бізнесу є впровадження маркетингової концепції діяльності, яка дасть змогу використовувати можливості запобігання впливу кризових процесів на ефективність їхньої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світова практика засвідчує, що концепція маркетингу у туристичному бізнесі є ефективною, коли носить цілісний і всеосяжний характер та стосується усіх сфер його діяльності. Практична її реалізація пов'язана з вибором засобів, які забезпечують матеріалізацію поставлених цілей і завдань, тобто з комплексом маркетингу. Комплекс маркетингу визначають як сукупність ініційованих і контрольованих маркетингових інструментів, які використовуються разом для отримання бажаної реакції цільового ринку.

Доречно відзначити, що питанням маркетингової діяльності та формування ефективного механізму маркетингового управління в діяльності суб'єктів туристичного бізнесу приділено багато уваги вітчизняними науковцями. Серед найбільш відомих із них є: В. Андрійчук, І. Артімонова, Е. Бабінцева, Б. Батюк, П. Березівський, М. Білик, В. Богачов, Т. Дудар, Й. Завадський, В. Збарський, О. Звягінцева, В. Зіновчук, В. Косіюк, М. Малік, Н. Оголенко, В. Полторак, В. Писаренко, П. Саблук, В. Ситник, І. Соловійов, В. Ткаченко, О. Ульянченко, О. Шпичак та інші.

Цій тематиці присвячено чимало робіт також іноземних учених, як: І. Ансофф, Г. Армстронг, Ф. Вебстер, Я. Гордон, Е. Даунс, П. Діксон, С. Джевонс, П. Доель, П. Друкер, Е. Діхтель, Р. Дафт, Д. Каплан, Ф. Котлер, В. Ключак, Т. Левітт, Дж. Л. Маршмент, Д. Нортон, Б. Ньюмен, М. Портер, Д. Рінг, М. Робсон, М. Скаммелл, Ф. Уллах, С. Хеннеберг, Х. Хершген, Г. Черчіль, А. Шнейдер та інші.

Узагальнення досягнень економічної думки засвідчує, що, незважаючи на значний науковий доробок щодо проблем маркетингового управління, наявність практичних рекомендацій та управлінських технологій, подальшого вивчення потребує комплекс питань, пов'язаних із поглибленням саме інструментів та форм управління маркетинговою діяльністю суб'єкта туристичного бізнесу у глобальному економічному просторі на засадах франчайзингу.

Формулювання завдання дослідження. Обґрунтування та практична реалізації форм маркетингового управління для розвитку туристичного бізнесу у глобальному економічному просторі на основі франчайзингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Франчайзинг як форма організації туристичного бізнесу передбачає створення широкої мережі однорідних туристичних агентств, що мають єдину торгову марку і дотримуються однакових умов, стилю, методів і форм продажу туристичних послуг, найбільш важливими серед яких є єдині вимоги до якості і єдині ціни, встановлені та врегульовані централізовано.

Франчайзинг почав широко розповсюджуватися в 50-і роки XX століття, і до 1999 р. тільки в США цю форму пільгового підприємництва застосовували понад 600 тисяч підприємств. Частка продажів через системи франчайзингу становила в США близько 42% від загального обсягу роздрібних продажів. Великі франчайзери мали понад 1000 підприємств, забезпечуючи широке регіональне поширення своїх марочних товарів і послуг. По суті, франчайзинг процвітає тому, що поєднує стимул до володіння малим підприємством з управ-

лінською майстерністю великого бізнесу [1, с. 56]. Для економіки нашої країни франчайзинг є досить новою системою, тоді як у розвинених країнах світу ця система століттями практикується як засіб забезпечення потреб суспільства до певних продуктів чи послуг.

У 1950 році стартувала епоха прогресивного франчайзингу. Її розпочав Рей Крок, комівояжер – продавець апаратів для виробництва молочних коктейлів. Одного разу відвідавши ресторан швидкого обслуговування «Сан Бернадіно», яким керували брати Макдональди, вражений смаком картоплі фрі, Крок викупив права на франчайзинг їхнього бізнесу. Так виникла одна з найбільших мереж швидкого харчування в історії американського бізнесу [2, с. 47–53].

Перше визначення поняття «франчайзинг» з'явилося в Оксфордському словнику англійської мови 1933 року. У тогочасному трактуванні термін означав «надання прав і свобод єпископом королівської корони».

Американські дослідники Р. Кейвс і В. Марфі визначають франчайзинговий договір як угоду на окреслений або невизначений термін часу, на який власник товарного знаку передає іншій особі чи фірмі право працювати під його іменем з метою збільшення обсягів виробництва та поширення продукції [3, с. 34].

Міжнародна асоціація франчайзингу пропонує таке визначення: франчайзинг – це договірні відносини між франчизодавцем і франчизоодержувачем, де франчизодавець пропонує або зобов'язується виявляти постійний інтерес до діяльності франчизоодержувача в таких сферах, як ноу-хау і навчання персоналу, тоді як франчизоодержувач здійснює власну діяльність під спільним фірмовим найменуванням, форматом і/чи процесом, яким володіє та контролює франчизодавець, і вклав або вкладає суттєві інвестиції у це підприємство із власних ресурсів [4].

Американський дослідник франчайзингу Дж. Хелфілд зазначає, що саме розуміння франчайзингу різними дослідниками багато в чому залежить від того, з якої позиції автор їх оцінює – з позиції франчайзера чи франчайзі [5, с. 267–291].

Саме тому поруч із поняттям франчайзингу варто окреслити визначення суміжних понять – франчайзера та франчайзі. Франчайзер – це компанія, яка дає право на використання свого товарного знаку, операційні системи та ноу-хау. Франчайзер створює вдалий продукт чи послугу, наприклад, особливий стиль роботи ресторану швидкого харчування чи іншого підприємства. Франчайзер вивчає, досліджує та розвиває цей бізнес, витрачає час та гроші на просування цього бізнесу, створює хорошу репутацію та упізнаваний імідж підприємства. Після того як компанія стала успішною та відомою і довела працездатність своєї бізнес-концепції, вона може починати пропонувати підприємцям купити її франшизу для здобуття такого ж успіху [6, с. 44–49].

Франчайзі – це людина або компанія, яка купує у франчайзера можливість навчатися й отримувати допомогу у створенні бізнесу і виплачує сервісну плату за використання ноу-хау, товарного знаку і системи проведення робіт франчайзера. Франчайзі сам оплачує усі витрати, які потрібні для створення бізнесу [7]. Дуже часто франчайзі купують усі необхідні матеріали у франчайзерів, оскільки франчайзери дають дуже вигідні знижки, це дає можливість купувати матеріали за вигідними цінами, тому це коштує менше, ніж розвивати бізнес без франчайзера.

Таким чином, франчайзинг – це спосіб організації бізнесу, що регулює відносини між власником бізнесу (франчайзером) і франчайзі (незалежна особа чи компанія, якій передається право на використання розробленої франчайзером бізнес-стратегії). Суть сучасної системи франчайзингу полягає в тому, що франчайзер надає окремим франчайзі певні права і зобов'язує діяти відповідно до його концепції. Згідно з угодою, укладеною у письмовій формі, франчайзі отримує від франчайзера право на використання його імені, торговельної марки, промислових зразків і прав інтелектуальної власності, можливість застосовувати його методи провадження бізнесу, а також отримувати його постійну технічну допомогу [7, с. 112–114].

Франчайзинг є дуже затребуваною моделлю торгівлі, яка досить міцно закріпилась в Україні. За даними консалтингової компанії *Franchise Group*, станом на 2019 рік в Україні 431 компанія активно розширює свої мережі через відкриття власних та франчайзингових об'єктів і 134 компанії на цьому етапі розвитку мають лише власні точки: вони знаходяться в активному пошуку партнера-франчайзі або зовсім недавно увійшли на ринок франчайзингових послуг.

Франчайзинг розглядається як досить надійний спосіб для зниження операційних ризиків і підвищення шансів виживання компаній у довгостроковій перспективі, оскільки через п'ять років роботи з українського ринку йдуть усього лише 8% франчайзингових компаній.

Як показує динаміка росту франчайзингових компаній в Україні (рис. 1), з 2001 по 2019 р. спостерігалось зростання (за винятком 2009, 2016 та 2017 рр.).

З рис. 1 бачимо, що найбільше кількість франчайзерів зростала упродовж 2001–2008 років (майже увосьмеро: з 48 до 382 франчайзерів). 2009 та 2010 роки були роками спаду, що, зокрема, можна пояснити наслідком загальносвітового економічного спаду кризи 2008–2009 років. З 2010 до 2015 року спостерігалось чергове зростання кількості франчайзерів, однак темпи зростання дещо сповільнилися (в середньому 15% щорічно). У 2016–2017 роках кількість франчайзерів знову знизилася, що пояснюється спадом економіки України (зокрема через конфлікт на сході країни та напруженість відносин із Росією). 2018–2019 роки відзначаються підвищенням активності франчайзингових підприємств.

Окрім кількості франчайзерів, розглянемо також інші ключові показники-індикатори розвитку франчайзингу в Україні за 2011–2019 рр. (табл. 1). Аналізуючи дані таблиці 1, можемо зауважити, що упродовж 2011–2015 років кількість франчайзерів зросла від 480 до 565, а у 2016 році пішла на спад, проте, якщо дивитися на період з 2018 по 2019 р., лише за 1 рік кількість збільшилася на 77 франчайзерів (тобто на 18%). Такі коливання показників притаманні відповідно і кількості франчайзингових об'єктів та міжнародних франшиз. Зокрема, якщо порівнювати кількість міжнародних франшиз у 2011 та 2019 роках, то вона зменшилася на 9%. Найнижчий показник було зафіксовано у 2017 році.

За даними Федерації розвитку франчайзингу в Україні, світовими лідерами розвитку підприємницької діяльності в системі франчайзингу у 2018 р. були США (2800 франчайзингових підприємств, надалі – ФП), Канада (1600 ФП), Німеччина (1200 ФП), Франція (985 ФП), Італія (950 ФП). Серед країн, на території яких франчайзинг розвивається найбільше, у 2018 р. є: США, Канада, Франція, Іспанія, Австралія, Німеччина, Японія, Швеція, Англія (рис. 2).

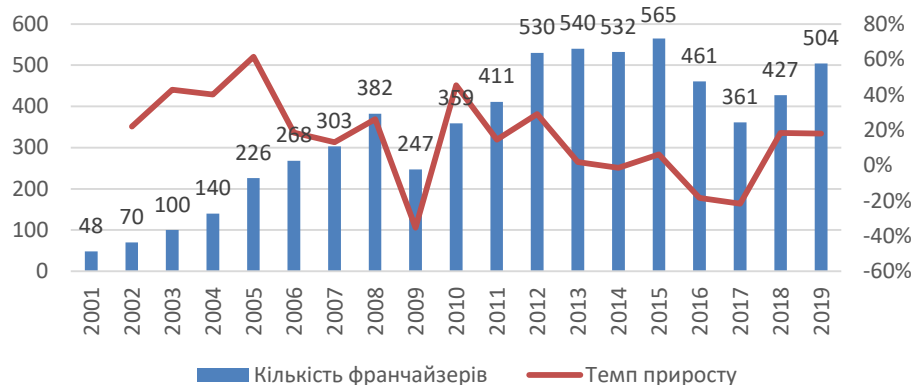


Рис. 1. Динаміка росту кількості франчайзерів в Україні

Джерело: складено автором за [8]

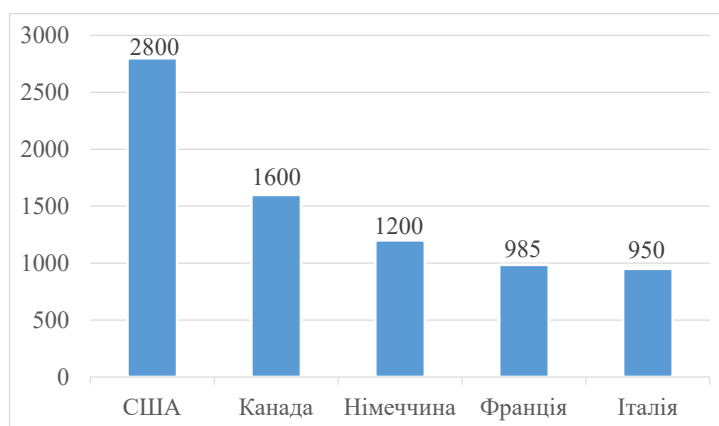


Рис. 2. Світові лідери розвитку підприємницької діяльності в системі франчайзингу

Джерело: побудовано за [4]

У розрізі галузей з кожним роком суттєво збільшується кількість франшиз у сфері послуг та ритейлу. Досить активно розвиваються послуги в освіті, спорті і логістиці. Продуктовий ритейл значно росте завдяки формату «магазинчик біля дому», а от непродуктовий ритейл розвивається стабільно та спокійно. Громадське харчування, як і завжди, стабільно зростає. Так, за даними консалтингової компанії *Franchise Group*, кількість франшиз у сфері громадського харчування зросла з 7416 у 2016 році до 11669 у 2018 році. Натомість у сфері споживчих послуг кількість франшиз знизилася з 7650 у 2015 році до 5608 у 2018 році.

Детальніше структуру ринку франчайзингу в Україні (розподіл на власні та франчайзингові об'єкти) протягом 2015–2018 рр. розглянемо у таблиці 2. Аналізуючи ринок франчайзингу в Україні, можемо побачити, що у всіх галузях послуг чи товарів переважають підприємства, які діють на основі франчайзингу. Можемо

побачити, що за період 2015–2016 рр. кількість власних закладів громадського харчування досить сильно зменшилася – на 12%.

У роздрібній торгівлі з кожним роком можемо зауважити стабільне збільшення власних підприємств (з 16% у 2015 році до 28% у 2018 році, від загальної кількості об'єктів у сфері роздрібно торгівлі), чого не можна сказати про споживчі послуги, тут показник власних підприємств стабільно знижується (з 27% у 2015 році до 17% у 2018 році).

Кількість українських франшиз стабільно збільшується, що говорить про розвиток українського франчайзингу. Тому саме розвиток ринку привернув увагу більшої кількості міжнародних гравців, крім цього, варто враховувати, що міжнародні бренди переважно шукають 1–3 партнерів на всю країну з метою побудування мережі за рахунок локальних гравців. У цьому контексті розглянемо походження брендів в Україні за період 2015–2018 рр. (табл. 3).

Аналізуючи дані таблиці 3, можемо побачити, що протягом 2015–2017 рр. кількість як українських, так і іноземних брендів зменшувалася, проте у 2018 році порівняно із 2017 роком кількість вітчизняних та іноземних брендів збільшилася. Варто також відзначити зміну у відсотковому співвідношенні між іноземними та українськими франчайзинговими брендами на користь останніх. Так, частка українських франчайзингових брендів зросла із 66% у 2015 році до 76% у 2018 році, тоді як іноземних – знизилася із 34% до 24% відповідно.

Висновки. Важливим завданням у діяльності підприємств туристичного бізнесу є ефективний аналіз і прогнозування маркетингового середовища та кон'юнктури ринків з метою формування конкурентних позицій, синхронізування власних управлінських

Таблиця 1

Ключові показники-індикатори розвитку франчайзингу в Україні

Показник	2011	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кількість франчайзерів	480	532	565	461	361	427	504
Кількість франчайзингових об'єктів	26985	31750	15503	10404	12257	19088	-
Кількість міжнародних франшиз і брендів	128	187	192	170	94	102	116

Джерело: складено за [8]

Таблиця 2

Порівняльна характеристика за галузями: власні і франчайзингові об'єкти, %

Показник	2015		2016		2017		2018	
	власні	франчайзингові	власні	франчайзингові	власні	франчайзингові	власні	франчайзингові
Ресторани, громадське харчування	30	70	17	83	24	76	23	77
Роздрібна торгівля	16	84	39	61	43	57	28	72
Споживчі послуги	27	73	25	75	21	79	17	83

Джерело: складено автором за [8]

Таблиця 3

Походження франчайзингових брендів в Україні, %

Показник	2015		2016		2017		2018	
	к-ть	частка у %	к-ть	частка у %	к-ть	частка у %	к-ть	частка у %
Іноземні	192	34	171	37	94	26	102	24
Українські	373	66	290	63	267	74	325	76

Джерело: складено автором за [8]

рішень з об'єктивними змінами зовнішнього середовища. Дослідження доводять необхідність розгляду системи управління маркетингом на основі інструменту франчайзингу. В контексті цього проаналізовано розвиток франчайзингового бізнесу в розрізі галузей економіки України та глобального економічного простору, динаміку змін франчайзингових брендів в світі

та Україні, визначено світових лідерів підприємницької діяльності, побудованої на основі системи франчайзингу, обґрунтовано перспективи активного розвитку в Україні. Це дасть змогу в майбутньому за рахунок зміни обсягу витрат на маркетингову діяльність впливати на покращення ефективності та розвитку туристичного бізнесу в змінному економічному просторі.

Список використаних джерел:

1. Бедринець М.Д. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні. Київ : Знання України, 2011. 104 с.
2. Варналії З.С. Франчайзинг як ефективна форма інтеграційних зв'язків суб'єктів малого бізнесу та корпорацій. *Актуальні проблеми економіки*. 2002. № 3. С. 47–53.
3. Чижевська Л.В. Словник економічних термінів: економічна теорія, бухгалтерський облік / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. Житомир : ЖДТУ, 2011. 160 с.
4. Офіційний сайт консалтингової компанії Franchise Group. URL: <https://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising> (дата звернення: 02.06.2020).
5. Michael S.C. Determinants of the rate of franchising among nations. *Management International Review*. 2003. Vol. 43. № 3. P. 267–291.
6. Вацковский Ю.Ф. Международный франчайзинг: оформление договорных отношений. *Право и экономика*. 2007. № 2. С. 44–49.
7. Корольчук О.П. Франчайзинг (теорія, методологія, практика) : монографія. Київ : Київ. нац. торгово-економіч. у-т, 2006. 207 с.
8. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 09.06.2020).

References:

1. Bedryniec M.D. (2011) Franchajzyng: svitovyj dosvid i perspektyvy rozvytku v Ukraini [Franchising: world experience and prospects of development in Ukraine]. Kyiv: Znannja Ukrainy.
2. Varnalij Z.S. (2002) Franchajzyng jak efektyvna forma integracijnykh zv'jazviv sub'ektiv malogho biznesu ta korporacij [Franchising as an effective form of integration of small businesses and corporations]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3, pp. 47–53.
3. Chyzevsjka L.V., Lozynskij D.L. (2011) Slovyk ekonomichnykh terminiv: ekonomichna teorija, bukhghalterskij oblik [Dictionary of economic terms: economic theory, accounting]. Zhytomyr: ZhDTU.
4. Oficijnyj sajт konsaltinghovoji kompaniji Franchise Group. Available at: <https://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising> (accessed 02 June 2020).
5. Michael S.C. (2003) Determinants of the rate of franchising among nations. *Management International Review*, vol. 43, no. 3, pp. 267–291.
6. Vackovskij Ju.F. (2007) Mezhdunarodnyj franchajzyng: oformlenye doghovornykh otnoshenij [International franchising: registration of contractual relations]. *Pravo i ekonomika*, no. 2, pp. 44–49.
7. Koroljchuk O.P. (2006) Franchajzyng (teorija, metodologhija, praktyka) [Franchising (theory, methodology, practice)]. Kyiv: Kyjiv. nac. torgho-ekon. u-t.
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 09 June 2020).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658:338.2

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-12>

Атамась Г.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри транспортних технологій та менеджменту
Одеська державна академія технічного регулювання та якості

Згадова Н.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри транспортних технологій та менеджменту
Одеська державна академія технічного регулювання та якості

Губко В.І.

здобувач
Міжнародний університет бізнесу і права

Atamas Galina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Management
Odessa State Academy of Technical Regulation and Quality

Zgadova Natalia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Management
Odesa State Academy of Technical Regulation and Quality

Gubko Vitaliy

Applicant
International University of Business and Law

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Атамась Г.П., Згадова Н.С., Губко В.І. Аналітична оцінка фінансових результатів діяльності підприємств Одеської області. Стаття присвячена дослідженню змісту фінансового результату, визначенню його місця та ролі в економічному розвитку господарської діяльності промислових підприємств. Показано джерела для проведення аналізу фінансових результатів: дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства, порядок формування яких регламентують національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Проаналізовано значущість показника фінансового результату господарюючого суб'єкта для оцінки діяльності всіх видів підприємств Одеської області. В умовах ринкових перетворень в економіці країни вивчено питання узагальнення інформації про фінансові результати підприємств, досліджено підходи щодо проведення економічного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. Об'єктивна оцінка показників діяльності дає можливість оцінити ефективність та результативність підприємства, а також визначити основні джерела його фінансування. Проведено дослідження, як особливості оцінки факторів впливають на зміну фінансових результатів підприємства. Такі дані необхідні для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Ключові слова: підприємство, фінансовий результат, прибуток, збиток, економічний розвиток, ефективність.

Атамась Г.П., Згадова Н.С., Губко В.І. Аналитическая оценка финансовых результатов деятельности предприятий Одесской области. Статья посвящена исследованию сущности финансового результата, определению его места и роли в экономическом развитии хозяйственной деятельности промышленных предприятий. Показаны источники для проведения анализа финансовых результатов: данные бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятия, порядок формирования которых регламентируют национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета. Проанализирована значимость показателя финансового результата хозяйствующего субъекта для оценки деятельности всех видов предприятий Одесской области. В условиях рыночных преобразований в экономике страны изучен вопрос обобщения информации о финансовых результатах предприятий, исследованы подходы по проведению экономического анализа

финансовых результатов деятельности предприятия. Объективная оценка показателей деятельности дает возможность оценить эффективность и результативность предприятия, а также определить основные источники его финансирования. Проведены исследования, как особенности существующих факторов влияют на изменение финансовых результатов предприятия. Такие данные необходимы для принятия обоснованных управленческих решений.

Ключевые слова: предприятие, финансовый результат, прибыль, убыток, экономическое развитие, эффективность.

Atamas Galina, Zgadova Natalia, Gubko Vitaliy. Analytical assessment of financial results of enterprises of Odessa region. The article is devoted to the study of the content of the financial result, determining its place and role in the economic development of economic activity of industrial enterprises. The sources for the analysis of financial results are shown: data of accounting and financial reporting of the enterprise, the order of formation of which is regulated by national provisions (standards) of accounting. The significance of the indicator of the financial result of the economic entity for the assessment of the activity of all types of enterprises of Odessa region is analyzed. In the conditions of market transformations in the economy of the country the question of generalization of the information on financial results of the enterprises is studied, approaches concerning carrying out the economic analysis of financial results of activity of the enterprise are investigated. An objective assessment of performance indicators makes it possible to assess the efficiency and effectiveness of the enterprise, as well as to determine the main sources of its funding. A study was conducted on how the features of factor assessment affect the change in the financial results of the enterprise. Such data are necessary for making informed management decisions. Many works of scientists are devoted to the study of the formation and use of financial results of economic entities. The financial result is the profit or loss that an entity receives as a result of its operations. The economic category of "financial results of enterprises" is not sustainable and is developing in parallel with management processes, requiring today some practical expression. The leading role of financial results (profit) is that they strengthen the state budget, contribute to investment attractiveness, business activity of enterprises in the production and financial spheres. Therefore, both enterprises and the state are interested in the growth of financial results of economic entities (profits). The problem of more in-depth study of the essence, formation and use of financial results and its impact on the sustainable economic development of modern enterprises will be the subject of further research.

Key words: enterprise, financial result, profit, loss, economic development, efficiency.

Постановка проблеми. Економічна категорія «фінансові результати підприємств» не є сталою і розвивається паралельно з управлінськими процесами, потребуючи сьогодні певного практичного вираження. Провідна роль фінансових результатів (прибуток) полягає в тому, що вони забезпечують зміцнення бюджету держави, сприяють інвестиційній привабливості, діловій активності підприємств у виробничій і фінансовій сферах. Тому у зростанні фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання (прибутку) зацікавлені як підприємства, так і держава.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням формування та використання фінансових результатів суб'єктів господарювання присвячено багато праць науковців. Різні погляди на цю проблему широко висвітлені у працях таких учених, як Ф.Ф. Бутинець, М.Д. Білик, Г.В. Савицька, К. Безверхий, С. Голов, В. Жук, Т. Кучеренко, Є.Ю. Мних, В. Мочерний та інші. Але окремі аспекти аналітичної оцінки фінансових результатів суб'єктів господарювання на регіональному рівні потребують подальших досліджень.

Формулювання завдання дослідження. Обґрунтування теоретичних положень та науково-прикладних рекомендацій щодо фінансових результатів сучасних підприємств в умовах ринкових перетворень.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий результат – це прибуток або збиток, який отримує господарюючий суб'єкт внаслідок своєї діяльності. Як бачимо, поняття фінансового результату тісно пов'язане з поняттями прибутків та збитків. Вважається, що прибуток є синонімом фінансового результату. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його

техніко-технологічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Вся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні його стабілізацію на певному рівні [1, с. 76].

Необхідно також зазначити, що прибуток є основним захисним механізмом, який захищає підприємство від загрози банкрутства. Хоча загроза банкрутства є і в умовах прибуткової діяльності підприємства, але підприємство набагато швидше виходить із кризового стану за високого потенціалу генерування прибутку. За рахунок капіталізації отриманого прибутку може бути швидко збільшена частка високоліквідних активів, тобто відновлена платоспроможність; збільшена частка власного капіталу за відповідного зниження обсягу залучених засобів, тобто підвищена фінансова стійкість; сформовані відповідні резервні фінансові фонди.

Економічний інтерес підприємства знаходить своє узагальнення в обсязі прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства і використовується для вирішення виробничих і соціальних завдань його розвитку. Економічний інтерес робітників підприємства пов'язаний передусім із розміром прибутку, який спрямовується на матеріальне заохочення, соціальні виплати та соціальний розвиток. Власника підприємства цікавить насамперед розмір фондів виплати дивідендів, а отже, та частина прибутку, котра пов'язана з виробничим розвитком, а відповідно – приростом капіталу підприємства.

Для того, щоб більш повно розкрити сутність фінансових результатів, необхідно розглянути, як його зміст трактується провідними вченими-економістами.

Дефініція «фінансовий результат» розглядається науковцями по-різному, однак зміст цих визначень однаковий.

Так, на думку О. Фальченко, фінансовий результат – це економічний підсумок виробничої діяльності господарюючих суб'єктів, виражений у вартісній (грошовій) формі [2, с. 39]. Інші вважають, що фінансовий результат – це приріст або зменшення капіталу організації в процесі фінансово-господарської діяльності за звітний період, який виражається у формі загального прибутку або збитку [3, с. 47].

Найчастіше фінансовий результат суб'єкта господарювання визначається як прибуток від реалізації готової продукції, тоді як до фінансових результатів включають ще й доходи від інших реалізацій та поза-реалізаційні доходи. Фінансовий результат підприємства здебільшого отожднюють із прибутком, проте це не завжди коректно, оскільки можливі випадки, коли підприємство працює збитково.

Визначення поняття «збиток» у спеціальній літературі трапляється досить рідко. Наприклад, С.В. Мочерний визначає збитки як кошти, які безповоротно витрачені суб'єктами господарювання. До них належать насамперед збитки у процесі виробництва, виконання робіт, надання послуг, реалізації продукції та інших матеріальних цінностей; наднормативні витрати в операціях із тарою, транспортування товарів, матеріалів, використання холодильного устаткування; витрати, пов'язані з утриманням виробничих потужностей, термін здачі в експлуатацію яких давно минув, а також об'єктів культурно-побутового призначення та інших складових частин соціальної інфраструктури; збитки від стихійного лиха і штрафні санкції за порушення правил екологічної безпеки; витрати на експлуатацію житлово-комунального господарства; збитки від списання коштів, які пов'язані з різними нестачами [4, с. 368].

Збиток – це своєрідний антипод прибутку, і порядок його формування нічим не відрізняється від позитивного результату діяльності, тобто збиток також знаходиться як різниця доходів та витрат діяльності господарюючого суб'єкта, тільки результат матиме від'ємне значення [5, с. 112].

Отже, узагальнюючи всі розглянуті визначення, слід зазначити, що фінансовий результат – це результат діяльності суб'єктів господарювання, що визначається як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, виражена в абсолютних показниках прибутку (збитку).

У вітчизняній практиці алгоритм визначення фінансових результатів для середніх і великих підприємств передбачено НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [6]. Відповідно до НП(С)БО 1 (ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» можна розрахувати такі показники фінансового результату суб'єкта господарювання, як валовий прибуток; прибуток (збиток) від операційної діяльності; прибуток (збиток) до оподаткування; чистий прибуток (збиток). Розмір цих показників визначається таким чином:

- валовий прибуток – різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

- прибуток (збиток) від операційної діяльності – визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних, витрат, витрат на збут та інших операційних витрат;

- прибуток (збиток) до оподаткування – визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків);

- чистий прибуток (збиток) – розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування.

Використовуючи інформацію Статистичного щорічника Одеської області, наведемо динаміку одного з ключових показників фінансового результату діяльності підприємств – прибутку (збитку) до оподаткування за всіма видами суб'єктів господарювання Одеської області (табл. 1).

Із даних, наведених у таблиці 1, можна зробити висновок, що в 2018 р. проти 2005 р. фінансові результати підприємств зросли у 6,3 раза. За період із 2016 р. до 2018 р. ситуація, що склалася на підприємствах Одещини, була неоднозначною. У 2016 році збитки становили 1024,6 млн грн., а у 2017 році цей же показник опинився на рівні 6793,2 млн грн., тобто господарюючі суб'єкти працювали з прибутком, а щодо звітного 2018 року він подвоївся. Для кращого розуміння ситуації наведемо більш детальний аналіз підприємств, які отримали прибутки та збитки до оподаткування за аналогічний період (табл. 2).

За даними, наведеними у табл. 2, спостерігаємо позитивну тенденцію до збільшення прибутків до оподаткування, порівнюючи показники 2018 р. з 2005 р., 2010 р. та 2016 р. це позитивно, але протягом аналізованого періоду підприємства Одещини отримували як збиток, так і прибуток. Тому загальний фінансовий результат був від'ємним у 2010 р. та 2016 р., тобто суми збитків за ці роки були значно більшими за прибутки. У 2017–2018 рр. підприємства Одещини отримали загальний фінансовий результат, який був додатним. Тому і частка підприємств, які одержують збитки, з року в рік зменшується. Зменшення рівня частки підприємств, які одержали збиток, у загальній чисельності підприємств у 2018 р. щодо рівня 2005 р. становило 13,6 пункту. Така динаміка вважається позитивною. Але функціонування понад 23% збиткових підприємств створює негативне уявлення про стан економіки регіону. Як показує практика, тільки позитивний фінансовий результат в умовах ринку може забезпечити стійкий розвиток підприємства, зростання рівня його самофінансування на інноваційній основі.

Висновки. Узагальнюючи наші дослідження, треба сказати таке. Фінансовий результат є досить складною та багатовимірною категорією. Величина фінансового результату є базисом, який не лише забезпечує життєздатність суб'єкта господарювання, а й відображає рівень результативності, прибутковості господарської діяльності, можливості кількісного зростання основних економічних показників (обсягу виробництва й реалізації, продуктивності праці) та характеризує потенціал стійкого розвитку підприємства.

Величина фінансового результату до оподаткування підприємств Одещини за період 2005–2018 рр. має тенденцію до збільшення, але поряд із цим є понад 23% (2018 р.) збиткових підприємств. Збитковим підприємствам треба уважніше ставитися до економіки своїх підприємств та активно використовувати всі інструменти у підвищенні показників фінансового результату господарювання в умовах ринкових перетворень.

Проблема більш поглибленого вивчення сутності, формування та використання фінансового результату і його вплив на забезпечення стійкого економічного розвитку сучасних підприємств стануть об'єктом подальших досліджень.

Таблиця 1

Динаміка фінансових результатів до оподаткування всіх видів діяльності підприємств Одеської області

	2005 р.	2010 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. у % до		
						2005	2010	2016
Одеська область – всього, млн грн.	2244,5	-262,6	-1024,6	6793,2	14074,8	у 6,3 р	х	х
у т.ч. м. Одеса	1085,5	-1033,4	-1626,8	2027,9	6235,8	у 5,7 р	х	х
м. Балта	х	х	-145,4	-54,0	40,7	х	х	х
м. Білгород-Дністровський	16,9	44,2	77,2	-195,0	-166,3	х	х	х
м. Біляївка	х	х	27,2	23,7	29,0	х	х	106,6
м. Ізмаїл	20,6	51,7	335,8	219,2	161,9	у 7,9 р	3,1 р	48,2
м. Чорноморськ	59,0	-30,4	-3135,6	-701,8	169,8	у 2,9 р	х	х
м. Подільськ	0,8	-1,9	11,6	22,0	23,1	у 28 р	х	у 1,9 р
м. Теплодар	-3,1	-5,2	-2,4	-0,8	-19,1	х	х	х
м. Южне	747,7	432,1	-1549,4	-289,4	-121,7	х	х	х

Джерело: складено за даними Головного управління статистики в Одеській області

Таблиця 2

Динаміка прибутку та збитку до оподаткування всіх видів діяльності підприємств Одеської області

	2005 р.	2010 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. у % до		
						2005	2010	2016
Фінансовий результат до оподаткування, всього, млн грн	2244,5	-262,6	-1024,6	6793,2	14074,8	у 6,3 р	х	х
з них одержано:								
- прибутку (+) до оподаткування, млн грн.	3114,5	5556,5	18097,2	19713,4	20496,0	у 6,6 р	3,4 р	113,3
- збитку (-) до оподаткування, млн грн.	870	5819,1	19121,8	12920,2	6421,2	у 7,3 р	110,3	33,6
Частка підприємств, які одержали збиток, у загальній чисельності підприємств, %	37,4	43,1	23,9	24,4	23,8	х	х	х

Джерело: складено за даними Головного управління статистики в Одеській області

Список використаних джерел:

1. Литвин Б.М., Стельмах М.В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : «Хай-Тек Прес», 2013. 336 с.
2. Фальченко О.О. Особливості формування фінансових результатів. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2015. № 26. 36–45 с.
3. Афанасьєв Є.В. Моделювання фінансового ризику багатоцільових рішень в управлінні прибутковістю промислового підприємства. *Фінанси України*. 2012. № 3. 46–55 с.
4. Мочерний С.В. Економічний словник-довідник / за ред. д.е.н., проф. С.В. Мочерного. Київ: Феміна, 1995. 324 с.
5. Бондаренко Н.М., Кобиляцька К.Р. Теоретичні підходи до визначення сутності понять "прибуток" і "збиток". *Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Економіка*. 2013. № 7. 111–116 с.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/print1370326239541384> (дата звернення: 06.10.2020).
7. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області. URL: www.od.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 06.10.2020).

References:

1. Lytvyn B.M., Stelmakh M.V. (2013) Finansovyi analiz [Financial analysis]. Kyiv: «Khai-Tek Pres». (in Ukrainian)
2. Falchenko O.O. (2015) Osoblivosti formuvannya finansovih rezultativ [Features of formation of financial results]. *Visnik NTU «HPI»*, no. 26, pp. 36–45.
3. Afanasiev Ye.V. (2012) Modeliuvannya finansovoho ryzyku bahatotsilovykh rishen v upravlinni prybutkovistiu promyslovoho pidpryemstva [Modeling of financial risk of multipurpose decisions in management of profitability of the industrial enterprise]. *Finansy Ukrainy*, no. 3, pp. 46–55.
4. Mochernyi S.V. (ed) (1995) Ekonomichnyi slovnyk-dovidnyk [Economic dictionary-reference book]. Kyiv: Femina.
5. Bondarenko N.M., Kobyliatska K.R. (2013) Teoretichni pidhodu do viznachennya sutnosti ponyat "prubutok" i "zbutok" [Theoretical approaches to defining the essence of the concepts "profit" and "loss"]. *Visnik Dnipropetrovskogo universitetu. Ser.: Ekonomika*, no. 7, pp. 111–116.
6. Nacionalne polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 1 «Zagalni vimogi do finansovoy zvitnosti»: zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainu (07.02.2013), no. 73. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/print1370326239541384> (accessed 06 October 2020).
7. Ofitsiyniy sait Golovnoho upravlinnya statystuku v Odeskiy oblasti. URL: www.od.ukrstat.gov.ua (accessed 06 October 2020).

Гранат Л.В.

аспірантка кафедри маркетингу

Київський національний торговельно-економічний університет

Granat Liliia

Postgraduate Student at the Department of Marketing

Kyiv National University of Trade and Economics

ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ В СИСТЕМІ БРЕНДИНГУ

Гранат Л.В. Типологізація підприємств роздрібної електронної торгівлі в системі брендингу. У статті у зв'язку з актуальністю електронної торгівлі та бренд-менеджменту детально розглянуті окремі аспекти цих тем. Наведені трактування поняття «інтернет-магазин» від різних фахівців і науковців. На базі цього представлено авторське визначення, засноване на «споживчій» позиції, а також запропоновано введення термінів підприємства роздрібної електронної торгівлі та бренду підприємства роздрібної електронної торгівлі. Наведені й проаналізовані наявні маркетингові класифікації інтернет-магазинів. З метою подальшого розвитку галузі електронної торгівлі з погляду бренд-менеджменту – як у теоретичному, так і в практичному значенні – автором запропоновано бренд-орієнтовану типологію підприємств роздрібної електронної торгівлі із поясненнями цінності кожної класифікаційної ознаки.

Ключові слова: електронна торгівля, інтернет-магазин, бренд, бренд інтернет-магазину, класифікація інтернет-магазинів.

Гранат Л.В. Типологизация предприятий розничной электронной торговли в системе брендинга. В статье по причине актуальности электронной торговли и бренд-менеджмента детально рассмотрены отдельные аспекты данных тем. Приведены трактовки понятия «интернет-магазин» от различных специалистов и ученых. На базе этого представлено авторское определение, составленное с «потребительской» точки зрения, а также предложено введение терминов предприятия розничной электронной торговли и бренда предприятия розничной электронной торговли. Представлены и проанализированы существующие маркетинговые классификации интернет-магазинов. С целью дальнейшего развития области электронной торговли с точки зрения бренд-менеджмента – как в теоретическом, так и в практическом смысле – автором предложено бренд-ориентированную типологию предприятий розничной электронной торговли с объяснениями ценности каждого классификационного признака.

Ключевые слова: электронная торговля, интернет-магазин, бренд, бренд интернет-магазина, классификация интернет-магазинов.

Granat Liliia. Typology of retail e-commerce enterprises in the branding system. We can see the spread and development of the Internet network which drives the online e-commerce extension. Online trade becomes worldwide popular. Despite still small share of the e-commerce volume in the general Ukrainian retail trade volume Ukraine shows the same trend. The topic of e-commerce in Ukraine is considered by many experts, scientists and business organizations including foreign ones – the article is written based on some of them works and from the author's own research. However, the issue of e-commerce in Ukraine is still insufficiently studied and needs attention to its various aspects – in terms of terminology, and in terms of managing commercial online projects. In particular, the brand aspect is important to study, and namely – the management of retail e-commerce enterprise as objects of brand management. The relevance of e-commerce and brand management topics necessitated their detailed consideration and combination. That is why the author researches terms from both of them. The article presents interpretations of the "online store" concept from various experts and scientists. Stand on this, the author has proposed her own consumer-based point of view for the determination. There are initiated «the retail e-commerce enterprise» and «the brand of the retail e-commerce enterprise» definitions. The question, why are there a lot of different types of online trade formats nowadays, is also considered in the article. The existing marketing classifications of online stores are presented and analyzed. It shows different approaches like marketing, trade organization, technical, management. In order to further develop the e-commerce industry from the point of brand management view – both in theoretical and practical senses, the author proposed a brand-oriented typology of retailers e-commerce enterprises. It is designed to systematize the various options of online stores, which helps to increase the effectiveness of research on the brand management field on the Internet. Each proposed classification feature is described to shows its value for business and brand management.

Key words: e-commerce, online store, brand, brand of online store, online store classification, e-commerce enterprise.

Постановка проблеми. Стрімка популяризація електронної торгівлі у світі зумовлює необхідність її дослідження з наукової та практичної точок зору. Нині тема інтернет-комерції України розглядається багатьма фахівцями, науковцями та організаціями, у тому числі і закордонними – стаття написана на базі праць деяких із них та із власних досліджень. Проте питання е-торгівлі досі не досить вивчене і потребує уваги до різних його аспектів – як із погляду становлення термінології, так і в сенсі управління комерційними інтернет-проектами. Зокрема, актуальним є брендовий аспект, а саме управління підприємствами роздрібною електронною торгівлю як об'єктами бренд-менеджменту. Дослідження зазначених тем допоможе систематизувати наявні знання і продовжити розвиток галузі з погляду практики і науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтернет-магазини стали відомими людству з 90-х років минулого століття. Перші з них були засновані в Америці. На теренах України такий спосіб торгівлі почав зароджуватися пізніше – перші магазини, відомі історії української електронної комерції, відкривались лише на початку 21-го сторіччя. Станом на сьогодні ми маємо значні перспективи розвитку цієї галузі як у практичному значенні, так і з наукової точки зору. Українські науковці, такі як О.В. Галочкін, В.М. Кравець, В.В. Апопій, розглядають основні проблеми та перспективи розвитку інтернет-торгівлі в Україні [6; 7; 8]. З погляду маркетингу та продажів е-комерції досліджують В.В. Драчов, І.І. Дахно, Т.В. Дубовик, І. Гамова [9; 10; 11; 12]. Логістичні питання у сфері електронної торгівлі висвітлюють праці М.В. Кіндій, Н.Т. Гринів, М.М. Мага та інших [13]. Окрім цього, вагоме значення мають прикладні дослідження спеціалізованих компаній, наприклад Gemius, factum group ukraine, Videofirma, Promodo тощо, що здійснюють аналітику е-економіки. Взаємозв'язок понять, пов'язаних з електронною торгівлею та брендами, висвітлюється О.А. Пономарьовою, Р.Б. Окрепким, Д.В. Гаргулою, Н.В. Безруковою, Л.В. Тимченко та іншими [14; 15; 16]. Проте ці питання потребують подальшого вивчення, систематизації та розвитку, зокрема з погляду бренд-менеджменту в мережі Інтернет.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є удосконалення термінологічного апарату у

сфері електронної комерції, доповнення класифікації інтернет-магазинів з погляду бренд-менеджменту, що сприятиме подальшому розвитку галузі загалом.

Виклад основного матеріалу. Розповсюдження та розвиток мережі Інтернет спричинює поширення електронної торгівлі. Це підтверджується, зокрема, графіком, що ілюструє обсяги електронної комерції у світі (рис. 1) [1]. У Європі, за даними European Ecommerce Report 2019 [2], темпи росту обсягів електронної комерції у відсотковому вираженні становлять 13%. В абсолютних показниках станом на 2017 р. фіксується сума продажів, що перевищує 600 млрд євро.

Україна також демонструє тенденцію до збільшення обсягів продажів (у грошовому вимірі) через підприємства електронної торгівлі: у 2018 р. показник сягає 2,42 млрд євро [3]. У порівнянні із загальними обсягами продажів роздрібною торгівлю у 2019, що становили 29,6 млрд євро [4], це незначна частка (8,1%). Але, враховуючи темпи росту проникнення мережі, кількість інтернет-користувачів та динаміку частки доходів від електронної торгівлі за попередні роки [5], прогнозується її зростання.

Електронна торгівля здійснюється різними способами, в тому числі – комбінованими (коли задіяні онлайн- та офлайн-канали). Відповідно до Закону України про електронну комерцію, електронна торгівля – це господарська діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем [17]. Електронна торгівля здійснюється за допомогою інтернет-магазинів. Інтернет-магазин – засіб для представлення або реалізації товару, роботи чи послуги шляхом вчинення електронного правочину (відповідно до Закону про електронну комерцію).

Інтернет-магазин має багато альтернативних назв, що викликано різноманітністю перекладу – веб-магазин, електронна крамниця, електронний магазин, E-Web-магазин, онлайн-магазин, віртуальний магазин. Суть цього засобу електронної торгівлі також трактується з певними відмінностями. Найбільш принципова з них полягає у питанні, чи зобов'язаний інтернет-магазин мати функціонал для оформлення замовлення онлайн.



Рис. 1. Обсяги електронної комерції у світі, трлн дол. США [1]

Так, англomовна версія «Вікіпедії» надає таке визначення: інтернет-магазин – одна з форм електронної комерції, яка дає змогу споживачам безпосередньо купувати товари або послуги у продавця через Інтернет за допомогою веб-браузера [11]. У цьому визначенні не зазначений обов'язковий спосіб здійснення покупки. Аналогічно І. Бондар пропонує таке трактування: інтернет-магазин – це інтерактивний веб-сайт, який на базі новітніх технологій здійснює рекламу товарів власного виробництва та товарів інших виробників, їх продаж, маркетинг, доставку, посередницьку діяльність, надання додаткових послуг, пропонує користувачам варіанти розрахунку, виставляє рахунок на оплату з метою максимального задоволення потреб споживача та отримання постійного прибутку власником [18].

Т. Дубовик визначає інтернет-магазин як інтегрований комплекс, що дає змогу продавати товари і/або послуги через мережу Інтернет, автоматизувати управління бізнес-процесами, забезпечують задоволення потреб покупців, зумовлюють зміни в купівельній поведінці [11].

За Т. Бокаревим, інтернет-магазин – веб-вузол, де здійснюються прямі продажі товарів споживачам (юридичній або фізичній особі), включаючи доставку. При цьому споживча інформація, замовлення товару й угода здійснюються на сайті інтернет-магазину. З погляду технологій інтернет-магазин є веб-додатком, що працює з базою даних (електронним каталогом товарів) [19].

На думку фахівців О.О. Хамула, М.Р. Яців, О.Г. Хамул, інтернет-магазин має забезпечувати як мінімум такі функції: зручний і доступний каталог товарів із можливістю перегляду, вибору, пошуку; оформлення замовлення без взаємодії з персоналом магазину; чіткий облік кількості товару на складі; вибір зручних методів доставки й оплати; чітке виконання замовлень без помилок і в задані терміни [20].

Дотримуючись «споживчої» позиції, вважаємо інтернет-магазином такий онлайн-інструмент або майданчик на базі певного сайту, що як мінімум дає змогу надати інформацію про продукти і послуги продавця та його контактні дані. Така думка заснована на такому: навіть сайт-візитка з обмеженим функціоналом надає можливість вибрати продукт і замовити його дистанційно – чи то за допомогою спеціальної функції на веб-сторінці, чи зателефонувавши, чи вибравши інший будь-який спосіб контакту, доступний у цьому магазині. У будь-якому разі процес пошуку та вибору здійснюється через мережу Інтернет, що властиво інтернет-магазину. Така позиція може бути підкріплена також розвитком онлайн-комерції у соціальних мережах (наприклад, Instagram), у яких просто відсутній кошик для здійснення замовлення, і щоб придбати товари, потрібно написати продавцю або зателефонувати йому. При цьому вважаємо, що чим ширший функціонал інтернет-магазину, тим більше шансів стати клієнтоорієнтованим та створити справжній бренд.

Різноманітність форматів представлення товарів у мережі онлайн та можливих варіантів їх замовлення спонукають нас започаткувати термін підприємства роздрібної електронної торгівлі (скорочено ПРЕТ) – таке підприємство, що частково або повністю веде свою діяльність, тобто електронну торгівлю, за допомогою інтернет-магазину.

Для будь-якого ПРЕТ вагоме значення мають бренди – як бренди асортименту підприємства, так і власне корпоративний бренд, що очолює інтернет-магазин. Виходячи з наведеного вище, бачимо доцільним дати визначення поняттю бренду ПРЕТ – це бренд підприємства, що частково або повністю веде свою діяльність за допомогою інтернет-магазину. Тобто це визначення не виключає ті підприємства, що функціонують не лише в інтернет-мережі, а мають представництва і в офлайн-середовищі. Перевагами дефініції є лаконічність та зрозумілість, а також демонстрація об'єкта бренду.

Наявність різних типів інтернет-магазинів не безпідставна. На думку І. Гамової, є три основні причини: цілі створення підприємства роздрібної електронної торгівлі, функціональне призначення інтернет-проєкту та фінансові можливості [12]. Ми вважаємо, що перелік варто доповнити як мінімум таким, як: розвиток інтернет-технологій, забезпеченість інтелектуальними ресурсами, попередній досвід підприємців. Науково-технічний прогрес дав змогу перейти від базового сайту на одну веб-сторінку до багатосторінкових онлайн-каталогів, інтернет-порталів. Сьогодення також засвідчує розвиток різних мов програмування та інтернет-платформ із широким спектром можливостей для бізнесу у віртуальному просторі. Інтелектуальні ресурси є невід'ємною складовою частиною під час побудови сайту або вибору готової платформи та її адаптації під інтернет-магазин. Ці активи звичайно можуть бути залучені завдяки фінансовим ресурсам підприємства, проте не будемо виключати інтелектуальні здібності безпосередньо власників або керівників бізнесу.

Таким чином, наведемо класифікації інтернет-магазинів різних фахівців. О. Шавелева пропонує такі класифікаційні ознаки:

- за методом роздрібного продажу продуктів у мережі: Internet-магазини; Web-вітрини, торгові системи; торгові ряди; контентні проєкти (споживачські енциклопедії, системи Internet-замовлень товарів тощо);
- за бізнес-моделлю: повністю онлайн-магазин та суміщення офлайн-бізнесу з онлайн-бізнесом;
- за відносинами з постачальниками: магазини, які володіють власним складом (наявність реальних товарних запасів); магазини, що працюють за договорами з постачальниками (відсутність значних товарних запасів);
- за ступенем автоматизації серед торгових систем електронних магазинів розрізняють Web-вітрини, власне Internet-магазини та торгові Internet-системи (TIS) [21].

Л. Клімченя виокремлює електронні магазини, класифікуючи їх таким чином:

- за рівнем застосування технологій: електронні вітрини, автоматизовані магазини, торгові інтернет-системи;
- за асортиментом: вузькоспеціалізовані, спеціалізовані, комбіновані, універсальні;
- за способом створення: орендні, готові віртуальні магазини, розробка на замовлення, власна розробка [22].

Т. Дубовик подає розширену, засновану на маркетинговому підході, класифікацію інтернет-магазинів, виділяючи 30 типів класифікаційних ознак. Виділимо серед них такі, що, на нашу думку, мають найбільший стосунок до бренд-менеджменту:

Таблиця 1

Бренд-орієнтована класифікація ПРЕТ

№	Класифікаційна ознака інтернет-магазину	Види інтернет-магазинів	Приклад	Значення класифікаційної ознаки
1	Наявність функціоналу з оформлення замовлення онлайн (мається на увазі будь-який доступний метод збору інформації про покупця – корзина або текстовий коментар, форма зворотного зв'язку)	– сайт-візитка без можливості введення інформації покупцем – інтернет-магазин із функціоналом для введення інформації покупцем	airwick.ua rozetka.ua kupistul.ua f.ua citrus.ua	Можливість покупцю добровільно (маються на увазі не технічні засоби куки, що збираються автоматично) залишити про себе інформацію визначає, чи зможе ПРЕТ створити базу даних про клієнтів з метою подальших повторних комунікацій та розвитку лояльності до бренду інтернет-магазину шляхом реалізації CRM. Це також впливає на застосовуваний комплекс інструментів маркетингових комунікацій – маючи більше персональних даних, доступна більша кількість ІМК.
2	Асортиментна спеціалізація інтернет-магазину	– універсальний – спеціалізований	rozetka.ua allo.ua panama.ua garnamama.com kupistul.ua	Спеціалізація асортименту може визначати плани розвитку інтернет-магазину: утримання наявних позицій, поглиблення спеціалізації або розширення з можливим подальшим перетворенням у маркет-плейс.
3	Бренд-асортимент інтернет-магазину	– мультибрендовий інтернет-магазин – монобрендовий інтернет-магазин	rozetka.ua lamoda.com vovk.com	
4	Спорідненість брендів інтернет-магазину	– бренд інтернет-магазину тотожний бренду товару – бренд інтернет-магазину являється парасольковим або посередником у продажі інших брендів	vovk.com cooper-hunter-official.com.ua rozetka.ua kupistul.ua f.ua citrus.ua wallet.ua	
5	Модель бізнесу	– інтернет-магазин з офлайн-представництвом – інтернет-магазин без офлайн-представництва	rozetka.ua wallet.ua citrus.ua lamoda.ua kasta.ua panama.ua garnamama.com	Модель бізнесу визначає атрибути бренду інтернет-магазину і впливає на його початкове сприйняття в плані довіри, надійності, доступності, інноваційності, прогресивності, сучасності. Це також впливає на вартість ведення бізнесу, що відповідним чином впливає на цінову політику бренду.
6	За базою створення	– інтернет-магазин, створений з нуля – інтернет-магазин, заснований на базі офлайн-підприємства	citrus.ua wallet.ua 27.ua	База створення інтернет-магазину визначає можливість чи необхідність перенесення бренду офлайн-підприємства на інтернет-магазин. Це визначає необхідність побудови нової моделі бренду чи адаптацію існуючої, а також впливає на вибір позиціонування ПРЕТ. У разі перенесення бренду офлайн-підприємства на інтернет-магазин, другий матиме переваги у просуванні.
7	Тип товару інтернет-магазину за попитом	– інтернет-магазин товарів повсякденного попиту – інтернет-магазин ексклюзивних товарів або товарів ситуаційного попиту	metro.ua cooper-hunter-official.com.ua	Тип асортименту інтернет-магазину впливає на спосіб досягнення лояльності клієнтів, тобто на способи управління його брендом.

Джерело: запропоновано автором

– за спеціалізацією: продовольчий, непродовольчий, універсальний, спеціалізований, вузькоспеціалізований інтернет-магазин;

– за належністю до мереж інтернет-магазинів: мережа інтернет-магазинів (об'єднання інтернет-магазинів, об'єднання інтернет-магазинів та виробників, об'єднання інтернет-магазинів та традиційних підприємств торгівлі), одиничний інтернет-магазин;

– за моделлю бізнесу: інтернет-магазин, створений на основі вже діючого підприємства торгівлі, з торговою маркою роздрібного магазину, з іншою торговою маркою, з торговою маркою виробника;

– за формою торгівлі: фірмовий інтернет-магазин виробника, нефірмовий інтернет-магазин виробника;

– за залежністю від іншого підприємства: дочірній або самостійний інтернет-магазин;

– кількість представлених марок: монобрендовий інтернет-магазин, мультибрендовий інтернет-магазин [11].

Ми дотримуємося думки, що такі ознаки, запропоновані Т. Дубовик, як вид торгівлі (роздрібна чи оптова), клас товарів, вид продуктів (реальні чи віртуальні), масштаби діяльності (територія обслуговування покупців), географічне розташування основних бізнес-процесів, сертифікація товарів, наявність інвестиційного капіталу, наявність знаку «екологічність», екологічність товарів, органічність товарів, урахування принципів соціально-етичного маркетингу, схема роботи (B2B, B2C, C2C, B2A або змішана) впливають більшою мірою лише на позиціонування бренду інтернет-магазину. А наступні ознаки – спосіб поділу статутного капіталу підприємства, форма власності, спосіб утворення (унітарний чи корпоративний), географічний спосіб доставки товарів, відносини з постачальниками (наявність власних товар-

них запасів) та споживачами (наявність пункту видачі в традиційних підприємствах) – визначають установчі, організаційні, логістичні аспекти діяльності, що можуть лише опосередковано впливати на бренд.

І. Гамова пропонує розрізняти інтернет-магазини за рівнем адаптованості сайту до вимог пошукових агрегаторів: контент-адаптований сайт (усі тексти унікальні згідно з тематикою); навігаційно налаштований проект (зручна адміністративна система сайту); адаптований сайт (наявність додаткових плагінів з налаштуваннями); біла оптимізація сайту (просування за ключовими словами); сіра оптимізація сайту (просування за рахунок посилань); чорна оптимізація сайту (просування за рахунок приховування текстів). Запропоновані ознаки стосуються технічних моментів, які можуть бути непомітними або незначущими для споживачів з погляду управління брендом інтернет-магазину.

Є й інші класифікації, що базуються на технічних особливостях сайтів або особливостей їх просування. З метою подальшого розроблення ефективних рішень з управління брендом ПРЕТ ми пропонуємо таку бренд-орієнтовану класифікацію підприємств роздрібно-електронної торгівлі (таблиця 1).

Висновки. З метою подальшого розвитку галузі електронної торгівлі у науковому та практичному плані було запропоновано визначення понять підприємства роздрібно-електронної торгівлі, бренду підприємства роздрібно-електронної торгівлі, а також розроблено бренд-орієнтовану класифікацію ПРЕТ. Вона покликана систематизувати різні варіанти інтернет-магазинів, що сприяє підвищенню ефективності досліджень питань бренд-менеджменту в середовищі Інтернет та має практичну цінність для представників галузі.

Список використаних джерел:

1. Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2023. URL: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales> (дата звернення: 03.03.2020).
2. Ecommerce Report: Global 2019. URL: <https://www.ecommerce-europe.eu/> (дата звернення: 03.03.2020).
3. Укрінформ. Роздрібна торгівля в Україні цього річ зросла на 8,2% – Держстат. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2348838-rozdribna-torgivla-v-ukraini-cogoric-zroslo-na-82-derzstat.html> (дата звернення: 03.03.2020).
4. RAU. Семимільними кроками: підсумки українського e-commerce і логістики за 2018. URL: <https://rau.ua/novyni/itogi-e-commerce-2018/> (дата звернення: 03.03.2020).
5. Morgan Stanley Research. Development of electronic trade in retail in Ukraine. 2015. URL: <http://www.morganstanley.com> (дата звернення: 03.03.2020).
6. Галочкін О.В., Галочкіна О.О. Стан електронної торгівлі в Україні: реалії та перспективи. URL: <http://bsfa.edu.ua/files/konf/22032013/s5/Halochkin.pdf> (дата звернення: 03.09.2018).
7. Кравець В.М. Інтернет-комерція в Україні. *Вісник Національного банку України*. 2004. № 3. С. 9.
8. Апопій В.В. Інтернет-торгівля: проблеми і перспективи розвитку. *Регіональна економіка*. 2003. № 1. С. 25–32.
9. Драчов В.В. Мобільна торгівля як один із перспективних напрямків електронної торгівлі. *Журнал європейської економіки*. 2005. Т. 4, червень. С. 242–255.
10. Дахно І.І., Бабіч Г.В. Зовнішньоекономічний менеджмент : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2012. 568 с.
11. Дубовик Т.В. Методологічні підходи до класифікації інтернет-магазинів. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 5(156). С. 89–94.
12. Гамова І.В. Класифікація суб'єктів роздрібно-електронної торгівлі в мережі Інтернет. *Економіка і регіон*. 2012. № 5(36). С. 71–74.
13. Гринів Н.Т., Кіндій М.В., Мага М.М. Логістика електронної торгівлі в Україні. *Вісник Національного університету «Львів. політехніка»*. 2010. № 690.
14. Пономарьова О.А. Бренд-менеджмент. URL: <https://stud.com.ua/154412/marketing/brend-menedzhment> (дата звернення: 04.03.2020).
15. Гаргула Д.В., Окрепкий Р.Б. Механізм просування інтернет-бренду на електронному ринку. *Інноваційна економіка*. 2012. № 1. С. 208–212.
16. Безруковою Н.В., Тимченко Л.В. Брендинг в мережі Інтернет як засіб глобальної маркетингової комунікації. *Ефективна економіка*. 2014. № 12.
17. Про електронну комерцію : Закон України від 03.09.2015 № 675-VIII. *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/675-19> (дата звернення: 05.09.2018).

18. Бондар І. Ефективність реального інвестування Інтернет-магазинів. *Всеукраїнська експертна мережа*. URL: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=44646 (дата звернення: 15.09.2020).
19. Бокарев Т. Энциклопедия интернет-рекламы. Москва : «ПРО МО–РУ», 2000. 289 с.
20. Хамула О.О., Яців М.Р., Хамула О.Г. Українська академія друкарства. Нотатки щодо створення «ідеального» інтерфейсу інтернет-магазину. *Наукові записки Української академії друкарства*. 2012. № 1(38). С. 126–132.
21. Шалева О.І. Електронна комерція : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 216 с.
22. Клименча Л.С. Электронная коммерция : учеб. пособие. Минск : Высш. шк., 2004. 191 с.

References:

1. Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2023. Available at: <https://www.statista.com/statistics/379046/world-wide-retail-e-commerce-sales> (accessed 03 March 2020).
2. Ecommerce Report: Global 2019. Available at: <https://www.ecommerce-europe.eu/> (accessed 03 March 2020).
3. Ukrinform. Rozdribna torghivlja v Ukraini cjoghorich zrosła na 8,2% – Derzhstat [Retail trade in Ukraine has grown up for 8,2% – Derzhstat]. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2348838-rozdribna-torgivla-v-ukraini-cogoric-zrosła-na-82-derzhstat.html> (accessed 03 March 2020).
4. RAU. Semymyljnyjny krokamy: pidsumky ukrajinsjogho e-commerce i loghistryky za 2018 [By In seven-mile steps: the results of Ukrainian e-commerce and logistics for 2018]. Available at: <https://rau.ua/novyni/itogi-e-commerce-2018/> (accessed 03 March 2020).
5. Morgan Stanley Research. Development of electronic trade in retail in Ukraine, 2015. Available at: <http://www.morganstanley.com> (accessed 03 March 2020).
6. Halochkin O.V., Halochkina O.O. Stan elektronnoji torhivli v Ukraini: realiji ta perspektyvy 2018 [The state of e-commerce in Ukraine: realities and prospects]. Available at: <http://bsfa.edu.ua/files/konf/22032013/s5/Halochkin.pdf> (accessed 03 September 2018).
7. Kravec' V.M. (2004) Internet-komercija v Ukraini [Internet commerce in Ukraine]. *Visnyk Nacional'noho banku Ukrainy*, no. 3.
8. Apopij V.V. (2003) Internet-torhivlja: problemy i perspektyvy rozvytku [Internet commerce: problems and prospects]. *Regional economy*, no. 1, pp. 25–32.
9. Drachov V.V. (2005) Mobil'na torhivlja jak odyń iz perspektyvnyx naprjamkiv elektronnoji torhivli [Mobile commerce as one of the promising areas of e-commerce]. *Journal of European Economy*, no. 4, pp. 242–255.
10. Dakhno I.I., Babich H.V. (2012) Zovnishnoekonomichniy menedzhment [Foreign economic management]. Kyjiv: Centr navchalnoi literatury. (in Ukrainian)
11. Dubovyk T.V. (2014) Metodolohichni pidkhody do klasyfikaciji internet-mahazyniv [Methodological approaches to the classification of online stores]. *Formation of market relations in Ukraine*, no. 5(156), pp. 89–94.
12. Hamova I.V. (2012) Klasyfikacija subjektiv rozdribnoji elektronnoji torhivli v merezhi Internet [Classification of retail e-commerce entities on the Internet]. *Economy and region*, no. 5(36), pp. 71–74.
13. Hryniv N.T., Kindij M.V., Maha M.M. (2010) Lohistryka elektronnoji torhivli v Ukraini [E-commerce logistics in Ukraine]. *Bulletin of the National University Lviv. Polytechnic*, no. 690.
14. Ponomar'ova O.A. Brend-menedzhment [Brand management]. Available at: <https://stud.com.ua/154412/marketing/brend-menedzhment> (accessed 04 March 2020).
15. Harhula D.V., Okrepkyj R.B. (2012) Mexanizm prosuvannja internet-brendu na elektronnomu rynku menedzhment [The mechanism of promotion of the Internet brand in the electronic market]. *Innovative economy*, no. 1, pp. 208–212.
16. Bezrukovoju N.V., Tymčenko L.V. (2014) Brendynh v merezhi Internet jak zasib hlobal'noji marketynhovoji komunikaciji [Branding on the Internet as a means of global marketing communication]. *Efficient economy*, no. 12.
17. Oficijnyj sajť Verxovnoji Rady Ukrainy (03.09.2015) Pro elektronnu komerciju: Zakon Ukrainy no. 675-VIII [Law of Ukraine about the e-commerce]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/675-19> (accessed 05 September 2018).
18. Bondar I. Efektyvnist' real'noho investuvannja Internet-mahazyniv [The effectiveness of real investment in online stores.] *All-Ukrainian expert network*. Available at: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=44646 (accessed 15 September 2020).
19. Bokarev T. (2000) *Encyklopedyja ynternet-reklamy* [Encyclopedia of Internet advertising] Moscow: PRO MO–RU. (in Russian)
20. Xamula O.O., Jaciv M.R., Xamula O.H. (2012) Ukrajins'ka akademija drukarstva. Notatky ščodo stvorennja «ideal'noho» interfejsu internet-mahazynu [Ukrainian Academy of Printing. Notes on creating the "perfect" online store interface]. *Scientific notes from the Ukrainian Academy of Printing*, no. 1(38), pp. 126–132.
21. Šaleva O.I. (2011) *Elektronna komercija* [Ecommerce]. Kyjiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
22. Klymčenja L.S. (2004) *Elektronnaja komercyja* [Ecommerce]. Minsk: Higher. (in Russian)

Даценко Г.В.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку та оподаткування
*Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

Datsenko Hanna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Regional Development and Administration
*Vinnitsia Trade and Economics Institute
Kyiv National Trade and Economic University*

ПРОБЛЕМАТИКА ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Даценко Г.В. Проблематика організації внутрішнього контролю на промислових підприємствах.

У статті досліджено питання організації внутрішнього контролю підприємства. Виокремлено основні проблеми, які перешкоджають організації ефективної системи внутрішнього контролю на промисловому підприємстві. Досліджено базові елементи організації внутрішнього контролю на промисловому підприємстві, до складу яких входять: суб'єкти внутрішнього контролю, середовище контролю, інформаційна база внутрішнього контролю, виконання завдань внутрішнього контролю, етапи організації внутрішнього контролю, контрольні процедури, основні показники ефективності організації внутрішнього контролю, ефективне забезпечення внутрішнього контролю на підприємстві. Наведено процес організації внутрішнього контролю на промисловому підприємстві, який передбачає виконання послідовно сформованих етапів, забезпечуючи здійснення ґрунтовного дослідження фінансових результатів на всіх рівнях організаційної структури підприємства.

Ключові слова: організація внутрішнього контролю, організаційна структура, фінансова звітність, господарська діяльність, підприємство.

Даценко Г.В. Проблематика организации внутреннего контроля на промышленных предприятиях.

В статье исследованы вопросы организации внутреннего контроля. Выделены основные проблемы, которые препятствуют организации эффективной системы внутреннего контроля на промышленном предприятии. Исследованы базовые элементы организации внутреннего контроля на промышленном предприятии, в состав которых входят: субъекты внутреннего контроля, среда контроля, информационная база внутреннего контроля, выполнение задач внутреннего контроля, этапы организации внутреннего контроля, контрольные процедуры, основные показатели эффективности организации внутреннего контроля, эффективное обеспечение внутреннего контроля на предприятии. Представлен процесс организации внутреннего контроля на промышленном предприятии, который предусматривает выполнение последовательно сложившихся этапов, обеспечивая осуществление тщательного исследования финансовых результатов на всех уровнях организационной структуры предприятия.

Ключевые слова: организация внутреннего контроля, организационная структура, финансовая отчетность, хозяйственная деятельность, предприятие.

Datsenko Hanna. Problems of organization of internal control at industrial enterprises. The relevance of the topic is explained by the fact that a properly organized system of internal control provides constant monitoring of the legality and expediency of business operations and processes, the efficient use of property, the preservation of cash and valuables. The article examines the organization of internal control of the enterprise. The main problems that prevent the organization of an effective system of internal control in an industrial enterprise are identified. The main elements of the organization of internal control at an industrial enterprise are components that provide an orderly set of reliable, complete and timely information that can be used in internal control to achieve the goal and solve certain problems of the enterprise. These elements include: subjects of internal control, control environment, information base of internal control, performance of internal control tasks, stages of internal control, control procedures, basic indicators of efficiency of internal control, effective internal control at the enterprise. The process of organization of internal control at an industrial enterprise is presented, which provides for the implementation of successively formed stages, ensuring the implementation of a thorough study of financial results at all levels of the organizational structure of the enterprise. The generalization of the obtained results gives grounds to assert that the effective organization of internal control will ensure the timely assessment of risks and the effectiveness of control measures used to mitigate their effects. Therefore, when applying control measures, it is important to adequately use

accounting data when planning control activities at the enterprise, as well as the ability to interpret the information depending on its nature and content of management decisions made on its basis. It is proved that obtaining high results of enterprise activity is possible due to rational internal control at all stages, which will ensure effective use of resource potential and prevention of violation of the requirements of the current legislative field. Effective organization of the internal control system has prospects for its practical application and further development as a basis for improving the efficiency of external financial control.

Key words: organization of internal control, organizational structure, financial reporting, economic activity, enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання одним із домінуючих факторів, що визначають прибутковість діяльності підприємства, є ефективна організація внутрішнього контролю, спрямована на попередження або усунення виявлених правопорушень. Внутрішній контроль є саме тим комплексним показником, який, ґрунтуючись на внутрішніх нормативних актах відповідно до загальноприйнятих нормативів і стандартів, забезпечує узагальнення результатів виробничо-господарської діяльності підприємства та визначення ефективності його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем організації внутрішнього контролю на підприємстві присвячено праці таких учених, як: З.В. Гуцайлюк, В.П. Дудко, Є.В. Калюга, М.С. Клапків, Ю.В. Коростелев, Р.О. Костирко, В.О. Шевчук та інші. Незважаючи на значний доробок науковців, є ціла низка невирішених проблем, зокрема у сфері організації внутрішнього контролю на основі прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо постійного спостереження за законністю і доцільністю господарських операцій і процесів, ефективності використання майна, збереження грошових коштів і матеріальних цінностей промислових підприємств.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження основних проблем внутрішнього контролю на промислових підприємствах як базису підвищення їхньої прибутковості, ефективного функціонування та розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішній контроль є одним із основних важелів, від ефективності проведення якого залежить і зовнішній контроль. Належним чином організована система внутрішнього контролю на основі приведення в дію затверджених документів забезпечує постійне спостереження за законністю і доцільністю господарських операцій і процесів, ефективністю використання майна, збереження грошових коштів і матеріальних цінностей [1, с. 87].

Незважаючи на те, що внутрішній контроль здійснюється на кожному підприємстві, його впровадження часто буває не повною мірою ефективним, що підтверджується невиправданими очікуваннями щодо запровадження нових векторів підвищення зовнішнього фінансового контролю. Таку тенденцію можна пояснити тим, що на малих підприємствах відсутнім залишається штат працівників, який би забезпечував контроль на всіх етапах діяльності. Що стосується великих підприємств, то навіть в умовах достатньої кількості працівників для впровадження системи внутрішнього контролю їхня діяльність може виявитися погано керованою і в результаті стати причиною неефективно витрачених ресурсів на організацію внутрішнього контролю [2].

Серед основних проблем, які перешкоджають організації ефективної системи внутрішнього контролю на промисловому підприємстві, доцільно виділити такі, як: відсутність єдиної інформаційної системи про фінансові правопорушення та зловживання; недостатнє проведення роз'яснювальних робіт із персоналом щодо внесення розуміння у завдання внутрішнього контролю, спрямованих на усунення допущених порушень; невідповідність усіх сфер внутрішнього контролю; невідповідність методологічної бази внутрішнього контролю; невідповідність між попереднім, поточним та наступним контролем; недостатній рівень професійної підготовки та перепідготовки кадрів; відсутність формування відповідної організаційної культури, низька відповідальність учасників; недостатнє приділення уваги контрольним діям; відсутність належної взаємодії між органами державного фінансового контролю та нескоординованість діяльності інституцій, які повинні забезпечувати його дієвість [3].

Організація внутрішнього контролю повинна охоплювати моніторинг усієї діяльності підприємства та забезпечувати досягнення доцільного використання ним ресурсів, що впливає на кінцевий результат господарювання. Керівнику підприємства необхідно стежити за дотриманням покладених на нього обов'язків із планування, організації, проведення та моніторингу процесів внутрішнього контролю як основи для підвищення кінцевих результатів діяльності підприємства.

Правильно організована система внутрішнього контролю дає змогу в повному обсязі здійснювати доцільне використання ресурсів підприємства та досягати значного ефекту у його функціонуванні та розвитку. Результативне забезпечення основних засад внутрішнього контролю, представлених у нормативних документах та рекомендаціях з урахуванням досвіду європейських країн, забезпечує своєчасне досягнення поставлених цілей підприємством [4, с. 89].

Наявність зворотного зв'язку є основною умовою забезпечення ефективної організації системи внутрішнього контролю на підприємстві. Від того, наскільки об'єктивно та прозоро здійснено контроль, залежить рішення, прийняте управлінським персоналом, яке впливає на подальшу діяльність підприємства загалом. Основні елементи організації внутрішнього контролю на промисловому підприємстві представлені складниками, які забезпечують упорядковану сукупність достовірної, повної та своєчасної інформації, що може бути використана під час проведення внутрішнього контролю для досягнення сформованої мети та вирішення визначених завдань підприємства (табл. 1).

Основними засобами внутрішнього контролю є інформаційні джерела та контрольні процедури, що дають змогу ідентифікувати та запобігати виникненню

Основні елементи організації внутрішнього контролю на промисловому підприємстві

Елементи	Характеристика
Суб'єкти внутрішнього контролю	Керівник підприємства, служба внутрішнього контролю, відділ бухгалтерії, фінансово-економічна служба, відділ інформаційно-технічного забезпечення, відділ збуту, відділ охорони праці, відділ постачання, служба безпеки підприємства, виробничі підрозділи, управлінський персонал.
Середовище контролю	Організаційна структура, правила та принципи управління персоналом, етичні стандарти, стандарти поведінки та стандарти з управління персоналом, процедури внутрішнього контролю, делегування відповідальності і повноважень тощо.
Інформаційна база внутрішнього контролю	Нормативно-правові акти, що регулюють організацію та методiku бухгалтерського обліку витрат і виконаних робіт, первинні документи формування витрат і виконаних робіт відповідно до галузевої спрямованості підприємства, управлінська та фінансова звітність підприємства, облікові реєстри, бюджети витрат і доходів, узагальнюючі результати попереднього внутрішнього контролю.
Виконання завдань внутрішнього контролю	Збір та обробка інформації щодо процесів, які відбуваються на підприємстві, контроль за обліково-економічною, виробничою, господарською та фінансовою діяльністю підприємства, виявлення та попередження відхилень щодо законного використання фінансових ресурсів, формування рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства; моніторинг системи внутрішнього контролю.
Етапи організації внутрішнього контролю	Критичний аналіз стратегії і тактики управління, розроблення типових процедур внутрішнього контролю, виявлення слабких місць та аналіз діючої організаційної структури внутрішнього контролю, внутрішня регламентація служби та організація документообігу, коригування організаційної структури, розроблення і документальне забезпечення заходів щодо розвитку та удосконалення діяльності підприємства.
Контрольні процедури	Службові розслідування, комплексні та тематичні перевірки, аналіз діяльності, інвентаризація, вивчення документів, обстеження, сканування, спостереження, огляд, тестування, повторне проведення, повторне обчислення, інспектування, ідентифікація.
Основні показники ефективності організації внутрішнього контролю	Рівень функціонування відділів на основі проведених заходів внутрішнього контролю, своєчасне формування внутрішньої фінансової звітності, своєчасність документування операцій, відсутність ризиків або їх мінімізація.
Ефективне забезпечення внутрішнього контролю на підприємстві	Контроль та оцінка ефективності забезпечення внутрішнього контролю на підприємстві, підтримання динамічної рівноваги розподілу фінансових ресурсів, забезпечення адаптаційних можливостей підприємства, підтримання фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, підтримання рівноваги грошових потоків підприємства.

Джерело: власна розробка автора

в стані та діяльності об'єктів і предметів, яких контролюють, невідповідності вимогам нормативно-правової бази і прийнятим управлінським рішенням.

Інформаційні потоки організації внутрішнього контролю на промисловому підприємстві представлені даними бухгалтерського обліку, бухгалтерської і статистичної звітності, які визначають виробничу і фінансово-господарську діяльність підприємства. За допомогою взаємодії суб'єкта, об'єкта і засобів внутрішнього контролю забезпечується: доцільне та ефективне витрачання ресурсів підприємства, збереження майна та інформації; ведення фінансово-господарських операцій із дотриманням вимог чинного законодавства та нормативно-правових актів; попередження випадків шахрайства, недопущення помилок та прорахунків; належне ведення бухгалтерського обліку та правильне і своєчасне складання фінансової звітності тощо [5].

Нині головними вимогами ефективної організації внутрішнього контролю на підприємстві є такі: володіння відповідними кваліфікаційними якостями, які дають змогу компетентно проводити внутрішній контроль на підприємстві; обов'язки суб'єкта, що здійснює контрольні заходи, повинні бути закріплені документально, тим самим встановлюючи відповідальність за результати проведеного контролю; якщо суб'єкт внутрішнього контролю наділений, крім контрольних, ще й іншими

функціями, то як підконтрольні об'єкти йому повинні бути доручені об'єкти, що перебувають у сфері діяльності цього суб'єкта.

За результатами проведених досліджень, основними проблемами належної організації внутрішнього контролю на підприємстві є відсутність чіткого розмежування контрольних функцій бухгалтерської, економічної та контрольно-ревізійної служб, що спростило б управління господарськими процесами, які відбуваються на підприємстві. Виходячи з цього, з метою забезпечення посилення контрольних функцій особливу увагу слід приділяти проведенню перевірок економічної ефективності не лише окремих операцій, а й діяльності підприємства загалом. Активізація внутрішнього контролю працівників відділу бухгалтерії є надзвичайно важливою, на чому акцентується увага у нормативно-правових актах, зокрема у законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [6].

У разі, якщо підприємство є невеликим за розмірами, запровадження самостійної служби внутрішнього контролю є недоцільним. Це пояснюється тим, що витрати на її утримання можуть суттєво перевищувати корисний ефект. Крім того, організація внутрішнього контролю може забезпечуватися власними підрозділами. Але якщо розглядати крупне підприємство, то існування служби внутрішнього контролю є дореч-



Рис. 1. Процес організації внутрішнього контролю на промисловому підприємстві

Джерело: власна розробка автора

ною, оскільки ефективність системи внутрішнього контролю перебуває у прямій залежності із місцем в організаційній структурі підприємства.

Для раціональної організації системи внутрішнього контролю на промисловому підприємстві необхідною є наявність відповідних кваліфікаційних характеристик та знань персоналу. На початкових етапах організації системи внутрішнього контролю функцію контролю можна передати зовнішнім виконавцям на аутсорсинг (повна передача функцій внутрішнього контролю в межах господарюючого суб'єкта спеціалізованій компанії або посереднику-консультанту) або косорсинг (поділ функцій між відповідальними службами компанії і зовнішньої спеціалізованої організації, яка залучається на стадії постановки внутрішнього контролю). Такий підхід дає змогу повною мірою мінімізувати головний стримуючий фактор – спротив персоналу до нововведень [7].

За результатами досліджень наведено процес організації внутрішнього контролю на промисловому підприємстві, який передбачає виконання послідовно сформованих етапів, де залежно від повноти, достовірності та своєчасності надходження інформаційних потоків можливим є здійснення ґрунтовного дослідження фінансових результатів на всіх рівнях організаційної структури підприємства, деталізація контрольної діяльності за ресурсами, фінансовими операціями, власним капіталом та витратами підприємства (рис. 1).

Зауважимо, що, керуючись міжнародними вимогами, ефективна організація системи внутрішнього контролю передбачає наявність різних видів тестів, проте ціннісні орієнтири і філософія персоналу, а також набутий практичний досвід не дають змоги повністю перейти лише на використання тестів, оскільки вони не здатні повною мірою виявити фактичний стан справ.

Узагальнення отриманих результатів дає підстави стверджувати, що ефективна організація внутрішнього контролю забезпечить своєчасне оцінювання ризиків та результативність контрольних заходів, застосованих для послаблення їхньої дії. У зв'язку з цим виявлення відхилень або порушень може бути «тривожним сигналом», який свідчить про відсутність або неправильну роботу органів контролю, що вимагає розширеного аналізу причин виникнення такої несприятливої ситуації. Тому під час застосування контрольних заходів досить важливим є адекватне використання облікових даних для планування проведення контрольної діяльності на підприємстві, а також вміння інтерпретувати отриману інформацію залежно від її характеру і змісту управлінських рішень, які приймаються на її основі.

Висновки. Відповідно до отриманих результатів, організація системи внутрішнього контролю на промисловому підприємстві є основною умовою ефективного попередження та своєчасного виявлення й усунення помилок, недоліків, порушень та відхилень, що сприятиме покращенню результативності функціонування господарюючих суб'єктів.

Отримання високих результатів діяльності підприємства є можливим завдяки раціональному проведенню внутрішнього контролю на всіх етапах, що забезпечить дієве використання ресурсного потенціалу та запобігання порушенню вимог чинного законодав-

чого поля. Ефективна організація системи внутрішнього контролю має перспективи для її практичного застосування та подальшого розвитку як базису для підвищення ефективності зовнішнього фінансового контролю.

Список використаних джерел:

1. Гуцайлюк З.В. Облік і контроль у ринковій економіці: елементи концепції : монографія. Тернопіль : Крок, 2013. 176 с.
2. Дудко В.П. Роль контролю господарських систем з урахуванням досвіду зарубіжної і національної практики. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. 2009. Вип. 3. С. 308–318.
3. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління : монографія. Київ : Ельга, НікаЦентр, 2002. 360 с.
4. Кляпків М.С. Страхування фінансових ризиків : монографія. Тернопіль : Економічна думка, Карт-бланш, 2002. 570 с.
5. Коростелев Ю.В. Государственный финансовый контроль: проблемы и решения. *Финансы*. 1997. № 7. С. 3–5.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 24.09.2020).
7. Внутрішній контроль фінансово-економічної стійкості підприємства: зміна існуючої парадигми в кризових умовах. *Статистика України*. 2009. № 3. С. 34–39.

References:

1. Ghucajljuk Z.V. (2013) *Oblik i kontrolj u rynkovij ekonomici: elementy koncepciji* [Accounting and control in a market economy: elements of the concept]. Ternopilj: Krok. (in Ukrainian)
2. Dudko V.P. (2009) Rolj kontrolju ghospodarsjkykh system z vrakhuvannjam dosvidu zarubizhnoji i nacionaljnoji praktyky [The role of control of economic systems taking into account the experience of foreign and national practice]. *Visnyk Chernivcjkogho torghoveljno-ekonomichnogho instytutu*, vol. 3, pp. 308–318.
3. Kaljugha Je.V. (2002) *Finansovo-ghospodarsjkyj kontrolj u systemi upravlinnja* [Financial and economic control in the management system]. Kyjiv: Eljgha, NikaCentr. (in Ukrainian)
4. Klapkiv M.S. (2002) *Strakhuvannja finansovykh ryzykiv* [Financial risk insurance]. Ternopilj: Ekonomichna dumka, Kart-blansh. (in Ukrainian)
5. Korostelev Yu.V. (1997). Gosudarstvennyy finansovyy kontrol': problemy i resheniya [State financial control: problems and solutions]. *Finansy*, no. 7, pp. 3–5.
6. Pro bukhghaltersjkyj oblik ta finansovu zvitnistj v Ukrajiny [About accounting and financial reporting in Ukraine]. Zakon Ukrajiny vid 16 lypnja 1999 r. no. 996-XIV. Verkhovna Rada Ukrajiny. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (accessed 24.09.2020).
7. Kostyrko R.O., Shevchuk V.O. (2009) Vnutrishnij kontrolj finansovo–ekonomichnoji stijkosti pidpryjemstva: zmina isnujuchoji paradyghmy v kryzovykh umovakh [Internal control of financial and economic stability of the enterprise: change of the existing paradigm in crisis conditions]. *Statystyka Ukrajiny*, no. 3, pp. 34–39.

УДК 330.34.01:330.341.1:658

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-15>**Ємельянов О.Ю.**доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри
економіки підприємства та інвестицій
*Національний університет «Львівська політехніка»***Ymelyanov Olexandr**Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДВИЩЕННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Ємельянов О.Ю. Методологічні засади оцінювання потенціалу підвищення ринкової вартості підприємств. Метою цього дослідження є розроблення методологічних засад оцінювання потенціалу підвищення ринкової вартості підприємств. Встановлено ієрархічний характер процесу формування ринкової вартості підприємства. Показано, що чинниками такого формування, які знаходяться на найвищому щаблі ієрархії, виступають оптимальний приріст середньорічного чистого прибутку підприємства та оптимальна ставка капіталізації цього прибутку. Запропоновано показник та побудовано модель оцінювання потенціалу зростання ринкової вартості власного капіталу підприємства. Ця модель передбачає поділ очікуваного приросту величини власного капіталу суб'єкта господарювання на кілька складників із їх подальшим сумуванням. Використання запропонованого підходу до оцінювання потенціалу зростання ринкової вартості підприємств у практиці їхньої діяльності дасть змогу визначити сукупність техніко-технологічних та організаційно-економічних заходів щодо забезпечення такого зростання, а також встановити оптимальні параметри цих заходів.

Ключові слова: потенціал, підприємство, економічний розвиток, ринкова вартість, власний капітал, ставка капіталізації.

Ємельянов А.Ю. Методологические основы оценки потенциала роста рыночной стоимости предприятий. Целью исследования является разработка методологических основ оценки потенциала повышения рыночной стоимости предприятий. Установлен иерархический характер процесса формирования рыночной стоимости предприятия. Показано, что факторами такого формирования, которые находятся на высшей ступени иерархии, выступают оптимальный прирост среднегодовой чистой прибыли предприятия и оптимальная ставка ее капитализации. Предложен показатель и построена модель оценки потенциала роста рыночной стоимости собственного капитала предприятия. Эта модель предполагает разделение ожидаемого прироста величины собственного капитала предприятия на несколько составляющих с их последующим суммированием. Использование предложенного подхода к оценке потенциала роста рыночной стоимости предприятий в практике их деятельности позволит определить совокупность технико-технологических и организационно-экономических мероприятий по обеспечению такого роста, а также установит оптимальные параметры этих мероприятий.

Ключевые слова: потенциал, предприятие, экономическое развитие, рыночная стоимость, собственный капитал, ставка капитализации.

Ymelyanov Olexandr. Methodological frameworks for assessing the potential to increase the market value of enterprises. The formation of long-term business plans of enterprises should be based on a preliminary assessment of the potential of their economic development. This potential is determined by the ability of enterprises to increase the current level of their economic opportunities, thereby forming their strategic economic potential, and successfully implement these opportunities. Since market value of enterprises is one of the most generalizing indicators of assessing their total economic potential, a possible approach to assessing the potential of economic development of enterprises is to determine the potential to increase their market value. Therefore, the purpose of this study is to develop methodological frameworks for assessing the potential to increase the market value of enterprises. The hierarchical nature of the process of formation of the market value of the enterprise is established. It is shown that the factors of such formation, which are at the highest level of the hierarchy, are the optimal increase in the average annual net profit of the enterprise, the optimal rate of capitalization of the enterprise profit, and the optimal amount of investment in the enterprise development. The indicator and the model of estimation of the potential of the increase in the market value of equity of the enterprise are offered. This model assumes the division of the expected increase in the amount of equity of the entity into several components with their subsequent summation. At the same time,

the expected increase in the net profit of the enterprise and the change in the capitalization rate of this profit due to the implementation of certain measures to form and realize the potential to increase the market value of equity of the enterprise is estimated. The use of the proposed approach to the assessment of the potential to increase the market value of enterprises in the practice of their activities will allow determining the set of technical, technological, organizational and economic measures to ensure such growth, as well as to establish the optimal parameters of these measures. In this case, the maximum difference between the growth of the market value of enterprises and investments in achieving this growth will be the criterion of optimality.

Key words: potential, enterprise, economic development, market value, equity, capitalization rate.

Постановка проблеми. Забезпечення зростання рівня ділової активності підприємств та величини фінансових результатів їхньої господарської діяльності потребує попереднього оцінювання потенціалу економічного розвитку суб'єктів господарювання. Таке оцінювання, серед іншого, повинно передбачати застосування певного узагальнюючого показника, який би досить повно характеризував величину перспективних економічних можливостей підприємств. Одним із таких показників, що прямо чи опосередковано характеризує усі складники економічних можливостей суб'єктів підприємницької діяльності, може виступати прогнозна ринкова вартість підприємств після реалізації комплексу заходів з її збільшення. За таких умов оцінювання потенціалу підвищення ринкової вартості підприємств надає можливість отримання досить повної інформації про перспективи їхнього подальшого економічного розвитку та, відповідно, дає змогу розробити стратегію та плани, спрямовані на реалізацію цих перспектив. З цією метою необхідним є розроблення методологічних засад оцінювання потенціалу підвищення ринкової вартості підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині у науковій економічній літературі представлено значну кількість праць, присвячених розробленню показників та методів оцінювання сукупного економічного потенціалу підприємств та його окремих різновидів. Значних результатів у вирішенні цього завдання досягли, зокрема, такі вчені, як О.І. Гончар, В.А. Гришко, В.В. Козик, В.В. Коновал, Н.Г. Міщенко, Г.В. Осовська, Т.І. Тищенко та інші. Також слід відзначити плідні дослідження, проведені такими науковцями, як Л.І. Лесик, І.О. Максименко, Н.А. Мамонтова, О.Г. Мендрул, О.О. Хімійон та інші, стосовно вивчення закономірностей формування ринкової вартості підприємств та створення дієвого інструментарію оцінювання та управління нею. Водночас питання розроблення методології оцінювання потенціалу підвищення ринкової вартості підприємств, який виступає одним із складників сукупного стратегічного економічного потенціалу суб'єктів підприємництва, на тепер остаточно не вирішено і потребує проведення подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення методологічних засад оцінювання потенціалу підвищення ринкової вартості підприємств. Досягнення цієї мети потребує вирішення таких головних завдань: встановлення показника оцінювання потенціалу підвищення ринкової вартості підприємств; дослідження закономірностей формування цього потенціалу; розроблення методу оцінювання потенціалу підвищення ринкової вартості власного капіталу підприємств.

Виклад основного матеріалу. Необхідно відзначити, що досить розповсюджене твердження про те,

що критерієм ухвалення оптимальних господарських рішень на підприємстві є максимум його ринкової вартості, потребує внесення двох уточнень. По-перше, власників підприємства повинна насамперед цікавити можливість зростання величини його власного капіталу. По-друге, збільшення вартості підприємства часто потребує реалізації інвестиційних заходів. Відповідно, можливою є ситуація, за якої зростання вартості підприємства не буде виправданим з погляду ефективності понесених з цією метою інвестиційних витрат.

З наведених вище міркувань випливає, зокрема, той факт, що у процесі розроблення та реалізації управлінських рішень власники та менеджери підприємств повинні прагнути не стільки максимізувати, скільки оптимізувати ринкову вартість суб'єктів господарювання (точніше – їхнього власного капіталу). Враховуючи це, як показник оцінювання потенціалу підвищення ринкової вартості підприємства доцільно використовувати різницю між оптимальною та фактичною (наявною) вартістю його власного капіталу:

$$\Delta B = B_{opt} - B_0, \quad (1)$$

де ΔB – величина потенціалу підвищення ринкової вартості власного капіталу підприємства, грошових одиниць; B_{opt} – оптимальна величина ринкової вартості власного капіталу підприємства, грошових одиниць; B_0 – фактична величина цієї вартості, грошових одиниць.

У разі, якщо для оцінювання ринкової величини власного капіталу підприємства застосувати метод капіталізації, то тоді вираз (1) набуде такого вигляду:

$$\Delta B = \frac{\Pi_{opt}}{E_{конт}} - B_0, \quad (2)$$

де Π_{opt} – оптимальна сподівана середньорічна величина чистого прибутку підприємства, грошових одиниць; $E_{конт}$ – оптимальна величина ставки капіталізації цього прибутку, частки одиниці.

При цьому критерій оптимізації ринкової вартості власного капіталу підприємства може бути представлено таким чином:

$$K = f(I) - I \rightarrow \max, \quad (3)$$

де $f(I)$ – функція, що ставить у відповідність певне значення функції, що ставить у відповідність певному обсягу інвестицій I , які фінансуються за рахунок внутрішніх джерел підприємства і вкладені у реалізацію заходів із підвищення ринкової вартості його власного капіталу, максимально можливу величину такої вартості, грошових одиниць.

Таким чином, оптимальна вартість власного капіталу підприємства буде дорівнювати значенню функції $f(I)$ при оптимальній величині інвестицій I .

З урахуванням викладеного можливо запропонувати ієрархічну модель формування потенціалу підвищення ринкової вартості підприємства. При цьому чинники, що знаходяться на нижчих рівнях такої ієрархії, будуть справляти вплив на чинники, які перебувають на більш високому рівні.

Загалом доцільно виконати такий розподіл чинників формування потенціалу підвищення ринкової вартості підприємства за рівнями їхньої ієрархії:

1-й (базовий) щабель – управлінські компетенції, програмне забезпечення та бази даних, необхідні для розроблення, ухвалення та впровадження управлінських рішень стосовно забезпечення підвищення ринкової вартості власного капіталу підприємства;

2-й щабель – параметри ресурсного забезпечення реалізації заходів із підвищення ринкової вартості власного капіталу підприємства, зокрема оптимальна величина інвестицій, що фінансуються за рахунок внутрішніх джерел, вкладених у реалізацію заходів із підвищення ринкової вартості власного капіталу підприємства;

3-й щабель – оптимальні величини цін та питомої собівартості продукції підприємства за її видами, натуральних обсягів збутової діяльності підприємства, надбавки за ризик та інших видів надбавок, що включаються до складу ставки капіталізації;

4-й щабель – оптимальний приріст сподіваної середньорічної величини чистого прибутку підприємства та оптимальна величина ставки капіталізації.

Слід відзначити, що між чинниками формування потенціалу підвищення ринкової вартості підприємства можуть існувати не лише вертикальні, але й горизонтальні зв'язки. Зокрема, натуральні обсяги збутової діяльності можуть справляти вплив як на рівень цін на продукцію, яку виготовляє підприємство, так і на ризикованість його господарської діяльності.

Інший підхід до оцінювання потенціалу підвищення ринкової вартості підприємства полягає у поділі очікуваного її приросту за величиною власного капіталу суб'єкта господарювання на кілька складових частин з їх подальшим сумуванням. Ці складники включатимуть:

1) приріст ринкової вартості власного капіталу підприємства за рахунок зниження питомої собівартості його продукції за наявних фізичних обсягів її виробництва та збуту за умови відсутності потреби в інвестиційних витратах у реалізацію відповідних заходів:

$$\Delta B_1 = \frac{\Delta \Pi_{p1}}{E_{k0}}, \quad (4)$$

де ΔB_1 – приріст ринкової вартості власного капіталу підприємства за рахунок зниження питомої собівартості його продукції за наявних фізичних обсягів її виробництва та збуту за умови відсутності потреби в інвестиційних витратах у реалізацію відповідних заходів; $\Delta \Pi_{p1}$ – приріст чистого прибутку за рахунок зниження питомої собівартості його продукції за наявних фізичних обсягів її виробництва та збуту; E_{k0} – базова річна ставка капіталізації для власного капіталу підприємства у частках одиниці;

2) приріст ринкової вартості власного капіталу підприємства за рахунок оптимізації фізичних обсягів виробництва та збуту продукції за умови відсутності потреби в інвестиційних витратах у реалізацію відповідних заходів:

$$\Delta B_2 = \frac{\Delta \Pi_{p2}}{E_{k0}}, \quad (5)$$

де ΔB_2 – приріст ринкової вартості власного капіталу підприємства за рахунок оптимізації фізичних обсягів виробництва та збуту продукції за умови відсутності потреби в інвестиційних витратах у реалізацію відповідних заходів; $\Delta \Pi_{p2}$ – приріст чистого прибутку завдяки оптимізації фізичних обсягів виробництва та збуту продукції підприємства;

3) приріст ринкової вартості власного капіталу підприємства за рахунок скорочення його зайвих активів з одночасним зниженням величини позичкового капіталу підприємства без зміни величини операційних доходів та витрат суб'єкта господарювання:

$$\Delta B_3 = \frac{\Pi_{p0} + \Delta \Pi_{p1} + \Delta \Pi_{p2} + \Delta \Pi_{p3}}{E_{k1}} - (B_0 + \Delta B_1 + \Delta B_2), \quad (6)$$

де ΔB_3 – приріст ринкової вартості власного капіталу підприємства за рахунок скорочення його зайвих активів з одночасним зниженням величини позичкового капіталу підприємства без зміни величини операційних доходів та витрат суб'єкта господарювання; $\Delta \Pi_{p3}$ – приріст чистого прибутку підприємства за рахунок скорочення його зайвих активів з одночасним зниженням величини позичкового капіталу підприємства без зміни величини операційних доходів та витрат суб'єкта господарювання; E_{k1} – скоригована ставка капіталізації власного капіталу підприємства після скорочення його зайвих активів з одночасним зниженням величини позичкового капіталу підприємства без зміни величини операційних доходів та витрат;

4) приріст ринкової вартості власного капіталу підприємства завдяки реалізації інвестиційних заходів, що фінансуються за рахунок позик:

$$\Delta B_4 = \frac{\Pi_{p0} + \Delta \Pi_{p1} + \Delta \Pi_{p2} + \Delta \Pi_{p3} + \Delta \Pi_{p4}}{E_{k2}} - (B_0 + \Delta B_1 + \Delta B_2 + \Delta B_3), \quad (7)$$

де ΔB_4 – приріст ринкової вартості власного капіталу підприємства завдяки реалізації інвестиційних заходів, що фінансуються за рахунок позик; $\Delta \Pi_{p4}$ – приріст чистого прибутку підприємства завдяки реалізації інвестиційних заходів, що фінансуються за рахунок позик; E_{k2} – скоригована ставка капіталізації власного капіталу підприємства після реалізації інвестиційних заходів, що фінансуються за рахунок позик;

5) приріст ринкової вартості власного капіталу підприємства завдяки реалізації інвестиційних заходів, що фінансуються за рахунок власних джерел коштів:

$$\Delta B_5 = \frac{\Pi_{p0} + \Delta \Pi_{p1} + \Delta \Pi_{p2} + \Delta \Pi_{p3} + \Delta \Pi_{p4} + \Delta \Pi_{p5}}{E_{k3}} - (B_0 + \Delta B_1 + \Delta B_2 + \Delta B_3 + \Delta B_4), \quad (8)$$

де ΔB_5 – приріст ринкової вартості власного капіталу підприємства завдяки реалізації інвестиційних заходів, що фінансуються за рахунок власних джерел коштів; $\Delta \Pi_{p5}$ – приріст чистого прибутку підприємства завдяки реалізації інвестиційних заходів, що фінансуються за рахунок власних джерел коштів; E_{k3} – скоригована ставка капіталізації власного капіталу підприємства після реалізації інвестиційних заходів, що фінансуються за рахунок власних джерел коштів.

Важливо відзначити той факт, що реалізація інвестиційних заходів, що фінансуються за рахунок позик, є доцільною за умови додатного значення показника (7),

Показники оцінювання можливого приросту ринкової вартості власного капіталу досліджуваних підприємств

Назви показників	Значення показників за підприємствами			
	ТЗОВ «Завод Електрон-побутприлад»	ТЗОВ «Захід-Буд-Сервіс»	ПП «Автотехно-будсервіс»	ТЗОВ «Галтранс-рембуд»
1. Приріст ринкової вартості власного капіталу підприємств за рахунок, тис. грн.:				
1.1. Зниження питомої собівартості їхньої продукції за існуючих фізичних обсягів її виробництва та збуту за умови відсутності потреби в інвестиційних витратах у реалізацію відповідних заходів	18,3	20,7	54,2	34,1
1.2. Оптимізації фізичних обсягів виробництва та збуту продукції за умови відсутності потреби в інвестиційних витратах у реалізацію відповідних заходів	48,1	63,9	35,7	77,0
1.3. Скорочення зайвих активів з одночасним зниженням величини позичкового капіталу підприємств без зміни величини їх операційних доходів та витрат	98,6	53,5	65,6	49,2
1.4. Реалізації інвестиційних заходів, що фінансуються за рахунок позик	136,5	96,2	74,8	116,9
1.5. Реалізації інвестиційних заходів, що фінансуються за рахунок власних джерел коштів	34,0	57,1	53,2	87,4
2. Загальний приріст ринкової вартості власного капіталу, тис. грн.	335,5	291,4	283,5	364,6
3. Приріст ринкової вартості власного капіталу підприємств у відсотках до початкового значення цієї вартості, %	16,2	7,3	9,4	11,2

Джерело: розраховано автором

а умовою доцільності реалізації інвестиційних заходів, що фінансуються за рахунок власних джерел коштів, є перевищення значення показника (8) над сумою вкладених інвестицій.

Проілюструємо запропонований підхід до оцінювання потенціалу підвищення ринкової вартості підприємства на прикладі оцінювання можливого приросту ринкової вартості власного капіталу чотирьох підприємств Львівської області. Відповідні показники наведені у табл. 1.

Як впливає з даних, наведених у табл. 1, потенціал зростання ринкової вартості власного капіталу досліджуваних підприємств є доволі високим, оскільки очікуваний приріст ринкової вартості власного капіталу у відсотках до початкового значення цієї вартості коливається за підприємствами від 7,3% до 16,2%.

Висновки. У процесі розроблення та реалізації управлінських рішень власники та менеджери підприємств

повинні прагнути не стільки максимізувати, скільки оптимізувати ринкову вартість суб'єктів господарювання (точніше, їхнього власного капіталу). Враховуючи це, як показник оцінювання потенціалу підвищення ринкової вартості підприємства доцільно використовувати різницю між оптимальною та фактичною (наявною) вартістю його власного капіталу. Дослідження особливостей формування цього потенціалу доцільно базувати на запропонованій ієрархічній моделі такого формування, що містить чотири щаблі. Можливим підходом до оцінювання потенціалу підвищення ринкової вартості підприємства є поділ очікуваного її приросту за величиною власного капіталу суб'єкта господарювання на кілька складників з їх подальшим сумуванням. Реалізація цього підходу вимагає детального обґрунтування способів коригування ставки капіталізації, що може виступати предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Гончар О.І. Оптимізація економічного оцінювання потенціалу підприємства. *Торгівля. Комерція. Підприємництво: збірник наукових праць*. 2015. № 19. С. 49–53.
2. Гришко В.А., Смельянов О.Ю., Крет І.З. Оцінювання поточного та стратегічного рівня інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка» Проблеми економіки та управління*. 2010. Вип. 683. С. 210–215.
3. Козик В.В., Смельянов О.Ю., Лесик Л.І. Система показників оцінювання поточного рівня ендогенного економічного потенціалу підприємств. *Економічний простір*. 2014. № 86. С. 173–184.
4. Коновал В.В. Оцінювання потенціалу розвитку підприємств легкої промисловості. *Вісник Херсонського державного університету*. 2014. № 6(2). С. 206–209.
5. Міщенко Н.Г., Мішук А.І. Розвиток підприємства на основі інформаційного та інноваційного потенціалу. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2016. Вип. 4(236). С. 191–204.

6. Осовська Г.В., Фещенко А.О. Управління інтелектуальною складовою інноваційного потенціалу при здійсненні технологічних інновацій на підприємствах харчової промисловості. *Інноваційна економіка*. 2015. № 3(58). С. 54–60.
7. Тищенко Т.І. Оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства. *Економічний вісник ДВНЗ УДХТУ*. 2015. № 2(2). С. 65–71.
8. Лесик Л.І. Чинники впливу на процес формування ринкової вартості промислового підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.4. С. 246–252.
9. Максименко І.О., Бокій В.І. Ринкова вартість підприємства як результат реалізації його економічного потенціалу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2008. № 3(1). С. 192–221.
10. Мамонтова Н.А. Побудова системи управління вартістю компанії. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 1(103). С. 21–26.
11. Мендрул О.Г. *Управління вартістю підприємств : монографія*. Київ : КНЕУ, 2002. 272 с.
12. Хіміон О.О. Теоретичні і методичні засади оцінки управління вартістю компанії. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 5(107). С. 150–158.

References:

1. Ghonchar O.I. (2015) Optymizacija ekonomichnogho ocinjuvannja potencialu pidpryjemstva [Optimization of economic evaluation of enterprise potential]. *Torghivlja. Komerција. Pidpryjemnyctvo: zbirnyk naukovykh pracj*, no. 19, pp. 49–53.
2. Ghryshko V.A., Jemeljanov O.Ju., Kret, I.Z. (2010) Ocinyvannja potochnogho ta strategichnogho rivnja investycijnogho potencialu mashynobudivnykh pidpryjemstv [Assessment of the current and strategic level of investment potential of machine-building enterprises]. *Visnyk Nacionaljnogho universytetu «Ljvivs'ka politehnika» Problemy ekonomiky ta upravlinnja*, no. 683, pp. 210–215.
3. Kozyk V.V., Jemeljanov O.Ju., Lesyk L.I. (2014) Systema pokaznykiv ocinjuvannja potochnogho rivnja endoghenogho ekonomichnogho potencialu pidpryjemstv [System of indicators for assessing the current level of endogenous economic potential of enterprises]. *Ekonomichnyj prostir*, no. 86, pp. 173–184.
4. Konoval V.V. (2014) Ocinyvannja potencialu rozvytku pidpryjemstv leghkoji promyslovosti [Assessing the development potential of light industry enterprises]. *Visnyk Kherson's'kogho derzhavnogho universytetu*, no. 6(2), pp. 206–209.
5. Mishhenko N. Gh., Mishhuk A.I. (2016) Rozvytok pidpryjemstva na osnovi informacijnogho ta innovacijnogho potencialu [Enterprise development based on information and innovation potential]. *Naukovyj visnyk Odes'kogho nacionaljnogho ekonomichnogho universytetu*, no. 4(236), pp. 191–204.
6. Osovs'ka Gh.V., Feshhenko A.O. (2015) Upravlinnja intelektual'noju skladovuju innovacijnogho potencialu pry zdijshnenni tekhnologichnykh innovacij na pidpryjemstvakh kharchovoji promyslovosti [Management of the intellectual component of innovation potential in the implementation of technological innovations in the food industry]. *Innovacijna ekonomika*, no. 3(58), pp. 54–60.
7. Tyshhenko T.I. (2015) Ocinyvannja innovacijnogho potencialu promyslovogho pidpryjemstva [Estimation of innovative potential of the industrial enterprise]. *Ekonomichnyj visnyk DVNZ UDKhTU*, no. 2(2), pp. 65–71.
8. Lesyk L.I. (2013) Chynnyky vplyvu na proces formuvannja rynkovoji vartosti promyslovogho pidpryjemstva [Factors influencing the process of forming the market value of an industrial enterprise]. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23.4, pp. 246–252.
9. Maksymenko I.O., Bokij V.I. (2008) Rynkova vartistj pidpryjemstva jak rezuljtat realizaciji jogho ekonomichnogho potencialu [Market value of the enterprise as a result of realization of its economic potential]. *Visnyk Khmel'nyckogho nacionaljnogho universytetu*, no. 3(1), pp. 192–221.
10. Mamontova N.A. (2010) Pobudova systemy upravlinnja vartistju kompaniji [Building a company value management system]. *Actual problems of economics*, no. 1(103), pp. 21–26.
11. Mendrul O.Gh. (2002) *Upravlinnja vartistju pidpryjemstv* [Enterprise value management]. Kyjiv: KNEU. (in Ukrainian)
12. Khimion O.O. (2010) Teoretychni i metodychni zasady ocinky upravlinnja vartistju kompaniji [Theoretical and methodical bases of an estimation of management of cost of the company]. *Actual problems of economics*, no. 5(107), pp. 150–158.

Koptieva Olha

Postgraduate Student of the Department of
Accounting and Business Consulting
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Коптєва О.В.

аспірант кафедри обліку і бізнес-консалтингу
*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

THE ESSENCE, CLASSIFICATION AND ROLE OF TAX STIMULUS FOR ACTIVATION OF INNOVATIVE PROCESSES IN AGRICULTURE

Koptieva Olha. The essence, classification and role of tax stimulus for activation of innovation processes in agriculture. The paper is devoted to essential problems of tax stimulation of innovative activity in agriculture. The paper grounds the economic understanding of the concept “tax stimulus” and reveals peculiarities of tax stimuli for innovations. The paper investigates complex of economic tools for tax stimulation of innovative activity and discusses the classification of tax stimuli. The paper also justifies basic principles of an effective tax stimulation system based on deep review of best international experience and examination of national practice. The paper concludes about inefficient tax stimulation mechanism for innovations at agricultural companies in Ukraine and substantiates proposals for enriching national tax system to enable flexible stimulation depending on business features and stages of innovation process.

Key words: innovative activity, national tax system, tax stimulus, agriculture, tax preferences.

Коптєва О.В. Сутність, класифікація та роль податкових стимулів щодо активізації інноваційних процесів в сільському господарстві. В умовах жорстокої економії коштів державного бюджету особливого значення набувають заходи непрямої підтримки інноваційної діяльності. Систематичне впровадження науково обґрунтованих державних заходів непрямого стимулювання інноваційної діяльності дасть змогу мінімізувати негативний вплив структурних диспропорцій у джерелах фінансування інноваційної діяльності в Україні. Для успішного вирішення питання активізації інноваційних процесів в сільському господарстві є запровадження дієвого механізму податкового стимулювання, що б сприяло формуванню належного інвестиційного забезпечення інноваційних проектів. Дана стаття присвячена розгляду актуальних проблем податкового стимулювання інноваційної діяльності у сільському господарстві. У статті представлено обґрунтування та розмежування схожих понять до терміну «податковий стимул», узагальнено його характерні ознаки. Обґрунтовано економічне розуміння поняття «податковий стимул» та розкрито особливості податкового стимулювання інновацій. Досліджено комплекс економічних інструментів податкового стимулювання інноваційної діяльності та розглянуто класифікацію податкових стимулів. Стаття також обґрунтовує основні принципи ефективної системи податкового стимулювання на основі детального дослідження кращого міжнародного досвіду та вивчення національної практики. На основі аналізу податкового законодавства щодо стимулювання суб'єктів інноваційної діяльності зроблено висновок про неефективний механізм податкового стимулювання інновацій на сільськогосподарських підприємствах України, головними причинами є: недосконале податкове законодавство, зловживання пільговими умовами деякими суб'єктами інноваційної та інвестиційної діяльності; значні бюджетні витрати. У статті доведено, що сільськогосподарські підприємства функціонують в єдиному податковому середовищі, що не враховує рівень їх залучення в інноваційний процес та обґрунтовано пропозиції щодо збагачення національної податкової системи для забезпечення гнучкого стимулювання залежно від особливостей бізнесу та стадій інноваційного процесу.

Ключові слова: інноваційна діяльність, національна податкова система, податковий стимул, сільське господарство, податкові преференції.

Коптєва О.В. Сущность, классификация и роль налоговых стимулов для активизации инновационных процессов в сельском хозяйстве. Статья посвящена рассмотрению актуальных проблем налогового стимулирования инновационной деятельности в сельском хозяйстве. В статье обосновано экономическое понимание понятия “налоговый стимул” и раскрыты особенности налогового стимулирования инноваций. В статье исследован комплекс экономических инструментов налогового стимулирования инновационной деятельности и рассмотрена классификация налоговых стимулов. Статья также обосновывает основные принципы эффективной системы налогового стимулирования на основе детального исследования лучшего международного опыта и изучения национальной практики. В статье сделан вывод о неэффективном меха-

низме налогового стимулирования инноваций на сельскохозяйственных предприятиях Украины и обоснованы предложения по обогащению национальной налоговой системы для обеспечения гибкого стимулирования в зависимости от особенностей бизнеса и стадий инновационного процесса.

Ключевые слова: инновационная деятельность, национальная налоговая система, налоговые стимулы, сельское хозяйство, налоговые преференции.

Problem statement. Significant support for innovative businesses is gaining popularity among the governments of highly developed countries, as innovation in the modern world is the significant basis for sustainable development and competitiveness of business. However, despite the formation of an innovative model of economic development in Ukraine, its obvious characteristic is the lack of active innovations. During the long period of reforming innovation policy, the Ukrainian government has not taken significant and effective measures to stimulate innovation, especially in the agrarian sector. So, the development of a tax mechanism adapted to modern economic conditions, which would reduce the tax burden on agricultural producers, save their money and thus increase interest in introducing innovations, is essential for theory evolution and practice problems solution.

Analysis of recent researches and publications. A thorough literature review reveals that many foreign and Ukrainian scholars devoted their publications to the problems of tax regulation and stimulating of innovations, especially: Gureev V., Ivanov Yu. [8], Krysovati A. [9], Maiburov I., Masiuchenko E., Naidenko O., Tarangul L. Peculiarities of innovation activity, national and international problems of its regulation are discussed in publications of Labunska S. [12; 13], Karaszewski R. [12], Prokopishyna O. [12–14], Iermachenko I. [12], Petrova M. [13].

However, modern science has not sufficiently studied the mechanism of tax stimulation for innovation yet, and the choice of tools for tax stimulation for innovation of agricultural enterprises deserves further in-depth study.

Task statement. The purpose of the paper is to study the theoretical foundations and develop scientific and practical recommendations for improving the tools of tax stimulation for innovation, taking into account the peculiarities of national regulation of agricultural business.

The statement of the basic material. The analysis of the modern legal framework for stimulating the innovative development of the national economy shows that innovation companies for the implementation of innovative projects may apply mainly for limited state financial support. However, small and medium-sized agricultural enterprises may not have large innovation ambitions and innovation development strategies, and therefore they find it difficult to compete with large vertically integrated agricultural companies for direct state financial support. And that is why tax stimulation for innovation seems to be the most universal tool of state support, as it equates the conditions for all possible participants in innovation, regardless of their size, experience and form of ownership.

It is known that taxes are a determining factor in the development of production, and their dual impact on production is manifested in the fact that, on the one hand, the payer of a certain part of their income in the form of tax reduces its financial, including innovative, opportunities, and thus inhibits the development of production. At the same time, taxes can have a stimulating effect on the devel-

opment of business. We consider constructive the proposals of D. Reva, who notes that “stimulus component of taxation works only when the state guarantees the taxpayer that it will not declare its rights to all its profits obtained by reducing production costs. Otherwise, the payer will not be interested in increasing productivity and expanding production” [1, p. 73].

In Ukraine, the study of tax stimulus for innovative economic development is based, on the one hand, on the justification and selection of tax regulation methods through the assessment of the impact of tax stimulus on the efficiency of Ukraine’s economy; on the other hand, on the analysis of foreign experience in innovative economic development with the help of appropriate tax instruments [2, p. 34].

From a theoretical point of view, one of the key tasks of the study is to determine the essence of the concept of “tax stimulus”, identify its characteristics and form a complete classification of all possible types. Of course, these tasks are not the only one but they are the most important for understanding the essence of the subject and further, much deeper, study of the mechanism of tax stimulation of innovation in agriculture.

In general, stimulus is a thing or event that evokes a specific functional reaction. So, stimulus (from Latin stimulus is literally a pointed stick, which drove the animals) is an incentive that causes a reaction, motivation to action [3, p. 58]. The essence of the concept of “stimulus” may also be seen as an interest in doing something. Synonyms of this concept are activation, motivation, encouragement, impulse. It may be proposed to understand economic stimulation as the excitation of entities (producers, consumers, buyers) by economic incentives to behave in a way that the actor of stimulation may benefit from. Then tax stimulation is proposed to define as the process of excitation of market actors, conducted by central and local governmental institutions, through application of tax stimuli that encourage market actors to behave in a way that national economic, social and/or environmental system may benefit from.

In the international researches and publications, the “tax stimulus” is identified with the concepts of “tax benefit”, “tax preference”, “tax subsidies” quite often. Therefore, it is necessary to establish the relationship between these terms and distinguish concepts depending on their characteristic properties (Figure 1).

In the literature, the stimulus is seen as an incentive to action, a condition for the development of something. Such activity is caused by the specific interests of specific actors. Interest becomes an intense catalyst for human activity only when there is a real possibility of its satisfaction. When a subject has a choice between several behaviors, his or her interest turns to a more useful option. The tax stimulus is necessarily incentive, which distinguishes it from benefits, preferences, advantages or subsidies.

Unlike tax subsidies, tax stimulus may not be in the nature of monetary or financial support. A clear example

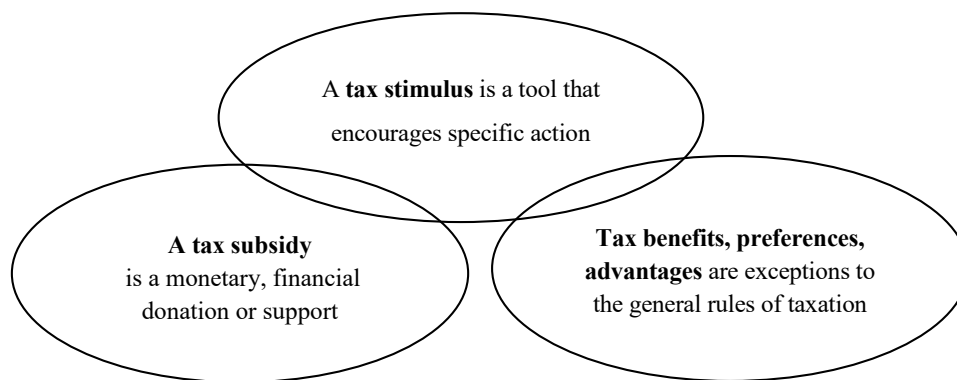


Figure 1. The distinct features of tax stimulus, subsidies and benefits

of this is the free of charge state informing the taxpayer. Since a taxpayer who is aware of government initiatives in the field of taxes and fees is able to respond to them to a greater extent, such an instrument to some extent affects his behavior, therefore, can be called a tax stimulus.

Foreign experience shows that the information work of tax authorities on the provision of tax benefits for R&D takes place at all stages of obtaining benefits. Thus, before submitting an application, the tools of the tax services are newsletters, self-assessment tools, seminars, publication of draft changes; after submitting the application until the end of the review – conducting seminars, setting standards for review; after the review – monitoring and publication of statistics.

It should be noted that the tax stimulus, in contrast to the tax benefit (tax preference, tax advantage), may not violate the principle of equality of the tax burden for taxpayers, i.e. the characteristic feature of the tax stimulus is not mandatory selectivity (because they can be directed as a separate group of taxpayers, for certain activities or be common to all). Thus, the introduction of a simplified tax regime for agricultural enterprises is a tax stimulus, as it is aimed at encouraging entrepreneurial activity, but is not a tax benefit, as it does not create benefits for certain groups of taxpayers.

At the same time, it is fair to note that in the field of tax stimulus for innovation, tax stimulus may take the form of tax benefits, as they are aimed at a separate category of innovation-active taxpayers, which determines the interchangeability of terms.

Tax legislation does not answer the question of what a tax stimulus is and what phenomena are covered by this concept. Analysis of the provisions of the Tax Code of Ukraine [4] allows us to identify such categories that are endowed with signs of a tax stimulus. These are: special tax regime (Article 11), elimination of double taxation (Article 13), tax benefits (Article 30), postponement of the term of tax payment and collection or part thereof established by tax legislation to a later date (Article 32).

Thus, a tax stimulus may be proposed to define as a tool regulated by tax law, which influences on the behavior of the taxpayer and encourages being active (in economic and social relations, investment, innovation) through his or her economic interests to achieve a certain economic, social or other useful result.

Tax stimulus, that provides for the exemption of the obligated entity from tax liabilities, reducing their volume, as well as expanding its capacity to exercise tax rights,

takes the form of tax benefits or other tax preferences and has certain characteristics (Figure 2).

From the economic point of view, tax stimulation is a set of measures to provide tax benefits and advantages to the subjects of economic relations, which create favorable conditions for them to carry out innovative activities.

O. Magopets argues that tax stimulation is a process of targeted influence of the state on taxpayers to ensure their interest in the activities encouraged by the state through the prospect of additional benefits and improve the financial and economic situation [5, p. 271]. According to R. Zhelizniak [6, p. 16], tax stimuli for innovation of enterprises are tax regulation measures to provide tax benefits to enterprises to encourage them to carry out and increase innovation, according to the relevant program.

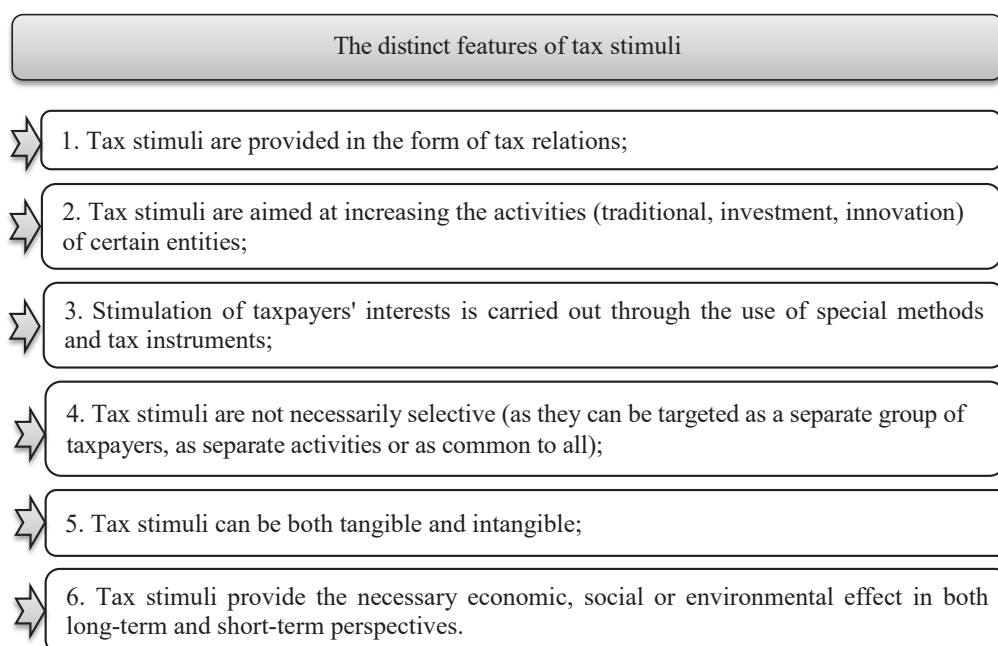
In the conducted research, the subject of which is an agricultural enterprise, the tax stimulation for innovation may be proposed to define as the targeted influence of the state on taxpayers through the use of special methods and tax instruments to encourage businesses to implement research results using new methods, techniques or technologies to achieve a certain economic, social or other useful result.

Tax stimulation is a sub-function of tax regulation. It is known that tax regulation, as well as tax stimulation, is implemented in practice through the use of special tools – means of tax policy.

In the modern theory of innovative development, there are different theoretical approaches to the classification of tax instruments, so Table 1 summarizes and presents the classification of tax stimulus for innovation based on the analysis of literature [7; 8].

World experience shows that set of mostly applied tools of tax stimulus for innovation includes:

- 1) exemption from taxation of profits received from the implementation of innovative projects for a certain period;
- 2) reduction of income tax rates: reduction of income tax rates of innovative enterprises and organizations and reduction of tax rates on profits from the implementation of an innovative project;
- 3) preferential taxation of dividends received on shares of innovative organizations;
- 4) reduction of taxable income in the amount of the cost of devices and equipment transferred to higher education institutions, research institutes and other innovative organizations;
- 5) preferential taxation of profits resulting from the use of intangible assets;

**Figure 2. Characteristic features of tax stimulus**

- 6) reduction of taxable income in the amount of contributions to special reserve funds;
- 7) accelerated depreciation;
- 8) reduction of the tax base by the amount of innovation costs of a capital nature (investment tax rebate);
- 9) deferred payment of income tax;
- 10) reduction of income tax liabilities (tax credit).

The provision of tax benefits is the most common form of stimulating innovation and, at the same time, the most controversial for Ukraine. Tax benefits are an important

element in the tax system of any country, because their application is one of the ways to stimulate those activities or sectors of the economy that are currently a priority for the country's development, and the introduction of tax benefits involves other social economic effects.

According to Art. 30 of the Tax Code of Ukraine [4], tax benefit is provided by tax and customs legislation exemption of taxpayers from the obligation to accrue and pay taxes and fees in a smaller amount if there are certain grounds.

Table 1

Classification of tax stimulus for innovation

Classification feature	Classification group
1. By target orientation	– Social; – General economic; – Investment; – Innovative; – Regulation of financial flows.
2. By functional purpose	– Stimulating; – Protective.
3. By target use of tax-exempt funds	– Target; – Non-target.
4. By scope	– For individual payers; – For certain activities; – Mixed
5. By the subject of influence	– Aimed at the end users (stimulating consumption); – Aimed at businesses that are not end users (stimulating production and distribution).
6. By validity period	– Tax Stimulus, the validity of which is not defined; – Temporary.
7. By material property	– Tangible; – Intangible.
8. By stage of the life cycle of innovation processes	– At the stage of fundamental research; – At the stage of applied research; – At the stage of research and development (R&D); – At the stage of innovation implementation; – At the stage of consumption of innovation.

The grounds for granting tax benefits are features that characterize a certain group of taxpayers, their type of activity, the object of taxation or the nature and social significance of their expenses.

So, Yu. Ivanov [9; 10] argues that “tax benefits are exceptions to the general rules of taxation, which allow the taxpayer to reduce the amount of tax (fee) payable, or exempt him or her from certain obligations and rules related to taxation”. It should be noted that upon receipt of tax benefits, the taxpayer is exempt only from paying the relevant tax or fee. However, such an entity remains responsible for tax reporting and tax accounting.

It should be noted that all innovative benefits are divided into two groups [9, p. 252]:

- 1) direct benefits aimed at stimulating innovation activity;
- 2) indirect benefits aimed at other purposes, such as attracting investment, creating new jobs, etc., in the application of which the stimulation of innovation is one of the possible additional effects.

Development of national tax stimulation mechanism for innovation necessitates determination of their characteristics, and addresses the key issues that underlie the classification features, namely: to address the target of tax stimulus, the functional purpose of tax benefits, whether tax benefits will be used for to whom the tax benefits will be directed, what is the term of granting tax benefits, in terms of which elements of the tax will be provided preferential taxation and, in general, whether the tax benefits will be tangible in nature

An effective system of tax stimulus for the development of innovation in modern conditions can be built in compliance with the following fundamental points:

- 1) the choice of priority areas of innovation and a clear definition of the subjects to which the stimulus should be directed and which will be provided with tax benefits. Determining the exact parameters that must be met by recipients of tax benefits;

- 2) the choice of effective tools for tax stimulus for innovation. Tax instruments must meet the goals set by the state and the conditions inherent in the economic system within which they will operate. In this regard the assessment of the effectiveness of tax benefits is of particular importance;

- 3) improving the system of tax administration, which will make them less burdensome. The decisive role is also played by the wording of the preferential provision in the tax legislation, which excludes the abuse of tax benefits.

The Law of Ukraine “On Priority Areas of Innovation Activity in Ukraine” [11] defines strategic priority areas of innovation activity for 2011–2021, which provide technological renewal and development of the agro-industrial complex for the agricultural sector of Ukraine; widespread use of technologies for cleaner production and environmental protection, etc. This law and numerous other bylaws in Ukraine created a fairly solid legal framework, which not only provided for the general orientation and innovative development of the economy, but also outlined the main mechanisms for implementing such a course by the state.

Priority areas for innovative development, not only in the agricultural sector but also in other priority areas, need to be more specific. It is necessary to significantly reduce the list of priorities and focus only on the most important areas that will be able to make a “breakthrough” in innovation in Ukraine. And it is these priority areas that need significant state support.

Analysis of tax legislation to stimulate innovation shows that the mechanisms of preferential taxation have not found practical application due to imperfect tax legislation, due to the abuse of preferential terms by some subjects of innovation and investment activities and significant budget expenditures.

Despite the significant efforts spent on the development of the regulatory framework, it does not meet modern requirements, has little effect on the pace of development and does not encourage businesses to innovate. That is why the implementation of the Strategy of Innovative Development of Ukraine requires significant legislative changes regarding the state regulation of innovation processes in the country's economy. Of course, fundamental and applied R&D requires significant financial costs, so they require significant direct support (informational, organizational and most importantly financial) of innovative enterprises, in which the state must also indirectly influence the encouragement of enterprises to innovate through tax Stimulus.

It should be noted that, unfortunately, the vast majority of agricultural producers, especially small and medium, are unable to innovate, due to improper development of innovation infrastructure and insufficient state support for innovation in the country is the degradation of scientific potential.

Agriculture is a specific, credit-intensive industry and less attractive for investment compared to other sectors of the economy. The reason for this is: firstly, the end result of agricultural producers depends on natural and climatic conditions; secondly, the production is seasonal, which affects the organization of labor in this area; thirdly, agricultural enterprises operate in conditions of risk and instability.

For a long time, the taxation of agribusiness was characterized by the presence of a special tax regime and the possibility of choosing a simplified system of taxation, which during 1999–2014 was represented by a fixed agricultural tax. After amendments to the tax legislation, it was transformed (almost unchanged) into a single tax of group IV.

It should be noted that until recently the tax policy of Ukraine was aimed at stimulating the development of agriculture, but since 2014 the tax burden on agricultural producers has increased significantly: rates of the single tax of group IV were increased 3 times; regulatory assessment of land should be indexed. In general, the transformations in the tax legislation on fat have only increased the tax burden on agricultural producers. Also, from 2018, the special VAT regime was completely abolished, which was a significant tax stimulus for agricultural development. Generally speaking, the agricultural sector has lost significant support for agricultural production from the state.

The choice of a simplified tax regime, despite the significant advantages that underpinned the reform of agriculture and the introduction of a mechanism of preferential taxation of agricultural producers, currently do not meet the requirements of socio-economic development of the country.

The tax system of our state for the whole period of its reform was characterized by constant changes of non-systemic nature. Transformation of the fixed agricultural tax into a single tax of group IV, the conditions of which have been significantly changed with a simultaneous increase in tax rates also has negative aspects for agricultural producers, which not only inhibits agricultural development but also limits its innovative capacity: firstly, a single the tax does not take into account production costs and the

level of profitability of agricultural producers. Therefore, the amount of the single tax payable to the budget does not depend on the results of the agricultural enterprise; secondly, the calculation of the amount of tax liabilities depends on the regulatory monetary valuation of land.

A study of tax legislation shows that agricultural enterprises operate in a single tax environment, which does not take into account the level of their involvement in the innovation process. Agricultural enterprises only have the right to choose the general or simplified tax regime.

Based on this, tax stimulus for innovation in the agricultural sector of the economy should be aimed at all actors in the innovation process, so there are two directions: first direction is to stimulate (directly and indirectly) innovative enterprises of the agricultural sector (business incubators, agricultural clusters) to create an innovative product; second direction is the tax stimulus for agricultural enterprises that implement innovative processes in economic activity.

The vast majority of small and medium-sized agricultural enterprises select the simplified system of taxation, pay a fixed amount of tax, which does not take into account the financial results of the entity. Thus, the single tax of group IV is calculated based on the normative monetary assessment of agricultural land / water fund, tax rate and indexation coefficient. The single tax of group III depends on the amount of revenue (income) received from the implementation of its activities and the tax rate (3% in the case of VAT payment, 5% in the case of inclusion of VAT in the single tax).

Today, there are many unsolved problems, but the most urgent among them is the selection of tax regime and

elements of taxes that will form the basis for tax stimulation mechanism for innovation in agriculture. In Ukraine, there are significant reserves to improve the quality of fiscal authorities through the optimization of procedures, increasing automation and modernization of tax accounting, unification and improvement of document management and software, saving time, organizing tax advice to taxpayers and others.

Conclusions. World experience shows that there are a sufficient number of tax instruments to stimulate innovation. The problem remains that the government's measures to support the country's innovative development in the system of preferential taxation have not found broad practical implementation. The innovation policy pursued in the state provided for the provision of tax benefits and preferences only for innovative enterprises, while for ordinary agricultural enterprises, which are not included in the percentage criterion of innovation, the mechanism of tax stimulus is not provided.

Ukraine remains among the European countries with little state influence on innovation processes in the economy. At present, there is still insufficient financial support for innovative enterprises, but the mechanism of tax stimulation evolves and necessitates further scientific researches aimed on analysis of the experience gained in supporting innovation processes in the economy, carefully study gained results in stimulating innovation and find the most receptive methods to stimulate innovation, specify the priorities of our economy and improve the tax administration system, which undoubtedly plays a crucial role in intensification of innovative activity of agricultural enterprises.

References:

1. Reva D. M. (2015) *Aktualjni pytannja podatkovogho stymuljuvannja* [Current issues of tax stimulation]. *Law and innovation*, vol. 3(11), pp. 72–77.
2. Mazur Yu. O. (2016) *Perspektyvy podatkovogho stymuljuvannja NDDKR v Ukrajinі: dosvid innovacijno rozvynutykh krajin* [Prospects for tax incentives for R&D in Ukraine: the experience of innovatively developed countries]. *Industrial Economics*, vol. 2(74), pp. 33–48.
3. Bazylevych V. D. (2014) *Ekonomichna teorija. Politekonomija: pidruchnyk* [Economic theory. Political Economy: a textbook]. Kyiv: Knowledge. (in Ukrainian)
4. Verkhovna Rada Ukrainy (2010) Podatkovyj kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 no. 2755-VI [Tax Code of Ukraine dated 02.12.2010 no. 2755-VI]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 04.08.2020).
5. Mahopets O. A. (2014) *Teoretychni pidkhody do vyznachennja sutnosti ponjattja "podatkove stymuljuvannja"* [Theoretical approaches to defining the essence of the concept of "tax stimulation"]. *Scientific works of Kirovograd National Technical University. Economic sciences*, vol. 26, pp. 265–273.
6. Zhelizniak R. I. (2015) *Podatkove stymuljuvannja innovacijnoji dijalnosti pidpryjemstv* [Tax stimulation for innovation of enterprises] (PhD Thesis), Lviv: Lviv Polytechnic National University.
7. Kyzym M. O., Kasianova L. V. (2012) *Klasyfikacija instrumentiv podatkovogho stymuljuvannja innovacij* [Classification of instruments of tax stimulation of innovations]. *Problems economy*, vol. 4, pp. 23–29.
8. Turianskyi Yu. I., Kolomiichuk N. M., Havrylko P. P. (2011) *Klasyfikacija ta vydy podatkovykh piljgh* [Classification and types of tax benefits]. *Scientific Bulletin of the National Forestry University of Ukraine*, vol. 21.9, pp. 272–275.
9. Ivanov Yu. B., Maiburov I. A. (2010) *Podatkova polityka: teorija, metodologija, instrumentarij* [Tax policy: theory, methodology, tools]. Kharkiv: INZhEK. (in Ukrainian)
10. Krysovatyi A. I., Vasylevska H. V. (2013) *Novitnja paradyghma preferencijnogho opodatkuvannja: monohrafiija* [The latest paradigm of preferential taxation: a monograph]. Kyiv: CUL. (in Ukrainian)
11. Verkhovna Rada Ukrainy (2011) Zakon Ukrainy "Pro prioritytni naprjamy innovacijnoji dijalnosti v Ukrajinі" vid 08.09.2011 no. 3715-VI [Law of Ukraine "About priority directions of innovative activity in Ukraine" dated 08.09.2011 no. 3715-VI]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (accessed 04.08.2020).
12. Labunska S., Karaszewski R., Prokopishyna O., Iermachenko I. (2019) Cognitive analytical tools for cost management of innovation activity. *Problems and Perspectives in Management*, vol. 17(1), pp. 395–407.
13. Labunska S., Petrova M., Prokopishyna O. (2017) Asset and cost management for innovation activity. *Economic Annals-XXI*, vol. 165(5-6), pp. 13–18.
14. Prokopishyna O. V., Koptieva O. V. (2017) Shljakhy aproksymaciji jevropejskogho dosvidu stymuljuvannja innovacijnoji dijalnosti do realij Ukrainy [Ways to approximate the European experience of stimulating innovation to the realities of Ukraine]. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Economic Sciences Series*, vol. 27, pp. 80–92.

Список використаних джерел:

1. Рева Д.М. Актуальні питання податкового стимулювання. *Право та інновації*. 2015. № 3(11). С. 72–77.
2. Мазур Ю.О. Перспективи податкового стимулювання НДДКР в Україні: досвід інноваційно розвинутих країн. *Економіка промисловості*. 2016. № 2(74). С. 33–48.
3. Базилевич В.Д. Економічна теорія : Політекономія : підручник / за ред. В.Д. Базилевича. Київ : Знання, 2014. 710 с.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Дата оновлення: 01.08.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 04.08.2020).
5. Магопєць О.А. Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «податкове стимулювання». *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2014. Вип. 26. С. 265–273.
6. Желізняк Р.Й. Податкове стимулювання інноваційної діяльності підприємств : дис. ... канд. ек. наук : 08.00.08 / Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2015. 225 с.
7. Кизим М.О., Касьянова Л.В. Класифікація інструментів податкового стимулювання інновацій. *Проблеми економіки*. 2012. Вип. 4. С. 23–29.
8. Турянський Ю.І., Коломійчук Н.М., Гаврилко П.П. Класифікація та види податкових пільг. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2011. Вип. 21.9. С. 272–275.
9. Іванов Ю.Б., Майбуrow І.А. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : навч. посіб. Харків : ІНЖЕК, 2010. 492 с.
10. Крисоватий А.І., Василевська Г.В. Новітня парадигма преференційного оподаткування : монографія. Київ : ЦУЛ, 2013. 260 с.
11. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI. Дата оновлення: 05.12.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> (дата звернення: 04.08.2020).
12. Labunska S., Karaszewski R., Prokopishyna O., Iermachenko I. Cognitive analytical tools for cost management of innovation activity. *Problems and Perspectives in Management*. 2019. № 17(1). P. 395–407.
13. Labunska S., Petrova M., Prokopishyna O. Asset and cost management for innovation activity. *Economic Annals–XXI*. 2017. № 165(5-6). P. 13–18.
14. Прокопїшина О.В., Коптєва О.В. Шляхи апроксимації європейського досвіду стимулювання інноваційної діяльності до реалій України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. № 27. С. 80–92.

УДК 338.984

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-17>**Лапіна І.С.**

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеський національний економічний університет

Кула М.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств
Одеський національний політехнічний університет

Lapina Iryna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department
of Financial Management and Stock Market
Odessa National Economic University

Kula Maryna

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economy of Enterprises
Odessa National Polytechnic University

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ

Лапіна І.С., Кула М.В. Теоретико-практичні засади проектного фінансування. Розглянуто теоретико-практичні засади проектного фінансування. Обґрунтовано напрями залучення проектного фінансування до техніко-технологічного переоснащення промислових підприємств з урахуванням специфіки самого проектного використання: залучення широкого кола різних організацій, в тому числі банківських установ; повернення вкладених в проект коштів лише за рахунок прибутку від проекту, не враховуючи результати від поточної господарської діяльності. Важливими складовими проектного фінансування є посилення ролі держави через надання гарантій страхування проектних ризиків, включаючи надання гарантій банкам, які беруть участь у фінансуванні інвестиційних проектів і програм, охоплених системою державних пріоритетів, податкове стимулювання механізмів інвестування, розвиток міжбанківського співробітництва у сфері спільного фінансування інвестиційних проектів.

Ключові слова: проектне фінансування, інвестиційний проект, договір, фінансування реальних інвестицій, моделі проектного фінансування.

Лапина И.С., Кула М.В. Теоретико-практические основы проектного финансирования. Рассмотрены теоретико-практические основы проектного финансирования. Обоснованы направления привлечения проектного финансирования технико-технологического переоснащения промышленных предприятий с учетом специфики самого проектного использования: привлечение широкого круга различных организаций, в том числе банковских учреждений; возврат вложенных в проект средств только за счет прибыли от проекта, не учитывая результаты от текущей хозяйственной деятельности. Важными составляющими проектного финансирования является усиление роли государства путем предоставления гарантий страхования проектных рисков, включая предоставление гарантий банкам, которые участвуют в финансировании инвестиционных проектов и программ, охваченных системой государственных приоритетов, налоговое стимулирование механизмов инвестирования, развитие межбанковского сотрудничества в сфере совместного финансирования инвестиционных проектов.

Ключевые слова: проектное финансирование, инвестиционный проект, договор, финансирование реальных инвестиций, модели проектного финансирования.

Lapina Iryna, Kula Maryna. Theoretical and practical principles of project financing. Theoretical and practical principles of project financing are considered. Based on the study of the specifics of project financing and determining the directions of its implementation in industrial enterprises, first of all, a number of factors that constrain the use of domestic project financing in the domestic practice were identified and grouped by areas: insufficient development of domestic sources of debt financing compared to developed countries; discrepancy between income and loans within the country and debt service in foreign currency; insufficiently developed legal culture and legislative stability in the field of coordination and risk sharing, as well as the provision of guarantees and other forms of credit financing obligations; lack of sufficient specialists in project financing; lack of proper qualifications

and experience in most commercial banks and borrowers, which are necessary for the proper organization of such a complex scheme as project financing; shortage of long-term resources in banks and other investment entities, which leads to the widespread use of only the methods of traditional bank short- and medium-term lending. Project financing (PF) is a complex form of providing investment projects with cash, the source of which is future income from the project itself. PF methods are universal and are used to organize the financing of projects of any scale. A distinctive feature of the PF is the ability to attract a wide range of participants, which are usually interconnected by complex and multilateral contractual relations. In this case, the organizational forms of participation may be different: corporation, partnership, subsidiary, joint venture, etc. The economic goal of the participants is to implement the project in a timely manner within the agreed budget and in accordance with the approved specification and profit. In our opinion, the term PF can be used in a broader sense as a complex form of providing investment projects with cash, the source of which is future income from the project itself. For the development of PF in Ukraine it is important to study the possibilities of adapting world experience to domestic conditions, analysis of various PF schemes used in developed countries, and the possibility of their application in Ukraine.

Key words: project financing, investment project, contract, financing of real investments, models of project financing.

Постановка проблеми. Проектне фінансування (ПФ) є комплексною формою забезпечення інвестиційних проектів грошовими коштами, джерелом повернення яких є майбутні доходи самого проекту. Методи ПФ універсальні і використовуються для організації фінансування проектів будь-якого масштабу.

ПФ почало широко використовуватись наприкінці 70-х – початку 80-х років ХХ ст. у великих експортно-імпорتنних та інвестиційних операціях. Використання цієї форми фінансування, яка передбачала широке залучення зарубіжних інвесторів, створювало можливість ініціаторам інвестиційних проектів знизити витрати з погашення боргів, встановити довгострокові відносини з позичальниками сировини й матеріалів. За даними журналу «Project and Trade Finance», наприкінці 90-х рр. у всесвітньому масштабі було укладено 897 угод інвестиційних проектів на умовах ПФ на загальну суму більше ніж 225 млрд дол. [1].

Спочатку світовий ринок ПФ був поділений між небагатьма американськими, канадськими, німецькими та японськими банками. Пізніше, внаслідок бурхливого розвитку нафто- та газовидобутку в Північному морі до них приєдналися комерційні банки Великої Британії. Далі активну участь на світовому ринку проектного фінансування виявили банки Франції, Швеції, Голландії, Бельгії, Італії тощо.

Разом із цим, у визначенні поняття «проектне фінансування» серед учених немає єдиної думки. Труднощі пов'язані з тим, що стійкого терміну в міжнародній практиці не існує. Фінансовий ринок сформувався майже стихійно, як якийсь випадок, звід правил, які застосовуються учасниками (причому не тільки банками) при реалізації інвестиційних програм, пов'язаних з певним типом ризику. Ці правила поєднують різні економічні категорії: «фінанси» (якщо розуміти «фінансування» як їх похідну) і «кредит». Для адекватного транслювання стало необхідним використовувати узагальнюючу економічну категорію. З точки зору дотримання коректності терміну такою категорією може бути «фондування грошових коштів», що надзвичайно незручно в застосуванні. Тому смисловий переклад «project finance» може виглядати як: «проектне кредитування» (у разі, якщо проект реалізується в основному за рахунок кредитів) або «проектне інвестування» (що звучує масштаб і різноманітність ризиків, що виникають більш точно по суті).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглянемо точки зору різних вчених економістів щодо визначення ПФ. Деякі фахівці дають таке тлумачення поняттю «ПФ». Так, В.Ю. Катасонов визначає ПФ як цільове кредитування позичальника інвестиційного проекту без регресу або з обмеженим регресом на позичальника. При цьому забезпеченням його платіжних зобов'язань виключно або в основному є грошові доходи, які генеруються об'єктом інвестиційної діяльності [2, с. 15]. Відмічено також, що ПФ – це спосіб мобілізації різних джерел фінансування та комплексного використання всіх методів фінансування конкретних інвестиційних проектів [2, с. 15]. Одним з основних джерел ПФ, на думку В.Ю. Катасонова, є кредити, але для реалізації проекту необхідно залучення ресурсів іншими методами. З наведених визначень не дуже зрозуміло, чи зустрічаються в міжнародній практиці ПФ випадки реалізації проектів без залучення банківських кредитів. Однак в іншому спеціалізованому виданні [3] ПФ розглянуто як різновид сучасної форми довгострокового кредитування інвестиційних проектів на певний термін. Термін тут використовується, виходячи з його «загальноприйнятності» на Заході [3, с. 257].

Зв'язок ПФ із банківським кредитуванням підтверджують і інші фахівці. Автори одного з перших видань з питань фінансування проектів В.М. Щенаєв і Б.С. Ірнізов також розглядають його як «кредитування, яке забезпечене економічною і технічною життєздатністю окремо взятого проекту» [4, с. 13], що виправдовує використання терміна «проектне кредитування». Російські економісти А.Л. Смірнов і Л.М. Красавіна у виданні, присвяченому міжнародному кредитуванню, підтверджують, що в основі практики фінансування інвестиційних проектів («ПФ») – знаходиться банківське кредитування [5, с. 23]. Інший фахівець в області банків і банківської діяльності В.А. Москвін вважає, що терміни «проектне кредитування» і «ПФ» є ідентичними [6, с. 53].

Таким чином, російські фахівці сходяться на думці, що при «ПФ» йдеться про кредитування. Цьому не суперечить і базове тематичне видання «EUROMONEY» – «Project Financing», на думку якого ПФ – це «надання кредитів (позик) економічному суб'єкту в рахунок майбутніх надходжень від проекту і під забезпечення у формі застави активів» [6], що не виключає одночасного використання під час реалізації проектів інших джерел коштів, але на додаток до кредитів.

Українські вчені А.А. Пересада, Ю.М. Коваленко, Т.В. Майорова, С.Д. Бушуєв під «ПФ» розуміють форму реалізації фінансово-кредитних відносин учасників з приводу організації та здійснення фінансування інвестиційного проекту при використанні різноманітних фінансових інструментів за умови, що джерелами погашення заборгованості виступають генеровані проектом грошові потоки, а забезпеченням боргу виступають активи учасників фінансування [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Загалом у наукових виданнях та публікаціях ПФ характеризується як форма здійснення інвестицій, за якої сам проект є способом обслуговування боргових зобов'язань. Головна відмінна риса ПФ полягає в тому, що джерелом погашення кредиту в рамках структури його фінансування є тільки доходи, які генеруються самим проектом, тоді як при комерційних та інвестиційних кредитах джерелом погашення кредиту, як правило, є поточна діяльність позичальника [8]. Проте, питання щодо комплексного підходу запровадження системи проектного фінансування в господарській практиці підприємств України не повною мірою досліджені та потребують подальших теоретико-практичних розробок.

Формулювання завдання дослідження. Метою даної статті є аналіз передового досвіду щодо ПФ в контексті запровадження ефективної співпраці між суб'єктами підприємницької діяльності та фінансово-кредитними установами та розробка пропозицій щодо залучення такого досвіду у вітчизняну практику господарювання з чітким визначенням місця держави в системі страхування проектних ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відмінною рисою ПФ вважається можливість залучення широкого кола учасників, які, як правило, пов'язані між собою складними та багатосторонніми договірними відносинами. При цьому організаційні форми участі можуть бути різними: корпорація, товариство, дочірнє підприємство, спільне підприємство тощо. Мотивацією до участі в проекті може бути просто очікування доходу від майбутнього продажу продукції. Проте в більшості випадках мотивацією виступає зайнятість в подальшій обробці основного продукту проекту чи гарантія джерела постачання необхідних коштів для основної діяльності. Економічною метою учасників є реалізація проекту в визначені терміни в межах узгодженого бюджету та згідно з затвердженою специфікацією й отримання прибутку.

Суб'єкти ПФ представлені учасниками, які мають безпосереднє відношення до об'єкта фінансування. З позиції їх ролі в організації ПФ їх доцільно розподілити на основних та потенційних учасників. До основних відносяться: ініціатори, замовники, інвестори, керівник проекту участь яких є обов'язковою для проектного фінансування. Взаємовідносини між ними, особливо між інвесторами та ініціатором, визначають характер ПФ. Потенційними учасниками ПФ можуть бути: держава, постачальники та покупці, страхові компанії, агентства з експортного кредиту та інші, які можуть брати участь в проекті в залежності від їх зацікавленості.

Ініціатором проекту є автор головної ідеї бізнес-проекту, його попереднього обґрунтування та пропозиції по реалізації проекту. Поряд з тим, розробником проекту може бути будь-яка особа, яка планує бути учасником

проекту, але, вважаємо за доцільне, що основна ініціатива має виходити від замовника проекту.

На нашу думку, термін ПФ може використовуватись в більш широкому значенні як комплексна форма забезпечення інвестиційних проектів грошовими коштами, джерелом повернення яких є майбутні доходи самого проекту. Методи ПФ універсальні і можуть використовуватися для організації фінансування проектів будь-якого масштабу.

У той же час ПФ володіє деякими особливостями (в порівнянні з традиційним кредитуванням).

1) У більшості випадків відокремлюються активи та зобов'язання, пов'язані з проектом. Таке врахування зобов'язань має назву «позабалансового» («offbalance sheet liability»). Отримані кредити відзначаються в балансі проектного суспільства: вони виключаються з пасивів ініціаторів, щоб не погіршувати структуру їх балансу і кредитоспроможність, таким чином підприємства-ініціатори можуть здійснювати декілька інвестиційних проектів; їх відповідальність у кожному випадку буде обмежена [8].

«Позабалансові» кредитування найбільш ефективні для ініціаторів, коли внутрішнє законодавство дозволяє не враховувати показники проектною (дочірньою) фірми в консолідованій звітності. Наприклад, за законодавством США можливості консолідації залежать від частки участі засновника в проектній (дочірній) фірмі. Якщо материнській компанії належить менше 50% статутного капіталу дочірньої фірми, включення балансу останньої в загальний баланс не є обов'язковим [1].

2) Рух грошової готівки є основним критерієм надійності проекту. Обсяги залучених ресурсів до проекту безпосередньо залежать від того, чи достатньо буде джерел для їх повернення. Майно проектного товариства (у випадку, якщо воно частково вже сформовано або це діюча компанія) представляє для позикодавців вторинний інтерес при оцінці надійності проекту.

3) Реалізація великих інвестиційних проектів ускладнена тим, що обсяг необхідних інвестицій перевищує фінансові можливості спонсорів і проектних компаній. Ризики вкладень в проект можуть бути знижені шляхом введення особливих схем їх розподілу між учасниками. Під «розподілом ризиків» розуміємо ідентифікацію та квантифікацію ризиків, а також їх розосередження як серед учасників, які беруть пайову участь у капіталі проекту (що відображається в проекті пайової участі), так і серед позикодавців. При цьому схема розподілу ризиків повинна бути сформована з урахуванням можливостей компаній по професійній оцінці кожного виду «профільного» ризику і прийняття його на себе виходячи з власних можливостей. Розподіл ризиків між пайовими учасниками проекту та його позикодавцями не відповідає традиційним фінансовим моделями.

4) Можуть одночасно використовуватися різні категорії капіталу – як у вигляді кредитів (комерційних, банківських, державних, лізингових), так і з використанням інвестиційних схем. Цю важливу особливість проаналізував Г.А. Грибков [9] Одне із завдань учасників полягає в складанні такої фінансової моделі, при якій кожна категорія капіталу (кредити, інвестиції, позики) використовувалася б адекватно потребам, з урахуванням потенційної прибутковості проекту, і, у свою чергу, слугувала своєрідною гарантією серйозності намірів для інших учасників. Без зазначеної

моделі фінансування, яка об'єднує зусилля всіх учасників на різних етапах проектної угоди, виконання кредитних зобов'язань може виявитися проблематичним. Графік погашення залучених коштів в багатьох випадках пов'язаний з прибутковістю самого проекту.

5) Вартість кредиту при ПФ, як правило, вище, оскільки крім ринкового відсотка за угодою банки отримують також і маржу (додатковий відсоток), що включається до загальної процентної ставки у вигляді «плати за ризик» за виділення кредитів на довгостроковій основі [9]. З точки зору банку, ПФ характеризується більш високим рівнем ризику порівняно із традиційним кредитуванням, навіть довгостроковим. За класичної схеми ПФ, як дослідив Р.І. Лепак (без регресу на позичальника), єдиним джерелом повернення кредитних коштів виступають доходи від реалізації цього проекту, в той час як при традиційному кредитуванні, він може розраховувати на грошові доходи позичальника від загальної господарської діяльності, у тому числі й ті, що ніяк не пов'язані із предметом кредитування, або його активи [10].

Рівень ризику комерційного банку при реалізації програми ПФ залежить, насамперед, від обраної схеми участі в управлінні проектом, а саме [10]:

- ПФ з повним регресом на позичальника – комерційний банк не приймає на себе ризики, пов'язані із ефективністю проекту, обмежуючи свою участь наданням коштів взаємін на визначені гарантії. При такій схемі участь банку може розглядатися як різновид інвестиційного кредитування підприємства під заставу його активів або гарантії третіх осіб (у тому числі і держави);

- ПФ з обмеженим регресом або без регресу на позичальника – комерційний банк частково або повною мірою бере на себе ризики від кінцевих результатів реалізації проекту. При такій схемі ПФ банк, як правило, активно втручається в процес реалізації проекту, опосередковано беручи участь в управлінні проектом. В окремих випадках, комерційний банк може брати пряму участь в управлінні, у разі здійснення вкладень у капітал підприємства, що реалізує інвестиційний проект.

У практиці української банківської системи класична схема ПФ, тобто фінансування без регресу на позичальника, що передбачає прийняття кредитуючим банком усіх ризиків, пов'язаних з реалізацією інвестиційного проекту, практично не застосовується. Численні схеми ПФ, що були реалізовані вітчизняними підприємствами спільно з комерційними банками, передбачають повний регрес на позичальника, наближаючись при цьому до схеми звичайного довгострокового банківського кредитування. Тільки у виняткових випадках передбачається часткова відповідальність банку за кінцевий результат реалізації проекту, тобто обмежений регрес на позичальника [11].

Першим етапом системи ПФ є обґрунтування джерел і інструментів фінансування. Сучасна практика фінансування проектів припускає різноманітність форм інвестиційної підтримки. Джерела коштів під проект можуть бути класифіковані як власні та залучені, причому останні також поділяються в залежності від їх статусу. Розглянемо ці джерела більш докладно. Інвестиції (equity investments) утворюють власний капітал проекту. Зазвичай ці кошти вишуковуються діючим підприємством самостійно. Часто кредитори наполягають на тому, щоб ініціатори спочатку інвесту-

вали в проект кошти (від 20 до 50% всіх потреб) для дотримання допустимого співвідношення власного і залученого капіталу. Субординований (другорядний) борг (subordinated debt) – зобов'язання компанії з більш низьким статусом в порівнянні з її іншими борговими зобов'язаннями («senior debt»). При визначенні співвідношення власних і позикових коштів (так званий фінансовий важіль) субординований борг прирівнюється до власного капіталу проекту, що робить можливим прийняття «основного» боргу у великому обсязі. Другорядна позика є одним з видів «проміжного» капіталу (mezzanine capital), який виділяється на період до залучення основного капіталу проекту. Як приклад наведемо так звані IFC-B-Loans – кредити МФК, гарантовані Світовим банком [1].

Основний борг («senior debt») – це ті зобов'язання (за кредитами, облігаційними позиками), які дають кредиторам право переважного повернення боргу або звернення стягнення на активи підприємства у разі його ліквідації. Вони являють собою основну суму капіталу проекту і поділяються на дві групи: незабезпечені й забезпечені.

Найбільш традиційними для класичної моделі ПФ є незабезпечені запозичення, які залучаються у банківських синдикатів (консорціумів) та міжнародних організацій. Широко застосовуються поновлювані випуски боргових зобов'язань та їх розміщення міжнародними банками [12]. Великі міжнародні банківські консорціуми (синдикати) надають основні кредити у формі револьверних кредитних ліній з гнучкими термінами погашення – 5-10 років і процентною ставкою, яка встановлюється з урахуванням європейського міжбанківського ринку депозитів «EURIBOR» [12]. Ризик коливання процентних ставок відноситься на проектну компанію. Банки можуть знижувати процентні ризики шляхом періодичного закриття відсотків за термінами револьверних кредитів. Істотні переваги, які отримує проектна компанія в цьому випадку, полягають у такому:

- кредитна лінія відкривається у всіх необхідних валютах;

- передбачений тривалий період звільнення від сплати відсотків (як правило, у стадії будівництва або первинного технічного оснащення проекту);

- обговорюються особливі умови погашення кредитів залежно від специфіки притоку грошових коштів по проекту.

Основні недоліки пов'язані з обмеженими термінами і плаваючими процентними ставками кредитів.

Джерелами «основного боргу» проекту також можуть бути:

- кошти державних експортних агентств, які дуже привабливі для проектних компаній, оскільки в цьому випадку можна розраховувати на державне субсидіювання процентних ставок. Терміни їх кредитів в порівнянні з кредитами комерційних банків більш тривалі;

- лізингові кредити, під час залучення яких допускаються податкові переваги, пов'язані, наприклад, з урахуванням амортизаційних витрат. Величина лізингових пільг залежить від системи оподаткування країни, в якій здійснюється проект.

У міжнародній практиці немає однозначного розуміння «моделі ПФ». Як правило, мова йде про форму фіксації взаємних домовленостей між приватними компаніями та державними структурами (органами) з приводу:

- специфіки будівництва та експлуатації об'єкта приватними компаніями;
- прав державних органів впливати на реалізацію проекту;
- їх зобов'язань при погіршенні зовнішніх або внутрішніх умов компенсувати виникаючі ризики;
- механізму розподілу надходжень від проекту прибутку.

Проаналізуємо найбільш поширені моделі ПФ:

- венчурна модель;
- коопераційна модель;
- виробничо-експлуатаційна та концесійна моделі.

1. Венчурна модель ПФ зазвичай застосовується під час прийняття спонсором проекту – іноземною компанією ризиків реалізації проекту або контракту на постачання майна (обладнання) на паритетній основі з державою країни-покупця.

2. У коопераційній моделі використовується механізм державно-приватних партнерств («Public-Private Partnerships»), прописаний в спеціальному договорі. Держава бере участь у зниженні проектних ризиків наступним чином:

- видачою безпосередніх фінансових гарантій;
- прийняттям зобов'язань щодо компенсації упущеної вигоди для інвестора.

3. При виробничо-експлуатаційній моделі ПФ на постачальника обладнання зазвичай покладається відповідальність за подальшу його експлуатацію.

4. Концесійна модель – це розширена виробнича модель, при якій ініціатор отримує об'єкт у довгострокову концесію і з умов якої впливають його права та обов'язки щодо об'єкта.

На ринках, що розвиваються, інвестори стикаються з проблемою відновлення комунікаційних мереж та технологій. Через такі моделі ПФ, як KSO можна налагодити динамічне розширення мережі, в тому числі залучити державні органи для отримання об'єктів у концесію. Оператор проекту проводить довгострокову програму реконструкції мережі далекого зв'язку з великою областю покриття. Однак, подібні проекти в більшості випадків достатньо ємні при тривалій окупності – високі ризики дефіциту надходжень для досягнення запланованої норми прибутковості. Довгий період амортизації мереж часто не дозволяє використовувати концесії, розраховані на обмежений період часу. Найбільш цінними з точки зору технічного розвитку комунікацій поступово стають проекти, що забезпечують впровадження нових технологій.

Усі організаційно-економічні та правові відносини між суб'єктами ПФ, що виникають у процесі реалізації інвестиційного проекту оформляються у вигляді договорів. Договір – це угода між окремими особами, в якій визначені права та обов'язки договірних сторін. Тобто він визначає відповідальність учасників угоди і юридично закріплює їх зобов'язання. Будь-який договір можна умовно розділити на чотири частини: преамбулу; предмет договору; додаткові умови договору; інші умови договору (табл. 1) [13].

Порядок укладання угоди полягає у тому, що одна сторона направляє іншій свою пропозицію про укладання угоди (оферту), а інша сторона, отримав оферту, приймає пропозицію укласти угоду. Відповідно особа, від якої вийшла пропозиція, є оферентом, а особа, що прийняла пропозицію – акцептантом. Під «офертою» розуміють пропозицію про укладання угоди, що відповідає ряду обов'язкових вимог. По-перше, пропозиція має бути конкретною, тобто в ній мають вказуватися суттєві умови угоди. По-друге, пропозиція повинна виходити від одного чи декількох осіб. По-третє, наміром пропозиції є укладання угоди з адресатом, яким буде прийнята пропозиція. Укладання договорів, вибір партнерів, визначення зобов'язань, будь-яких інших умов господарських взаємовідносин, що не суперечать законодавству України, є виключною компетенцією суб'єктів інвестиційної діяльності [11].

Договори можуть бути як короткими, тобто з мінімумом умов, так і дуже змістовними з великою кількістю додаткових умов. Укладання коротких договорів може мати недолік у тому, що організація повинна мати чітке уявлення про те, чим будуть компенсуватися прогалини договору. Нажаль, про це часто забувають, і це призводить до нанесення збитків. Інколи й аналіз змістовних договорів не завжди дає позитивні результати.

Таким чином, договір є актом не універсальної форми, а виключно індивідуальної, спроможної надійно захистити бізнес, тож скласти його потрібно для кожного випадку окремо.

Основними видами договорів, які укладаються в процесі реалізації інвестиційного проекту є [11]:

- угода про банківський кредит – угода, що містить умови, права та обов'язки стосовно надання банківського кредиту банком і повернення банківського кредиту позичальником, а також умови сплати винагороди за надання банківського кредиту;
- договір купівлі–продажу – це договір за яким одна сторона зобов'язується передати товари у власність іншій стороні за певну грошову суму;

Таблиця 1

Структура типового договору

ДОГОВІР			
Преамбула	Предмет договору	Додаткові умови договору	Інші умови договору
найменування договору; дата підписання договору; місце підписання договору; повне фірмове найменування контрагента; посади, прізвища, імена та по батькові осіб, які укладають договір	предмет договору; зобов'язання сторін за договором; ціна договору; порядок розрахунків; строки виконання сторонами своїх зобов'язань; строк дії договору; відповідальність сторін; способи забезпечення зобов'язань	підстави зміни або розірвання договору в односторонньому порядку; умови конфіденційності інформації; порядок вирішення суперечок між сторонами; особливості зміни осіб за договором тощо	законодавство, що регулює відносини сторін; особливості узгоджень між сторонами; реквізити сторін; банківські реквізити сторін; кількість екземплярів договору; підписи сторін

– договір поставки – це договір за яким одна сторона зобов'язується передати в обумовлений період та строки товари, що ним виготовляються або купуються замовниками для використання у підприємницькій діяльності;

– договір продажу підприємства – це договір за яким одна сторона власник підприємства зобов'язується передати в обумовлений період, за певною ціною, у власність покупцю підприємства в цілому як майнового комплексу, включаючи права на фірмову назву, товарний знак, права на використання ліцензій патентів тощо, якщо інше не передбачено умовами договору;

– договір оренди – це договір за яким одна сторона орендодавець зобов'язується надати орендарю майно за певну плату та на певний термін;

– договір фінансової оренди – договір, що передбачає сплату протягом чітко встановленого строку лізингових платежів, величина яких є достатньою для повного відшкодування витрат лізингодавця, пов'язаних з придбанням майна та реалізацією прав власника, а також для забезпечення йому певного прибутку;

– договір концесії – договір, відповідно до якого уповноважений орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування надає на платній та строковій основі суб'єкту підприємницької діяльності право створити об'єкт концесії чи суттєво його поліпшити та здійснювати його управління з метою задоволення громадських потреб;

– угода про розподіл продукції регулює відносини, що виникають у процесі виконання пошукових робіт, розвідки та видобування корисних копалин, розподілу виробленої продукції, а також її транспортування, обробки, зберігання, переробки, використання, реалізації чи розпорядження нею іншим чином.

Найпоширенішою формою правового регулювання договірних відносин у інвестиційній сфері є договір підряду. Він, як правило, включає загальні умови, додаткові і особливі умови виконання робіт. Загальні умови встановлюються чинним законодавством, державними стандартами, державними будівельними нормами. Додаткові умови, які не суперечать загальним, передбачають відносини конкретних замовника і підрядника. Особливі умови – це спеціальні, конкретні вимоги до учасників контракту щодо розподілу інвестиційних ризиків та розв'язання конфліктних ситуацій.

Висновки. Нині ПФ як різновид фінансування реальних інвестицій зарекомендувало себе як достатньо успішний спосіб залучення коштів для фінансування інвестиційних проектів у розвинутих країнах, в Україні залишається низка чинників, які унеможливають використання ПФ повною мірою. Причини, що стримують розвиток ПФ в Україні, можна згрупувати за напрямками:

– недостатній рівень розвитку вітчизняних джерел боргового фінансування порівняно з розвинутими кра-

їнами. Внутрішні ринки кредитів не мають достатніх і ліквідних коштів, необхідних для широкомасштабного фінансування капіталомістких проектів, особливо великих проектів з тривалими термінами погашення позичок. Практично відсутній досвід оцінювання та прийняття на себе частини або всього проектного ризику;

– невідповідність між доходами і позичками всередині країни та обслуговуванням боргів у валюті. Ризик неадекватності між валютами, в яких надходить виручка, та валютою, в якій має обслуговуватися заборгованість, ускладнює процес ПФ;

– недостатньо розвинуті правова культура та законодавча стабільність у сфері узгодження та розподілу ризиків, а також надання гарантій та інших форм зобов'язань за кредитним фінансуванням. Комерційна та кредитна документація з ПФ є складною і має бути підкріплена законодавчо-нормативною базою. Мають бути законодавчо оформлені всі види зобов'язань та гарантій, розподіл ризиків та прибутків, політичні та страхові ризики тощо;

– відсутність достатньої кількості спеціалістів з ПФ; недостатній досвід розроблення системи такого типу фінансування для великих інвестиційних проектів;

– обмежений досвід роботи кваліфікованих учасників ПФ – організацій і підприємств, що можуть брати на себе функції керуючих великими проектами;

– брак належної кваліфікації та досвіду у більшості комерційних банків та позичальників, які необхідні для належної організації такої складної схеми як ПФ;

– дефіцит довгострокових ресурсів у банках та інших суб'єктів інвестиційної діяльності (у т.ч. і держави), що приводить до широкого використання тільки методів традиційного банківського коротко- та середньострокового кредитування.

Розвитку ПФ в Україні також перешкоджають інвестиційний клімат, який залишається несприятливим для залучення капіталу, інші чинники, що збільшують проектні ризики. За таких обставин розв'язання проблеми вимагає комплексного підходу, що враховує інтереси різних сторін. Важливими складовими цього підходу є посилення ролі держави через надання гарантій страхування проектних ризиків, включаючи надання гарантій банкам, які беруть участь у фінансуванні інвестиційних проектів і програм, охоплених системою державних пріоритетів, податкове стимулювання механізмів інвестування, розвиток міжбанківського співробітництва у сфері спільного фінансування інвестиційних проектів.

Для розвитку ПФ в Україні істотного значення набуває вивчення можливостей адаптації досвіду світової практики до вітчизняних умов, аналіз різних схем ПФ, що використовуються у розвинутих країнах, та можливостей їх застосування в Україні.

Список використаних джерел:

1. Баринов А.Э. Проджект файненсинг. Технологии финансирования инвестиционных проектов : практикум. Москва : Ось-89, 2007. 432 с.
2. Катасонов В.Ю., Морозов Д.С., Петров М.В. Проектное финансирование: мировой опыт и перспективы для России. Москва : АНКЛД, 2001. 308 с.
3. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Н. Красавиной. Москва : Финансы и статистика, 2000. 608 с.
4. Щенаев В.Н., Ирниязов Б.С. Проектное кредитование: зарубежный опыт и возможности его использования в России. Москва : Консалтбанк, 1996. 119 с.

5. Смирнов А.Л., Красавина Л.Н. Международный кредит: формы и условия. Москва : Консалтбанк, 1995. 86 с.
6. Москвин В.А. Кредитование инвестиционных проектов. Москва : Финансы и статистика, 2001. 240 с.
7. Пересада А., Майорова Т., Ляхова О. Проектне фінансування. Київ : КНЕУ, 2005. 733 с.
8. Бардиш Г.О. Проектне фінансування. Київ : «Знання», 2008. 464 с.
9. Грибков Г.А. Перспективы развития кредитования реального сектора экономики : дис. канд. экон. наук : 08.00.10. Москва : РГБ ОД, 2003. 205 с.
10. Лепак Р.І. Форми фінансової взаємодії банків і підприємств : дис. канд. экон. наук : 08.00.08. Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2008. 200 с.
11. Жуков В.В. Проектне фінансування. Харків : Вид-во ІНЖЕК, 2004. 236 с.
12. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования / Под общ. ред. Д.А. Рябых. Москва : Вершина, 2008. 488 с.
13. Кула М.В. Організаційно-економічні засади техніко-технологічного переоснащення промислових підприємств : дис. канд. экон. наук : спец. 08.00.04. Одеса, 2015. 193 с.

References:

1. Barinov A.E. (2007) *Prodzhekt faynensirovaniya investitsionnykh projektov: praktikum* [Project financing. Investment project financing technologies: workshop]. Moscow: Os'-89. (in Russian)
2. Katasonov V.Yu., Morozov D.S., Petrov M.B. (2001) *Proektnoe finansirovanie: mirovoy opyt i perspektivy dlya Rossii*. [Project financing: global experience and prospects for Russia]. Moscow: ANKIL. (in Russian)
3. Krasavina L.N. (2000) *Mezhdunarodnye valyutno-kreditnye i finansovyie otnosheniya* [International monetary and financial relations]. Moscow: Finansy i statistika. (in Russian)
4. Shchenaev V.N., Irniyazov B.S. (1996) *Proektnoe kreditovanie: zarubezhnyy opyt i vozmozhnosti ego ispol'zovaniya v Rossii* [Project lending: foreign experience and opportunities for its use in Russia]. Moscow: Konsaltbankir. (in Russian)
5. Smirnov A.L., Krasavina L.N. (1995) *Mezhdunarodnyy kredit: formy i usloviya* [International credit: forms and conditions]. Moscow: Konsaltbankir. (in Russian)
6. Moskvina V.A. (2001) *Kreditovanie investitsionnykh projektov* [Loans for investment projects]. Moscow: Finansy i statistika. (in Russian)
7. Peresada A., Majorova T., Ljakhova O. (2005) *Proektnye finansirovaniya* [Project financing]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
8. Bardysh G.O. (2008) *Proektnye finansirovaniya* [Project financing]. Kyiv: «Znannya». (in Ukrainian)
9. Gribkov G.A. (2003) *Perspektivy razvitiya kreditovaniya real'nogo sektora ekonomiki* [Prospects for the development of lending to the real sector of the economy] (PhD Thesis), Moscow: RGB OD.
10. Lepak R.I. (2008) *Formy finansovoyi vzajemodiji bankiv i pidpriyemstv* [Forms of financial interaction between banks and enterprises] (PhD Thesis), Lviv: Lviv Polytechnic National University.
11. Zhukov V.V. (2004) *Proektnye finansirovaniya* [Project financing]. Kharkiv: INZhEK. (in Ukrainian)
12. Yeskomb E.R. (2008) *Printsipy proektnogo finansirovaniya* [Principles of project finance]. Moscow: Vershina. (in Russian)
13. Kula M.V. (2015) *Orghanizatsijno-ekonomichni zasady tekhniko-tekhnologichnogho pereosnashhennja promyslovykh pidpriyemstv* [Organizational and economic principles of technical and technological re-equipment of industrial enterprises] (PhD Thesis), Odessa: Odessa National Polytechnic University.

Майданюк С.І.

кандидат економічних наук

*Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління
при Президенті України*

Паламарчук В.І.

кандидат військових наук, доцент

*Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління
при Президенті України*

Maidaniuk Serhii

Candidate of Economic Sciences

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

Palamarchuk Volodymyr

Candidate of Military Sciences, Associate Professor

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

ОНТОЛОГІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Майданюк С.І., Паламарчук В.І. Онтологія бізнес-процесів як умова забезпечення економічної безпеки підприємства. У статті обґрунтовується необхідність створення та реалізації систем економічної безпеки підприємства. Досліджено суть економічної безпеки підприємства: зміст, завдання, принципи. Визначено, що одним із напрямів забезпечення економічної безпеки підприємства є застосування онтології бізнес-процесів. Досліджено суть онтологічної моделі (це цілісна, динамічно-еволюційноуюча модель живого одиничного та конкретного розвиваючого підприємства) та бізнес-процесу. Визначено переваги і недоліки онтологічної моделі та етапи побудови її (відповідь керівництвом підприємства на три питання, мета-онтологія, діяльність «виконання чого-небудь», організація, стратегія, маркетинг). Систематизовано чотири підходи щодо оптимізації бізнес-процесів підприємства (швидкий аналіз, бенчмаркінг, перепроєктування процесів, реінжиніринг бізнес-процесів).

Ключові слова: бізнес-процес, економічна безпека, онтологічна модель, підприємство, управління.

Майданюк С.І., Паламарчук В.І. Онтология бизнес-процессов как условие обеспечения экономической безопасности предприятия. В статье обосновывается необходимость создания и реализации систем экономической безопасности предприятия. Исследована суть экономической безопасности предприятия: содержание, задачи, принципы. Определено, что одним из направлений обеспечения экономической безопасности предприятия является применение онтологии бизнес-процессов. Исследована суть онтологической модели (это целостная, динамично-эволюционирующая модель живого единичного и конкретного развивающегося предприятия) и бизнес-процесса. Определены преимущества и недостатки онтологической модели и этапы ее построения (ответ руководством предприятия на три вопроса, мета-онтологии, деятельность «выполнения чего-либо», организация, стратегия, маркетинг). Систематизированы четыре подхода по оптимизации бизнес-процессов предприятия (быстрый анализ, бенчмаркинг, перепроектирование процессов, реинжиниринг бизнес-процессов).

Ключевые слова: бизнес-процесс, экономическая безопасность, онтологическая модель, предприятия, управление.

Maidaniuk Serhii, Palamarchuk Volodymyr. Ontology of business processes as a condition of maintenance of economic safety of the enterprise. The purpose of this article is to study the role of the ontological method in the business process, as a condition of economic safety of the enterprise. In the article the necessity of creation and introduction of system of economic security of enterprise. The importance of economic security of enterprise: essence, objectives, principles. Accordingly, the reliability and efficiency of economic safety of the enterprise and the time spent on management decisions mitigate the destabilizing processes. The commitment to continuous improvement of business processes will achieve the desired results due to mobilization of internal reserves

of the enterprise. Given the complexity of the business processes at the enterprise, – the constant change of volume of products (services), change in scope, diversity, complexity, and the complexity of the problems, policy choices and directions of development of entrepreneurship, etc., promotes the formation of a flexible model – ontological. The ontology of business processes allows to improve the management of business processes in enterprises. The article examines the essence of an ontological model (holistic, dynamic, model living units and specific educational enterprise) and the business process. The advantages and disadvantages of the ontological model and the stages of its construction (management response to the three questions, ontology, the activity of "something to do", organization, strategy, marketing). Four systematic approach to the optimization of business processes of the enterprise, taking into account their direct and indirect impact on the performance of the company, included in the determination of the ontological model of the enterprise and determining the level of economic security. (a quick analysis, benchmarking, process redesign, reengineering of business processes). It is proved that systemic approaches to increase the resilience to internal and external threats to economic security of the enterprise. The article notes that the use of an ontological model of the enterprise gives the opportunity to strengthen the economic security of the enterprise.

Key words: business process, economic security, ontological model of the enterprise, management.

Постановка проблеми. У сучасних умовах країни, підприємства змушені адаптуватися до умов політичної та соціально-економічної нестабільності та вести пошук адекватних управлінських рішень щодо найскладніших проблем і шляхів зниження загроз функціонуванню та розвитку. У результаті виникає проблема створення та реалізації системи економічної безпеки підприємства, здатної створити умови для зниження рівня загроз діяльності підприємств, це і є одним з найважливіших завдань науки і практики. Одним із пріоритетних інструментів економічної безпеки є процесний підхід до системи управління підприємством та, як наслідок, ефективного функціонування підприємством загалом.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблемам економічної безпеки підприємств присвячені роботи таких авторів, як В. Безбожний, І. Бланк, О. Козаченко, Д. Комарков, О. Ляшенко, І. Отенко, О. Орлик, В. Пономарьов, Р. Шкребень та інші [1–6]. Проте, необхідно відзначити, що сьогодні серед фахівців та науковців, які займаються цією проблемою, не існує єдиної думки щодо забезпечення економічної безпеки бізнес-процесів підприємств, що зумовило актуальність дослідження. Слід зауважити, що складність бізнес-процесів на підприємстві, постійна зміна обсягів продукції (послуг), зміна масштабів діяльності, різноманітності, складності та комплексності розв'язуваних проблем, вибору політики і напрямів розвитку підприємництва тощо сприяє формуванню гнучкої моделі – онтологічної.

Теоретико-методологічною основою дослідження слугували наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених, провідних спеціалістів у сфері бізнес-процесів та економічної безпеки підприємств. У роботі використано загальнонаукові методи: діалектичний, системно-структурного аналізу й синтезу, статистико-економічні методи, узагальнення.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження ролі онтологічного методу в бізнес-процесі як умови економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку економіки України вимагає вдосконалення підходів до управління підприємствами, розроблення такої господарської стратегії, яка дозволила б підприємству підтримувати свої конкурентні переваги у довгостроковому періоді. Необхідна модель, яка дозволить розробляти гнучку систему управління підприємства з урахуванням зміни підприємницького середовища, своєчасно реагувати та створювати економічну безпеку.

Забезпечення економічної безпеки – це підтримання такого стану підприємства, за якого забезпечуються захист інтересів підприємства в цілому, а також власників, керівництва, працівників підприємства, зберігається стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, підтримується здатність до розвитку підприємства, здійснюється прогресивний розвиток компетенцій працівників та використання ресурсів підприємства [1–6].

Слід зазначити, що основними завданнями економічної безпеки є: забезпечення економічної ефективності підприємства (підвищення вартості підприємства, прибутковості тощо), обмеження зростання витрат і зростання кадрового потенціалу, формування ефективної структури фінансового планування та підвищення інвестиційної привабливості, підтримання стійкості в обсягах реалізації продукції підприємства тощо [1–6]. Ці завдання визначають стратегію економічної безпеки, як формування та обґрунтування стратегічних пріоритетів, засобів й механізмів вирішення проблем.

Вчені-економісти доводять, що формування системи економічної безпеки підприємства базується на визначених принципах, перелік яких найбільш повно, представляється І.О. Бланком [6]:

1. Системність побудови.
2. Інтегрованість із загальною системою управління підприємством.
3. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.
4. Комплексний характер сформованих управлінських рішень.
5. Високий динамізм управління.
6. Варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень.
7. Адекватність реагування на окремі загрози економічним інтересам.
8. Адаптивність сформованої системи економічної безпеки.
9. Ефективність прийнятих управлінських рішень.
10. Законність прийнятих управлінських рішень.

Дані принципи є основою для формування системи економічної безпеки підприємства. Слід зазначити, що підтримка економічної безпеки підприємства передбачає можливість здійснення контролю над використанням ресурсів, здатність забезпечити конкурентні переваги підприємства у нестабільних умовах підприємницького середовища.

Надійність та ефективність економічної безпеки підприємства і своєчасно прийняті управлінські рішення дозволяють пом'якшити наслідки дестабілізуючих процесів. Концентрація зусиль на постійному поліпшенні бізнес-процесів дозволить досягти бажаних результатів за рахунок мобілізації внутрішніх резервів підприємства. Одним із підходів удосконалення бізнес-процесів на підприємствах є використання онтологічної моделі.

Онтологічна модель підприємства – це цілісна, динамічно-еволюційна модель живого одиничного та конкретного розвиваючого підприємства [7; 8]:

- опозитивна фрагментарною модель конгломерату окремих бізнес-процесів, що експліцирують його поведінку;

- дозволяє організовувати, структурувати, накопичувати і транслювати досвід його життєдіяльності в конкретних ситуаціях;

- забезпечувати самоврядування, виживання і пристосування в середовищі та існування протягом усього життєвого циклу.

Керівники підприємств усвідомлюють важливість того, що треба не просто впроваджувати інформаційні системи у систему управління, а спочатку побудувати й описати модель діяльності самого підприємства, тобто здійснювати опис бізнес-процесів.

Слід зауважити, що проблематика сутності «бізнес-процесу підприємства» досліджувалась такими вченими-економістами, як Х. Біннер, О. Дума, О.Загородна, В. Серединська, Л. Чорнобай, А. Чухрай та інші [9–13]. Проте, єдиного та загального твердження щодо тлумачення поняття «бізнес-процес підприємства» відсутнє. Однак, розкривають загальний зміст та враховують у повному обсязі діяльність підприємства такі тлумачення як:

- бізнес-процес підприємства – це набір пов'язаних між собою дій і функцій, які необхідні для виробництва певного результату, що має цінність для зовнішнього або внутрішнього споживача [10];

- бізнес-процеси – це система взаємопов'язаних і взаємодіючих дій, кінцевими цілями виконання яких є створення продуктів/послуг, які мають цінність для зовнішніх і внутрішніх споживачів [11];

- бізнес-процес є сукупністю послідовних пов'язаних бізнес-операцій, якими управляє, так званий, «власник» – (посадова особа, яка відповідальна за його хід і результати), використовуючи входи (сировину, матеріали, інформацію і тощо), за допомогою ресурсів, які є у його розпорядженні (персоналу, устаткування, технології, інфраструктури і тощо) перетворює їх у виходи (готову продукцію, інформацію, документацію і тощо) – результати бізнес-процесу, які використовують споживачі [12].

Однак, слід зазначити, що початковим недоліком опису бізнес-процесу підприємства є те, що цілісно «побачити» підприємство «очима» одних бізнес-процесів практично неможливо. В інших країнах світу залишаються дуже важливими креативні завдання, численні зв'язки та відносини між завданнями, а також зв'язок не тільки між бізнес-процесами, але і між різними структурними елементами підприємства. Як наслідок єдиного, цілісного бачення щодо опису бізнес-процесу підприємства практично відсутнє, що можливе при використанні онтології.

Якщо гуртуватися на розробленні онтологічної моделі діяльності підприємства, то вона дозволяє охоплювати та цілісно описувати діяльність, робить можливим нагромадження, структурування і трансляцію його досвіду, й тим самим забезпечує випереджальне прогнозування ситуацій в короткостроковій і довгостроковій перспективі [8]. Водночас, дана модель дозволяє удосконалити управління бізнес-процесами на підприємствах.

До побудови первісної онтологічної моделі керівництву підприємства необхідно визначитися щодо того, як організована діяльність у цьому підприємстві, з погляду відповіді на три запитання [8]:

1. Є (накопичено чи) достатній досвід у діяльності підприємства (вихідний досвід), який можна взяти за основу і необхідно структурувати, упорядкувати і перекласти на мову онтологічної моделі?

2. Де і як акумульований існуючий сьогодні досвід підприємства?

3. Є вихідний досвід підприємства реально діючим або імітаційним? У якій мірі можна йому довіряти (спиратися на нього) з точки зору того, що всі суб'єкти ділового обігу, залучені до повсякденної діяльності підприємства та переконані і вірять в те, що завдяки саме їхнім конкретним діям все і відбувається і підприємство досягає видимих результатів?

Онтологічна модель підприємства є життєздатною. Тому опис і структурування досвіду життєдіяльності підприємства має бути глобальним, а впровадження інструментарію може проходити поетапно, в залежності від життєвого циклу підприємства. Таким чином, підприємство вже на перших етапах при формуванні моделі, може відчувати віддачу від впровадження методології і при необхідності масштабувати її на всі підрозділи або філії. Іноді, на початковому етапі побудови онтологічної моделі, методологія може охоплювати певні підрозділи підприємства, бізнес-задачі, бізнес-процеси, які реалізуються кількома підрозділами.

Проаналізувавши праці [8; 13–15], виокремимо основні етапи побудови онтологічної моделі підприємства:

- мета-онтологія – базується на уявленні корпоративної архітектури, як фіксованому концептуальному описі діяльності підприємства;

- діяльність «виконання чого-небудь» – проявляється (пов'язано) через активність, план, здатність, ресурс, ефект;

- організація – базується на уявленні про взаємодію всіх учасників підприємства;

- стратегія – базується на поданні ідеї чи явища, які можуть допомогти досягти мети;

- маркетинг – базується на уявленні продажу продукції (надання послуг) у межах розглянутих інтересів.

Внаслідок того, що реалізовані бізнес-процеси та інформаційні системи повинні постійно адаптуватися до вимог підприємницького середовища, наведені дослідження дають можливість систематизувати підходи щодо оптимізації бізнес-процесів, з урахуванням їх прямого і непрямого впливу на індикатори діяльності підприємства, що враховуються при формуванні онтологічної моделі підприємства та визначенні рівня економічної безпеки підприємства (табл. 1).

Підходи щодо оптимізації бізнес-процесів підприємства дозволяють підвищити стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз економічної безпеки підприємства. Серед них можна відзначити:

Таблиця 1

Підходи щодо оптимізації бізнес-процесів підприємства

Назва підходу	Методи	Характеристика підходу
Швидкий аналіз	– рішення SWOT-аналіз; – мозковий штурм; – метод причинно-наслідковий.	Визначає, що проблеми підприємства не приносять доданої вартості підприємству. Ефективно використовувати при оптимізації адміністративних бізнес-процесів: удосконалення процесу реалізації продукції (послуг), мотивованість персоналу, виявлення проблем сервісу та якості тощо.
Бенчмаркінг		Ефективно використовується при впровадженні інновацій, вдосконалення технологічних процесів, впровадження технічних нововведень тощо. Дозволяє забезпечити економічну безпеку в процесах просування продукції (послуг) за принципово новими каналами збуту, залучення інвестицій; ресурсно-виробничий і науково-технічний потенціали підприємства.
Перепроєктування процесів	– аналіз і оптимізація бізнес-процесів на основі ключових показників ефективності; – методика Lean Six Sigma; – методика McKinsey; – розрахунок і зміна фрагментарності процесу; – аналіз бізнес-логіки процесу; – метод функціонально-вартісного аналізу; – метод імітаційного (динамічного) моделювання бізнес-процесів; – розрахунок і аналіз трудомісткості й тривалості бізнес-процесу	Спрямований на регулювання витрат підприємства, а також виявлення резервів інвестиційних ресурсів всередині підприємства
Реінжиніринг бізнес-процесів	– аналіз матриці розподілу відповідальності; – аналіз автоматизованості процесу	Оптимізація найбільш проблемних фрагментів у бізнес-процесах, що вимагають автоматизації, або зняття дублювання відповідальності і виконання обов'язків працівників підприємства призводить до підвищення рівня організації праці за рахунок підвищення продуктивності та мотивації праці, зниження плинності кадрів

– зниження науково-технічного потенціалу підприємства, невизначеність інноваційної політики, плинність кадрів;
– скорочення обсягів виробництва;
– наявність структурних диспропорцій в асортименті продукції (послуг);
– зростання дебіторської і кредиторської заборгованості;
– високий рівень зношеності основних фондів;
– низький рівень продуктивності праці та інвестиційної привабливості.

Висновки. Розроблення онтології підприємства дозволяє мінімізувати ймовірність помилки під час

побудови бізнес-процесів, створити єдиний депозитарій даних бізнес-процесів та надати можливість прискореної актуалізації об'єктів в онтології у зв'язку з можливостями експорту та імпорту різних моделей.

Узагальнюючи вищесказане, зазначимо, що застосування онтологічної моделі на підприємстві дає можливість укріпити економічну безпеку підприємства.

Подальші наукові дослідження пов'язані з формуванням поетапного забезпечення економічної безпеки підприємства, з урахуванням здійсненого онтології бізнес-процесу підприємства з метою досягнення бажаного стану підприємства.

Список використаних джерел:

1. Отенко І.П., Комарков Д.В., Шкребень Р.П. Організація фінансово-економічної безпеки бізнес-процесів інноваційного розвитку підприємства. *БізнесІнформ*. 2017. № 10. URL: www.business-inform.net (дата звернення: 15.06.2020).
2. Ляшенко О.М., Безбожний В.Л. Забезпечення соціально-економічної безпеки підприємства як функція сучасного менеджменту. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер. : «Економіка»*. 2008. Вип. 33-1. С. 66–72.
3. Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : монография. Киев : Либра, 2003. 280 с.
4. Орлик О.В. Економічна безпека підприємства: властивості, стратегія та методи забезпечення. Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: у 2 т. : кол. моногр. Дніпропетровськ : ФОП Дробязко С.І., 2014. Т. 2. С. 176–182.
5. Орлик О.В. Методи управління фінансово-економічною безпекою. *Сборник научных трудов SWorld*. 2014. Т. 28. Вып. 1. С. 37–41.
6. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Эльга, 2009. 776 с.
7. Шведин Б.Я. Онтология предприятия: экспириентологический подход. Технология построения онтологической модели предприятия на основе анализа и структурирования живого опыта. Москва : ЛЕНАНД, 2010. 240 с.

8. Шведин Б.Я. Онтологическая модель кадровой и организационно-плановой сфер деятельности крупномасштабной организации. *Наукоемкие технологии*. 2006. № 6. URL: <http://radiotec.ru/article/4385> (дата обращения: 15.06.2020).
9. Чорнобай Л.І., Дума О.І. Бізнес-процеси підприємства: класифікація та структурно-ієрархічна модель. *Збірник наукових праць «Економічний аналіз»*. 2015. Том 22. № 2. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/952> (дата звернення: 15.06.2020).
10. Опис бізнес-процесів компанії. Кому, навіщо і як? URL: <https://gc.ua/uk/opis-biznes-procesiv-kompani%D1%97-komu-navishho-i-yak/> (дата звернення: 25.05.2020).
11. Биннер Х.Ф. Управление организациями и производством: от функционального менеджмента к процессному. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2009 (2010). 282 с.
12. Загородна О., Серединська В. Бізнес-процеси підприємства: сутність та класифікація. URL: http://sophus.at.ua/publ/2016_12_14_kampodilsk/sekcija_section_3_2016_12_14/biznes_procesi_pidpriemstva_sutnist_ta_klasifikacija/136-1-0-2192 (дата звернення: 15.06.2020).
13. Чухрай А.І. Онтологія поняття «бізнес-модель» підприємства. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/25824/1/20-94-103.pdf> (дата звернення: 25.05.2020).
14. Іванченко Н.О. Проектування інформаційно-аналітичних систем управління економічною безпекою підприємства на основі онтологічного підходу. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2012. № 2(18). С. 75–78. URL: <http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/15-2-18-2012.pdf> (дата звернення: 15.06.2020).
15. Буров Є.В., Пасічник В.В. Програмні системи на базі онтологічних моделей задач. URL: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2018/jun/12873/4burovievpasichnikvvp.pdf> (дата звернення: 15.06.2020).

References:

1. Otenko I.P., Komarkov D.V., Shkreben R.P. (2017) Organizaciya finansovo-ekonomichnoy bezpeky biznes-procesiv innovatsionno rozvytku pidpryyemstva [Organization of financial and economic security of the business processes of innovation enterprise]. *BiznesInform* [BusinessInform], no. 10. URL: www.business-inform.net (accessed 15 May 2020).
2. Lyashenko O.M., Bezbozhnyj V.L. (2008) Zabezpechennya socialno-ekonomichnoy bezpeky pidpryyemstva yak funkciya suchasnogo menedzhmentu [Ensuring socio-economic security of the enterprise as a function of modern management]. *Naukovyi praci Doneckogo nacionalnogo tekhnichnogo universytetu. Ser.: «Ekonomika»* [Scientific works of Donetsk national technical University. Ser.: «The economy»], no. 33-1, pp. 66–72.
3. Kozachenko A.V., Ponomarev V.P., Lyashenko A.N. (2003) Ekonomy cheskaya bezopasnost predpryyatyya: sushhnost y mexanizm obespechenyya [Economic security of enterprise: essence and mechanism to ensure]: monografiya. Kyev: Lybra, 280 p.
4. Orlyk O.V. (2014) Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: vlastyvosti, strategiya ta metody zabezpechennya. Ekonomichna bezpeka v umovax globalizatsiyi svitovoyi ekonomiky [Economic security of the enterprise: property, strategy and procedures. Economic security in conditions of globalization of the world economy]: u 2 t.: kol. monogr. Dnipropetrovsk: FOP Drobyazko S.I. T. 2, pp. 176–182.
5. Orlyk O.V. (2014) Metody upravlinnya finansovo-ekonomichnoy bezpekoyu [Methods of management of financial and economic security]. *Sbornik nauchnykh trudov SWorld* [Collection of scientific works SWorld]. T. 28, no. 1, pp. 37–41.
6. Blank Y.A. (2009) Upravlenye finansovoy bezopasnostyu predpryyatyya [Management of financial security of enterprise]. Kiyiv: Elga, 2009. 776 p.
7. Shvedyn B.Ya. (2010) Ontologyya predpryyatyya: eksperyentologicheskyy j podxod. Teknologyya postroyeniya ontologicheskoy modeli predpryyatyya na osnove analiza y strukturyrovaniya zhyvogo opyta [Ontology of the enterprise: experientiality approach. Technology the ontological model of the enterprise based on the analysis and structuring of the living experience]. Moskva: LENAND, 240 p.
8. Shvedyn B.Ya. (2006) Ontologicheskaya model kadrovoy y organizatsionno-planovoy sfer deyatel'nosti krupnomasshtabnoy organizatsiy [Ontological model of personnel and organizational spheres of planned activities, large-scale organizations]. *Naukoemkiye tekhnologii* [High-end technology], no. 6. URL: <http://radiotec.ru/article/4385> (accessed 15 May 2020).
9. Chornobaj L.I., Duma O.I. (2015) Biznes-procesy pidpryyemstva: klasyfikatsiya ta strukturno-iyerarxichna model [Business processes of the enterprise: classification and structural-hierarchical model]. *Zbirnyk naukovykh prac «Ekonomichnyy analiz»* [Collection of scientific works «Economic analysis»]. Tom 22, no. 2. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/952> (accessed 15 May 2020).
10. Opys biznes-procesiv kompaniyi. Komu, navishho i yak? [Description of the business processes of the company. Who, why and how?]. URL: <https://gc.ua/uk/opis-biznes-procesiv-kompani%D1%97-komu-navishho-i-yak/> (accessed 15 May 2020).
11. Bynner X.F. (2009 (2010)) Upravlenye organizatsiyamy y proyzvodstvom: ot funktsionalnogo menedzhmenta k processnomu [Management of organizations and manufacturing: from functional management to process]. Moskva: Alpyna Byznes Buks, 282 p.
12. Zagorodna O., Seredynska V. Biznes-procesy pidpryyemstva: sutnist ta klasyfikatsiya [Seredynskiy Business processes of an enterprise: essence and classification]. URL: http://sophus.at.ua/publ/2016_12_14_kampodilsk/sekcija_section_3_2016_12_14/biznes_procesi_pidpriemstva_sutnist_ta_klasifikacija/136-1-0-2192 (accessed 15 May 2020).
13. Chuxraj A.I. Ontologiya ponyattya «biznes-model» pidpryyemstva [Ontology of the concept «business model» of the enterprise]. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/25824/1/20-94-103.pdf> (accessed 15 May 2020).
14. Ivanchenko N.O. (2012) Proektuvannya informatsiyno-analitychnykh system upravlinnya ekonomichnoy bezpekoyu pidpryyemstva na osnovi ontologichnogo pidxodu [Designing information-analytical systems of management of economic safety of the enterprise on the basis of the ontological approach]. *Visnyk Berdyanskogo universytetu menedzhmentu i biznesu* [Bulletin of Berdyansk University of management and business], no. 2(18), pp. 75–78. URL: <http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/15-2-18-2012.pdf> (accessed 15 May 2020).
15. Burov Ye.V., Pasichnyk V.V. Programni systemy na bazi ontologichnykh modelej zadach [Software systems based on ontological models of problems]. URL: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2018/jun/12873/4burovievpasichnikvvp.pdf> (accessed 15 May 2020).

UDC 338.434

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-19>

Malinoshevska Kateryna
 Candidate of Economic Sciences
Financial Director of «Highline Media» Ltd.

Маліношевська К.І.
 кандидат економічних наук,
 фінансовий директор
Товариство з обмеженою відповідальністю «Хайлайн Медіа»

STRATEGY OF DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX IN THE CONDITIONS OF REGIONALIZATION

Malinoshevskaya Kateryna. Strategy of development of agro-industrial complex in the conditions of regionalization. The article investigates the essence of development strategy as an economic category and identifies its features for agricultural enterprises. Problems of strategy construction at the regional level are defined, the estimation of degree of maintenance of development of the enterprises of agrarian and industrial complex in regions of Ukraine on the basic kinds of food with the use of statistical methods is carried out. Methods of liquidation of negative manifestations in agricultural production of the region with introduction of strategic management system in agrarian sector of economy and development of strategic directions of development of agro-industrial complex of regions for the purpose to achieve parameters of maintenance of the activity efficiency level of agro-industrial enterprises are offered.

Key words: strategy, agro-industrial complex, strategic management, strategy of agro-industrial complex development, agrarian enterprises, factors of influence on development of agro-industrial enterprises.

Маліношевська К.І. Стратегія розвитку агропромислового комплексу в умовах регіоналізації. У статті досліджено сутність стратегії розвитку як економічної категорії та визначено її особливості для підприємств АПК. Виявлено фактори, які впливають на формування стратегії розвитку АПК. Визначено проблеми побудови стратегії на регіональному рівні, проведена оцінка ступеню забезпеченості розвитку підприємств АПК в регіонах України за основними видами продовольства з використанням статистичних методів. Досліджено причини зниження рівня розвитку підприємств АПК. Обґрунтований комплекс організаційних, економічних, державних заходів, які забезпечують сталий розвиток суб'єктів АПК, що включає: забезпечення продуктами харчування населення, дотримання стандартів якості при виробництві цих продуктів, захист інтересів вітчизняних товаровиробників, експорт вітчизняної сільськогосподарської продукції на світові ринки. Запропоновано методи ліквідації негативних проявів в сільськогосподарському виробництві регіону з запровадженням в практику системи стратегічного управління в аграрному секторі економіки та вироблення стратегічних напрямків розвитку агропромислового комплексу регіонів з метою досягнення параметрів забезпечення рівня ефективності діяльності підприємств АПК та забезпечення збалансованого функціонування сільського господарства з врахуванням зовнішньоекономічного співробітництва, раціоналізації структури зовнішньої торгівлі. Запропоновані підходи до територіально-галузових підрозділів праці АПК, які формують спеціалізовані зони по виробництву окремих видів сільськогосподарської продукції, сировини, які забезпечують функціонування вітчизняного агропромислового комплексу. Досліджені теоретико-методологічні основи стратегічного розвитку агропромислового комплексу, що відображають специфіку його трансформації і адаптації до ринку, стратегічне планування розвитку сільського господарства і переробної промисловості в частині таких найважливіших компонентів як вибір стратегій і пріоритетних напрямів їх розвитку, організації, планування, розробки та реалізації комплексних рішень розвитку АПК.

Ключові слова: стратегія, агропромисловий комплекс, стратегічне управління, стратегія розвитку АПК, аграрні підприємства, фактори впливу на розвиток підприємств АПК.

Маліношевська К.И. Стратегия развития агропромышленного комплекса в условиях регионализации. В статье исследована сущность стратегии развития как экономической категории и определены ее особенности для предприятий АПК. Выявлены факторы, которые влияют на формирование стратегии развития АПК. Определены проблемы построения стратегии, проведена оценка степени обеспеченности развития предприятий АПК в регионах Украины по основным видам продовольствия с использованием статистических методов. Исследованы причины снижения уровня развития предприятий АПК. Предложены методы ликвидации негативных проявлений в сельскохозяйственном производстве региона с введением в практику системы стратегического управления в аграрном секторе экономики и выработки стратегических направлений развития агропромышленного комплекса регионов и обеспечения уровня эффективности деятельности предприятий АПК.

Ключевые слова: стратегия, агропромышленный комплекс, стратегическое управление, стратегия развития АПК, аграрные предприятия, факторы влияния на развитие предприятий АПК.

Formulation of the problem. Sustainable development of the regional complex of agro-industrial complex largely depends on the efficiency of agricultural production. All regions of Ukraine have prospects for further development of the regional agro-industrial complex. In the new economic conditions, the introduction of a system of strategic management in the agricultural sector of the economy as the basis for the survival of the agricultural sector in the long run comes to the fore. In this regard, the scientific novelty of the study is to develop strategic alternatives for the development of agro-industrial regions and choosing the most optimal strategy based on modern strategic diagnosis of agro-industrial production in terms of rural areas of Ukraine.

Analysis of recent research and publications. The problem of developing and implementing a regional development strategy is currently being studied by both domestic and foreign scientists. The importance of strategic development in their works was investigated by Z.N. Bochaieva, I.V. Burakovskiy, A.I. Kredisova, A.A. Mazaraki, T.M. Tsyhankova, T.M. Melnyk, Yu.V. Yakovets. Attention is paid to the study of the essence of strategy as an economic category in the works of V.H. Andriychuk, B.O. Olin, V.R. Sidenko, A.S. Filipenko, D.V. Sheveliov. Considerable attention is paid to the assessment of problems and prospects for the development of the agro-industrial complex of Ukraine. Similar studies have been identified in the works of V.I. Vlasova, V.V. Rokocha, V.I. Hubenko, S.M. Kvasha, P.T. Sabluk, O.A. Fesyna.

However, the issues of development of the agricultural sector of the economy in the context of regionalization of economic processes are still poorly studied. A study of the features and priorities of the regions, one of which is the development of a strategy for the development of agriculture, requires clarification. There are also unresolved issues related to the use of the targeted programs for effective management of agricultural development in the regions.

Formulation of the goals of the article. The study is to analyze the current state of agricultural production in the regions of Ukraine, identify problems with the development of strategy in the regions and justify the need for strategic management of agriculture as a basis for achieving the parameters of development strategy at the regional level.

Presenting main material. The agro-industrial complex is an organizational and economic system that connects the branches of agricultural production, provides procurement, storage, processing and sale of products.

The tasks of the government responsible for the development of agro-industrial complex include the definition and recommendations for the territorial location and specialization of production, the formation of interregional flows of agricultural products, raw materials and food, development of zonal systems of agriculture, information support of agro-industrial production and agri-food market of agro-industrial complex financial resources [1].

Each region has its own specifics of internal space and connection with both internal and external environment.

The objective basis of the economic integrity of the region is a set of interconnected objects of different industries, forming a unique regional complexity, which is a special kind of integration that ensures the development of productive forces of the territory through independent dynamic development of its own economy using available resources (natural, labor, financial). Regional complexity

is manifested in a rational combination of branches of specialization and branches of infrastructure, which form the economic core of the region's economy.

The development of agriculture, food and processing industries of the regions will be determined by the needs of providing food to the population of large regional and other cities, including dairy products, pork and poultry. The study and assessment of all factors allows to reveal the mechanism of formation and development of agriculture in the regional agro-industrial complex more fully, to establish the organization of its activities in line with existing opportunities in the region, and to predict long-term structural changes and their parameters (Table 1). Rational allocation of agricultural production, food and processing industries will significantly increase the efficiency of investment in these industries, ensure the integrated development of rural areas, compliance with environmental standards in agricultural production [2].

The analysis of the industry for the last five years shows that the agricultural sector of Ukraine was constantly in a state of ups and downs operates until: 2014: + 2.2%, 2015: -4.8%, 2016: + 6.3% 2017: -2, 2%, 2018: + 8.1%.

Regarding 2019, it can be noted that:

- growth was achieved both in the crop segment (+ 1.3%) and in the livestock segment (+ 0.5%);

- production volumes increased in most (14 out of 24) regions of the country, including Zaporizhzhia (+ 23.2%), Donetsk (+ 17.3%), Luhansk (+ 10.7%) and Dnipropetrovsk (+7.2%) regions. Industrial regions, which were not considered agricultural, achieved positive changes and qualitative growth [3].

- in recent years, indicators for the collection of cereals and legumes increased. 75.08 million tons of grains were harvested from an area of 15.28 million hectares, which is 7.2% more than in 2018 (70.06 million tons). The average yield was 49.1 quintals per hectare (in 2018 – 47.4). By types of crops, 15% more wheat (28.3 million tons), 21.2% – barley (8.9 million tons), 110% – millet (0.2 million tons). At the level of last year, the harvest of corn for grain remained at 35.8 million tons (+ 0.1%), as well as oats – 0.3 million tons (+ 0.8%). Note that in some regions in terms of grain harvest increased production. For example: in Zaporizhzhia region – by 49.5%, in Donetsk region – by 46.3%, in the Luhansk region – by 24.7%, in Dnepropetrovsk region – by 22.8%, in Mykolaiv area – by 17.1%, in Kharkiv region – by 15.3%.

- the large harvest shows that as of January 29, 2020, 35.7 million tons of crops were shipped to foreign recipients, which is 8.4 million tons more than on the same date a year earlier. Projected exports are at least 54 million tons.

- Ukraine became the third largest exporter of agricultural products to the European Union, exporting goods worth more than 7.2 billion EUR a year, second only to the United States (12.3 billion EUR) and Brazil (11.7 billion EUR), and ahead of China, Argentina and Turkey. According to the dynamics of growth of exports of the Ukrainian products to the European markets + 40.6%, in the near future the position of the Ukrainian products will improve.

- Ukraine entered the Top 5 countries in the world – exporters of chicken, second only to Brazil, the EU and Thailand (Table 2).

It should be noted that in addition to the above negative consequences of the development of agriculture at the regional level, despite the overall growth of production of

Table 1

Factors influencing the formation of agricultural development strategy

Group of factors	List of factors
Macroeconomic factors	– pricing policy; – credit policy; – budget policy – tax system; – foreign economic activity; – social policy.
Social factors	– demographic situation; – employment; – resettlement; – social infrastructure; – urbanization.
Scientific and technical factors	– development of science and technology; – informatization.
Economic factors	– supply and demand for agricultural products; – pricing system; – production and market infrastructure; – factors and means of production; – location of production; – inter-farm cooperation and integration; – competition.
Microeconomic factors	– professional level training; – adaptability to the market environment; – social conditions; – concentration and specialization; – forms of organization of production; – resource security.
Environmental factors	– ecological situation in the region; – system of rational formation of the ecological market; – availability of environmentally friendly technologies.
Natural and climatic factors	– natural resources and natural conditions; – zonal factors (relief, hydrography).

certain types of livestock products (live meat – by 4.8% – naturally the result of cutting cattle, eggs – by 3.4%) – decreased significantly in some regions of the country. In Mykolaiv region, sale of meat for slaughter decreased by 10.1%, in Khmelnytsky – by 8.2%, in Odesa – by 8.0%. In Kherson region, egg production decreased by 21.3%, in Odesa – by 19.2%, in Khmelnytskyi – by 5.7%. The situation is even worse with milk production, which decreased in the country by 3.7% (including in Zaporizhzhia region – by 9.8%, in Kyiv – by 8.4%, in Mykolaiv – by 7.9%, in Sumy – by 7.5%, in Vinnytsia – by 7.3%, in Donetsk – by 7.0%, in Zhytomyr – by 6.5%). The shortage of Ukrainian raw milk leads to a significant increase in the market presence of imported dairy products. According to the Institute of Agrarian Economics, the value of dairy imports increased from 66.3 million USD in 2017 to 152.2 million USD in 2019, i.e. 2.3 times. In addition, low production volumes in the agro-industrial complex continue to affect the processing industry. If the volume of agricultural production increased by 1.1%, the volume of food processing industry – only by 0.2%. The development strategy should deepen processing and enter foreign markets with finished products, without exporting raw materials abroad. It is necessary to pay attention to the development of the industry's economy. Total expenditures on agricultural production decreased compared to 2018 by 0.6% – food prices increased by 8.0%. At the same time, exactly 50% of agricultural enterprises in January-September 2019 remained

unprofitable (on average in the economy this figure was 22.7%). The agricultural sector is traditionally in the second half of the list by average wages. The industry is losing workers who go to work abroad on farms. Agricultural machinery needs innovation and modernization, agricultural machinery is declining (in 2019, the production of tractors decreased by 43.5%, plows – by 16.5%, harrows – 13.7%, drills – by 10.7%).

One of the strategic directions of agro-industrial development should be the support of agrarians by the state [4]. In Ukraine, agricultural subsidies in 2018 amounted to 6.3 billion UAH (210 million EUR), in 2019 – 5.9 billion UAH (204 million EUR), and for 2020 – only 4.2 billion UAH. According to the Budget Code, farmers will receive 1% of agricultural output by the end of 2021, which will reduce this program to a minimum in 11 months, and from the beginning of 2022 – to abandon state support for agriculture.

Let us pay attention to the personnel policy of agro-industrial complex. Redundancies in liquidation are negative factors for the sustainable development of the industry, these experiments on the industry, which provides jobs and livelihoods for more than 5 million employees, are incompatible with the prosperity strategy [3].

The Ukrainian agro-industrial complex forms 10% of the country's GDP and exports 40% (in money) of the total volume of goods. The industry still has great potential, which is gradually realizing [4].

Table 2

Negative phenomena of agro-industrial complex development and their characteristics

Negative phenomena of agro-industrial complex development (2019)	Characteristic
Political results of the government's work.	The annual growth of the agro-industrial complex was ensured by the results of the previous government (in January-July 2019, the growth of the agro-industrial complex was + 12.0% compared to the same period last year). Under the new government, the results were in 9 months: + 5.9%, 10 months: + 3.3%, 11 months: + 2.4%, 12 months: + 1.1%.
Acquisition of small farmers by large agricultural holdings.	Small farmers reduced production by 2.0% (including in the crop segment by 1.2%, livestock by 3.5%). In practice, large agrarian businesses are taken into account. The interests of small and homestead agricultural production, the development of the cooperative movement, and the breeding of young animals are neglected by individuals, although their support is emphasized.
Regions where a decline in agricultural production has been recorded.	Crop growers in Odesa region reduced production by 11.5%, Kyiv region by 6.4%, Cherkasy region by 6.0%, Vinnytsia region by 5.1%, Ivano-Frankivsk region by 4.7%, and Poltava region by 4.3%. Livestock in Luhansk region lost 11.2% of its volume, Kherson region – 9.3%, Zaporizhzhia region – 8.0%, Odesa region – 5.6%, Kyiv region – 4.9%. Most of these regions have traditionally been agrarian areas, and the decline in production in this sector threatens to increase unemployment and labor migration of rural residents to neighboring countries.
Crops, the volume of which was requested in comparison with 2018 at an ambiguous rate.	For example, the reduction of grape growing in Ukraine in 2019 by 30% (or 141 thousand tons, to 327 thousand tons), which is the lowest figure in the history of Ukraine's independence, led to the fact that its processing was reduced to a record low level (2.2 times – up to 124.2 thousand tons), resulting in a significant decline in wine production. In 2019, Ukraine was included in the Top 3 importers of Turkish tomatoes with a total value of about 30 million USD, and the share of Turkish tomatoes and cucumbers in the Ukrainian market is already about 80% of their total imports.
Reduction of livestock of all (except poultry) species of farm animals.	The herd of cattle on January 1, 2020 (in just 12 months) decreased by 5.7% (including cows – by 5.0%), pigs – by 4.9%, sheep and goats – by 4.7%. In some regions, the situation is even worse. For the last 12 months in Zaporizhzhia region, 14.3% of cattle are slaughtered, in the Kherson region – 12.1%, in Mykolaiv area – 10.7%. The number of sheep in Kherson region decreased by 22.6% and in Zhytomyr region by 16.7%. The situation is very difficult with pigs, the number of which in Lviv region decreased by 15.9%, in Poltava – by 15.1%, in Zaporizhzhia – by 14.0%, in Zhytomyr – by 13.8%, in Odesa – by 13.7%, in Kherson – by 12.8%, in Mykolaiv – by 12.4%, in Ternopil – by 12.2%. The trend of cattle slaughter has not changed for 28 years. During the years of independence, the number of cattle decreased 7.8 times (from 24,623.4 to 3,143.8 thousand heads), including cows – 4.6 times (from 8378.2 to 1823.0 thousand heads), pigs – 3.4 times (from 19426.9 to 5731.1 thousand heads), sheep and goats – 7.0 times (from 8418.7 to 1209.0 thousand heads).

Currently, regional stabilization and development programs are being developed in many regions, which identify the main directions of regional policy and link them to certain priorities. It is noteworthy that there are usually no legislative documents that describe in detail the goals, main directions, methods of regional agricultural policy. There are also no long-term comprehensive programs adopted at the legislative level. This situation is due to the general instability and reluctance of the administration to perform its duties in conditions of uncertainty [5]. In fact, the regional policy pursued by the regional administration is reduced to the annual publication of resolutions defining the directions and specific amounts of support for industries and various activities of the regional agro-industrial complex. The analysis of regional differences in the implementation of agrarian reform shows that the greatest diversity of forms of ownership is characteristic of areas of high agricultural development. In the regions where the development of farming continues, regional and district associations of farms are actively working, closely cooperating with state agricultural management bodies [6].

According to experts, the model of vertically integrated holdings and corporations is quite promising. New forms of organization of agro-industrial production provide for the creation of territorial branch associations (companies, corporations) in the form of open joint-stock companies and other organizational and legal forms. At the same time, there are significant shortcomings in the establishment and operation of agro-industrial formations caused by the imperfection of the legal framework, in particular the lack of a legal basis for holding companies. In parallel with the creation of agro-industrial associations, order placement systems are being reorganized; agro-industrial complex financing; ensuring the supply of agricultural machinery, spare parts, fuel, agrochemistry; the systems of responsibility of the subjects of production for the used financial and commodity credits are improved [7].

These areas should be complemented by measures to restore the country's food security by giving priority in the domestic market to domestic producers through the establishment of customs regulators for the import of imported

food; strengthening the regulatory and legal support of the agro-industrial complex in order to prioritize the protection of domestic producers. The most appropriate areas of market relations in the agro-industrial complex of Ukraine are the following: increasing the role of the state in regulating intersectoral relations, forming a system of affordable agricultural credit, procurement and intervention in the market of agricultural products and food; gradual development of market relations as economic conditions and market infrastructure are created; state support of the social sphere of the village [8]. It would be necessary to maximize opportunities to regulate prices within the agro-industrial complex by stimulating the creation of cooperatives, the introduction of marginal coefficients of the ratio of prices for finished products and purchase of agricultural raw materials, setting margins for certain products, retail and wholesale prices. For the dynamic development of infrastructure, it would be appropriate to develop organizational and economic measures to stimulate the creation and operation of a cooperative system of sales, the creation of wholesale food markets, increasing the role of exchanges, financial and industrial groups.

Conclusions. Agrocomplex as one of the most important budget-generating sectors of the economy is able to more than double the volume of agricultural production. The condition for the effective development of the agro-industrial complex is to ensure its adaptation to changes in the external environment, which is possible only within the framework of a strategic approach to agro-industrial complex management. It is necessary to continue improving the mechanisms of co-financing of basic economic measures and programs aimed at the development of agricultural entities, taking into account the solution of national problems of forming a single economic space, equalization of living conditions of the rural population. The strategy for the development of the agricultural sector of the agro-industrial complex of the regions requires the state to provide the main directions and organizational and economic measures to increase its efficiency. Assessment of the level of regional agro-industrial complex will determine the current state of agro-industrial production and develop strategic directions for the development of agro-industrial complex in the region in the near and long term.

References:

1. Ambrosov V.Ya. (2013) *Rynok i stratehiia rozvytku silskohospodarskykh pidpriemstv* [The market and the strategy of development of agricultural enterprises]. *Ekonomika APK*, vol. 10, pp. 72–79.
2. Honcharov S.M., Kushnir N.B. (2009). *Interpretatyvnyi slovnyk ekonomista* [Interpretative dictionary of the economist]. Kyiv: Centre of educational literature. (in Ukrainian)
3. Yerokhin S.A. (2002) *Strukturna transformatsiia natsionalnoi ekonomiky (teoretyko-metodolohichniy aspekt)* [The structural transformation of national economy (theoretical and methodological aspect)]. Kyiv: Svit Znan. (in Ukrainian)
4. Kondratenko N.O. (2010) *Startehiia resursozberezhennia rehionalnykh ekonomichnykh system* [The resource-saving strategy of the regional economic systems]. Kharkiv: NTM. (in Ukrainian)
5. Mazaraki A.A. (2014) *Osnovu menedzhmentu: a textbook for students of higher educational institutions* / A.A. Mazaraki, O.Y. Kuzmin, O.G. Melnik and others; for order. A.A. Mazaraki. Kharkiv: Folio, 2014. 846 p. (in Ukrainian)
6. Melnyk T.M. (2016) *Importna zaleznist ekonomiki Ukrainy ta prioritetu selectivnogo importozamichennya* / T.M. Melnyk, K.S. Pugachevska // *Economy of Ukraine*, no. 4, p. 29–44. (in Ukrainian)
7. Sotnyk I.M., Melnyk L.H., Shapochka M.K., et. al. (2006) *Resursozberezhennia ta ekonomichnyi rozvytok Ukrainy. Formuvannia mekhanizmiv perekhodu subiektiv hospodariuvannia Ukrainy do ekonomichnoho rozvytku na bazi resursozberihaiuchykh tekhnolohii* [Resource-saving and economic development of Ukraine: the formation of the transition mechanisms for business entities of Ukraine to the economic development on the basis of resource-saving technologies]. Sumy: Universytetska knyha. (in Ukrainian)
8. The statistical publication (2015) *Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy ta posluhamy u 2010-2014 rokakh* [External trade of Ukraine in 2010–2014]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accesse 10 September 2020).

Список використаних джерел:

1. Амбросов В.Я. Ринок і стратегія розвитку сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2013. № 10. С. 72–79.
2. Гончаров С.М., Кушнір Н.Б. Тлумачний словник економіста / за ред. проф. С. М. Гончарова. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 264 с.
3. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) : Наукова монографія. Київ : Видавництво “Світ знань”, 2002. 528 с.
4. Кондратенко Н.О. Стратегія ресурсозбереження регіональних економічних систем : монографія / Н.О. Кондратенко. Харків: НТМ, 2010. 362 с.
5. Мазаракі А.А. Основу менеджменту : підручник для студентів вищих навчальних закладів / А.А. Мазаракі, О.Й. Кузьмін, О.Г. Мельник та інші; для замовлення. А.А. Мазаракі. Харків : Фоліо, 2014. 846 с.
6. Мельник Т.М. Імпортозалежність економіки України і пріоритети селективного імпортозаміщення / Т.М. Мельник, К.С. Пугачевська. *Економіка України*. 2016. № 4. С. 29–44.
7. Сотник І.М. Ресурсозбереження та економічний розвиток України: формування механізмів переходу суб’єктів господарювання України до економічного розвитку на базі ресурсозберігаючих технологій : монографія / [І.М. Сотник, Л.Г. Мельник, М.К. Шапочка та ін.] ; за заг. ред. к.е.н., доц. І.М. Сотник. Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. 551 с.
8. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2010–2014 роках : статистичний збірник. Київ, 2016. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.09.2020).

УДК 65.012

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-20>

Халахур Ю.Л.

кандидат економічних наук, доцент, старший викладач кафедри менеджменту
Уманський національний університет садівництва

Клименко Л.В.

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту
Уманський національний університет садівництва

Halahur Yuliya

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Instructor of the department of Management
Uman National University of Horticulture

Klimenko Lydia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer of the Department of Management
Uman National University of Horticulture

УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

Халахур Ю.Л., Клименко Л.В. Управление коммуникациями на предприятии: практический аспект.

У статті розглянуто основні види комунікацій та окреслено проблеми їх впровадження в організації. Зосереджено увагу на вивченні практичних аспектів комунікативного менеджменту й зазначено, що його основою на підприємстві є становлення внутрішніх і зовнішніх комунікативних систем. Обґрунтовано важливість комунікативної стратегії в маркетинговому розрізі як чинника конкурентних переваг та інструменту активних продажів, запропоновано процес її формування, що передбачає вплив на цільові аудиторії споживачів із застосуванням власних інформаційних ресурсів і впровадження інноваційних досягнень. Складовою частиною зовнішніх комунікативних систем є Public Relations. Конкретизовано інструменти PR на підприємстві й виділено основний перелік завдань спеціалістів у цій сфері. Запропоновано шляхи побудови ефективної системи комунікацій та управління нею.

Ключові слова: комунікація, комунікативний менеджмент, комунікативна стратегія, Public Relations, інформаційні інновації.

Халахур Ю.Л., Клименко Л.В. Управление коммуникациями на предприятии: практический аспект.

В статье рассмотрены основные виды коммуникаций и обозначены проблемы их внедрения в организации. Сосредоточено внимание на изучении практических аспектов коммуникативного менеджмента и указано, что его основой на предприятии является становление внутренних и внешних коммуникативных систем. Обоснована важность коммуникативной стратегии в маркетинговом разрезе как фактора конкурентных преимуществ и инструмента активных продаж, предложен процесс ее формирования, что предполагает воздействие на целевые аудитории потребителей с применением собственных информационных ресурсов и внедрения инновационных достижений. Составной внешних коммуникативных систем является Public Relations. Конкретизированы инструменты PR на предприятии и выделен основной перечень задач специалистов в данной сфере. Предложены пути построения эффективной системы коммуникаций.

Ключевые слова: коммуникация, коммуникативный менеджмент, коммуникативная стратегия, Public Relations, информационные инновации.

Halahur Yuliya, Klimenko Lydia. Communications management at the enterprise: practical aspect.

The activity of the enterprise in the modern business environment is accompanied by risks. It is possible to avoid them or minimize the consequences if the company establishes communications – internal communication systems and external ones. Communicative management is a new but independent activity. How successful he is largely depends on the leader, his desire for innovative development of the enterprise. Today, communication affects all areas of government. It is a process that provides all employees with information, unites them into a single whole. Clarity, simplicity, reliability will contribute to its adequate understanding. The main types of communication from a practical point of view and the problems of their establishment: the volume of information, incorrectly worded message, incompetence of the sender and recipient, technical problems, weak persuasiveness, etc. are considered in this article. Particular attention is paid to formal (horizontal, vertical and diagonal) and informal types of communication, focusing on feedback as a means of understanding the information received. In the process of establishing

communications at the enterprise there is a marketing communication strategy. The process of formation of communicative strategy in the marketing section which provides influence on target audiences of consumers with application of own information resources and introduction of innovative achievements is developed. The main purpose of implementing a marketing communication strategy is a two-way relationship between producer and consumer, and it is necessary during market research, new product development, supply of raw materials, advertising and creating a positive image of the enterprise. Public Relations is a component of the external communication system of the enterprise. The use of PR – technologies involves the presentation of information that reflects the social significance of the organization, its environmental responsibility, stability and reliability, create a positive image, emphasize the importance of events, contributions to the development of territorial units, leaders in the eyes of the public. The ways to improve communication management at the enterprise have been proposed in this article.

Key words: communication, communicative management, communicative strategy, Public Relations, information innovations.

Постановка проблеми. У сучасному світі інформаційно-комунікативна сфера характеризується динамічним розвитком. Все більше підприємств бачать своє майбутнє в популяризації електронного бізнесу, який не може розвиватися без використання сучасних засобів комунікацій. Налагодження ефективного обміну інформацією всередині підприємства, між підприємством та зовнішнім середовищем є основою комунікативного менеджменту. Адже комунікація – це не лише спілкування, а й безперервний обмін інформацією, знаннями, досвідом. За умови нестабільної економіки комунікація між споживачами та компаніями є їхнім стратегічним ресурсом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вимоги до інформації в сучасному бізнес-середовищі постійно зростають. Але основні залишаються стабільними: простота і доступність, достовірність, своєчасність. Нині багато науковців присвячують свої роботи ефективному комунікативному менеджменту. Адже комунікація – це процес, що поєднує усіх працівників, підрозділи підприємства в єдине ціле. Відсутність комунікативного менеджменту призведе до його хаотичної роботи.

Так, С. Петькун на основі соціологічних досліджень зазначає, що близько 73% американських, 63% англійських і 80% японських менеджерів вважають, що недоліки комунікації є головною перешкодою на шляху досягнення ефективності їхньої роботи. Досягнути успіху в управлінні можуть лише ті керівники, які зуміли налагодити комунікації на підприємстві та самі є комунікативними (здатними до встановлення контактів і зв'язків, досягнення взаєморозуміння з підлеглими) [1, с. 25].

О. Бабчинська вказує, що ефективність комунікативного процесу на підприємстві багато в чому залежить від досвіду керівника, теоретичних знань і навичок, які дадуть можливість використати сучасні методи комунікації, оволодіти вмінням раціонально організувати процес передавання, засвоєння та використання інформації [2].

Зважаючи на наукові доробки авторів, більш детально варто розглянути особливості комунікативного менеджменту в практичному аспекті, а саме специфіку формування внутрішніх комунікативних систем та зовнішньої системи комунікацій підприємства.

Формулювання завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз теоретичних аспектів комунікативного менеджменту та розроблення пропозицій щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні технології змінюють середовище діяльності підприємства, постає необхідність приймати нові виклики й рухатися в часі. Адже конкурентною перевагою на ринку є також і інноваційність інформаційного середовища. До основних проблем налагодження комунікацій в організації нині належать:

- технічні проблеми, пов'язані з вибором засобів зв'язку;
- об'ємність інформації;
- неправильний вибір слів, повідомлення сформульовано неправильно;
- слабка переконливість;
- небажання впроваджувати інновації;
- некомпетентність як відправника, так і одержувача повідомлення;
- надзвичайна емоційність тощо.

Сьогодні в багатьох організаціях керівники усвідомили важливість інформації та зосереджують свою увагу на удосконаленні управління комунікаціями. Чим ефективніше налагоджений комунікативний менеджмент, тим якісніші управлінські рішення будуть прийняті.

Основною комунікативного менеджменту підприємства є становлення внутрішніх комунікативних систем та комунікацій із зовнішнім середовищем.

1. Формування комунікацій всередині організації включає в себе:

- відносини між керівником і підлеглими у процесі не лише роботи, а й навчання, підготовка професійного персоналу, його мотивація, мобільність, рекрутинг (Human Relations);
- наявність в штаті посади PR-менеджера;
- обмін повідомленнями, ідеями, планами й рішеннями;
- обмін інформацією з приводу реалізації завдань;
- використання технологій комунікативного менеджменту в управлінні ризиками та міжнародній діяльності підприємства;
- розвиток корпоративної культури підприємства.

Комунікації можуть відбуватися усно і письмово, за допомогою невербальних сигналів (міміки, жестів, положення тіла), електронних засобів зв'язку. Система внутрішньої комунікації формується із використанням різноманітних інструментів, таких як: особисті бесіди, різні види нарад, збори, поширення інформації на дошках оголошень, подарунки на свята та персональні події, соціальна допомога окремим співробітникам, дні відкритих дверей тощо.

Комунікація на підприємстві поділяється на формальну і неформальну. Формальна комунікація – це офіційна інформація, що надходить від керівника до

підлеглих та навпаки. Це її циклічний рух, на основі якого приймаються рішення (рис. 1). Вона буває горизонтальною (обмін інформацією між співробітниками на одному ж рівні ієрархії), вертикальною (зверху вниз і знизу вгору) і діагональною (інформація циркулює між співробітниками різних рівнів організації). Неформальна комунікація є доповненням до формальних каналів і також відіграє важливу роль. Це поширення інформації з неофіційних джерел у формі чуток, що не завжди свідчить про її достовірність. Але швидкість є набагато більшою, а новини, як правило, останніми.

Багато керівників роблять помилки, коли вважають, що підлеглим не варто доносити весь обсяг інформації

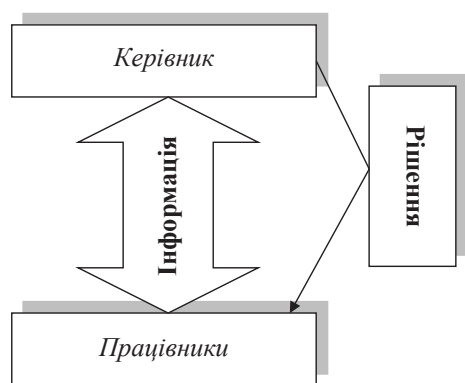


Рис. 1. Рух інформації всередині організації

Джерело: власні дослідження



Рис. 2. Процес формування комунікативної стратегії в маркетинговому розрізі

Джерело: побудовано із використанням джерела [2]

про стан та перспективи розвитку підприємства. Організація комунікацій не лише зверху вниз (від керівника до підлеглого), а й зворотний зв'язок сприяє відсутності формування авторитарної системи на підприємстві, втрати або викривлення інформації.

Не всі менеджери приділяють достатньо уваги організації такого типу інформаційних потоків. Результати досліджень щодо ефективності комунікацій знизу вгору свідчать: керівники фірми отримують лише близько 10% інформації, надісланої працівниками [1, с. 27].

У процесі налагодження комунікацій на підприємстві має місце комунікативна стратегія в маркетинговому розрізі (рис. 2). Комунікативна стратегія розвитку – це система заходів, організованих працівниками підприємства, які спрямовані на потенційних споживачів через доведення й донесення інформації до їхньої свідомості. Важливу роль в її побудові відіграють інтегровані маркетингові комунікації, до складу яких відноситься комплекс інформаційних заходів, який спрямований на розуміння клієнта, його потреб і усвідомлення соціальної відповідальності перед ним. Найважливішою в комунікації є наявність зворотного зв'язку.

Основною метою впровадження маркетингової комунікативної стратегії є двосторонній зв'язок між виробником і споживачем, а саме надання інформації про продукт і отримання зворотної інформації про враження та вимоги [2]. Але ототожнювати маркетингові комунікації лише з просуванням продукції не варто. Це поняття є ширшим завдяки наявності багатосторонніх комунікативних зв'язків під час дослідження ринку, розроблення нового товару, налагодження поставок сировини, реклами та створення позитивного іміджу підприємства [3, с. 196–197].

Зовнішня комунікаційна система є більш складною. Це зв'язки з партнерами по бізнесу, споживачами, конкурентами, операторами ринкової інфраструктури, інвесторами, аналітиками (фінансові зв'язки), зв'язки з громадськістю і органами влади.

Імідж підприємства в очах оточення, його позиціонування на ринку є якісними характеристика діяльності. Public Relations (PR), або зв'язки з громадськістю – це становлення ставлення до компанії загалом, формування позитивної суспільної думки про неї, основа її комунікативної політики. Застосування PR-технологій передбачає представлення населенню інформації, що відображає соціальне значення організації, її екологічну відповідальність, стабільність і надійність, створить позитивний образ, підкреслить значущість подій, внесків у розвиток територіальних одиниць, лідерів у очах громадськості, приверне увагу суспільства [4].

Серед інструментів PR виділяють публікації в засобах масової інформації, організацію заходів соціального характеру і публічних виступів представників організації перед різного роду аудиторіями, роботу з молоддю та пенсіонерами тощо (рис. 3). Саме в цих форматах представляється компанія загалом, а не конкретний її продукт. Тому PR є широким поняттям і цим відрізняється від реклами.

Розвинені підприємства, що працюють не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках, вже мають власні PR-служби, а ті, що розвиваються та хочуть досягнути високого рівня, мають створити такий підрозділ. При цьому важливо забезпечити прямий зв'язок PR-відділу з керівництвом. Його керівник має виконувати наступні функції:

- впливає на формування репутації підприємства;
- відстежує громадську думку та сприяє її зміні на користь підприємства;
- консультує керівництво з питань комунікацій та контролює організацію різного роду заходів;
- поліпшує відносини з персоналом, постачальниками та споживачами;

– сприяє гармонізації власних і суспільних інтересів.

У сучасному світі все більшого значення набувають комунікації, здійснювані за допомогою технічних засобів. При цьому формується нове інформаційне середовище, використовуються інноваційне програмне забезпечення, удосконалюються мови програмування. Електронна пошта, телекомунікаційні системи, управлінські інформаційні засоби (УІС) – це вимоги сьогодення. Так, за допомогою УІС спеціалісти можуть співпрацювати з іншими співробітниками в плані інформаційного обміну, вивчити наукові досягнення в галузі. Фахівці IT-технологій на підприємствах повинні постійно адаптуватися до мінливих стандартів роботи та вдосконалювати свої технічні навички [6].

Загалом побудова ефективної системи комунікацій та управління нею на підприємстві має включати:

- обговорення та роз'яснення працівникам перспективних напрямів розвитку підприємства та його стратегічних цілей;
- удосконалення збору пропозицій від співробітників на основі зворотного зв'язку;
- забезпечення інформацією своєчасно;
- впровадження інноваційних досягнень та навчання персоналу;
- формування комунікативних стратегій розвитку підприємства;
- підтримку зв'язку із зовнішнім оточенням організації;
- розроблення та удосконалення корпоративного сайту із постійним оновленням інформації;
- налагодження зворотного зв'язку у спілкуванні з клієнтами.

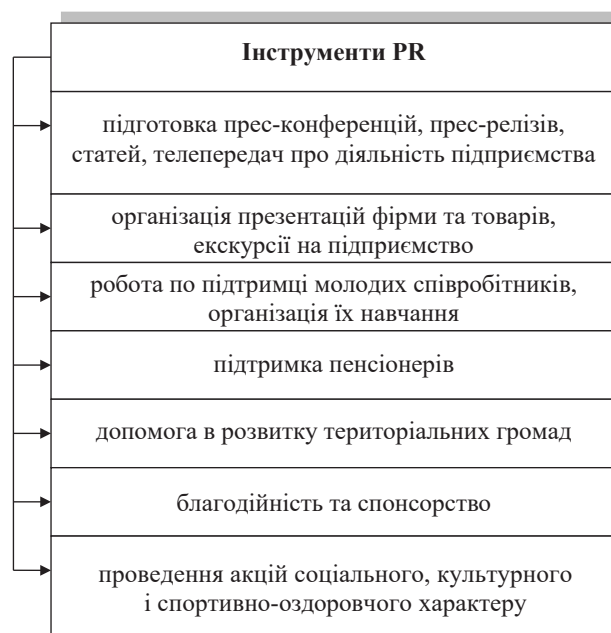


Рис. 3. Інструменти PR на підприємстві

Джерело: побудовано із використанням джерела [5, с. 162–163]

Таким чином, динамічному розвитку підприємства, його адаптованості до умов господарювання сприяє ефективне управління комунікаціями. З цієї метою керівникам і менеджерам необхідно здійснювати регулювання інформаційних потоків всередині організації, зрозуміти важливість донесення інформації, налагодити систему зворотного зв'язку.

Значну роль відіграє інноваційний розвиток через використання сучасних інформаційних технологій, що допоможе бути продуктивнішими та може бути однією із конкурентних переваг. Комунікативна політика підприємства має бути спрямована на усунення бар'єрів обміну інформацією, розвиток внутрішніх комунікацій та формування його зовнішніх комунікативних систем. Рациональне застосування комунікативної стратегії та PR-технологій є основою розвитку організації, зміцнює позиції на ринку, полегшує доступ до ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Петькун С.М. Комунікація у процесі управління підприємством. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. № 3(17). С. 24–31.
2. Бабчинська О.І. Комунікаційний процес в управлінні: основні положення. *Ефективна економіка*. 2018. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6539> (дата звернення: 07.07.2020).
3. Міронова Ю.В., Кухар А.В., Роїк О.М., Кагляк О.О. Пріоритетні напрямки вдосконалення комунікаційних процесів на вітчизняному підприємстві. *Економічний простір*. 2016. № 109. С. 193–206.
4. Дмитрова Т.В., Франчук Ю.В. Особливості дослідження сучасних проблем публік релейшнз. *Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України*. 2016. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadrpn_2016_1_6 (дата звернення: 08.07.2020).
5. Мандич О.Р., Романюк І.О., Нікітіна О.М. PR-маркетинг як один із інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємств. *Вісник Харківського Національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2019. № 177. С. 160–166.
6. Якубенко І.М. Інноваційний прорив в управлінні підприємством. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2017. № 3(21). С. 115–120.

References:

1. Petjkun S.M. (2016) Komunikacija u procesi upravlinnja pidpryjemstvom [Communication in the process of enterprise management]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, no. 3(17), pp. 24–31.

2. Babchynsjka O.I. (2018) Komunikacijnyj proces v upravlinni: osnovni polozhennja [Communication process in management: basic provisions]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy] (electronic journal), no. 9. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6539> (accessed 7 July 2020).
3. Mironova Ju.V., Kukhar A.V., Rojik O.M., Kaghlyak O.O. (2016) Priorytetni naprjamky vdoskonalennja komunikacijnykh procesiv na vitchyznanomu pidpryjemstvi [Priority areas for improving communication processes at a domestic enterprise]. *Ekonomichnyj prostir*, no. 109, pp. 193–206.
4. Dmytrova T.V., Franchuk Ju.V. (2016) Osoblyvosti doslidzhennja suchasnykh problem pablik rilejshnz [Features of research of modern problems of public relations]. *Visnyk Nacional'noji akademiji Derzhavnoji prykordonnoji sluzhby Ukrainy* [Bulletin of the National Academy of the State Border Guard Service of Ukraine] (electronic journal), no. 1. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadpn_2016_1_6 (accessed 8 July 2020).
5. Mandych O.R., Romanjuk I.O., Nikitina O.M. (2019) PR – marketyngh jak odyn iz instrumentiv pidvyshhennja konkurentospromozhnosti pidpryjemstv [PR – marketing as one of the tools to increase the competitiveness of enterprises]. *Visnyk Kharkiv'skogho Nacional'nogho tekhnichnogho universytetu sil's'kogho ghospodarstva imeni Petra Vasylenka*, no. 177, pp. 160–166.
6. Jakubenko I.M. (2017) Innovacijnyj proryv v upravlinni pidpryjemstvom [An innovative breakthrough in enterprise management]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, no. 3(21), pp 115–120.

УДК 001.9:005.33

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-21>

Шендерівська Л.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту видавничо-поліграфічної галузі
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Жученя К.С.

студентка кафедри менеджменту видавничо-поліграфічної галузі
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Shenderivska Lina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management
in Publishing and Printing Industry
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

Zhuchenia Kateryna

Student of the Department of Management
in Publishing and Printing Industry
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

ОНЛАЙН-ОСВІТА У СУЧАСНОМУ МЕДІАСЕРЕДОВИЩІ

Шендерівська Л.П., Жученя К.С. Онлайн-освіта у сучасному медіасередовищі. Обґрунтовано чинники підвищення попиту на онлайн-навчання, а саме інноваційний, технологічний, економічний, ресурсний, правовий, безпеки життєдіяльності. Розвинуто класифікацію онлайн-курсів на основі даних українських розробників освітніх програм, компаній, які надають освітні онлайн-послуги, та робіт учених, які досліджують цю тематику. Класифікацію онлайн-курсів розглянуто у контексті формування «hardskills» та «softskills». Ідентифіковано базові особливості цільових аудиторій слухачів, що зумовлюють розмаїття онлайн-курсів. Визначено більш ефективні з позиції монетизації моделі онлайн-курсів. Прогнозується, що розвиток онлайн-курсів стимулюватиме появу на їхній основі соціальних мереж та розвиток консалтингових послуг у сфері освіти та у інших галузях. Встановлено чинники, що впливають на ефективність розвитку онлайн-курсів. Обґрунтовано у якості пріоритетної для розвитку онлайн-курсів концепцію безперервного удосконалення.

Ключові слова: ринок освіти, онлайн-курси, класифікація курсів, розвиток ринку, діджитал, економіка ринку освіти, медіасередовище.

Шендеровская Л.П., Жученя К.С. Онлайн-образование в современной медиасреде. Обоснованы факторы повышения спроса на онлайн-обучение, а именно инновационный, технологический, экономический, ресурсный, правовой, безопасности жизнедеятельности. Развита классификация онлайн-курсов на основе данных украинских разработчиков образовательных программ, компаний, которые предоставляют образовательные онлайн-услуги и работ ученых, исследующих обозначенную тематику. Классификацию онлайн-курсов рассмотрено в контексте формирования «hardskills» и «softskills». Идентифицированы базовые особенности целевых аудиторий слушателей, которые обуславливают разнообразие онлайн-курсов. Определены более эффективные с позиции монетизации модели онлайн-курсов. Прогнозируется, что развитие онлайн-курсов будет стимулировать появление на их основе социальных сетей, предложение консалтинговых услуг в сфере образования и других областях. Определены факторы, влияющие на эффективность развития онлайн-курсов. Обосновано в качестве приоритетной для развития онлайн-курсов концепцию непрерывного совершенствования.

Ключевые слова: рынок образования, онлайн-курсы, классификация курсов, развитие рынка, диджитал, экономика рынка образования, медиасреда.

Shenderivska Lina, Zhuchenia Kateryna. Online education in a modern media environment. A variety of niche online courses are created according to the features of target audience. The offer of free materials provides access to knowledge for the general public. Price differentiation allows to reach the different target audiences. The offer of courses that are more expensive than the intermediate level, aimed at individuals who are important to be involved in a particular group («closed club»), in turn, to the producers of the courses, their high income makes it possible to attract high-class professionals as lecturers. Courses with tariff packages encourage for recurrent/continuing education. Accompanying the training courses with the additional chat option helps to create professional communities. Thus, the reverse is also possible, not only the offer of social networking training, as implemented by LinkedIn, but also the creation of a social network based on online courses. Continuous online courses are aimed at people who explore a new fields of endeavor, change their specialization, and choose online training as an alternative to traditional offline education. Courses with limited access to materials contribute to disciplined learning, thus targeting individuals with low levels of self-organization. The proposal of current control (testing), and not just the final one, improves the quality of training, because it allows to identify gaps in the development of knowledge, which may interfere with the complete mastery of the following material. Real-time courses engage people who are motivated by competitiveness and those who prefer «live communication». Group project training focuses on the development of current soft skills, as it gives teamwork skills – the ability to divide roles according to knowledge and skills, build communications, manage conflicts, form a hierarchy, follow subordination, adopt experience. For effective development of online courses, it is necessary to ensure high quality of content, its modernization, to attract leading foreign lecturers, to increase the status of certificates of learning results, to improve communication policy, to expand sources of financing.

Key words: education market, online courses, course classification, market development, digital, education market economics, media environment.

Постановка проблеми. Онлайн-освіта – це відносно нове явище на ринку освітніх послуг, яке виникло у 2001 році в Америці як альтернативна та удосконалена модель дистанційного навчання, проте активно почало розвиватися лише з 2011 року. В Україні виникнення такого напрямку організації навчання пов'язують зі створенням громадського проекту масових відкритих онлайн-курсів Prometheus у 2014 році [1], освітній процес в якому був заснований на засадах дистанційного навчання. Після цього почали з'являтися комерційні організації, які надають платні освітні послуги в онлайн-форматі.

Нині попит на онлайн-навчання стрімко зростає, що пояснюється чинниками різної природи, такими як:

1) інноваційний – це оперативний доступ до постійно оновлюваних знань, які мають теоретичну і практичну цінність, і є необхідними для підвищення ефективності поточної діяльності, освоєння нових сфер господарювання і галузей;

2) технологічний – цифровізація сфер суспільного життя створює умови для широкої пропозиції освіти в онлайн-медіасередовищі, нівелює географічні межі, водночас актуалізує мовний чинник;

3) економічний – безкоштовний доступ або менша вартість онлайн-навчання, порівнюючи з офлайн-навчанням;

4) ресурсний – це вивільнення часу, порівнюючи з аудиторним навчанням, що створює умови для підвищення продуктивності праці і покращення якості життя;

5) правовий – можливість отримання сертифікату за результатами навчання, який визнається зацікавленими сторонами, засвідчує підвищення рівня кваліфікації;

6) безпеки життєдіяльності – актуалізація цього чинника пов'язана з переведенням у 2020 році в онлайн-режим роботи багатьох освітніх і навчальних закладів для подолання пандемії в Україні і світі.

Онлайн-навчання, як складне явище, що постійно трансформується і удосконалюється, потребує детального вивчення. Проте відсутність комплексних наукових досліджень цього питання ускладнює процес вивчення ринку, знижує достовірність прогнозування його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань онлайн-освіти присвячено праці вітчизняних і зарубіжних учених: Н.В. Гречушкіної, К.О. Січкаренко, І.А. Тавгень, Д. Бадарч, Н. Токаревої, М. Цветкової та інших. В Україні дистанційну

освіту почали розглядати як унікальний об'єкт наукових досліджень лише близько 2 років тому й кількість публікацій наразі невелика.

Передусім для систематизації наукових знань важливе значення має класифікація. Вона дозволяє чітко розмежовувати окремі види, вивчати їхні особливості, як наслідок, сприяє ефективному управлінню. За окресленою тематикою варто виокремити декілька робіт. У статті Н.В. Гречушкіної досліджено формулювання поняття «онлайн-курс» та класифікування онлайн-курсів за такими ознаками, як принцип їх побудови, взаємодія учнів, тривалість навчання, організація навчання, мета навчання і доступ до курсу [2], проте, на нашу думку, цей перелік не є вичерпним та повним, зважаючи на сучасні реалії та появу нових освітніх продуктів. Також частково питання категоризації розглянуто К.О. Січкаренко у своїй роботі про розвиток електронних освітніх платформ та тенденції їхньої діяльності [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Загалом кількість наукових публікацій, при написанні яких проводиться дослідження ринку освітніх онлайн-послуг зростає, проте таких, які б зосередилися саме на систематизації багатоманітної пропозиції онлайн-курсів, недостатньо.

Формулювання завдання дослідження. Розроблення повноцінної класифікації, у процесі якої враховано ознаки основних представлених на ринку продуктів, полегшить процес вибору необхідних ресурсів для самоосвіти споживачам, сприятиме розвитку ринку консалтингових послуг у сфері онлайн-освіти, дасть змогу компаніям, які планують вийти на ринок з освітніми продуктами, визначитися з асортиментом обрати нову чи скоригувати поточну товарну політику, а організаціям, які вже займаються таким видом діяльності, провадити інновації та покращувати якість продукту. Для державних органів контролю якості освіти подібне наукове дослідження дасть змогу систематизувати інформацію про освітні онлайн-продукти, затвердити класифікацію, щоб в результаті моніторингу ринку, коригувати вектори його розвитку, у тому числі з урахуванням симбіозу з традиційною офлайн-освітою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все варто розкрити зміст поняття «онлайн-курс». І. Тавгень вказує у своїй науковій роботі, що онлайн-курси – це не окремий продукт, а лише форма навчання [4]. За думкою Д. Бадарч, онлайн-курси – це окремий електронно-дистанційний навчально-методичний комплекс [5]. Проте ми вважаємо, що найбільш точне визначення подала у своєму дослідженні Н. Гречушкіна, яка розуміє під онлайн-курсами вид електронного навчання, тобто організований цілеспрямований освітній процес, побудований на основі педагогічних принципів, що реалізується через технічні засоби сучасних інформаційних (у тому числі інформаційно-комунікаційних) технологій і є логічно та структурно завершеною навчальною одиницею, методично забезпеченою унікальною сукупністю систематизованих електронних засобів навчання і контролю [1, с. 127]. Тому при розробці класифікації ми керувалися цим визначенням й дослідженнями вказаної авторки, проте вона у своїй роботі розглядала онлайн-курси загалом. Ми пропонуємо класифікацію тематичних курсів, спрямованих на розвиток, насамперед, *hardskills* та супроводжуючих

softskills, освоєння нової професії, виключаючи з переліку масові та університетські онлайн-курси у відкритому доступі, які, зазвичай, мають на меті розширити світогляд слухачів.

У процесі дослідження було виявлено основні характеристики онлайн-курсів, які стали базою при формуванні 13 класифікаційних ознак та категорій, представлених у таблиці 1.

Усі критерії підібрано так, аби вони дозволили повною мірою охарактеризувати будь-який онлайн-курс та співвідносилися між собою.

За формою оплати варто виділити безкоштовні, частково безкоштовні та платні освітні онлайн-курси. Перші в сучасних реаліях використовуються як лід-магніти у воронці продажів, тобто є початковим етапом на шляху до реалізації платних продуктів та мають обмежений у часі доступ. Контент може мати ознайомлювальний характер – наприклад, під час міні-курсу автор розповідає про особливості професії, або практичний, коли експерт під час навчального процесу дає можливість отримати *hardskills* – приміром, вчить створювати односторінкові сайти в конструкторах та дає поради про те, як монетизувати такий вид діяльності. Стосовно платних онлайн-курсів, то вони мають або одну фіксовану вартість, або ціна визначається відповідно до тарифу, яких має бути мінімум два. На вартість продукту за другою схемою найчастіше впливає наявність чи відсутність зворотного зв'язку від експерта-спікера.

Відповідно до розподілу ролей в онлайн-курсах, наразі найбільш поширена модель «окремий експерт та окрема команда розробників», оскільки вона простіша в реалізації та ефективніша при монетизації проєкту, адже експерт-спікер займається передачею та структуризацією матеріалів, а команда – грамотним оформленням отриманої інформації. Так, зокрема контент-продюсер допомагає з задачами, які стосуються текстового контенту – побудовою вдалої та логічної структури, коригуванням всієї інформації, розробкою системи оцінювання, створенням практичних завдань, написанням маркетингово-реklamних матеріалів для піар-кампанії, оператор відповідає за процес зйомки, дизайнер – за візуальний контент та інше. Це дозволяє швидше реалізувати проєкт, розвивати його, вдосконалювати та створювати нові освітні продукти. Модель «продюсер і експерт – одна людина» також існує, проте лише на початкових етапах розвитку проєктів, а далі переходить у формат, описаний вище.

За кількістю та типом розробників можна виділити: – курси, що створено на базі соціальної мережі. Цю стратегію реалізовано соціальною мережею LinkedIn, де надається платний доступ до онлайн-курсів. Ефективність стратегії пояснюється тим, що спершу компанією було сформовано лояльну цільову аудиторію, яка сприймає пропозицію нових продуктів. Варто зауважити, що можливий і зворотний процес – не лише пропозиція навчання на базі соціальної мережі, а й виникнення соціальної мережі на базі онлайн-курсів;

– курси, створені вузькоспеціалізованою освітньою компанією, яка надає лише освітні послуги та займається повним циклом розробки освітніх програм – від створення концепції курсу до організації післяпродажного сервісу. На українському ринку серед таких організацій є освітня платформа LABA

Таблиця 1

Класифікація онлайн-курсів

Критерій	Тип онлайн-курсів		Підтип онлайн-курсів
За формою оплати	безкоштовні		
	платні	з фіксованою вартістю	
		з визначеними тарифними пакетами	
	частково безкоштовні		
За розподілом ролей в онлайн курсі	курс, де продюсер та експерт – це одна людина		
	курс, де ролі експерта та продюсера розділені між різними людьми		
За кількістю та типом розробників	курс, що створено і розміщено на базі соціальної мережі		
	курс, створений вузькоспеціалізованою освітньою компанією (закладом)		
	курс, створений освітньою компанією (закладом), яка надає різні профільні послуги		
	курс, створений окремою фізичною особою		
	курс, створений командою аматорів із 2–5 осіб		
За типом зворотного зв'язку	курс, де є зворотній зв'язок лише з автором курсу		
	курс, де є зворотній зв'язок лише з командою розробників, у тому числі запрошених експертів-лекторів		
	курс, де є зворотній зв'язок лише з іншими учасниками курсу		
	курс, де є змішаний зворотній зв'язок	з автором та командою курсу	
		з автором та іншими учасниками	
		з командою та іншими учасниками	
	без зворотного зв'язку		
За тривалістю навчання	короткотривалі курси (до 1 місяця)		
	середньотривалі курси (1–6 місяців)		
	довготривалі курси (від 6 місяців)		
За типом доступу до матеріалів	курси з доступом, відкритим лише на період навчання		
	курси з доступом, відкритим на обмежений період часу після завершення навчання		
	курси з доступом, відкритим на необмежений період		
За чисельністю студентів	курси з обмеженою чисельністю учасників		
	курси з необмеженою чисельністю учасників		
За типом подачі матеріалів	курси, де подані лише лекційні матеріали		
	курси, де подані лекційні матеріали в поєднанні з практичними		
За форматом контролю проходження курсів	курси з тестуванням	після кожної лекції	
		після блоку лекцій	
		лише фінальне тестування	
	курси із виконанням різнопланових практичних завдань		
	курси з інтерактивними заходами, в тому числі іграми та рейтинговою системою		
За форматом подачі лекцій	курси з виконанням дипломної чи проєктної роботи на одну тему		
	курси, де лекції проводять лише в онлайн-режимі (реального часу)		
	курси, де лекції подані в записі		
За типом нагород та бонусів	курси зі змішаним форматом подачі лекцій		
	курси, де реалізована видача сертифікатів	усім учасникам курсу, незалежно від їхньої успішності	
		лише тим студентам, які вчасно та якісно виконували завдання	
	курси з гарантією працевлаштування	усім учасникам курсу, незалежно від їхньої успішності	
		лише тим студентам, які найкраще виконували завдання	
За формою навчального процесу	курси з гарантією конкретних результатів після їх проходження		
	курси з доступом до наступних матеріалів, який відкривається по чергово після перегляду попередніх лекцій		
За формою взаємодії учасників	курси з доступом, який надається одразу до всіх матеріалів		
	курси, де учасники об'єднуються у невеликі групи (до 5 осіб) для виконання практичних завдань		
	курси, де учасники об'єднуються в пари		
За формою взаємодії учасників	курси, де навчання відбувається індивідуально		

Джерело: розроблено авторами за даними [1–14]

[6], платформа онлайн-курсів Prometheus [1], академія інтернет-маркетингу WebPromoExperts [7], школа письменницької майстерності та копірайтингу РИБА [8], практична школа комунікацій Bazilik [9], KyivAcademyofMediaArts (KAMA) [10], освітня платформа Вільна [11] та інші;

- курси, створені освітньою компанією, яка надає різні профільні послуги. Зазвичай такі компанії пропонують освітні послуги та займаються консалтингом або іншим видом економічної діяльності, й створення курсів може бути як основним видом діяльності, так і другорядним. Серед таких компаній в Україні є організація GeniusMarketing [12], яка одночасно є співтовариством онлайн-підприємців та онлайн-платформою з навчання бізнесу та digital-маркетингу, міжнародна освітньо-консалтингова компанія «Бізнес-конструктор» [13];

- курси, створені окремою фізичною особою-підприємцем, яка надає освітні або освітні та консалтингові послуги. До цієї категорії входять ті, хто займаються репетиторством, організацією курсів з підготовки до зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО) чи інших форматів державного, міжнародного тестування;

- курси, створені командою аматорів із 2–5 осіб. Переважно це проміжний стан між тим, коли розробкою курсів займається одна особа до моменту, коли цим займається професійна, спеціалізована компанія. Процес створення й реалізації проєкту подібний до організації стартапів.

Характеризуючи курси в розрізі зворотного зв'язку, варто виокремити найпопулярніший на сьогодні варіант – курси, де автор матеріалів чи команда надають фідбек за результатами практичних робіт студентів. Кожному студентові можуть виділяти окремого наставника-куратора, який є практикуючим експертом в досліджуваній ніші та може не лише вказати на можливі помилки студента, але й дати конкретні поради та проконтролювати, аби учасник їх виконав. Курси без зворотного зв'язку є менш популярними, адже за відсутності тьюторингу студентам важливо знати оцінку своїх поточних результатів навчання, а саме, чи коректно вони розуміють матеріал і виконують завдання. Проте найбільш оптимальний варіант на сьогодні – це поєднання зворотного зв'язку з кураторами, експертами та іншими студентами потоку, що дає можливість отримати великий обсяг фідбеку як від професіоналів, так і від колег, що позитивно впливає на засвоєння навичок та знань.

За тривалістю навчання варто виокремити такі види онлайн-курсів:

- короткотривалі курси (до 1 місяця), які орієнтовані на розвиток та засвоєння простих практичних навичок (наприклад, створення простих, односторінкових сайтів, написання контенту певного формату) та можуть бути як високо інтенсивними (коли заняття проходять 2–3 рази на тиждень), так і низько інтенсивними (коли заняття проходять раз на тиждень чи рідше);

- середньотривалі курси (1–6 місяців), які мають на меті навчити 1–3 професіям чи професійним навичкам, засвоїти їх завдяки великій кількості домашніх робіт та в процесі навчання допомогти знайти перших клієнтів з метою отримання реального досвіду роботи та забезпечення окупності коштів, витрачених на оплату курсу ще до його закінчення;

- довготривалі курси (від 6 місяців), де така продовжуваність навчання пояснюється низькою інтенсивністю – заняття можуть проходити максимум раз на тиждень, іноді – один раз на два тижні, на що може впливати великий обсяг інформації та домашніх завдань.

Класифікація онлайн-курсів за типом доступу до матеріалів дозволяє виділити такі, які мають постійний відкритий доступ на необмежений період, проте навіть незважаючи на це лекції видаляють максимум через 2–3 роки, враховуючи динамічний розвиток всіх видів підприємницької, економічної діяльності та процес старіння інформації. Найпопулярнішим форматом є доступ, відкритий на обмежений період часу – наприклад, 3 місяці чи навіть рік. Це дозволяє учасникам переглянути забутий чи складний матеріал повторно в будь-який момент, проте й не прокрастинувати й діяти швидко.

Залежно від чисельності студентів виділяють курси з обмеженою чисельністю учасників та необмеженою. Перша форма поширена серед курсів, де є лише один тариф і він передбачає наявність зворотного зв'язку й обмежену чисельність кураторів, відповідно до чого йде розподіл студентів між працівниками команди задля ефективного проходження освітньої програми. Відповідно необмежена чисельність студентів – це популярне явище на курсах без зворотного зв'язку або там, де обсяг курсу зведено до мінімуму.

Окремо варто виділити освітні програми, які розрізняють за типом подачі матеріалів, серед яких ті, де подано лише лекційні матеріали та ті, де подано лекційні матеріали в поєднанні з практичними. Перший варіант поширений серед курсів з необмеженою кількістю учасників та без зворотного зв'язку або його мінімальною кількістю, другий зустрічається найчастіше серед навчальних програм різних форматів, оскільки, на думку лекторів та студентів, є більш корисним та практичним.

Якщо розглядати такий критерій, як формат контролю проходження освітніх програм, то виділяють такі курси:

- із тестуванням. Може проводитися після кожної лекції, що часто застосовується, якщо навчальна програма зосереджена на опануванні складної професії чи ряду різних навичок. Іншим варіантом є проведення тестування після блоку лекцій на одну тему чи лише фінальні тести, які студент виконує після завершення цілого курсу задля отримання сертифікату чи диплому;

- із виконанням різнопланових практичних завдань. Цей формат часто поєднується з попереднім й поширений на короткотривалих чи середньотривалих курсах, аби студент на практиці вмів виконувати все, чому навчає лектор, й зміг одразу після навчання чи в його процесі знайти перших клієнтів, спробувати реалізувати свій потенціал;

- з інтерактивними заходами, в тому числі іграми та рейтинговою системою. Подібний формат є одним із методів мотивації проходження курсу від початку до кінця, де головним призом може бути дорога річ або велика сума грошей (як мінімум та, яка покриває витрати на навчання);

- із виконанням дипломної чи проєктної роботи на одну тему. Такий варіант поширений серед курсів, де навчають спеціалістів з інтернет-маркетингу чи класичного маркетингу, аби в результаті проходження навчальної програми студент мав повноцінний та про-

фесійний кейс, що й допомогло б у пошуку замовників чи при працевлаштуванні.

Досліджуючи курси, класифіковані за форматом подачі лекцій, розрізняють ті, які проводять лише в онлайн-режимі, тобто без запису матеріалів, які б можна було переглянути пізніше, причиною чого є бажання змотивувати студентів не прокрастинувати й не відставати від навчальної програми, що є поширеним явищем серед короткострокових курсів, які спрямовані на подальший продаж більш дорогих освітніх програм. Також варто виділити курси, де лекції подано лише у записі, які також називають автовебінарами, а динамічне онлайн-спілкування з лекторами не передбачено. Проте найпопулярнішим є змішаний формат, де заняття проводять спочатку в онлайн-режимі, а ті студенти, які з різних причин не мали змоги бути присутніми на лекції, мають можливість переглянути її в записі пізніше, й термін, коли це реально зробити, може бути як обмеженим, так і необмеженим.

Характеризуючи курси з погляду на типи нагород та бонусів, варто виокремити такі види:

- курси, де реалізована видача сертифікатів. Сьогодні існує два способи реалізації такої нагороди. Відповідно до першого усім учасникам курсу, незалежно від їхньої успішності, в кінці навчання видають сертифікати, й головною умовою є перегляд усіх лекцій. Іншим варіантом є видача сертифікатів лише тим студентам, які вчасно та якісно виконували завдання;

- курси з гарантією працевлаштування. Цей тип бонусу використовується в 2 форматах. За першим гарантії надаються усім учасникам курсу, незалежно від їхньої успішності, проте подібний варіант поступово стає все менш популярним. Відповідно до другого варіанту гарантії працевлаштування отримують лише ті, хто найкраще виконували завдання й входять до числа студентів-лідерів. Організатори освітньої програми збирають резюме та портфоліо таких учасників й публікують на окремому сайті чи надсилають листи з комерційними пропозиціями компаніям-колегам;

- курси з гарантією конкретних результатів після завершення навчання. В такому випадку розробник програми гарантує, що всі студенти, які будуть прислухатися до порад лектора й виконуватимуть домашні завдання якісно, отримають замовлення, зможуть у разі підвищити свій дохід чи зароблять конкретну суму грошей, як часто перевищує вартість курсу.

За формою взаємодії учасників виділяють такі види онлайн-курсів:

- курси, де учасники об'єднуються у невеликі групи (до 5 осіб) для виконання практичних завдань. Зазвичай такий формат використовується, якщо курсом передбачена розробка повноцінного проєкту – від формування концепції до його запуску, й одна людина не впорається з виконанням всіх задач;

- курси, де учасники об'єднуються в пари. Це необхідно, аби навчитися працювати сумісно з кимось та спробувати себе в різних ролях-професіях. Часто застосовується в курсах, де одразу навчають бути якісним виконавцем та замовником послуг – наприклад, експертом та продюсером;

- курси, де навчання проходить індивідуально. Станом на 2019 рік найпоширеніша форма взаємодії учасників. Спілкування зі студентами-колегами має лише мотиваційний, а не навчальний характер.

Систематизована множина онлайн-курсів дозволяє дійти висновку, що їхня широка пропозиція пояснюється розмаїттям чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

На основі проведеного дослідження нами встановлено чинники ефективного розвитку онлайн-курсів:

1. Надання якісного контенту і застосування прогресивних методів викладання:

- підготовка якісного контенту потребує використання якісного первинного матеріалу, що розкриває усі важливі питання теми, та його фахового опрацювання у процесі виготовлення медіапродукту;

- матеріал онлайн-курсів необхідно якісно структурувати, а саме, поділити на невеликі за обсягом, логічно взаємопов'язані фрагменти, що сприяє легкості сприйняття інформації;

- викладати курси потрібно у зрозумілій формі, по-можливості спрощувати матеріал, враховувати рівень підготовки, особливості сприйняття цільової аудиторії (переважання тексту або таблиць, відео, аудіо, рисунків, доповнення субтитрами тощо);

- для кращого запам'ятовування матеріалу необхідно пропонувати комплексне дидактичне забезпечення (відео, презентації, конспекти, перелік корисних посилань та інше).

2. Диверсифікація тематичних курсів для розширення груп цільових аудиторій може здійснюватися за різними напрямками: формування пропозиції як за рахунок залучення вітчизняних лекторів, так і перекладу провідних закордонних курсів, залучення іноземних лекторів/експертів; диверсифікація діяльності за рахунок доповнення офлайн-тренінгами, надання консалтингових послуг у сфері добору курсів або з тематики, яку опановують слухачі – юридичне консультування, бізнес-консультування, послуги копірайтингу тощо; надання своєї платформи для розміщення онлайн-курсів, підготовлених сторонніми організаціями/лекторами.

3. Інтеграція з освітніми закладами, суб'єктами господарювання з метою забезпечення визнання сертифікатів про онлайн навчання у різних сферах, стимулювання до поширення прогресивних знань.

4. Ефективна комунікаційна політика з метою створення і розвитку бренду, а саме, просування курсів у соціальних мережах, у тому числі через лідерів думок; офлайн-просування у цільових аудиторіях шляхом організації презентацій курсів, лекторіїв від відомих фахівців тощо; постійне вивчення актуальних науково-практичних трендів, тенденцій в освіті, відгуків від споживачів з метою удосконалення, своєчасної модернізації онлайн-курсів;

5. Створення якісних освітніх продуктів потребує достатніх обсягів фінансування, пошуку нових джерел монетизації контенту. Важливо диверсифікувати джерела фінансування, а саме, залучати кошти грантодавців, проводити краудфандинг, залучати кошти рекламодавців, пропонувати окремі платні послуги тощо.

Висновки. Систематичне технологічне оновлення сфер суспільного життя потребує постійного опанування нових знань, що у сукупності з розвитком інтернет-медіа стимулює пропозицію навчальних онлайн-курсів. Їхня широка пропозиція сприяє вирішенню гострого соціального питання – підвищенню рівня освіченості населення. Особливістю сучасного етапу розвитку

онлайн-освіти, в умовах пандемії, є перехід зі статусу «альтернативного» джерела знань до «необхідного». Відбувається диверсифікація онлайн-курсів за рахунок нових актуальних тем і галузей знань, нових форматів за тривалістю курсів, різноманітністю дидактичних засобів (3D-моделі, мультиплікація тощо), географією лекторів, залученням інфлюенсерів та інше. Розробка стратегій розвитку онлайн-курсів має відбуватися на засадах концепції безперервного удосконалення: із забезпечен-

ням гнучкості товарної пропозиції відповідно до запитів споживачів, сприяння в організації навчання шляхом складання рекомендованих планів проходження курсів, забезпечення зручної навігації за розділами курсу і автоматизації пошуку інформації у матеріалах курсу; поглиблення інтеграції з контрагентами для підвищення якості освітніх продуктів та виходу за межі суто освітніх заходів, натомість створення соціальних мереж, надання консалтингових послуг тощо.

Список використаних джерел:

1. Платформа онлайн-курсів Prometheus : сайт. URL: <https://prometheus.org.ua/about-us/> (дата звернення: 20.08.2020).
2. Гречушкіна Н.В. Онлайн-курс: определение и классификация // *Высшее образование в России*. 2018. Т. 27. № 6. С. 125–134.
3. Січкаренко К.О. Розвиток цифрових освітніх платформ та поширення цифрових компетенцій в освіті. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6792z> (дата звернення: 09.08.2020).
4. Тавген І.А. Дистанционное обучение: опыт, проблемы, перспективы / Под ред. Ю.В. Позняка. Минск : БГУ, 2003. 227 с.
5. Бадарч Д., Токарева Н., Цветкова М. МООК: реконструкция высшего образования // *Высшее образование в России*. 2014. № 10. С. 135–146.
6. Освітня платформа LABA : сайт. URL: <https://l-a-b-a.com/> (дата звернення: 05.09.2020).
7. Академія інтернет-маркетингу WebPromoExperts : сайт. URL: <https://webpromoexperts.net/> (дата звернення: 08.09.2020).
8. Школа письменницької майстерності та копірайтингу РІБА : сайт. URL: <https://www.riba.academy/> (дата звернення: 27.08.2020).
9. Практична школа комунікацій Bazilik : сайт. URL: <http://bazilik-school.com.ua/> (дата звернення: 06.08.2020).
10. Kyiv Academy of Media Arts (KAMA) : сайт. URL: <http://www.k-a-m-a.com/> (дата звернення: 21.09.2020).
11. Освітня платформа Вільна : сайт. URL: <https://svobodnaya.academy/> (дата звернення: 11.08.2020).
12. Організація GeniusMarketing : сайт. URL: <https://geniusmarketing.me/> (дата звернення: 16.09.2020).
13. Міжнародна освітньо-консалтингова компанія Бізнес-конструктор : сайт. URL: <https://bizconstructor.com/> (дата звернення: 22.09.2020).

References:

1. Online course platform Prometheus: web site. Available at: <https://prometheus.org.ua/about-us/> (accessed 20 August 2020).
2. Grechushkina N.V. (2018) Onlayn-kurs: opredelenie i klassifikatsiya [Online Course: Definition and Classification]. *Vysshee obrazovanie v Rossii*, vol. 27, no. 6, pp. 125–134.
3. Sichkarenko K.O. (2018) Rozvytok tsyfrovyykh osvitnikh platform ta poshyrennya tsyfrovyykh kompetentsiy v osviti. [Development of digital educational platforms and dissemination of digital competences in education]. *Efektivna ekonomika*, vol. 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6792z> (accessed 09 August 2020).
4. Tavgen I.A. (2003) Distantionnoe obuchenie: opyt, problemy, perspektivy [Distance Learning: Experience, Problems, Prospects]. Minsk: BGU. (in Russian)
5. Badarch D., Tokareva N., Tsvetkova M. (2014) MOOK: rekonstruktsiya vysshego obrazovaniya [MOOK: reconstruction of higher education]. *Vysshee obrazovanie v Rossii*, vol. 10, pp. 135–146.
6. Educational platform LABA: web site. Available at: <https://l-a-b-a.com/> (accessed 05 September 2020).
7. Internet Marketing Academy WebPromoExperts: web site. Available at: <https://webpromoexperts.net/> (accessed 08 September 2020).
8. School of Writing and Copywriting RIBA: web site. Available at: <https://www.riba.academy/> (accessed 27 August 2020).
9. Practical school of communication Bazilik: web site. Available at: <http://bazilik-school.com.ua/> (accessed 06 August 2020).
10. Kyiv Academy of Media Arts (KAMA): web site. Available at: <http://www.k-a-m-a.com/> (accessed 21 September 2020).
11. Educational platform Svobodnaya: web site. Available at: <https://svobodnaya.academy/> (accessed 11 August 2020).
12. Company GeniusMarketing: web site. Available at: <https://geniusmarketing.me/> (accessed 16 September 2020).
13. International educational and consulting company Biznes-konstruktor: web site. Available at: URL: <https://bizconstructor.com/> (accessed 22 September 2020).

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.48

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-22>**Саркісян Г.О.**кандидат технічних наук, доцент,
декан факультету технології вина та туристичного бізнесу
*Одеська національна академія харчових технологій***Sarkisyan Ghanna**Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Dean of the Faculty of Wine Technology and Tourism Business
Odessa National Academy of Food Technologies

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ

Саркісян Г.О. Інноваційні напрямки розвитку регіонального туризму. Аналіз інноваційних напрямків розвитку вітчизняної туристичної галузі є надзвичайно актуальною проблемою, її актуальність зумовлюється суспільною та економічною значимістю туристичної сфери. В наш час туристична сфера входить до переліку найбільш прибуткових та динамічних галузей світового господарства. У даній статті розглядаються інноваційні напрямки розвитку туризму як фактори соціально-економічного розвитку окремого регіону, що в свою чергу продукує зміцнення та розширення соціальних, економічних та культурних зв'язків. Визначено головні ознаки появи інновацій у туристичній галузі, інновації потрібні, коли відбувається зростання потреб громадян у отриманні нових вражень та емоцій, у нових подорожах, знайомстві з іншими культурами та місцями, туристи перенасичуються існуючими традиційними туристичними маршрутами, загострюється конкуренція між виробниками туристичного продукту, зростають обсяги пропозиції стандартизованих туристичних продуктів, люди потребують гармонійного поєднання запропонованих умов відпочинку та самих подорожей, іншими словами, у туристичній сфері відбувається перехід від економіки пропозиції до економіки попиту.

Ключові слова: інновації, науково-технічний прогрес, технологічні новинки, нові туристичні маршрути, інноваційні фактори.

Саркісян А.О. Инновационные направления развития регионального туризма. Анализ инновационных направлений развития отечественной туристической отрасли является чрезвычайно актуальной проблемой, ее актуальность обуславливается общественной и экономической значимости туристической сферы. В настоящее время туристическая сфера входит в число самых прибыльных и динамичных отраслей мирового хозяйства. В данной статье рассматриваются инновационные направления развития туризма как фактора социально-экономического развития отдельного региона, что в свою очередь производит укрепление и расширение социальных, экономических и культурных связей. Определены главные признаки появления инноваций в туристической отрасли, инновации нужны, когда происходит рост потребностей граждан в получении новых впечатлений и эмоций, в новых путешествиях, знакомстве с другими культурами и местами, туристы перенасыщаются существующими традиционными туристическими маршрутами, обостряется конкуренция между производителями туристического продукта, растут объемы предложения стандартизированных туристических продуктов, люди нуждаются гармоничного сочетания предложенных условий отдыха и самых путешествий, то слова, в туристической сфере происходит переход от экономики предложения к экономике спроса.

Ключевые слова: инновации, научно-технический прогресс, технологические новинки, новые туристические маршруты, инновационные факторы.

Sarkisyan Ganna. Innovative directions of regional tourism development. The analysis of innovative directions of development of the domestic tourist industry is an extremely urgent problem, its relevance is determined by the social and economic significance of the tourism sector. Nowadays, the tourism sector is among the most profitable and dynamic sectors of the world economy. This article examines the innovative directions of tourism development as factors of socio-economic development of a particular region, which in turn produces the strengthening and expansion of social, economic and cultural ties. The main signs of innovations in the tourism industry are identified, innovations are needed when there is a growing need of citizens to get new impressions and emotions, in new tra-

vels, acquaintance with other cultures and places, tourists are oversaturated with existing traditional tourist routes, competition between tourism product manufacturers intensifies volumes of supply of standardized tourist products, people need a harmonious combination of the proposed conditions of rest and travel itself, in other words, in the tourism sector there is a transition from a supply economy to a demand economy. The tourism business in many cases is the initiator and experimenter in the development and implementation of modern advanced technologies, constantly changing the forms and methods of offering and providing services, opens and develops new opportunities. Workers in the field of tourism deal with a variety of forms and methods of recreation, travel, cultural leisure. The development of the tourism business is possible only on the basis of the introduction of new ideas, improvement of production processes of goods and services, expansion of their range. Innovations of various kinds are introduced in tourism every day under the influence of both scientific and technological progress and intellectual development of mankind. Innovations in the field of tourism sometimes occur quite unexpectedly and even unpredictably under the influence of events in society. Therefore, the study of innovation processes, the reasons for the emergence of innovations, the development of methods for their implementation is of significant and practical scientific interest. The role of the state in the development of innovations in the field of tourism is also important, and the development and implementation of mechanisms of state support in these areas is relevant. Thus, the introduction of modern information technology will: increase the number of orders; increase staff productivity; improve service; reduce certain categories of costs (for communication, sending mail); to increase the competitiveness of the enterprise and its tourism products; strengthen the economic security of the organization; improve the image of the organization. Working with global booking systems via the Internet will provide tourists and other market participants with prompt and reliable information about prices and range at any time, etc.

Key words: innovations, scientific and technological progress, technological innovations, new tourist routes, innovative factors.

Постановка проблеми. В сучасних умовах інноваційний напрямок розвитку економічної системи є найбільш важливим та передовим для будь-якої країни або регіону, а економічний розвиток зараз можна охарактеризувати збільшенням ролі науково-технічного прогресу. Зміни системи суспільного виробництва обумовлюються чинниками розвитку постіндустріальної економіки, а основні тренди динаміки сучасного світового господарства – базуються на особливостях формування та розвитку сервіс-орієнтованої економіки. Масштаб змін в інноваційній діяльності та їх динаміка зумовлюють актуальність дослідження, узагальнення та систематизації наукової інформації у цій області. Адже в процесі інноваційного розвитку у економічних систем з'являються кардинально нові конкурентні переваги, на макроекономічному рівні ці конкурентні переваги надають можливість окремим господарюючим суб'єктам не тільки вижити, але й розвиватися в мінливому зовнішньому середовищі. При цьому слід зазначити, що основні проблеми в дослідженнях інноваційної сфери практично однакові і їх результати досліджень можна поширити на підприємства різної галузевої приналежності.

Актуальність всебічного дослідження проблеми вивчення, пошуку та практичної реалізації інновацій в сфері туризму зумовлюється тим великим значенням та тим місцем в економіці, яке туристична галузь демонструє останнім часом на національному і глобальному рівнях, роллю туристичного сектору для розвитку економіки окремого регіону, зважаючи на все зростаючий рівень конкуренції на туристичному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні проблеми наукового вивчення інноваційних напрямків розвитку туристичної галузі та реалізації окремих інноваційних проектів в туризм розглядають такі вітчизняні вчені як М.Ю. Кізімова, М.Г. Бойко, М.Й. Рутинський, О.А. Кіндр, Р.А. Максимів, Ф.А. Нагірний, М.Х. Заболотний, Х.Р. Колотухін, Х.С. Ратушняк, М.В. Кошуба, Д.І. Прокопенко. Натомість, досягнутий значний

рівень теоретичного вивчення сутності інновацій та інноваційної діяльності є недостатнім для практичного використання з метою розвитку вітчизняної туристичної галузі та індустрії гостинності. Серед важливих практичних проблем, що прямо пов'язані із розвитком туристичної сфери як в Україні, так і в окремих її регіонах, визначне місце належить проблемі визначення нових інноваційних напрямків розвитку туризму на регіональному рівні та оцінки наслідків впровадження інновацій для регіональної економіки.

Таким чином, в умовах динамічного розвитку туристичної сфери в Україні недостатню увагу приділено проблемі пошуку та реалізації інновацій на регіональному рівні. Наприклад відомо, що в Україні практично не існують сприятливі умови для результативного впровадження інновацій внаслідок численних перешкод правового, фінансового та політичного характеру. Як ці перешкоди проявляються на регіональному рівні – ще один аспект дослідження зазначеної проблеми. В цілому ж слід констатувати, що комплексне вирішення проблеми пошуку та реалізації інновацій до туристичної сфери на регіональному рівні повинно базуватися на дослідженні останніх змін туристичного попиту, практики застосування інновацій до туристичної сфери передових в цьому відношенні країн із врахуванням конкретних регіональних особливостей.

Формулювання завдання дослідження. Пошук та впровадження інновацій до сфери туризму на регіональному рівні, їх розроблення та просування.

Виклад основного матеріалу досліджень. Туристичну галузь більшість економістів справедливо вважають одним із провідних видів бізнесу ХХІ століття, оскільки туристична сфера зараз входить до переліку найбільш прибуткових та динамічних серед усіх сучасних галузей світової економіки. Так, в Україні за інформацією Держприкордонслужби у 2018 році фіксувалося рекордне збільшення числа туристів із неприкордонних країн, тобто із: Індії – на 57,4%, Іспанії на 68%, Великобританії – 47,3%, Японії – 38, 8%, Китаю – 38,8%, Литви –

23,4%, США – 19%, Ізраїлю – 21,7%, Німеччини – 13,3%, Італії – 15,4% та Франції – 9,2% [1]. З іншого боку і самі українці почали більше подорожувати. Загальні надходження від туристичного збору та податкових платежів з туристичних підприємств збільшилися у 2018 році на 20,7% – майже до 4,2 млрд грн. Згідно даних вітчизняних операторів мобільного зв'язку на протязі 2018 року було зафіксовано 162,2 млн переміщень Україною абонентів мобільного зв'язку, із них 22,3 млн. – іноземних абонентів та приблизно 139,8 млн – українських, що саме по собі свідчить про рівень відвідувань нашої країни іноземними туристами. До самих популярних у іноземних туристів регіонів України входять Одеська та Закарпатська, Харківська області. А ось українці більше всього подорожують до Львівської, Київської, Черкаської, Полтавської та Дніпропетровської областей [1]. На даному етапі розвитку туристичної сфери в Україні велике значення має формування та ефективне використання інноваційного менеджменту та інновацій. Не дивлячись на важке економічне становище у зв'язку із пандемією 2020 року для більшості туристичних фірм, саме зараз і проявляються тенденції до підвищення інноваційної активності, туристичних підприємств, більше всього в галузі технологічних інновацій.

Згідно із Законом України "Про інноваційну діяльність", інновації – це «новостворені (застосовані) і/або вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і/або соціальної сфери» [2].

Згідно із положеннями Світової організації торгівлі, в туристичній галузі інноваційна діяльність відбувається в основному за наступними трьома напрямками:

- реалізація організаційних нововведень, які пов'язані із розвитком туристичної фірми та туристичного бізнесу, це інновації в структуру та систему управління турпідприємством, вони в основному включають укрупнення, реорганізацію, поглинання конкурентів; управління персоналом (розвиток та навчання кадрів, контроль та аудит персоналу); раціональну фінансову та економічну діяльність (сюди, наприклад, можна віднести застосування сучасних форм звітності та обліку);
- маркетингові інновації, які дають можливість більшим чином врахувати потреби власних споживачів туристичного продукту та залучити додаткових споживачів за рахунок роботи із ще не охопленим сегментом ринку;
- тактичні продуктові нововведення, вони стосуються зміни споживчих характеристик туристичного продукту, його позиціонування на туристському ринку, ці інновації спрямовані на зростання конкурентних переваг саме туристичного продукту [3].

Крім того, широко відома класифікація туристичних інновацій Кіндрік Т.О., Головінова О.М., згідно із цією класифікацією туристичні інновації можна розподілити на наступні групи [4]:

I. Продуктові інновації. Сюди входять:

- розробка абсолютно нових туристичних продуктів;
- робота на нових туристично-рекреаційних територіях;
- робота на нових сегментах туристичного ринку;
- використання певних нових видів ресурсів.

II. Управлінські інновації. До цих інновацій входять наступні нововведення:

- інноваційні методи маркетингового управління туристичним продуктом;
- новації в маркетинговому циклі продукту;
- вдосконалення регіонального та державного управління туристичним сегментом.

III. Сервісні інновації. Серед цього виду інновацій слід виділити:

- застосування сучасних методів підготовки, навчання та перепідготовки працівників туристичної індустрії;
- застосування інноваційних схем розміщення трудових ресурсів туристичного підприємства;
- використання, з врахуванням культури та звичаїв туристично-рекреаційної зони, специфічної національної моделі сервісного обслуговування.

IV. Технологічні інновації. Це найбільш розповсюджений вид інновацій, до їх складу входять:

- застосування інформаційних технологій до системи резервування та місць в готелях, авіаквитків;
- використання інноваційних різновидів матеріально-технічного забезпечення туристичного обслуговування;
- зростання якості туристичних послуг;
- інновації в системі транспортного обслуговування туристів (в основному спрямовані на збільшення безпеки, комфортності та зменшення часу на поїздку туристів до зони відпочинку);
- екологізація технологій туристського обслуговування.

Отже, в сучасних ринкових реаліях будь-яке туристичне підприємство визнає важливість розробки інноваційних товарів та послуг, що відрізняються від продуктів та послуг конкурентів, і вміють обраховувати результати від здійснення цих інновацій. Адже саме своєчасне надходження нового туристичного продукту на ринок надає змогу залучити нових споживачів, а відтак і збільшити прибуток підприємства. Розрахунок цього прибутку від нового туристичного продукту є одним із найбільш важливих завдань менеджменту інновацій або інноваційного менеджменту. Менеджмент інновацій є поєднанням різноманітних управлінських функцій (таких як прогнозування, планування, організація, мотивація та контроль). Головними завданнями менеджменту інновацій можна назвати аналіз тієї сфери господарської діяльності та господарських систем, які і займаються інноваціями; дослідження внутрішньої специфіки інноваційних процесів [5]. Успішні туристичні підприємства, які здійснюють інновації, самим своїм досвідом переконують, що наш час створення та реалізація нововведень – це важлива перевага роботи підприємства в умовах жорсткої конкуренції між туристичними компаніями. В.С. Новіков, що займається аналізом інноваційної активності туристичних фірм, пише, що туристичні фірми в своїй діяльності опираються на фундамент отриманого досвіду та знань і звичайно розпочинають впровадження нових ідей та створення інноваційних напрямків туристичної активності тільки після ретельного прорахунку наслідків впровадження цих інновацій. Глибоке усвідомлення особливостей інноваційного процесу дає можливість цим фірмам застосовувати нові методи організації туризму, впроваджувати нові сервісні технології в процеси обслуговування туристів і таким чином випереджати конкурентів [6, с. 23].

Як ми вже розглядали, інноваційна активність в туристичній сфері здійснюється за декількома напря-

мами. В вузькому сенсі, перший напрямок – це розробка та впровадження новинок-туристичних продуктів. Наступними напрямками називають: використання новітніх туристичних ресурсів; інноваційні поліпшення в організації споживання та виробництва (реалізація передових принципів менеджменту та маркетингу); пошук нових ринків збуту туристичного продукту з наступним освоєнням, застосування нової техніки та новітньої технології обслуговування. Останньому напрямку присвячено багато досліджень та випущено багато робіт, тому на ньому зупинимося докладно. Справ в тому, що застосування нових технологій здатне приносити досить значний ефект на протязі невеликого проміжку часу для кожної туристичної фірми (звичайно ж за умови професійного впровадження). На сьогоднішній день подібні технології проявляються в глобалізації, комп'ютеризації та переході на ті або інші форми електронного бізнесу. Саме електронний бізнес надає значні можливості розвитку будь-якій туристичній фірмі. Це принципово нова форма комерційної активності, підприємницької діяльності, яка базується на використанні сучасних телекомунікаційних технологій та мережі Інтернету. Подібна система торгової активності є прийнятною і для продавця, і для покупця. Але головним є те, що туристична галузь має значну перевагу перед подібними видами електронної торгівлі – адже його покупець може отримати товар безпосередньо на місці його виробництва, в туристичній зоні.

В наш час в туристичній сфері великого значення набули інноваційні інформаційні технології – сюди можна віднести програми електронного складання турів та бронювання місць. Розробка новітньої програми подібного типу дала можливість не лише зменшити витрати на засоби зв'язку, але й уможливила всім учасникам туристичного ринку працювати як єдиний офіс. Робота із подібними програмами дає можливість туристичному агентству одержати достовірну та оперативну інформацію про рівень цін і число вільних місць в будь-якому місці та у будь-який момент часу, крім того, існує можливість слідувати за власним замовленням на кожному етапі його здійснення. Зараз є різноманітні системи бронювання, їх відмінності – лише в наборі запропонованих послуг та користувацькому інтерфейсі.

Так, самими популярними на сьогодні у світі є наступні програми бронювання – Galileo, Amadeus, Sabre, Worldspan та декілька інших. Amadeus є відомою програмою, призначеною для підприємств туристичної сфери та сфери авіаперевезень. Ступінь охоплення становить приблизно 30% світового туристичного ринку, його в основному використовують в країнах Європи та Азії. А власне обслуговування клієнтів за допомогою цієї програми можливе у 195 країнах. Ресурсна база Amadeus включає аж 250 тис. готелів з усього світу [7]. Наприклад, у 2017 році через програму Amadeus була здійснена обробка приблизно 948,0 млн. оплачених туристичних транзакцій. Компанія, що володіє програмою у штаті має 10,0 тис. чоловік [5]. За інформацією Європейської Комісії, фірма Amadeus є провідним технологічним партнером великої кількості туристичних фірм, і декілька разів була лідером у своєму секторі за вартістю фінансових вкладень у науково-дослідну роботу серед ТОП-1000 європейських компаній.

Аналогічна програма Galileo охоплює 22% світового туристичного ринку і її в основному використовують на фірмах в Європі та Північній Америці. Систему використовують приблизно 67,0 тис. туристичних агентств у 160 країнах по всьому світу. Galileo опрацьовує приблизно 197000000 запитів на протязі дня, формує приблизно 2,0 млрд. розрахунків тарифів на рік, реалізує близько 250,0 млн. квитків на рік. За допомогою використання програми Galileo клієнти мають доступ до: 90000 готелів, 420 авіакомпаній, 30,0 тис. компаній з оренди автомобілів [8].

Через іншу систему Sabre інтегровані більше ніж 55000 туристичних компаній, приблизно 400 авіакомпаній, 86,0 тис. готелів, 25 компаній із оренди автомобілів, 12 круїзних компаній [8]. Ця програма охоплює десь 35% світового ринку, її в основному використовують в Америці.

Подібні інноваційні програмні продукти дають можливість поєднати всі основні елементи туристичної інфраструктури і створити єдиний туристичний продукт, це здійснюється за допомогою загальної інформаційної системи, що пропонує свої послуги всій туристичній галузі.

А тепер дослідимо особливості реалізації туристичних інновацій на регіональному рівні. Специфіка інноваційної активності в галузі туризму саме на регіональному рівні полягає в тому, що реалізація окремих типів інновацій вимагає спільних зусиль туристичних підприємств регіону та значної підтримки з сторони місцевих органів місцевого самоврядування та державної влади. Наприклад, організація деякої масштабної події, яка могла б привести до припливу туристів в регіон, потребує спільної роботи всіх причетних учасників – не стільки туристичних підприємств, скільки владних структур.

Впровадження ресурсних, продуктових, організаційних, техніко-технологічних та маркетингових інновацій в практику діяльності українських туристичних компаній на регіональному ринку не тільки дасть можливість залучити додаткові туристичні потоки, підвищити економічні показники результативності діяльності туристичних фірм та збільшити їх загальну конкурентоспроможність як на зовнішньому так і на внутрішньому ринках, але й забезпечить зростання якості обслуговування туристів, до більш повного задоволення потреб гостей із урахуванням конкретних запитів певних груп споживачів [9; 10].

Інноваційні фактори прямим чином впливають на регіональну туристичну систему в чотирьох напрямках.

1. Інноваційний розвиток деякого регіону як окремий процес реалізації регіональної складової національної інноваційної системи генерує деякий мультиплікативний ефект, адже він впливає як на рівень життя громадян (а значить, і на попит на туристичний продукт), так і на сумарний рівень економічного розвитку регіону, що звичайно виражається в показнику валового регіонального продукту. Побудова сучасного інноваційного середовища на рівні регіону, поза всяким сумнівом, позитивним чином вплине на розвиток окремих суб'єктів туристичної діяльності. Наприклад, в аспекті зростання якості та безпеки споживання туристичних послуг. Зважаючи на те, що безпеку туристичних продуктів дуже часто пов'язують із ступенем їх інноваційності, власна інноваційна активність туристичних компаній в наш час

дуже часто пов'язана із підвищенням ступеня безпеки конкретного туристичного продукту. Крім того, інноваційний регіональний розвиток також опосередковано впливає на рівень безпеки туристичних послуг, а отже підвищує загальну регіональну конкурентоспроможність, в тому числі і міжнародну.

2. Безпосереднім чином пов'язана із інноваційним розвитком туристичної сфери регіону створення відповідної інноваційної інфраструктури. Інноваційна інфраструктура формує центри збільшення підприємницької активності та розміщення наукоємних технологій. На базі подібних центрів формується й опора регіональної туристичної системи, наприклад, в процесі поліпшення транспортної та туристичної інфраструктури. Так як рівень туристичних послуг дуже залежить від стану матеріально-технічної бази місця відпочинку, то перспективи створення туристичних кластерів як певних поєднань різноманітних суб'єктів туристичної діяльності на базі відомих туристичних DESTINACIЙ буде одним із напрямків підвищення рівня туристичних послуг регіональної туристичної системи.

3. Безпосередня розробка та реалізація інновацій окремими туристичними компаніями двояко впливає загальний рівень конкурентоспроможності регіональної туристичної системи. З однієї сторони, інноваційна активність туристичних компаній веде до підвищення їх конкурентоспроможності і на регіональному, і на національному та міжнародному ринках. В той же час значна частка інноваційного туристичного продукту на деякому туристичному підприємстві приводить до значного зростання рівня ризику для підприємницької діяльності. Незважаючи на це, вплив інноваційної активності окремого підприємства на стан регіональної туристичної системи є здебільшого позитивним. Слід сказати, що у вітчизняних умовах інноваційна діяльність туристичних компаній майже не обліковується, але ж інновації в даній сфері і розробляються, і реалізуються. Причому на рівні конкретного підприємства застосовують технологічні інновації та туроперативні інновації. І якщо технологічні інновації дуже часто є новими тільки для певної туристичної компанії, а на регіональному туристичному ринку вони здебільшого вже існують, то туроперативні інновації в основному розробляються та реалізуються в рамках окремого туристичного підприємства і приводять до ще більшої диференціації пропозицій туристичних продуктів на регіональному туристичному ринку.

4. Використання управлінських інноваційних технологій є поки що досить рідким на регіональних туристичних ринках. Консалтинг, трансфер, інжиніринг, коучинг, тренінг та інші подібні інноваційні управлінські технології не часто можна зустріти на регіональному туристичному ринку. Подібна ситуація є наслідком того, що значні туристичні оператори України із розвинутою корпоративною культурою ще не мають представництва у всіх регіонах України.

А тепер дослідимо, як реалізуються інноваційні рішення в туристичній сфері найбільш розвинутої в цьому плані Львівській області. Рівень розвитку та й взагалі перспективи туристичної галузі у Львівській області є одними із найліпших в Україні. В області багатий історико-культурний та природо-ресурсний потенціал поєднуються із досить вдалим географічним розташуванням, крім того в області вже напра-

цьований немалий досвід роботи туристичної сфери. Всі ці обставини є важливою передумовою розвитку системи санаторно-курортного лікування, відпочинку та туризму як іноземних, так і вітчизняних туристів. Львівська область по праву володіє одним із з перших місць в Україні за числом, різноманіттям та ступенем збереження пам'яток історії, архітектури та містобудування. В цілому під охороною держави в області перебувають приблизно 3967 споруд [1] (або ж приблизно 26% від усього числа по Україні, більша частина яких розташована саме у м. Львові). На території Львівської області з успіхом працюють 5 заповідників: державні історико-архітектурні заповідники "Густань" – у Сколівському районі, у Львові та Жовкві, "Нагуєвичі" – у місті Дрогобич, державний музей-заповідник "Олеський замок" – у Буському районі. Що стосується рекреаційних ресурсів області, то тут слід згадати лікувальні мінеральні води, лікувальні грязі, озокеритові родовища, кліматичні, водні та лісові ресурси. Останнім часом в області почали розвиватися нові форми туризму: елітарний, екстремальний, зелений.

Одним із найбільш важливих елементів туристичної індустрії Львівської області, що й визначає її реальний туристичний потенціал, є готельне господарство. За дослідженнями готельної сфери Львова, що було проведене фахівцями Лозаннської школи готельного бізнесу, наповнення львівських готелів та постійне збільшення кількості вітчизняних і особливо іноземних туристів привело до готельного буму у Львові. Так за 10 років (у 2000-2010 роки) Львівська область за кількістю готелів перейшла з дев'ятого місця на перше. Зараз готельний ринок Львова приблизно 2800 номерів, що складає більше ніж 6 тис. місць [3].

Поступово у Львові стають популярними хостели, як альтернативні заклади розміщення (ще один різновид інновації), оскільки вони є найкращим варіантом недорогого та дуже комфортного проживання. Подібних об'єктів існує приблизно 40, що становить місткість майже 1200 місць [3], рівень послуг не поступається європейським. Під час реалізації інноваційного проекту «Створення туристично-інформаційної інфраструктури у місті Львові» на в'їздах до міста і в його історичній частині було встановлено 1070 двомовних інформаційних вказівників, що показують назви вулиць та туристичні об'єкти, відремонтовано велику кількість доріг, побудовано сучасні аеропорт та стадіон [7]. На території Львівської області постійно проводять мистецькі виставки, фестивалі класичної та народної музики, що також сприяють популяризації області і створюють усі передумови для активного розвитку туризму.

Натомість, більшість дослідників [6; 7; 11] вказує, що сучасний стан розвитку туризму не відповідає рекреаційному, природо-ресурсному та історико-архітектурному потенціалу Львівської області через: недостатню поінформованість туристів та потенційних інвесторів про туристичний потенціал Львівської області. Першочергове завдання для вирішення даної проблеми – створення позитивного туристичного іміджу Львівської області за допомогою проведення комплексної рекламно-інформаційної кампанії на базі новітніх інформаційних технологій, що повинна включати:

1) активізацію публікацій в мережі Інтернет з розповідями про унікальність природи та історико-культурні родзинки Львівського регіону;

2) участі у професійних виставках на головних закордонних туристичних ринках для пропаганди національного туристичного потенціалу;

3) підтримці галузей і виробництв, що є постачальниками товарів та послуг для підприємств туристичної індустрії (кафе, ресторанів, кінотеатрів, побутових послуг);

4) відродженні та розвитку місцевих ремесл, фольклорних і культурних традицій, народних звичаїв, для відчуття українського колориту, та поширення відповідних відео-матеріалів в мережі Інтернет;

5) розвитку ділового туризму шляхом проведення різноманітних конференцій та інших ділових та наукових заходів;

6) створення ефективної системи підготовки, підготовки кваліфікованих працівників в галузі туризму.

Однією з важливих перепон розвитку туристичної індустрії в Львівській області є технологічна відсталість – практично не застосовуються інноваційні туристичні технології, які в розвинених країнах набули широкого досвіду використання. До інновацій в туризмі відносять нововведення, які супроводжуються якісно новими змінами турпродукту та підвищенням ефективності функціонування інфраструктури туризму (покращенням ефективності процесів формування, позиціонування та споживання туристичних послуг). У світовій практиці практично всі довідники з туризму випускають в електронному форматі. Тому слід також активно використовувати досвід високорозвинених країн для виходу на якісно новий рівень обслуговування клієнтів з застосування технологічних інновацій [5], а саме: створювати електронні, інформаційні довідники щодо готелів, транспортних маршрутів та інформацією про туристичні фірми з переліком і вартістю послуг.

Одним з основних напрямів технологічних інновацій в туризмі є використання віртуального простору для інформування та просування на ринок своїх послуг. Значення Інтернету й інших нових інтерактивних мультимедійних платформ для розвитку туризму в Львівському регіоні важко переоцінити. Організації які надають туристичні послуги повинні усвідомити необхідність впровадження та використання сучасних програмно-технічних інтерактивних інформаційних систем, які сприятимуть розширенню можливостей туристичних підприємств Львівського регіону. Такі системи запам'ятовують і зберігають у пам'яті велику за обсягом інформацію про минулі заявки і клієнтів, на підставі якої можна визначити найкращі напрями просування продукту з урахуванням демографічних факторів, інтересів, кращих засобів розміщення тощо. Інформація про клієнтів може бути зібрана з різних джерел: телефонних розмов, Інтернет мережі, інформаційно-довідкових кіосків, туристичних інформаційних відділів – і збережена в єдиній базі даних. Інтерактивні інформаційні системи дають змогу споживачам швидко і легко переходити від планування подорожі до її бронювання, що дозволить зробити туристичні послуги в Львівській області доступними для всіх користувачів мережі Інтернет, а також популяризуватиме імідж регіону ,як одного з прогресивних туристичних центрів.

Ключовим елементом для виходу туристичної галузі Львівської області на якісно новий рівень є застосування не тільки технологічних, а й продуктових

інновації [5]: створення нових туристичних продуктів, освоєння нових сегментів туристичного ринку, освоєння нових туристично-рекреаційних територій, залучення до туристичного сегменту нових видів ресурсів. Перспективним є розвиток слаборозвинених форм туризму. Це, насамперед, дитячо-юнацький туризм, молодіжний (студентський туризм), туризм людей похилого віку, туризм інвалідів, спортивний туризм, зелений туризм, екологічний туризм. Вони потребують значних інвестицій, розробки стратегії розвитку з застосуванням найновіших технологій та механізму розвитку індустрії.

Підсумовуючи, зазначимо, що комплекс інноваційних факторів зумовлює формування конкурентоспроможності конкретної регіональної туристичної системи, а отже, її місця в туристичному комплексі держави та на міжнародному туристичному ринку. З іншого боку, інноваційний розвиток формує загалом сприятливе соціально-економічне середовище функціонування туристичних підприємств, а також сприяє вдосконаленню транспортної та іншої інфраструктури. Варто також зауважити, що більшість регіональних туристичних ринків України мають високий інноваційний потенціал, насамперед щодо продукування туропераційних інновацій для внутрішнього туризму. На прикладі Львівської області в останні десятиліття сформувалася цілі інноваційні напрями розвитку туризму, зокрема екстремального, пригодницького, етнічного тощо. Зрозуміло, що нові напрями туризму, відповідно до сучасних вимог, повинні розроблятися з урахуванням максимальної безпечності для туристів, DESTINATION та місцевих спільнот.

Висновки. У сучасному розумінні інновації в туризмі – це заплановані, цілеспрямовані та керовані практичні зміни, нововведення на рівні організацій, які задіяні у туристичній сфері, держав, громадських об'єднань та інших складових індустрії туризму, спрямовані на інтенсифікацію туристичних потоків, створення пропозиції, яка максимально задовольняє попит сучасного вибагливого споживача.

Туристський бізнес у багатьох випадках є ініціатором і експериментатором в освоєнні та впровадженні сучасних передових технологій, безупинно змінює форми і способи пропозиції та надання послуг, відкриває і освоює нові можливості. Працівники сфери туризму мають справу з різноманітним форм і методів організації відпочинку, подорожей, культурного дозвілля. Розвиток туристського бізнесу можливий тільки на основі впровадження нових ідей, вдосконалення процесів виробництва товарів і послуг, розширення їх асортименту. У туризмі щодня впроваджуються інновації найрізноманітнішого характеру під впливом, як науково-технічного прогресу, так і інтелектуального розвитку людства. Інновації у сфері туризму іноді виникають зовсім несподівано і навіть непередбачувано під впливом подій у суспільстві. Тому вивчення інноваційних процесів, причин появи нововведень, розробка методів їх впровадження представляє значний і практичний науковий інтерес. Також важлива роль держави в розвитку інновацій у сфері туризму, а розробка та реалізація механізмів державної підтримки цих напрямів актуальна. Таким чином, впровадження сучасних інформаційних технологій дозволить: збільшити кількість замовлень; підвищити

продуктивність праці персоналу; покращити обслуговування; знизити окремі категорії витрат (на зв'язок, надсилання пошти); підвищити конкурентоспроможність підприємства та його турпродуктів; посилити економічну безпеку організації; покращити імідж

організації. Робота з глобальними системами бронювання через Інтернет забезпечить туристів та інших учасників ринку оперативною та достовірною інформацією про ціни та асортимент у будь-який момент часу тощо.

Список використаних джерел:

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі. URL: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> (дата звернення: 11.10.2020).
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40–VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 11.10.2020).
3. Романова М.М. Інновації в індустрії туризму Інновації в науці : сб. ст. по матеріалам XXIX Междунар. науч. практ. конф. (29 января 2014 г.). Новосибирск : Изд. СибАК, 2014. № 1(26). URL: http://tourlib.net/statti_tourism/romanova2.htm (дата звернення: 10.10.2020).
4. Кіндрик Т.О., Головінов О.М. Інноваційна діяльність в туристичному господарстві України : Матеріали конференції "Ефективні інструменти сучасних наук. 2010". URL: http://tourlib.net/statti_ukr/kindryk.htm (дата звернення: 10.10.2020).
5. Власова Н.М., Смирнова В.В., Семенченко Н.Ю. Інноваційна діяльність в туристичному бізнесі. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. № 176. С. 113–114.
6. Новиков В.С. Інновації в туризмі : учеб. пособие. Москва : Изд. центр «Академия», 2007. 208 с.
7. Гарбера О.Є. Основні теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності в туристичному господарстві України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 23. С. 29–31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2009_23_9 (дата звернення: 10.10.2020).
8. Ткаченко Т.І., Мельниченко С.В., Бойко М.Г. та ін. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу : монографія / За заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 596 с.
9. Бондаренко М.П. Теоретичні засади розвитку індустрії туризму. *Економічний часопис – XXI*. 2012. № 3-4. С. 19–22.
10. Лагодієнко В.В., Довгаль О.В. Теоретико-методологічні підходи дослідження сільських територій. *Економіка і фінанси*. 2018. № 13. С. 50–61.
11. Лагодієнко В., Боднар О. Вплив соціально-економічного розвитку села на рівень життя сільського населення регіону. *Економіст*. 2012. № 2. С. 50–51. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2012_2_18 (дата звернення: 12.10.2020).

References:

1. Ministry of Economic Development and Trade. Available at: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> (accessed: 11.10.2020).
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012) The Law of Ukraine "On Innovation Activity". Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (accessed: 11.10.2020).
3. Romanova M.M. (2014). Innovacii v industrii turizma [Innovations in the tourism industry]. Innovacii v nauke: sb. st. po mater. XXIX mezhdunar. nauch.-prakt. konf., no. 1(26). Innovations in science: sat. Art. By mother XXIX International Scientific practice. Conf., no. 1(26). Novosibirsk: SibAK, pp. 124–126 Available at: http://tourlib.net/statti_tourism/romanova2.htm (accessed: 10.10.2020).
4. Kindryk T.O. and Holovinov O.M. (2010) "Innovative activity in the tourism industry of Ukraine": Materialy konferentsii Efektivni instrumenty suchasnykh nauk [Materials of the conference "Effective Instruments of Modern Sciences ' 2010"], pp. 37–40. Available at: http://tourlib.net/statti_ukr/kindryk.htm (accessed: 10.10.2020).
5. Vlasova N.M., Smyrnova V.V., Semenchenko N.Yu. (2011) Innovatsiina diialnist v turystychnomu biznesi [Innovative activity in the tourism business]. *Kultura narodiv Prychornomoria*, vol. 176, pp. 113–114.
6. Novikov V.S. (2007) Innovacii v turizme [Innovations in tourism]. Moscow: Akademiya, p. 208.
7. Garbera O. (2009) The Basic Theoretical and Practical Aspects of Innovation in the Tourism Economy of Ukraine. *Investments: Practice and Experience*, no. 23, p. 29–31. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2009_23_9 (accessed: 10.10.2020).
8. Tkachenko T.I., Mel'nychenko S.V., Bojko M.G. (2010) Strategichnyj rozvytok turystychnogo biznesu [Strategic development of tourism business]. Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics.
9. Bondarenko M.P. (2012) Teoretychni zasady rozvytku industrii turizmu [The Theoretical Basis for the Development of the Tourism Industry]. *Ekonomichnyi chasopys – XXI*, no. 3-4, p. 19–22.
10. Lagodiienko V.V., Dovgal O.V. (2018) Teoretyko-metodolohichni pidkhody doslidzhennya sil's'kykh terytoriy [Theoretical and methodological approaches to the study of rural areas]. *Economics and finance*, no. 13, pp. 50–61.
11. Lagodiienko V., Bodnar O. (2012) Vplyv sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku sela na riven' zhyttya sil's'koho naselennya rehionu [The impact of socio-economic development of the village on the living standards of the rural population of the region]. *Economist*, no. 2, p. 50–51. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2012_2_18 (accessed: 12.10.2020).

UDC 338:486.1

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-23>

Tsviliy Sergiy

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Tourism,
Hotel and Restaurant Business
National University "Zaporizhzhia Polytechnic"

Gurova Darya

Candidate of Geographical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Tourism,
Hotel and Restaurant Business
National University "Zaporizhzhia Polytechnic"

Korniienko Olga

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Tourism,
Hotel and Restaurant Business
National University "Zaporizhzhia Polytechnic"

Цвілий С.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу
Національний університет "Запорізька політехніка"

Гурова Д.Д.

кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу
Національний університет "Запорізька політехніка"

Корнієнко О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу
Національний університет "Запорізька політехніка"

POST-CORONAVIRUS DEVELOPMENT OF THE REGIONAL TOURIST DESTINATION ON THE PRINCIPLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Tsviliy Sergiy, Gurova Darya, Korniienko Olga. Post-coronavirus development of the regional tourist destination on the principle of public-private partnership. The article discusses the ways of finding effective approaches to the development of tourist destinations in the post-coronavirus economy of the regions on the basis of public-private partnership. The basic principles of public-private partnership and benefits for the state, business, the population of the destination are highlighted. The stages and fundamental factors for the success of building a public-private partnership management system in a tourist destination are proposed. It has been determined that the key to the success of entrepreneurs will be: firstly, the level of residents of the tourist destination; secondly, the aesthetics of the tourism business; thirdly, innovative guest service models. The tools for active involvement are structured in order to ensure the post-coronavirus development of the tourist destination.

Key words: tourist destination, public-private partnership, hospitality sphere, post-coronavirus economy, regional development.

Цвілий С.Н., Гурова Д.Д., Корнієнко О.Н. Посткоронавірусное развитие туристической дестинации региона на принципах государственно-частного партнерства. В статье рассмотрены пути поиска действенных подходов к развитию туристических дестинаций в посткоронавірусной экономике регионов на основе государственно-частного партнерства. Выделены базовые принципы государственно-частного партнерства и выгоды для государства, бизнеса, население дестинации. Предложены этапы и фундаментальные факторы успеха построения системы управления государственно-частным партнерством в туристической дестинации. Определено, что залогом успеха предпринимателей станут: во-первых, уровень жителей туристической дестинации; во-вторых, эстетика туристического бизнеса; в-третьих, инновационные модели обслуживания гостей. Структурировано инструментарий для активного задействования с целью обеспечения посткоронавірусного развития региональной туристической дестинации.

Ключевые слова: туристическая дестинация, государственно-частное партнерство, посткоронавірусная экономика, региональное развитие.

Цвілий С.М., Гурова Д.Д., Корнієнко О.М. Посткоронавірусний розвиток туристичної дестинації регіону на засадах державно-приватного партнерства. В статті розглянуто шляхи пошуку дієвих підходів до розвитку туристичних дестинацій у посткоронавірусній економіці регіонів на засадах державно-приватного партнерства. Доведено, в умовах пошуку альтернатив виходу з глобальної туристичної кризи вивчення державно-приватного партнерства в економіці доцільно здійснювати з позицій геопросторового, структурного і системно-функціонального підходів. Виокремлено базові засади державно-приватного партнерства, а також основні вигоди для держави, як публічного партнера; бізнесу, як приватного партнера, населення туристичної дестинації. Запропоновано етапи і фундаментальні фактори успіху побудови системи управління державно-приватним партнерством в туристичній дестинації. Визначено, що основними запоруками успіху підприємств регіону в посткоронавірусному розвитку туристичної дестинації стануть: по-перше, культурний рівень мешканців туристичної дестинації; по-друге, естетика туристичного бізнесу; по-третє, інноваційні моделі обслуговування гостей. Структуровано інструментарій, який слід активно задіяти для забезпечення посткоронавірусного розвитку регіональної туристичної дестинації. Зроблено висновок, що стратегічне підготування до посткоронавірусних економічних умов на рівні окремої регіональної туристичної дестинації потребує розробки та впровадження комплексної збалансованої системи заходів соціально-економічного, правового й адміністративно-управлінського характеру, яка має на меті створення умов для розвитку якісно нового рівня потенціалу в туризмі і забезпечення формування сталих конкурентних переваг конкретної території з одночасним забезпеченням стабільної диверсифікованої зайнятості населення та можливості участі в реалізації проектів підприємницькими структурами середнього, малого та мікробізнесу регіону. Обґрунтовано напрямки перспективних досліджень, які будуть мати науковий сенс у дослідженні активізації зусиль учасників державно-приватного партнерства в туристичній дестинації щодо повноцінної цифровізації стосунків та процесів.

Ключові слова: туристична дестинація, державно-приватне партнерство, сфера гостинності, посткоронавірусна економіка, регіональний розвиток.

Formulation of the problem. In the conditions of unalterable modern challenges of the global environment, unstable external environment, stagnation in business, unfavorable market space conditions and intense competition among enterprises in domestic tourist destinations, the search for forms of development of this sphere is becoming more and more obvious. The logical reaction of tourism enterprises to the dynamics of changes in local economic systems caused by the COVID-19 pandemic is the search for new forms of interaction with regional markets, the main determinant of which is focusing on partnerships as a set of mutually agreed processes and operations aimed at achieving goals of the tourist destination. One of the basic prerequisites for effective post-coronavirus development of a tourist destination is the organization of public-private partnership (PPP) on an innovative basis, which should provide preventive leveling of the negative impact of global economic factors and should be a powerful tool for strengthening the competitive position of tourism enterprises within the region.

Analysis of recent research and publications. Theoretical and methodical, and conceptual approaches to the functioning of certain mechanisms of public-private partnership in tourism are presented in the works of M. Boiko, M. Bosovska, O. Yevtushenko, T. Lutska, A. Mazaraki, S. Melnychenko, I. Melnyk, T. Mizerna, A. Nalyvaiko, T. Pulina, N. Sviridova, T. Tkachenko and others [2]. Specific features of the regulation of PPP development are occasionally covered in the studies of such domestic and foreign scientists as: Yu. Aleksieieva, A. Durovich, V. Kifyak, K. Pavliuk, M. Porter, R. Harrod, V. Tsybukh, etc., presentation of opinions which added a significant contribution to the classical knowledge of this issue [4]. Practical aspects of the implementation of PPP tools in local tourist destinations are considered in the scientific works of H. Brusil-tseva, A. Vindiuk, V. Zaitseva, L. Ivashova, Y. Karpenko, H. Skliar, D. Soloviova, D. Stechenko, P. Shelepnytskyi

[1; 3; 6–10; 12] and others. However, in the presence of a significant number of scientific ideas of domestic and foreign scientists today, there are almost no comprehensive studies on the formation of effective approaches to the development of tourist destinations in the post-coronavirus economy of the regions on the basis of public-private partnership.

Formulation of the goals of the article. The purpose of the article is to substantiate the principles of tourist destination development on the basis of public-private partnership taking into account the impact of post-coronavirus factors of the global environment.

Presenting main material. The development of tourism in the region is possible only with the support of the state and this is primarily due to state ownership of active tourist infrastructure, as well as historical and cultural monuments [11]. However, financial resources are needed to develop the infrastructure and maintain the cultural heritage in each tourist destination, especially at the municipal level. That is why regional and municipal authorities are interested in cooperating with business structures to attract additional investment. In a trivial sense, the implementation of joint projects is accompanied by a guarantee by the administrative authorities of stable conditions and certain benefits for entrepreneurs, as well as their participation in decision-making on the development of the tourism sector of the region and the city. Even with the common interests of regional authorities and private companies in the field of tourism, they have different goals: the authorities are interested in demonstrating the provision of various benefits in a certain amount and quality, and the space of business interests is to make a profit [5]. However, the general sphere of their interests includes the conditions and quality of life of the local population, ensuring the ecological and socio-economic development of the region and its hospitality, which contributes to increasing the tourist flow and sustainability of the tourist destination.

A study of the coronavirus practice of public-private partnership in regional tourist destinations proved that their development was carried out through the creation of a system of indicators of tourism potential of the region. These include geographical, ecological and demographic characteristics of the territory, the level of urbanization; availability and condition of recreational areas (reserves and national parks, objects of historical and cultural heritage, health and tourist bases); level of infrastructure development (availability of equipped trade-exhibition and hotel complexes for holding fairs and congresses and their location, general level of communal infrastructure development); creation of a system of small and medium business, which ensure the comprehensive development of the tourism industry; activity of legislative and executive bodies of

all levels in the development of the tourism and recreation industry; the presence of educational institutions that provide training in the field of tourism and ensure the implementation of service and excursion programs. Taking into account this system of indicators, the goal was to develop a set of measures for the implementation of public-private partnership in a specific area.

In search of ways out of the global tourism crisis caused by the COVID-19 pandemic, the study of public-private partnerships in the economy should be carried out from the standpoint of geospatial, structural, systemic functional approaches, which, in turn, is associated with building organizational models of cooperation between administrative and commercial structures in the destination through the involvement of other partner organizations, which will lead

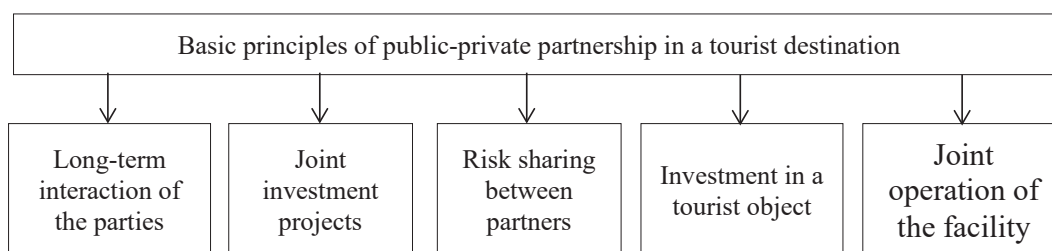


Figure 1. Principles of public-private partnership in a tourist destination

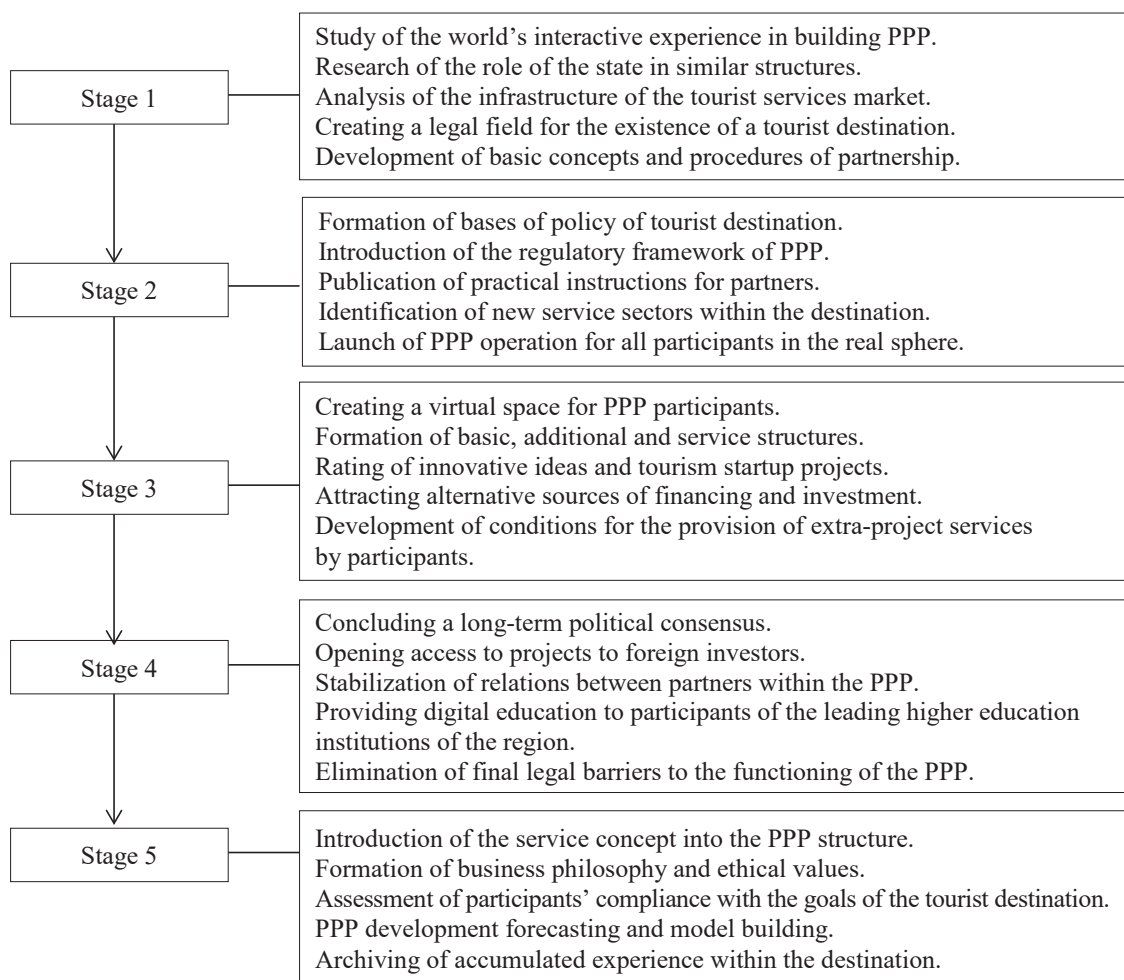


Figure 2. Stages of building a management system for public-private partnership in a tourist destination

Source: proposed by the authors

to a mandatory redistribution of functions and responsibilities of the parties. The coordination structure of this format should unite regional executive bodies, tourism industry enterprises, entrepreneurs, educational institutions, business associations, public organizations and the local population. Coherence of actions of the main participants of the regional tourist destination, according to the authors, will allow to implement innovative ideas, startup projects and public programs within the framework of PPP on the local territory effectively. It should be added that the main priority in building the architecture of a tourist destination should be the interaction of partner groups, their interests and motivation. Undoubtedly, PPP should bring certain benefits to the tourist destination, namely: intensive development of tourism infrastructure (1); increasing the quality of the tourist product (2); improving the consumer quality of construction and operation facilities (3); diversified access to private capital markets (4); preferential taxation (5); growth of labor value (6); release and redistribution of different types of resources (7). Such a partnership should be based on certain principles, which are presented in Figure 1.

It is stated that the implementation of such principles requires new effective forms of PPP management, which cannot be created without appropriate in-depth study. The authors proposed five stages to build a PPP management system in a tourist destination based on the study of experience (Figure 2).

In order to build an effective PPP management system in a tourist destination quickly, the authors identified the following fundamental success factors: stable political situation in the region and the absence of visible political risks that could negatively affect the implementation of public-private partnership projects (1); the political will of public authorities and senior officials to use the latest mechanisms of public-private partnership for the development of the regional tourist destination (2); high level of investment attractiveness of the region and stable forecast indicators of its socio-economic development in the post-coronavirus economy (3); the state bodies of the region have an understanding of the need to form an effective system of state strategic planning: a set of goals, sequence of actions, priorities for the development of tourism potential of the region in the short, medium and long term using forecasting, targeting and programming mechanisms (4); the real focus and desire of the state bodies of the region to more actively involve private companies in the provision of services in the sectors of industries that are integrated into the tourism sector of the region (5); availability of competent specialists with professional knowledge, skills and abilities in the field of PPP, public administration and infrastructure development of a regional tourist destination (6); a systematic approach to the development of the hospitality sector of the regional tourist destination infrastructure and investment attraction (7).

From this point of view, the importance of using the PPP mechanism in the development of a tourist destination is weighed and substantiated, which is explained by the excessive burden of this area for the state and regional communities. Thus, traditionally private businesses, entrepreneurs and other stakeholders receive about 90% of profits from operating tourism activities, while government spending to support the tourism infrastructure of a particular region is significant and not covered by income. Private large and medium-sized enterprises in such a partnership

have the opportunity to invest and receive a guaranteed profit in the long run, and tourism enterprises of small and micro businesses have the opportunity to submit innovative ideas and startup projects for testing. The positive impact of PPP is also expected in solving the socio-economic problems of the tourist destination and is, above all, that it diversifies the employment of the population and it provides residents of a particular area additional income in the field of tourist services, which in turn stimulates the development of services: transport, communications, trade, household services, recreation and entertainment, others. This approach will provide new opportunities for entrepreneurs in the post-coronavirus economy of the region.

It should also be emphasized that the main keys to the success of entrepreneurs in the region in the post-coronavirus development of a tourist destination will be: first, the cultural level of the inhabitants of the tourist destination; secondly, the aesthetics of the tourism business; third, innovative customer service models. In general, in order to better understand the tasks of PPP goals in a tourist destination, it is necessary to define the goals of participation of each of the partners in development projects and innovation plans and opportunities to benefit from their successful implementation. The goals of the state, as a public partner, are: to improve the quality, accessibility and expansion of the range of services to the population (1); growth of indicators of economic efficiency of projects due to reduction of expenses and risks, increase of level of quality of services (2); reducing the level of bureaucratization and corruption in the region's tourism economy by attracting a private partner on flexible decision-making conditions (3); gaining access to alternative sources of capital for the implementation of important and urgent projects in tourism (4); reducing the burden on the budget by increasing the efficiency of budget expenditures (5); reliability of results due to timely implementation of the project, as well as the order of return on investment and compensation of current costs (6); access to innovations in the field of tourism due to modern organizational experience, knowledge and new digital technologies of a private partner (7); implementation of strategically important infrastructure projects of a tourist destination (8); implementation of innovative solutions for the development of state property (9); use of experience, skills and competencies of private business with partial preservation of state control over assets (10); promoting the introduction of innovative management principles in public authorities (11); increasing the efficiency and competitiveness of service and ancillary sectors of the economy of the regional tourist destination (12). The goals of the business, as a private partner, are: reduction of the tax burden in the form of receiving tax benefits and preferences (1); acquisition of state assets in possession and use over a long period of time in order to ensure stable profits in the long run (2); state guarantees of return on investment (3); increasing the degree of maneuverability and freedom of administrative and economic decision-making and removing a number of bureaucratic delays to increase the efficiency of innovative decision-making (4). The goals of the population of a regional tourist destination are: creation of a favorable environment for the emergence of alternative forms of innovation (1); access to quality digital services (2); intensification of business processes in the regional tourist environment (3); stimulating entrepreneurial thinking in search of promising methods of interaction

in the field of hospitality (4); promoting the latest dialogue between government and business (5).

In general, to ensure the post-coronavirus development of a regional tourist destination, it is advisable to accelerate the implementation of the following tools of public-private partnership: rapid removal of legislative and procedural restrictions (1); quality preparation of investment projects (2); ensuring transparent conditions of concession agreements (3); creation of coordination virtual structures (4); improving the transport and engineering infrastructure of the tourist destination (5); identification of priority project areas (6); program-targeted partnership investments (7); providing benefits for taxes, loans, subsidies, guarantees, sureties (8); creation of regional virtual tourist hubs (9); partnership financing of the marketing component of destination development projects (10). Strategic preparation for post-coronavirus economic conditions at the level of a separate domestic regional tourist destination requires the development and implementation of a comprehensive balanced system of socio-economic, legal and administrative measures aimed at creating conditions for the development of a qualitatively new level of tourism potential formation of sus-

tainable competitive advantages of a particular territory while ensuring stable diversified employment and opportunities for participation in projects by business structures of small and micro businesses in the region.

Conclusions. Public-private partnership in Ukraine as a condition for guaranteeing the safe sustainable development of a tourist destination in the post-coronavirus world is possible only if the interests and needs of all its participants are combined. In particular, investors need to be confident in return on investment, as tourism innovation ideas have a significant degree of risk, which is caused by the high capital intensity of infrastructure projects for the tourism business and too long payback periods with unknown end results. Therefore, along with the development of infrastructure, administrative authorities must share the risks of private investors and provide long-term guarantees for the fulfillment of their obligations: favorable lease of land, tax benefits, long-term loans at low interest rates, opportunities to hire foreign staff and others. Further scientific interest should be supported by research on intensifying the efforts of participants in public-private partnerships in tourist destinations in the direction of full digitalization of relations and processes through the use of leading experience of domestic specialists and companies.

References:

1. Brusiltseva, H.M. (2015) Analiz tendentsiy rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva v turystychniy haluzi Ukrainy [Analysis of trends in the development of public-private partnership in the tourism industry of Ukraine]. *Yevropeys'ki perspektivy – European perspectives*, 6, 26–31. (in Ukrainian)
2. Hurova, D.D. (2019) Suchasnyy ekonomichnyy vplyv turyzmu [The modern economic impact of tourism]. *Priazovsky ekonomichnyi visnyk – Priazovsky economic bulletin*, 6(17), 3–7.
3. Ivashova, L.M. (2018) Derzhavno-pryvatne partnerstvo u sferi turyzmu yak diyevyy mekhanizm zabezpechennya staloho rozvytku ekonomiky krayiny ta rehioniv [Public-private partnership in the field of tourism as an effective mechanism for ensuring sustainable economic development of the country and regions. Public administration & customs regulation]. *Publichne upravlinnya ta mytne rehulyuvannya – Public administration and customs regulation*, 1(18), 52–61. (in Ukrainian)
4. Mamotenko, D.Yu. (2019) Derzhavno-pryvatne partnerstvo u sferi turyzmu [Public-private partnership in the field of tourism]. Proceedings from: *Mizhnarodna naukovo-praktychna konferenciia “Turyzm XXI: hlobal'ni vyklyky ta tsyvilizatsiyni tsinnosti” – International Scientific and Practical Conference “Tourism of the XXI: global challenges and civilization values”*. Kyiv: KNTEU, pp. 128. (in Ukrainian)
5. Rybintsev, V.O., Tsviliy, S.M., Mykhailik, D.P. (2010) Orhanizatsiya derzhavno-pryvatnoho partnerstva v Zaporiz'kiy oblasti [Organization of public-private partnership in Zaporizhia region]. *Ekonomichnyy visnyk Natsional'noho hirnychoho universytetu – Economic Bulletin of the National Mining University. Ser: Ekonomika rehioniv – Economy of the regions*, 2(30), 6–11.
6. Shylepnytskyi, P.I. (2011) Derzhavno-pryvatne partnerstvo: teoriya i praktyka [Public-private partnership: theory and practice]. Chernivtsi: Instytut rehionalnykh doslidzhen'. (in Ukrainian)
7. Skliar, H.P., Karpenko, Yu.V. (2015) Derzhavno-pryvatne partnerstvo v sferi hastronomichnoho turyzmu yak instrument modernizatsiynoho rozvytku ekonomiky rehioniv [Public-private partnership in the field of gastronomic tourism as a tool for modernization of regional economies]. *Ekonomichnyy visnyk Donbasu – Economic Bulletin of Donbass*, 1(39), 98–104. (in Ukrainian)
8. Soloviov, D.I. (2013) Vprovadzhennya elementiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva u funktsionuvannya turystychnoyi sfery Ukrainy [Introduction of elements of public-private partnership in the functioning of the tourism sector of Ukraine]. *Visnyk Berdyansk'koho universytetu menedzhmentu i biznesu – Bulletin of Berdyansk University of Management and Business*, № 4(24), 33–36. (in Ukrainian)
9. Stechenko, D.M., Bezuhlyi, I.V. (2014) Imperativ derzhavno-pryvatnoho partnerstva v rekreatsino-turystychniy sferi Ukrainy [Imperative of public-private partnership in the recreational and tourist sphere of Ukraine]. *Rehional'na ekonomika – Regional economy*, 2, 136–146. (in Ukrainian)
10. Vindiuk, A.V. (2019) Turystychna osvita: zakordonnyy ta vitchyznyanyy dosvid. Perspektyvy rozvytku turyzmu v Ukraini [Tourism education: foreign and domestic experience. Prospects for tourism development in Ukraine]. Ternopil': Pidruchnyky i posibnyky. (in Ukrainian)
11. Zakon Ukrainy “Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo” [The Law of Ukraine “On public-private partnership”]. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> (in Ukrainian)
12. Zaitseva, V., But, T., Hres-Yevreinova, S. (2018) Assessment of the competitiveness of tourist cluster of Zaporizhzhia region [Otsinka konkurentospromozhnosti turystychnoho klasteru Zaporiz'koyi oblasti]. *Strategies for Economic Development: The experience of Poland and the prospects of Ukraine – Stratehiyi ekonomichnoho rozvytku: Dosvid Pol'shchi ta perspektyvy Ukrainy*, vol. 2, pp. 61–74. Poland: Izdavniceba “Baltija Publishing”.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.101.262

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-24>**Лисак В.Ю.**кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
*Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка***Семендяк В.М.**кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту
*Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка***Lisak Volodymyr**Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
*Kamyanets-Podilsky National University
named after Ivan Ogienko***Semendyak Vadim**Candidate of Economic Sciences, Senior Instructor at Department of Management
*Kamyanets-Podilsky National University
named after Ivan Ogienko*

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ЇХНЯ РОЛЬ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ

Лисак В.Ю., Семендяк В.М. Еволюція концепцій управління персоналом та їхня роль у системі менеджменту. У статті проведено дослідження еволюції розвитку економічної думки щодо ролі та місця людини в економічному житті суспільства загалом та окремого господарюючого об'єкта зокрема. Вивчено та систематизовано концепції управління персоналом від початку двадцятого століття і до наших днів. Проаналізовано хронологію зародження концепції, вивчено наукові погляди представників тієї чи іншої концепції. Виявлено тип підходу концепцій до суспільного виробництва. З'ясовано суть, основні ознаки концепції та ролі працівника у процесі виробництва. Проаналізовано вітчизняну та зарубіжну літературу щодо зародження та розвитку найпрогресивнішої концепції, яка стосується управління персоналом, нині нею є концепція людського капіталу. Вивчено її основні положення та процес адаптації і реалізації в сучасних економічних умовах на теренах нашої держави.

Ключові слова: людський капітал, персонал, управління персоналом, концепція людського капіталу, інвестиції в людський капітал.

Лысак В.Ю., Семендяк В.М. Эволюция концепций управления персоналом и их роль в системе менеджмента. В статье проведено исследование эволюции развития экономической мысли о роли и месте человека в экономической жизни общества в целом и отдельного хозяйствующего объекта в частности. Изучены и систематизированы концепции управления персоналом с начала двадцатого века и до наших дней. Проанализирована хронология зарождения концепции, изучены научные взгляды представителей той или иной концепции. Выявлен тип подхода концепций к общественному производству. Выяснены сущность, основные признаки концепции и роли работника в процессе производства. Проанализирована отечественная и зарубежная литература по зарождению и развитию прогрессивной концепции, которая касается управления персоналом, на сегодняшний день ею является концепция человеческого капитала. Изучены ее основные положения и процесс их адаптации и реализации в современных экономических условиях на территории нашего государства.

Ключевые слова: человеческий капитал, персонал, управление персоналом, концепция человеческого капитала, инвестиции в человеческий капитал.

Lisak Volodymyr, Semendyak Vadim. Evolution of personnel management concepts and their role in the management system. In modern economic conditions, economic transformation and constant change. The application of progressive concepts of personnel management is becoming increasingly important in the management system.

However, the application of the new is not possible without studying the generalization and systematization of existing experience. The relevance of the article is to conduct a retrospective analysis of existing concepts of personnel management and the possibility of their adaptation and application in the modern management system. The article examines and evolves the development of economic thought about the role and place of man in the economic life of society as a whole and the individual economic object in particular. The concepts of personnel management that emerged in the early twentieth century and to this day are studied and systematized. The chronology of the origin of the concept is analyzed, the scientific views of the representatives of one or another concept are studied. The type of approach of concepts to social production is revealed. The essence, main features of the concepts and the role of the employee in the production process are clarified. The study identified common and distinctive features that characterize each of the concepts of personnel management. Research has shown that the transition from one concept to another has taken place consistently rather than abruptly with the development of management science and approaches to management as an organization in general and personnel management in particular have changed. If at the beginning of the conception of man was perceived as an addition to machinery over time, scientists have concluded that it is necessary to take into account the psychological characteristics of each employee and his willingness to work to achieve a common result. With the development of scientific and technological progress, the requirements for employees of their personal quality characteristics grew. Simple execution of the set tasks became insufficient. Against this background, the concept of human capital was born, which became widespread among foreign scientists. The domestic and foreign literature on the origin and development of the most progressive concept related to personnel management to date is the concept of human capital. Its main provisions and the process of their adaptation and implementation in modern economic conditions in our country have been studied.

Key words: human capital, personnel, personnel management, concept of human capital, investments in human capital.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки та інноваційні зміни, які відбуваються в суспільстві, вимагають абсолютно нового бачення та розуміння ролі людини в процесі виробництва та суспільних відносин. Ці питання останнім часом хвилюють не тільки науковців, але й менеджерів які працюють безпосередньо на виробництві. Тому виникає необхідність як вивчення, адаптації та застосування наявних концепцій управління персоналом, так і розроблення нових концептуальних положень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ролі і місця людини в суспільному виробництві не одне десятиліття привертає увагу як зарубіжних, так і вітчизняних учених. У цій галузі знань з'явилися цілі наукові школи, погляди яких є багатограними та заслуговують на вивчення. Концептуальні засади теорій та концепцій управління персоналом можна знайти у працях таких учених, як: В.П. Антонюк [1], Д.П. Богиня [2], О.М. Бородин [3], О.А. Грішнова [4], О.М. Головінов [5], С.Г. Климо [6], А.В. Короковський [7], Є.М. Лібанова [8], Г.В. Назарова [9], Ф.І. Хміль [10], А.А. Хачатурян [11], Ю.Г. Одогов [13], Т.А. Комісарова [14], Л. Вальрас [17], Г. Десслер [18], П. Друкер [19], Дж. Кендрік [20], К. Кларк [21], К. Маркс [22], К. Менгер [23], В. Петті, Д. Рикардо, А. Сміт [24], Л. Туроу [25], С. Фішер [26], Т. Шульц [27] та інші.

Формулювання завдання дослідження. Вивченням як теоретичних, так і практичних аспектів у галузі управління персоналом приділялася значна увага повсякчас. Однак доволі актуальним це питання на теренах нашої держави стало після зміни суспільно-політичного ладу та з отриманням Україною незалежності. Методи управління, які використовувалися до цього в ринковій економіці, втратили свою актуальність. Вітчизняних учених та менеджерів усе більше почали цікавити зарубіжні теорії та концепції управління персоналом. Останнім часом з'явилося чимало підходів та концепцій щодо місця та ролі людини в суспільному виробництві. В останній третині ХХ ст. увагу вчених привернули теорії управління людьми на виробництві, що привело до формування різноманітних концепцій управління

персоналом. Отже, метою нашого дослідження є аналіз еволюції розвитку, систематизація та узагальнення основних положень та підходів до трактування сутності концепцій, які стосуються управління персоналом.

Виклад основного матеріалу. Аналіз літературних джерел показав, що протягом тривалого часу науковців цікавило питання ставлення до людського фактору в процесі суспільних відносин та виробництва. Все це сприяло розробленню, узагальненню та систематизації теоретичного матеріалу, а також набутого практичного досвіду та концепції і теорії управління персоналом.

Провівши дослідження наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних учених, які займалися проблемами управління персоналом як на макро-, так і на мікрорівні, можна стверджувати про існування чималої кількості теорій. Однак, на нашу думку, серед них можна виділити п'ять основних концепцій, у яких розкрито роль персоналу в процесі управління.

Під час розвитку економічних відносин ці концепції змінювалися, удосконалювалися, відбувався перехід від однієї до іншої (табл. 1).

Першою науковою концепцією, яка підлягала науковому обґрунтуванню та набула широкої популярності в кінці ХІХ ст. і початку ХХ ст., була концепція використання трудових ресурсів (labor resources use). Основоположниками її стали американські інженери Фредрік-Вінслоу Тейлор (1856–1915) та подружжя Гілберт, які були яскравими представниками наукової школи управління.

Основні постулати даної концепції полягали в тому, що на працівника був обмежений погляд, його роль сприймалась тільки з огляду на функції, які він може виконувати в процесі виробництва, а центральне місце займала праця найманого робітника, вимірником якої були затрати робочого часу і рівень заробітної плати.

Згідно з цією концепцією людина вважалася придатком до машинного обладнання і самим незначним ресурсом підприємства (на відміну від матеріальних чи фінансових ресурсів). На підприємствах того часу здійснювався лише облік працівників, подібно до того, як проводився облік інших матеріальних ресурсів підприємства [2, с. 8].

Таблиця 1

Хронологія зародження та розвитку концепцій управління персоналом

Хронологія виникнення та розквіту	Науковці які займалися цією проблематикою	Назва	Підхід, який переважав	Концептуальні основи
Кінець XIX – початок XX ст.	Фредрік-Вінслоу Тейлор (1856–1915), Френк Гілбрет (1868–1924), Ліліан Гілбрет (1878–1972), Генрі Гант (1861–1919)	Концепція використання трудових ресурсів (labor resources use).	Технократичний	Працівник розглядався без врахування особистісних якісних характеристик, як додаток до обладнання.
20-ті роки XX ст.	Анрі Фаойль (1841–1925), Ліндалл Урвік (1891–1983), Гаррінгтон Емерсон (1853–1931), Макс Вебер (1864–1920)	Концепція управління персоналом (personnel managment)	Економічний	Управління працівником здійснювалось адміністративними методами спираючись на займану посаду.
30-50-ті роки XX ст.	Мері-Паркер Фол лет (1868–1933), Елтон Мейо (1880–1949), Гуго Мюнстерберг (1863–1916)	Концепція школи людських відносин	Гуманістичний технократизм	Працівника мають відчувати себе потрібними та корисними для організації. В залежності від посади яку обіймає.
70-ті роки XX ст.	А. Маслоу (1908–1970), Ф. Герцберг, Д. Макгрегор (1906–1964)	Концепція управління людськими ресурсами (HR – human resource)	Гуманістичний технократизм	Людина стала в центрі виробництва, розглядалась як цінний виробничий ресурс та соціальна основа.
90-ті роки XX ст.	Т. Шульц, Г. Беккер, Джон Кендрик	Концепція людського капіталу	Гуманістичний	Кожен працівник володіє певним набором якісних характеристик, що формують його капітал у процесі виробництва який здатний накопичуватись.

Яскравим представником цієї концепції вважається Ф. Тейлор, який сприймав працівника лише як додаток до машинного обладнання без урахування будь-яких особистісних характеристик.

Розквіт концепції управління трудовими ресурсами також пов'язаний зі впровадженням Генрі Фордом в 1914 році конвеєрної системи виробництва на своєму найкрупнішому заводі в Дерборні. Керівництво компанії з пересторогою відносилося до працівників: ті були всього лише «взаємозамінними деталями». Робочих жорстко контролювали, не дозволяючи їм відійти від чинних стандартів. Але в міру прискорення НТП стандартизація праці стала дуже затратною через різноманіття трудових операцій. Спроба вирішити цю проблему тільки організаційними методами, наприклад за допомогою геніального винаходу – конвеєра, не принесла очікуваних результатів через монотонність праці [3, с. 18].

Ми дотримуємося думки, що розроблені та запропоновані Ф. Тейлором та його соратниками основні положення відповідали тогочасним вимогам, були актуальними та зробили неабиякий внесок у розвиток управлінської науки в сфері управління персоналом. Саме завдяки їхнім зусиллям в процесі управління стали широко застосовуватися методи ергономіки, наукової організації праці, які сприяли економії робочого часу та підвищенню продуктивності роботи працівників.

Починаючи з 20-х років XX ст. управляючий великої французької вугільної компанії Анрі Фаойль (1841–1925), британський консультант з питань управління Ліндалл Урвік (1891–1983), американський дослідник і практик менеджменту Гаррінгтон Емерсон (1853–1931), американський вчений і урядовець Лютер Г'юлік (1892–1978),

німецький соціолог Макс Вебер (1864–1920) та інші розробили та запропонували концепцію управління персоналом (personnel managment). Всі вони були представниками класичної або адміністративної школи менеджменту, яка набула широкого розповсюдження на той час.

Основою її стала теорія бюрократичної організації, в якій людина розглядається через її роль – посаду. В цих умовах управління здійснювалось через адміністративні механізми: принципи, методи, повноваження, функції. Ця концепція отримала розвиток з 30-х років XX ст., хоча багато її ідей виникли ще на початку XX ст. і навіть раніше. Довгий час вони розвивались у межах різноманітних наук, пов'язаних з виробництвом і діяльністю в основному комерційних та державних організацій.

На погляд дослідників та прибічників цієї концепції, якщо раціонально визначити основні функції бізнесу (фінанси, виробництво й маркетинг), можна вибрати найоптимальніший спосіб поділу організації на підрозділи або робочі групи. Тобто розробити дієву структуру організації, яка б забезпечувала її нормальне функціонування. За переконанням прихильників цієї школи, яку називають ще адміністративною, для забезпечення нормальної діяльності організації слід чітко регламентувати міжособистісні і міжгрупові відносини і відносини між рівнями відповідальності. Основною функцією керівника підприємства А. Фаойль вважав адміністративну, оскільки «керувати – означає передбачати, організовувати, розпоряджатися, координувати і контролювати». Основні відмінності концепції управління персоналом від концепції управління трудовими ресурсами полягають у тому, що типовий стиль керівництва в межах нового підходу більшою мірою зорієнтований на людину,

при цьому отримують розвиток принципи колективізму в роботі, співробітники починають залучатися до процесу прийняття рішень, в організації праці широко застосовується груповий підхід. У межах цієї концепції людина стає таким же важливим ресурсом виробництва, як фінансові, матеріальні та інші види ресурсів [11, с. 9].

У 30-50-ті роки ХХ ст. набула широкого розповсюдження концепція школи людських відносин, представниками якої були американський психолог Мері-Паркер Фоллет (1868–1933), американський соціолог і психолог Елтон Мейо (1880–1949) і німецький психолог Гуго Мюнстерберг (1863–1916). Основні постулати полягали в застосуванні прийомів управління людськими відносинами шляхом ефективних дій безпосередніх керівників, консультацій із працівниками і надання їм широких можливостей для спілкування у процесі праці.

Значний крок у розумінні людських проблем сформувався завдяки дослідженням Е. Мейо, саме його називають засновником руху за розвиток людських відносин. Він провів низку досліджень на заводах Western electric company у 1927–1932 рр. в м. Хоуторн (США), метою яких було перевірити твердження Ф. В. Тейлора, що продуктивність праці залежить від зовнішніх умов. Дослідження мало визначити вплив освітлення на працівників і їхню продуктивність.

Вплив хоуторнських досліджень, які провів Мейо, на теорію та практику управління і на академічну науку був величезним. Саме завдяки цим дослідженням відбулося більш повне усвідомлення й розуміння «людського фактора» в управлінні виробництвом.

Провівши аналіз основних положень концепції школи людських відносин, можна побачити, що вони стали основою принципів та положень, які закладені в наступній концепції людських ресурсів.

Наступною концепцією, яка розглядалася науковцями, стала концепція «управління людськими ресурсами» (HR – human resource) Основні положення з'явилися 1970-х рр., вони пов'язані з іменами А. Маслоу, Ф. Херцберга, Д. МакГрегора і розглядають людину не з погляду посади (елемента структури), а як невідновлюваний ресурс, як елемент соціальної організації, органічно поєднаний трьома основними компонентами: трудовою функцією, соціальними відносинами і станом працівника. Зміна підходу пов'язана з переосмисленням ролі і місця людини у виробничій діяльності в епоху науково-технічного прогресу і відношенням до нього не тільки як до фактору виробництва, але і як до особистості з притаманними їй інтересами, мотивацією, психологією, цінностями [13 с. 20].

А. Маслоу, К. Альдерфер, Д. МакГрегор і багато інших дослідників намагались відповісти на питання про можливість зміни бюрократичних форм організацій таким чином, щоб вони більшою мірою враховували як

потреби, так і можливості людини. Висновок, до якого прийшли спеціалісти, полягає в тому, що можливості персоналу не мають обмежуватись вимогами дотримання інструкцій, оскільки більшість працівників здатні до розширення сфери своєї відповідальності [14, с. 22].

З початку свого зародження концепція управління людськими ресурсами викликає великий інтерес як у науковців, що займаються розглядом проблем на теоретичному рівні, так і в управлінців-практиків. Перші часто піддають сумніву застосування цієї моделі з практичної і моральної точок зору, а останні, познайомившись з окремими аспектами концепції, намагаються перевірити їх на практиці, керуючись при цьому цілою низкою причин.

Едвард В. Бак в Ельському центрі праці та управління ще в 1958 році стверджував, що люди в організації – це такі ж ресурси, як гроші чи матеріальні активи. При цьому він не тільки не зменшував роль персоналу, але й, навпаки, підкреслював важливість людського фактору.

У 90-х роках 20-го століття на пострадянському просторі набула широкого розповсюдження концепція людського капіталу, в центрі якої стояла людина з набутими вміннями, знаннями, досвідом роботи, здоров'ям.

Ще послідовник Платона Аристотель розглядав різноманітні природні здібності людей, передусім знання, розуміння, досвід. Він стверджував, що «знання і розуміння більше належать мистецтву, ніж досвіду ... хто володіє якимось мистецтвом, мудріший за тих, хто має досвід, бо мудрість у кожного більше залежить від знання, і це тому, що перші знають причину, а другі – ні» [15, с. 66–69].

Як зазначив американський дослідник Дж. Грейсон, саме людський капітал, а не заводи, устаткування і виробничі запаси, є квінтесенцією конкурентоспроможності, економічного зростання й ефективності. Розвиваючи цю думку, вчений констатує, що вже пора навчитися визначати вартість цього багатства, що сам факт його оцінки сприятиме зміні загальноприйнятих поглядів на суспільство, яке, якщо не зуміє усвідомлено вкладати капітал у розвиток людини, відстане від інших [9, с. 9].

Висновки. У результаті проведених досліджень можна дійти висновку, що наука управління не стоїть на місці. З розвитком суспільних відносин та економіки ставлення до працівника постійно змінювалось. Саме вивчення хронології зародження та розвитку концепцій управління персоналом дасть можливість менеджерам зрозуміти та застосувати у своїй практичній діяльності ті чи інші положення цих концепцій, що допоможе досягти кращих результатів. Всі концепції та теорії заслуговують на увагу, вони були передовими та актуальними в свій час. Оскільки система управління персоналом, яку використовують вітчизняні менеджери, є недосконалою, вивчення зарубіжного та вітчизняного досвіду є необхідним.

Список використаних джерел:

1. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : монографія Донецьк : НАН України. Ін-т економіки пром-сті, 2007. 348 с.
2. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці. Київ : Знання-Прес, 2001. 313 с.
3. Бородин О.М. Людський капітал на селі: наукові основи, стан, перспективи розвитку : монографія. Київ : Ін-т агр. економіки УААН, 2003. 274 с.
4. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. Київ : Т-во «Знання», КОО, 2001. 254 с.
5. Головінов О.М. Людський капітал у системі виробничих відносин : монографія Донецьк : Дон ДУЕТ, 2004. 161 с.
6. Климко С.Г., Пригода В.М., Сизоненко В.О. Людський капітал: світовий досвід і Україна. Київ : Основа, 2006. 224 с.

7. Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування: монографія. Київ : КНЕУ, 2004. 184 с.
8. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : [колективна монографія]. За ред. Е.М. Лібанової. Київ : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. 316 с.
9. Назарова Г.В., Гавкалова Н.Л., Макарова Н.С. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств. Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. 240 с.
10. Хміль Ф.І. Управління персоналом. Київ. : Академвидав, 2006. 488 с.
11. Хачатурян А.А. Управление человеческими ресурсами в бизнес-организации : Стратегические основы. Москва : Издательство ЛКИ, 2008. 272 с.
12. McClelland D. Power: The Inner Experience. N.Y. : Irvington, 1975.
13. Одегов Ю.Г. Экономика персонала. Москва : Издательство «Альфа-Пресс», 2009. 1056 с.
14. Комиссарова Т.А. Управление человеческими ресурсами. Москва : Дело, 2002. 312 с.
15. Платон. Держава Платон : пер. з давньогрецької та коментарі Д. Коваль. Київ : Основи, 2000. 355 с.
16. Аристотель. Метафізика. Москва : Наука, 1980. Т. 1. С. 119.
17. Walras L. Element of Pure Economics Walras L. Homewood, 1954. 48 p.
18. Десслер Г. Управление персоналом. Москва : Изд-во Бинум, 1997. 432 с.
19. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. Москва : Издательский дом «Вильямс», 2000. 272 с.
20. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование. Москва : Прогресс, 1978 275 с.
21. Кларк Д.Б. Распределение богатства. Москва : Гелиос АРВ, 2000. 367 с.
22. Маркс К., Энгельс Ф. Избранные произведения. Москва : Политиздат, 1955. 516 с.
23. Менгер К. Избранные работы. Москва : Территория будущего, 2005. С. 289–450.
24. Петти В., Смит А., Риккардо Д. Антология экономической классики. Москва : Эконом Ключ, 1995. 476 с.
25. Thurov L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970. P. 214.
26. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Москва : Дело, 1998. 864 с.
27. Schultz T. Investment in people: the Economics of Population Quality / Schultz T. M., 1981. 340 с.

References:

1. Antonjuk V.P. (2007) Formuvannja ta vykorystannja ljuds'kogho kapitalu v Ukrajin: socialjno-ekonomichna ocinka ta zabezpechennja rozvytku [Formation and use of human capital in Ukraine: socio-economic assessment and development]: monohrafiya. Doneck: NAN Ukrainy. In-t ekonomiky prom-sti, 348 s.
2. Boghynja D.P., Ghrishnova O.A. (2001) Osnovy ekonomiky praci [Fundamentals of labor economics]. Kyjiv: Znan-nja-Pres, 313 s.
3. Borodina O.M. (2003) Ljuds'kyj kapital na seli: naukovy osnovy, stan, perspektyvy rozvytku [Human capital in the coun-try: scientific foundations, status, prospects for development]: monohrafiya. Kyjiv: In-t aghr. ekonomiky UAAN, 274 s.
4. Ghrishnova O.A. (2001) Ljuds'kyj kapital: formuvannja v systemi osvity i profesijnoji pidghotovky [Human capital: formation in the system of education and training]. Kyjiv: T-vo «Znannya», KOO, 254 s.
5. Gholovinov O.M. (2004) Ljuds'kyj kapital u systemi vyrobnychkh vidnosyn [Human capital in the system of produc-tion relations]: monohrafiya. Doneck: Don DUET, 161 s.
6. Klymko S.Gh. Pryghoda V.M., Syzonenko V.O. (2006) Ljuds'kyj kapital: svitovyj dosvid i Ukraina [Human capital: world experience and Ukraine]. Kyjiv: Osnova, 224 s.
7. Korovs'kyj A.V. (2004) Evoljucija ljuds'kogho faktora ekonomiky ta problemy jogho formuvannja: monohrafiya [Evo-lution of the human factor of economy and problems of its formation]. Kyjiv: KNEU, 184 s.
8. Ljuds'kyj rozvytok v Ukrajin: innovacijnyj vymir: [kolektyvna monohrafiya] / Za red. E.M. Libanovoji [Human deve-lopment in Ukraine: the innovation dimension]. Kyjiv: In-t demohrafiyi ta social'nykh doslidzenj NAN Ukrainy, 2008. 316 s.
9. Nazarova Gh.V., Ghavkalova N.L., Makarova N.S. (2006) Formuvannja ta rozvytok ljuds'kogho kapitalu korpora-tyvnykh pidpryemstv [Formation and development of human capital of corporate enterprises]. Kharkiv: Vyd. KhNEU, 240 s.
10. Khmilj F.I. (2006) Upravlinnja personalom: pidruchnyk [dlja stud. vyssh. navch. zakl.] / F.I. Khmilj [Personnel manage-ment]. Kyjiv: Akademvydav, 488 s.
11. Khachaturjan A.A. (2008) Upravlenje chelovecheskymy resursamy v byznos-organyzacyy: Strategicheskye osnovy. Moskva: Yzdatelstvo LKY, 272 s.
12. McClelland D. (1975) Power: The Inner Experience. N.Y.: Irvington.
13. Odeghov Ju.Gh. (2009) Ekonomika personala [Personnel economics]. Moskva: Yzdatelstvo «Alfa-Press», 1056 s.
14. Komysarova T.A. (2002) Upravlenje chelovecheskymy resursamy [Human resource management]. Moskva: Delo, 312 s.
15. Platon. Derzhava / Platon: per. z davnjoghrec'koji ta komentari D. Kovalj [State]. Kyjiv: Osnovy, 2000. 355 s.
16. Arystotelj. Metafyzika [Metaphysics]. Moskva: Nauka, 1980. T. 1. S. 119.
17. Walras L. Element of Pure Economics / Walras L. Homewood, 1954. 48 p.
18. Dessler Gh. (1997) Upravlenje personalom [Personnel management]. Moskva: Yzd-vo Bynom, 432 s.
19. Druker P. (2000) Zadachy menedzhmenta v KhKhI veke [Management tasks in the XXI century]. Moskva: Yzdatels'kyj dom «Viljams», 272 s.
20. Kendryk Dzh. (1978) Sovokupnyj kapytal SShA y eghe formyrovanye [Aggregate capital of the United States and its formation]. Moskva: Proghress, 275 s.
21. Klark D.B. (2000) Raspredelenje boghatstva [Distribution of wealth]. Moskva: Ghelyos APB, 367 s.
22. Marks K., Engheljs F. (1955) Yzbrannye proyzvedenija [Selected works]. Moskva: Polytyzdat, 516 s.
23. Mengher K. (2005) Yzbrannye raboty [Selected works]. Moskva: Territoryja budushhegho, s. 289–450.
24. Petty V., Smyt A., Rykkardo D. (1995) Antologhyja ekonomycheskoj klasyky [An anthology of economic classics]. Moskva: Ekonom Kljuch, 476 s.
25. Thurov L. (1970) Investment in Human Capital. Belmont, R. 214.
26. Fysher S., Dornbush R., Shmalenzy R. (1998) Ekonomika [Economy]. Moskva: Delo, 864 s.
27. Schultz T. (1981) Investment in people: the Economics of Population Quality. M., 340 s.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.14

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-25>

Жмурко Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет імені Івана Франка

Кубрак О.В.

магістрант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет імені Івана Франка

Zhmurko Nataliia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance, Money Circulation and Credit
Ivan Franko National University of Lviv

Kubrak Oksana

Master's Student of the Department of Finance, Money Circulation and Credit
Ivan Franko National University of Lviv

ЕВОЛЮЦІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ» ДЕРЖАВИ

Жмурко Н.В., Кубрак О.В. Еволюція становлення та розвитку поняття «фінансові ресурси держави».

У статті розглянуто підходи до визначення терміна «фінансові ресурси». Завдяки наведеним економічним визначенням та етимології терміна «фінансові ресурси» визначено залежність вказаних визначень від наявних економічних відносин у державі і суспільстві, рівня розвитку держави та економічного становища держави. Досліджено еволюцію становлення та розвитку поняття «фінансові ресурси» від початку його зародження до сьогодні. Доведено, що через низку факторів та їхній безпосередній розвиток удосконалювалися підходи до визначення змісту фінансових ресурсів та їх класифікації. Окреслено, що фінансові ресурси мають основний вплив на процеси виробництва, вони проявляються на всіх етапах виробництва у державі. Зважаючи на різноманітні завдання держави, зараз є декілька підходів до розуміння змісту фінансових ресурсів, що розглядаються в контексті поставлених цілей.

Ключові слова: фінансові ресурси, еволюція поняття «фінансові ресурси», адміністративна економіка, ринкова економіка, економічні завдання держави.

Жмурко Н.В., Кубрак А.В. Эволюция становления и развития понятия «финансовые ресурсы государства». В статье рассмотрены подходы к определению термина «финансовые ресурсы». Благодаря приведенным экономическим определениям и этимологии термина «финансовые ресурсы» определена зависимость указанных определений от имеющихся экономических отношений в государстве и обществе, уровня развития государства и экономического положения государства. Исследована эволюция становления и развития понятия «финансовые ресурсы» от начала его зарождения до сих пор. Доказано, что из-за ряда факторов и их непосредственного развития совершенствовались подходы к определению содержания финансовых ресурсов и их классификации. Определено, что финансовые ресурсы имеют основное влияние на процессы производства, они проявляются на всех этапах производства в государстве. Учитывая различные задачи государства, сейчас есть несколько подходов к пониманию содержания финансовых ресурсов, которые рассматриваются в контексте поставленных целей.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, эволюция понятия «финансовые ресурсы», административная экономика, рыночная экономика, экономические задачи государства.

Zhmurko Nataliia, Kubrak Oksana. Evolution of the formation and development of the concept of «financial resources of the state». In modern conditions of deepening the process of financial globalization, strengthening its impact on the development of national economies and the impact of the global financial crisis on the economy of Ukraine is important public policy that stimulates effective development of national financial systems and promotes their integration into the global financial system. The article considers approaches to the definition of the term «financial resources». Due to the given economic definitions and etymology of the term financial resources, the depen-

dence of these definitions on the existing economic relations in the state and society, the level of development of the state and the economic situation of the state is determined. The evolution of the formation and development of the concept of «financial resources» from the beginning of its origin to the present is studied. It is proved that due to a number of factors and their direct development, the approaches to determining the content of financial resources and classification of such were actually improved. It is outlined that financial resources have a major impact on production processes, they are manifested at all stages of production in the state and given the various tasks of the state, now there are several approaches to understanding the content of financial resources, namely: the task of economic growth, which is to ensure the employment of citizens, the meaning of the concept is to cover as many people as possible, the task of which is to ensure the economic freedom of the state, the meaning of the concept is the freedom to exercise their rights and the task of social justice, the meaning of the concept is the fair distribution of income, so that, if necessary, the poorest sections of the population are provided. It is outlined that the state has become the main institution in society, which has assumed the functions of providing and protecting citizens, whose main task is to meet the various needs of society. To accomplish this task, the state used finance, much of which was used to defend the country and protect the interests of certain groups.

Key words: financial resources, evolution of the concept of "financial resources", administrative economy, market economy, economic tasks of the state.

Постановка проблеми. Поняття «фінансові ресурси» вченими-економістами було запроваджено лише на початку XIX ст. Підходи до тлумачення змісту цього поняття і досі є дуже різними, проте спільні риси ми таки можемо простежити. Беззаперечно, це поняття є сьогодні найбільш уживаним в економічній доктрині, оскільки воно стосується насамперед державного сектору економіки. Проте так було не завжди, і саме завдяки еволюційному розвитку цього поняття ми зараз розрізняємо поняття «фінанси» і поняття «фінансові ресурси».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні проблеми і тенденції підходів до формування фінансових ресурсів досліджуються різними науковцями-економістами. Свій внесок у розроблення фундаментального підходу до визначення основ формування фінансових ресурсів, які виникають із поглибленням глобалізації, зробили відомі вчені В.Д. Базилович, В.Л. Бондаренко, І.М. Зеліско, С.М. Злупко, М.А. Кальницька, Н.І. Коваленко, О.П. Орлюк, В.М. Федосов та низка інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз становлення та розвитку поняття «фінансові ресурси» від моменту його зародження до сьогодні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше фінансовими ресурсами, а саме джерелами їх формування, займався Арістотель. Саме в його праці «Політика» було виділено окремий розділ про власність, де автор зазначав, що варто розрізняти мистецтво накопичувати багатство від наукового твердження про ведення домашнього господарства, оскільки тут використовуються зовсім різні методи цільового формування, спрямування коштів, а саме в одному разі їх накопичують, а в іншому – використовують [2]. У порядку накопичення грошових засобів, на думку мислителя, немає ніяких меж. Деякі доробки щодо фінансових активів ми можемо бачити і у працях давньоримських істориків, а саме Тацита та Светонія [9].

У часи існування Візантії в численних законодавчих документах та трактатах було детально проаналізовано рух фінансів та зміст поняття «фінанси» (Н. Кавасілі «Про лихварство», «Проти лихварства»).

У часи раннього феодалізму також не було достатніх економічних наукових учень про грошові засоби, проте саме у VIII ст. було зроблено перші спроби розкриття

змісту економічного життя громадян та держави, і саме це було зафіксовано в указах і розпорядженнях. Тут варто зазначити такі праці, як «Про позиковий відсоток та про лихварство», «Про внутрішньомитні збори». У період феодальних часів питаннями фінансів займалися науковці-схоласти, проте вони це робили на основі застосування принципів моралі і справедливості, хоча вони не дивилися на це з позиції реальних фактів і життєвих обставин.

У «Сумі теології» Томи Аквінського йдеться про визначення справедливої ціни як про важливий аспект вияву справедливості. Тут йдеться про ціль у вияві справедливості так, щоб кожен отримував лиш те, на що має право, тобто оцінка і продаж речей повинні відбуватися строго по справедливій вартості, не підвищуючи ціну на такі ні в якому разі [1]. У комерційній галузі він і його послідовники засуджували основи отримання надприбутку, хоча у разі, коли є необхідність забезпечення нормального існування або отримання коштів для реалізації благодійних цілей, можна за товар отримати вищу від справедливої ціну [10].

У подальшому дослідження схоластів, таких як: Л. Лессей, Л. Молін, охоплюють собою розкриття суті та змісту бюджетної політики, а також позиції справедливого оподаткування та справедливої відсоткової ставки.

У XVIII ст. виходять із друку безліч джерел, які розкривали питання фінансових ресурсів держави. Це було здійснено у період, коли державні витрати збільшувались, що потягло за собою збільшення розміру податків, а особливо безліч порушень під час формування державних доходів.

Один із найважливіших внесків у економічну науку про фінансові ресурси було зроблено в Російській імперії в кінці XIX ст., і це було зафіксовано у працях В. Лебедева, М. Яснопольського, М. Бунге. Варто відзначити роботи М. Бунге, саме він першим написав дуже багато щодо правильного розуміння фінансових ресурсів і особливу увагу приділив джерелам їх формування. Науковець пропонував зробити певні кроки для стабілізації фінансових ресурсів. Він наголошував, що недоліками в фінансово-економічній сфері були принципи формування бюджету, надкошторисні асигнування були звичною нормою, розтрата державних коштів та їх розкрадання здійснювалися за відсутності

принципів гласності та об'єктивної справедливості, контролю за їхнім рухом.

Вихід із цієї ситуації вчений вбачав у здійсненні централізованого управління фінансовими ресурсами, а також складенні точного плану щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів. У цьому разі можна було би уникнути дефіциту, а доходи та витрати були би врівноважені. Науковцем також було запропоновано створити акціонерні банки, і це ми простежуємо у його праці «Значення промислових товариств та порядок їх розповсюдження».

Він робив свої акценти на створенні акцій, оскільки це є теж форма власності, а такі акціонерні товариства є ідеальною формою поєднання громадської з особистою діяльностей. Низка науковців також підтримували позицію створення таких акціонерних банків, вони вважали, що останні зможуть ефективно використовувати кошти, і це б привело до покращення діяльності у комерційній сфері та економічного зростання в державі. Також у цей історичний період були створені та почали свою активну діяльність понад 100 акціонерних банків з значним підвищенням власних капіталів [8].

Також варто відзначити науковий здобуток Я. Таріулова і його працю «Фінансова наука», де він вказує, що сутність фінансової науки виходить зі змісту доходів, якими володіє держава. Він цілком справедливо зазначає, що не за всіх форм правління в суспільстві можна говорити про фінанси держави і не завжди існує така дисципліна, як фінанси як економічна категорія, метою якої є вивчення основ формування фінансових джерел. Цілком справедливо автор стверджував, що у суспільстві, де панує комуністична система, не може існувати така дисципліна з вивченням джерел формування фінансових доходів, оскільки там немає привласнення додаткової вартості. Громадяни, органи місцевого самоврядування, підприємства не мають права у привласненні додаткової вартості, оскільки держава позбавлена такого права. Ця позиція перегукується з позицією згаданих вище схоластів та позицією Арістотеля, оскільки це пряме засудження отримання додаткової вартості. Невдовзі таке отримання додаткової вартості починало виправдовуватися на базі реального стану справ у державі, і науковці почали виправдовувати привласнення додаткових коштів державою. Постраждала насамперед буржуазія, іншим аспектом такого виправдання стало збільшення розміру податків і здійснення масової конфіскації та контрибуції [6].

Фінансові ресурси в період адміністративної економіки виступали як посередник між населенням, державою та підприємствами для здійснення подальшої їхньої тісної співпраці. Частина фінансових ресурсів підлягає перерозподілу в інтересах держави, проте частина таких йшла на задоволення особистих потреб установ та організацій. Фінансові ресурси були представлені як цінова форма ресурсного потенціалу держави. Саме в радянській фінансовій літературі була відображена надмірна роль та функції посередника фінансових ресурсів. Визначальною ознакою та спільним недоліком у визначенні змісту фінансових ресурсів є відсутність різниці між фінансовими ресурсами економічних суб'єктів та держави, тобто переважає визначення в макроекономічному аспекті [7].

Лише виникнення та розвиток товарно-грошових відносин привели до виникнення терміну «фінанси»,

оскільки для виконання державою своїх функцій необхідним є валовий внутрішній продукт та отримання доходу як матеріальної основи існування фінансів. А для цього потрібною умовою є формування та розподіл (перерозподіл) фінансових ресурсів. Саме тому під фінансами розуміють саме економічні відносини щодо формування, розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту.

Держава стала основним інститутом у суспільстві, що взяв на себе функції забезпечення та захисту громадян, основним завданням є забезпечення різних потреб всього суспільства. Для виконання цього завдання держава використовувала фінанси, значна частина яких йшла на здійснення оборони країни та захист інтересів певних груп населення. Проте з формуванням і стрімким розвитком товарно-грошових відносин між державою та різними суб'єктами економічної галузі з'являються якісно нові відносини, суть яких спрямована на формування, розподіл та використання фінансових ресурсів держави [11].

Держава мала у володінні такий обсяг фінансових ресурсів, які направлялися на задоволення такого роду потреб, які не можна було задовольнити через ринкову систему відносин, а також ресурси йшли на задоволення потреб окремих громадян через виникнення низки об'єктивних причин, незалежних від них [12].

Варто зазначити, що фінансові ресурси – це комплексне поняття, воно охоплює собою як ресурси на рівні окремих підприємств, так і ресурси держави. І останнє включає в себе дуже широке коло аспектів.

Для детального розуміння суті поняття «фінансові ресурси» варто звернутися до походження поняття «фінансові ресурси». Цей термін походить від латинського слова і означає воно «рости», зміст його полягає у тому, що він є додатковим засобом із визначеного джерела для задоволення певної мети. У великому тлумачному словнику цей термін трактується як засоби для задоволення потреб або фінансові доходи для задоволення тих же потреб та інтересів [5].

Зміст поняття «фінанси» бере свої витoki від латинського слова, і під ним розуміється грошовий засіб, тобто платіж. Проте у класичній економічній теорії термін фінансові ресурси розглядається виключно в контексті державного інституту, а саме як державне майно [6]. У цьому разі держава отримувала доходи в натуральній формі, тобто потреби громадян задовольнялись завдяки різним надходженням через низку різних форм повинностей, і використовувались такі надходження лиш за наявності виключної необхідності.

Надалі підхід до деяких економічних категорій змінюється, і вони починають трактуватись під іншим кутом зору з іншим змістом. В той час створюються різноманітні грошові фонди для задоволення потреб громадян, завдяки яким можна побачити, які є фінансові можливості держави. Це привело до еволюції розуміння сутності досліджуваного поняття. Зважаючи на різноманітні завдання держави, зараз є декілька підходів до розуміння змісту фінансових ресурсів, а саме: завдання, яке полягає у економічному зростанні, зміст поняття полягає у здійсненні кращої якості товарів та збільшенні їх кількості та послуг; завдання, яке полягає у забезпеченні зайнятості громадян, зміст поняття полягає в охопленні якомога більшої кількості населення; завдання, яке полягає у забезпеченні економічної сво-

Таблиця 1

Етапи розвитку та становлення терміна «фінансові ресурси»

Період	Результат
V ст. до н.е.	Вперше визначався зміст поняття «фінанси» та «рух фінансів»
IV ст. до н.е.	Вперше почали вводитись основи накопичення багатства, при цьому порядок накопичення не мав ніякого значення.
VIII ст. н.е.	До початку розуміння фінансових ресурсів держави було зроблено аналіз економічного життя держави та громадян.
XIII ст. н.е.	Аналіз питань фінансів здійснювався на основі принципу справедливої оцінки без можливості отримання надприбутку.
XVI ст. н.е.	Почався ґрунтовний аналіз сутності справедливого оподаткування, справедливих процентів для того, аби збільшити ресурси держави для задоволення потреб суспільства.
XIX ст. н.е.	У цей період було зроблено основний внесок в економічну науку стосовно визначення сутності фінансових ресурсів, розкриття основних ознак, джерел формування таких, було запропоновано підходи до стабілізації фінансових ресурсів.

Джерело: побудовано авторами на основі [1–14]

боди суб'єктів держави, зміст поняття полягає у свободі реалізації своїх прав; завдання, яке полягає у здійсненні соціальної справедливості, зміст поняття полягає у справедливому розподілі доходу, щоб у разі потреби були забезпечені і найбідніші верстви населення [3].

Варто вказати на думку науковця В. Федосова, що фінансові ресурси держави – це система суспільних відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням централізованих та децентралізованих фондів грошових коштів держави [13]. З метою визначення закономірностей розвитку поняття фінансові ресурси можна окреслити таку послідовність етапів у формуванні зазначеного поняття (табл. 1).

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах поглиблення процесу фінансової глобалізації, посилення її впливу на розвиток національних економік та впливу світової фінансової кризи на економіку України важливе значення має така державна політика, яка стимулює ефективний розвиток національних фінансових систем і сприяє їх інтеграції до глобальної фінансової системи. Особливу актуальність має дослідження проблем і особливостей впливу та подолання фінансово-економічної кризи 2020 року для подальшого формування фінансових ресурсів у зарубіжних державах. Проблема зростання впливу глобалізації

та кризи на національні фінансові системи актуальна ще й в аспекті розроблення комплексної системи його вимірювання з метою прогнозування їхніх наслідків та ефективного їх подолання.

Отже, проаналізовані етапи еволюційного розвитку та становлення поняття «фінансові ресурси» держави дають можливість побачити, який довгий і складний шлях пройшов цей термін і що саме вплинуло на його становлення. Через призму дослідження історичних етапів вимальовувався розвиток фінансової науки. Фінансові ресурси держави є основною категорією у системі державного управління та засобом здійснення державної політики, метою якої є забезпечення всього суспільства та стимулювання розвитку економічних суб'єктів загалом.

Завдяки раціональним методам формування, розподілу та використання фінансових ресурсів створюються основи для якісно вищих норм життя всього суспільства. Лише виникнення та розвиток товарно-грошових відносин привели до виникнення терміна «фінанси», оскільки для виконання державою своїх функцій необхідним є валовий внутрішній продукт та отримання доходу як матеріальної основи існування фінансів. А для цього потрібною умовою є формування та розподіл (перерозподіл) фінансових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Антология мировой философии. Т. 1. Ч. 2. М. : «Мысль», 1969. 604 с.
2. Аристотель. Політика : пер. з давньогрец. / Аристотель. К. : «Основи», 2000. С. 123.
3. Арцишевський Р.А. Людина і суспільство : підруч. Київ, 2010. С. 71.
4. Бондаренко В.Л. Визначення сутності фінансів з точки зору філології та історії фінансової думки. *Фінанси України : журнал*. 1999. № 11. С. 126–136.
5. Великий тлумачний словник української мови / за ред. В.Т. Бусел. К. : Перун; Ірпінь, 2005. 1728 с.
6. Витте С.Ю. Конспект лекцій о народном и государственном хозяйстве, читанных его императорскому высочеству вел. кн. Михаилу Александровичу в 1900–1902 годах. М. : Изд-во «Начала», 1997. 511 с.
7. Зеліско І.М. генезис та еволюція економічної теорії «фінансові ресурси». *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 24. С. 15–18.
8. Злупко С.М. Економічна думка України: від давнини до сучасності. Львів, 2000. 628 с.
9. Історія економічних вчень / за ред. В.Д. Базиловича. К. : «Знання», 2004. 1300 с.
10. Кальницька М.А. До питання дослідження еволюції поняття «фінансові ресурси». *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.18. С. 186–193. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlut_2013_23 (дата звернення: 05.09.2020).
11. Коваленко Н.І. Еволюція теоретичних поглядів щодо сутності фінансових ресурсів держави. *Економіка та держава*. 2012. № 12. С. 42–44.
12. Орлюк О.П. Фінансове право : навч. посібн. К. : ЮрінкомІнтер, 2003. С. 181.
13. Федосов В.М. Теорія фінансів : підруч. / за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. К. : ЦУЛ, 2010. 576 с.

References:

1. Antologiya mirovoy filosofii. T. 1, vol. 2. M. : «Mysl'», 1969. Pp. 604.
2. Aristotel. *Polityka: per. z davnohrets.* / Aristotel. K. : «Osnovy», 2000. P. 123.
3. Artsyshevskiy R.A. *Liudyna i suspilstvo*: pidruch. Kyiv, 2010. P. 71.
4. Bondarenko V.L. (1999) Vyznachennia sutnosti finansiv z tochky zoru filolohii ta istorii finansovoi dumky. *Finansy Ukrainy: zhurnal*, no. 11, pp. 126–136.
5. Velykyi tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy / za red. V.T. Busel. K.: Perun; Irpin, 2005. Pp. 17–28.
6. Vitte S.Yu. (1997) *Konspekt leksiy o narodnom i gosudarstvennom khozyaystve, chitanykh ego imperatorskomu vysochestvu vel. kn. Mikhailu Aleksandrovichu v 1900–1902 godakh.* M.: Izd vo «Nachala», pp. 511.
7. Zelisko I.M. (2014) Henezys ta evoliutsiia ekonomichnoi teorii «finansovi resursy». *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 24, pp. 15–18.
8. Zlupko S.M. *Ekonomichna dumka Ukrainy: viddavnyny do suchasnosti.* Lviv. 2000. pp. 628.
9. Istoriiia ekonomichnykh vchen / za red. V.D. Bazylevycha. K.: «Znannia», 2004. Pp. 1300.
10. Kalnytska M.A. (2013) Do pytannia doslidzhennia evoliutsii poniattia «finansovi resursy». *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23.18, pp. 186–193. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltsu_2013_23
11. Kovalenko N. (2012) Evoliutsiia teoretychnykh pohliadiv shchodo sutnosti finansovykh resursiv derzhavy. *Ekonomika ta derzhava*, no. 12, pp 42–44.
12. Orliuk O.P. (2003) *Finansove pravo: navch. posibn.* K.: YurinkomInter, pp. 181.
13. Fedosov V.M. (2010) *Teoriia finansiv: pidruch.* / za red. prof. V.M. Fedosova, S.I. Yuriia. K.: TsUL, pp. 576.

УДК 336:77:332

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-26>**Лапішко М.Л.**

кандидат економічних наук, професор,
 професор кафедри фінансів, обліку і аналізу
Національний університет «Львівська політехніка»
 ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6690-3080>

Лапішко З.Я.

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів
Університет банківської справи

Худзін Р.С.

магістр
*Інститут економіки та менеджменту
 Національного університету «Львівська політехніка»*

Lapishko Mariia

Candidate of Economic Sciences, Professor,
 Professor at Department of Finance, Accounting and Analysis
Lviv Polytechnic National University

Lapishko Zoryana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
 Senior Lecturer at Department of Finance
University of Banking

Khudzik Roman

Master
*Institute of Economics and Management
 Lviv Polytechnic National University*

АКТИВІЗАЦІЯ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ ЯК СТИМУЛ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Лапішко М.Л., Лапішко З.Я., Худзін Р.С. Активізація іпотечного кредитування як стимул економічного зростання. У статті досліджено вплив активізації іпотечного кредитування на економічне зростання. На основі тенденцій розвитку іпотечного кредитування в Україні з 2006 по 2019 р. проаналізовано динаміку обсягів іпотечного кредитування, зміни, які відбувалися в досліджуваній період, виявлено ключові проблеми, що стримують розвиток іпотеки на сучасному етапі, та невідповідності у нормативно-правовому забезпеченні іпотечного кредитування. Здійснено порівняльний аналіз ціноутворення іпотечного кредитування в Україні та в розвинених країнах Європейського Союзу, виявлено фактори негативного впливу на іпотечне кредитування та окреслено перспективи розвитку іпотеки в нашій державі. Запропоновано конкретні заходи щодо подолання нагромаджених проблем для надання поштовху економічному зростанню через розвиток іпотечного кредитування в Україні.

Ключові слова: іпотечний кредит, іпотечний ринок, кредитування, нерухомість, позичальник, процентна ставка.

Лапішко М.Л., Лапішко З.Я., Худзін Р.С. Активизация ипотечного кредитования как стимул экономического роста. В статье исследовано влияние активизации ипотечного кредитования на экономический рост. На основе тенденций развития ипотечного кредитования в Украине с 2006 по 2019 г. проанализирована динамика объемов ипотечного кредитования, изменения, которые происходили в исследуемый период, выявлены ключевые проблемы, сдерживающие развитие ипотеки на современном этапе, и несоответствия в нормативно-правовом обеспечении ипотечного кредитования. Осуществлен сравнительный анализ ценообразования ипотечного кредитования в Украине и в развитых странах Европейского Союза, выявлены факторы негативного воздействия на ипотечное кредитование и намечены перспективы развития ипотеки в нашей стране. Предложены конкретные меры по преодолению накопившихся проблем для оказания толчка экономическому росту через развитие ипотечного кредитования в Украине.

Ключевые слова: ипотечный кредит, ипотечный рынок, кредитование, недвижимость, заемщик, процентная ставка.

Lapishko Mariia, Lapishko Zoryana, Khudzik Roman. Intensification of mortgage lending as a stimulus for economic growth. This paper examines the impact of intensification of mortgage lending on economic growth. The topic of the study is quite relevant, because the increase in mortgage lending is the key to the development of the banking sector, stimulating of economic growth and improving the welfare of the population. Banks take a special place in mortgage lending, as their task is to attract as many long-term resources as possible and direct them to the purchase of housing by the population, while minimizing credit risks. During the years of independence, Ukraine has set a legal framework for the development of mortgages as a type of real estate loans. We conducted a comparative analysis of mortgage pricing, the cost of 1m² of housing, the average level of wages in Europe and Ukraine in order to determine the position our country in this sector and to highlight emerging facts that have a significant impact on mortgage lending, mortgage loans in Ukraine, etc. The comparative analysis showed that the level of mortgage lending in Ukraine is most affected by the high interest rate on mortgage loans and the level of average wages. At the same time, despite high mortgage rates, most Ukrainian banks refused to lend at any rate and the mortgage market is not showing growth dynamics. So, on the one hand intensification of mortgage lending in Ukraine is possible only with a gradual decrease in mortgage rates and state support for mortgage programs, as there is a constant increase in the cost of housing construction and maintenance costs (maintenance). And this task cannot be realized without raising the living standards of the population, ie, the average wage. On the other, governments and central bank must put in place a range of policies to try to encourage mortgage lenders to increase the volume of new lending and to make the mortgage market stable and safe for both borrowers and lenders. Mortgages have the highest degree of protection – collateral, investment in residential real estate is quite attractive to investors and can affect the development of the housing industry, infrastructure of cities etc. Increase in the supply of jobs in different regions will help to raise the living standards of the population, its welfare, and the economy will be able to make a leap to economic growth.

Key words: mortgage loan, mortgage market, lending, real estate, borrower, interest rate.

Постановка проблеми. Інвестування у житлову нерухомість має позитивний вплив на макроекономічну ситуацію, сприяє підвищенню ВВП, а економічний стан держави пропорційно відображається на платоспроможності населення. За даними Державної іпотечної установи (ДІУ), у черзі на отримання житла перебувають майже 800 тис. українських сімей, більше 60% тимчасово переміщених осіб. Попит населення на житло щороку зростає більше ніж на 80 млрд грн, а капіталовкладення в заміну застарілого житлового фонду становлять майже 500 млрд грн, однак 90% домогосподарств не мають можливості придбати житло без кредитів. У всьому світі будівельна галузь є локомотивом розвитку економіки. Середній показник частки будівництва у ВВП країн Європи близько 6%, у Польщі аж 9%, а в Україні – лише 2% [1, с. 2].

Ще у 2004 році Кабмін схвалив Концепцію створення національної системи іпотечного кредитування, обравши дворівневу модель функціонування іпотечного ринку, однак до сьогодні вона не реалізована. Розвиток іпотечного кредитування відбувається в Україні стрибкоподібно, а причиною цього є економічна і політична нестабільність в країні, які не дозволяють дотримуватись послідовності в державних реформах, завершити розпочаті раніше державні програми, зокрема, розбудувати ефективну систему іпотечного кредитування.

Саме тому відродження інституту іпотеки, створення розвиненого іпотечного ринку в країні за підтримки насамперед держави є об'єктивною необхідністю, яка має стати каталізатором економічного зростання та показником задоволення потреб населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених та практиків у сфері кредитування ретельно досліджують теоретичні і практичні аспекти розвитку іпотечного кредитування в державі. Серед провідних науковців, які досліджували іпотечний ринок: І. Алексєєв, В. Базилевич, М. Губа, О. Губа, М. Дем'яненко, Т. Журавльова, Л. Сазонець, І. Лютий, Н. Дуброва, С. Кручок, А. Пересяда та інші. Проблема нормативно-правового регу-

лювання іпотечного кредитування в Україні присвячені наукові праці Є. Гордини, О. Євтуха, Я. Скибенко, Г. Шемчушенка. В. Кривенко виділяє фінансові функції, які виконує іпотечний ринок, та підкреслює, що він сприяє інвестуванню в нерухомість [2, с. 59].

Однак не до кінця вивчені і потребують подальших пошуків шляхи активізації іпотечного кредитування, проблеми, що стосуються розвитку партнерства банківських установ з будівельними фірмами, умови зниження процентних ставок за іпотечними кредитами, можливості державної підтримки кредитних програм. Зважаючи на оздоровлену, достатньо ліквідну банківську систему, зростаючі темпи будівництва в Україні, ринок іпотеки може стати одним із інструментів швидкого стимулювання вітчизняної економіки.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті полягає у вивченні основних тенденцій розвитку іпотечного кредитування в Україні, виявленні ключових проблем, що стримують його на сучасному етапі, пошук шляхів активізації іпотечного ринку. Результати досліджень будуть сприяти створенню якісного підґрунтя для розбудови ефективної системи іпотечного кредитування, яка може дати поштовх економічному зростанню в Україні.

Виклад основного матеріалу. Іпотечний ринок є важливою складовою частиною розбудови економіки будь-якої країни, що позитивно впливає на підвищення темпів зростання будівельної галузі, формування ринку нерухомості та цінних паперів, та на інші сектори економіки держави [3, с. 1].

Метою створення національної системи іпотечного кредитування є формування ефективних ринкових механізмів залучення довгострокових фінансових ресурсів у фінансово-кредитну сферу та забезпечення функціонування на цій основі ринку довгострокового іпотечного кредитування із застосуванням сучасної ринкової інфраструктури та фінансових інструментів, які дають змогу поступово знизити вартість іпотечних кредитів для населення та суб'єктів господарювання і збільшити строки кредитування [4, с. 2].

Особливе місце в іпотечному кредитуванні належить банкам, оскільки їхнє завдання – залучити якнайбільше довгострокових ресурсів та спрямувати їх на придбання житла населенням, мінімізувавши при цьому кредитні ризики.

За роки незалежності в Україні створена законодавча база для розвитку іпотеки, як виду забезпечення кредитів нерухомим майном.

Законодавство України про іпотеку базується на Конституції України, а основні положення щодо функціонування іпотечного ринку, закладені у Цивільному, Господарському, Земельному кодексах України, законах України «Про іпотеку», «Про заставу». Норми щодо порядку застосування іпотеки містяться в законах «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю»

У цих нормативно-правових документах зустрічається немало суперечностей, колізій, частина з яких була усунена законом «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відновлення кредитування», який введено в дію 04.02.2019 року. Цим законом банкам дозволяється реєструвати право власності на іпотеку, незважаючи на обтяження та надається доступ до Державного реєстру актів цивільного стану. Нововведення захищають права кредитора, конкретизують договірні відносини з боржниками, тим самим знижують кредитні ризики банку.

Аналіз динаміки обсягів іпотечного кредитування в період з 2006 по 2019 р. (рис. 1) вказує на нестабільність розвитку іпотечного кредитування.

Найвищі темпи зростання іпотечного кредитування спостерігались у 2007–2009 рр. В Україні на той час стабілізувалась і навіть почала зміцнюватись національна валюта, швидко розвивалась будівельна галузь, попит на житло зростав, а банки почали надавати кредити для придбання житла не лише у національній валюті, але й в іноземних валютах. Але вже до кінця літа 2008 року відбулися значні зміни у економіці США, спричинені

іпотечною кризою, яка хвилею поширилась на інші країни, а восени докотилась і до України.

Через «прив'язку» банківських процесів до американської валюти, наша держава зіткнулася з різким стрибком долара з 4 грн. до 8 грн. за одну умовну одиницю. У цей час дуже багато людей, які встигли оформити іпотечні кредити, втратили платоспроможність, оскільки вони опинилися в складній ситуації, їх щомісячний платіж виріс як мінімум вдвічі. Як наслідок, позичальники просили надати «банківські канікули» і здійснити відтермінування платежів за кредитами. Банківські кредитні портфелі і до сьогодні переповнені простроченими та безнадійними кредитами. Так, 90% валютних та 30% гривневих іпотечних кредитів, виданих у 2006–2008 роках, непрацюють [6, с. 3].

У цей період відбулося падіння цін на комерційну і житлову нерухомість. В умовах такої нестабільної економічної ситуації та фінансових втрат багато банків призупинили іпотечне кредитування або вивели свої активи з України. На ринку нерухомості залишились тільки сильні банківські гравці: ПриватБанк, УкрСиббанк, Райффайзен Банк Аваль та інші, що відобразилося на падінні обсягів іпотечного кредитування.

Згодом ситуація з банками в Україні починає поступово стабілізуватися. Так, у період з 2010 по 2013 р. сильніші банки, які залишились, переглянули свої умови іпотечного кредитування, змінили вимоги, щодо платоспроможності позичальника. Основною умовою, при оформленні кредиту на житло було вказати поручителя, а також мати позитивну кредитну історію та стабільний офіційний дохід, сума власного внеску повинна становити більше 50%. В основному іпотеку стали видавати в національній валюті під 23–28 % річних. НБУ заборонив банкам здійснювати кредитування фізичних осіб в іноземній валюті.

У 2014 році після Революції гідності виникають нові проблеми: падіння ВВП, знецінення швидкими темпами української гривні, що привело до гіперінфляції та досить різкого зниження рівня життя в країні. Відбувається значне зменшення обсягів іпотечних кредитів із 175 млрд грн. до 110 млрд грн. (рис. 1).

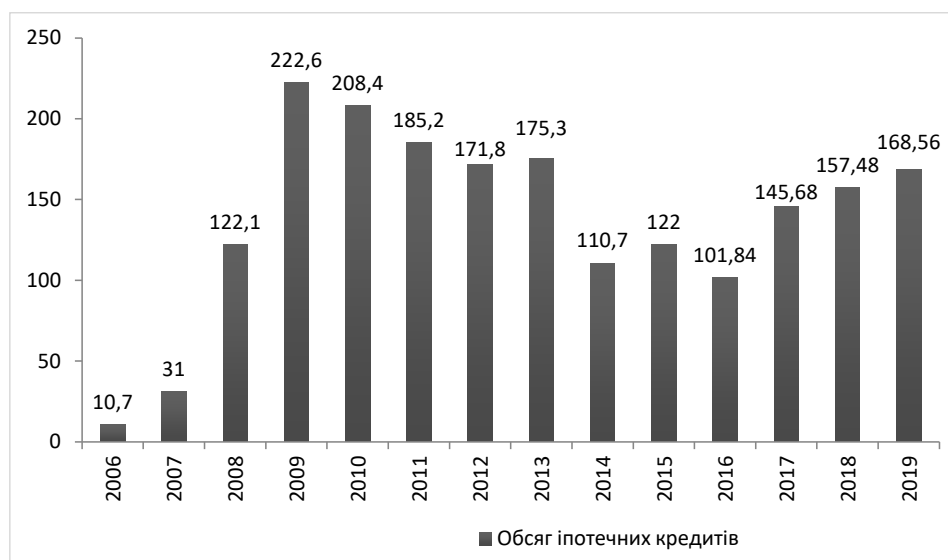


Рис. 1. Динаміка обсягу іпотечних кредитів (млрд грн.) в Україні протягом 01.01.2006–01.01.2019 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [5; 6]

Одним з чинників поживлення іпотечне кредитування в 2017–2019 роках стала поправка до четвертої статті Закону України № 800-VI від 25.12.2008 «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва», прийнята Верховною Радою 16.03.2017, згідно якої держава надає підтримку певній групі людей (визначених законом) у вигляді 50% від вартості доступного житла [7, с. 3].

Проте нестабільність національної валюти, зростання собівартості будівництва і високі процентні ставки за іпотечними кредитами створили перешкоду для подальшого розвитку даного кредитування. Саме тому всі гравці ринку чекали від НБУ і банків, відповідних кроків, які призвели б до значного зниження ставки за іпотечними кредитами. Зі своєї сторони НБУ поступово знижував облікову ставку із 18% (станом на 01.02.2019 р.) до 6% (станом на 01.10.2020 р.), що стало вагомою підставою для здешевлення банківських кредитів. Президент та Уряд ініціювали пропозицію для державних банків надавати іпотечні кредити під 10% річних. І сьогодні ця ініціатива підтримана чотирма державними банками.

Свої корективи у розвиток банківської системи України та економіки нашої держави загалом внесла пандемія COVID-19, і ситуація на іпотечному ринку поки що змінюється дуже повільно.

Досліджуючи фактори, що впливають на обсяги іпотечного кредитування, умови здешевлення іпотечних кредитів в Україні, ми провели порівняльний аналіз ціноутворення іпотечних кредитів, вартості 1 м² житла, середнього рівня заробітної плати в країнах Європи, щоб зрозуміти які позиції має наша країна (табл. 1.). На основі даних табл. 1 згрупуємо кілька «іпотечних» кейсів

– Данія – 0,65%. У Данії, де найнижчі процентні ставки за іпотечними кредитами, вже почали видавати і безвідсоткові кредити на житло, для тих, хто бере велику суму на короткий термін – до 20 років, або 0,6% – на 30 років. Нещодавно стали видавати кредити з від’ємною процентною ставкою, тобто повернути

фінансувати треба буде менше, ніж узяли в кредит. Це унікальний та перший випадок у світовій практиці.

– Фінляндія, Швейцарія, Франція, Словаччина, Чехія, Німеччина, Іспанія: у цих країнах середня іпотечна процентна ставка становить до 2% включно. Ціна за квадратний метр квартири в їхніх столицях коливається від 3 до 5 тис. євро. Винятком є Франція, де найдорожча вартість житла у всій Єврозоні.

– Великобританія, Угорщина, Польща, Хорватія: у цій групі країн середня іпотечна процентна ставка становить від 3% до 4%, вартість житлового метра квадратного в столиці перебуває в діапазоні від 1700 до 2000 євро. Винятком є Великобританія, де вартість 1 м.кв. житла становить більше 11000 євро, оскільки, вона вважається однією з найдорожчих країн в Європі, а столиця – Лондон, багато років займає рейтинг найдорожчого міста світу.

Аналіз запропонованих нами показників вказує на пропорційну залежність між процентною ставкою за кредитом та ціною квадратного метра житла. Тобто чим нижча «вартість кредиту», тим вищою є середня вартість квадратного метра житла в цій країні.

Можемо зробити висновок, що іпотека в Україні, незважаючи на зниження облікової ставки НБУ, оформляється на довготривалі терміни, але під значно вищі проценти у порівнянні з країнами ЄС, а середня заробітна плата в Україні в 2,5 раза менша за вартість 1 кв. м житла, тоді як у більшості країн ці показники мало відрізняються між собою.

На нашу думку, активізація іпотечного кредитування в Україні можлива лише за умови поступового зниження ставки за іпотечними кредитами та державної підтримки іпотечних програм, оскільки, постійно відбувається збільшення вартості будівництва житла та витрат на його утримання (обслуговування). А це завдання не можна реалізувати без підвищення рівня життя населення, тобто, середнього рівня заробітної плати.

Найдоступніша іпотека в Україні на початку 2020 коштувала 17–18%. Основними причинами високих ставок в іпотечному кредитуванні та недоступності іпотечних кредитів для населення на сьогоднішній

Таблиця 1

Порівняльна характеристика умов надання іпотечних кредитів в Україні та країнах ЄС станом на 01.01.2020

Країна	Середня річна процентна ставка (%)	Термін надання	Середня вартість 1 м кв. житла в столиці, (євро)	Середня зарплата за місяць роботи, (євро)
Данія	0,65	до 20 років	6082	6068,97
Фінляндія	1,50	на 20–35 років	4700	4031,50
Швейцарія	1,70	від 2 до 100 років	4733	8148,00
Франція	1,70	до 20 років	12910	3929,25
Словаччина	1,90	від 1 до 30 років	3300	1258,82
Чехія	1,90	від 5 до 20 років	3162	1249,64
Німеччина	1,90	до 30 років	4973	3812,50
Іспанія	2,00	від 5 до 30 років	4345	2417,78
Великобританія	3,00	до 35 років	11185	3482,35
Угорщина	3,20	від 5 до 30 років	1853	1066,67
Польща	3,50	20–30 років	1935	1114,75
Хорватія	4,00	до 30 років	1720	1261,00
Україна	18,00	до 20 років	935	319,30

Джерело: сформовано авторами на основі [7; 8; 9]

день є: недосконалість Законів України, що регулюють взаємовідносини кредиторів і позичальників; високий правовий і політичний ризик для банків; відсутність ринку закладних (іпотечних) цінних паперів; корумпованість у судових, правоохоронних та відомчих органах; незахищеність прав кредиторів; непрозорість первинного ринку житла.

Нині для кредиторів існують великі ризики надання коштів позичальникам на купівлю житла. Ці ризики банки компенсують підвищеними ставками за іпотечними кредитами. На нашу думку, щоб вирішити перелічені вище проблеми слід вдосконалити законодавчу базу, захистивши та розширивши повноваження банківських установ, щодо недобросовісних позичальників, шляхом перегляду ЗУ «Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті», а також ліквідувати масштабні корупційні схеми в Держгеокадастрі та в Державній архітектурно-будівельній інспекції України.

В такій ситуації банки, маючи негативний досвід кредитування житла на нульовому етапі, кредитують покупку квартир виключно в добудованих і збудованих в експлуатацію будинках. Це сприяє поширенню спекулятивного ринку житла, коли окремі особи або ріелторські фірми скуповують квартири на етапі нульового циклу, а після здачі будинку продають їх за значно вищими цінами.

За підрахунками аналітиків, ставки за гривневими депозитами мають впасти до 6–7% річних, тоді банки матимуть змогу надавати іпотечні кредити під 10% річних.

Треба також враховувати, що низька ставка за іпотечним кредитом буде можлива лише за умови виконання позичальником низки вимог, які на сьогоднішній день недоступні більшості населення. Для прикладу, при отриманні іпотечного кредиту за ставкою 18% річних, у межах 500 тис. грн. – 1 млн. грн. терміном на 5–7 років необхідно мати офіційний дохід не менше

20–25 тис. грн. на місяць, а що буде при 10% річних? Вирішення цієї проблеми потребує розроблення та прийняття парламентом змін до законодавства в частині нової методики оцінки позичальника, яка буде враховувати дохід всіх членів сім'ї позичальника, так як це робить Чехія, Польща та інші країни [8, с. 2].

Висновки. Досліджуючи проблеми іпотечного кредитування, ми дійшли висновків, що його становище в Україні тісно пов'язане з економічною та політичною ситуацією, яка склалася в державі.

На сучасному етапі держава, в особі Уряду та НБУ, працює над тим, щоб запустити для українців іпотечний ринок, і для цього склалися непогані умови. Банківська система після її успішного реформування стала більш капіталізована, надійна, працює прозоро та має надлишкову ліквідність. НБУ контролює інфляцію та посилює нагляд за діяльністю банківських установ.

Проте невирішеними залишилися проблеми недостатності довгострокових інвестиційних ресурсів, захисту інтересів іпотекодавців та іпотекоотримувачів; відсутності механізму страхування ризиків, у тому числі шляхом надання державних гарантій за іпотечними цінними паперами тощо.

Іпотечні кредити мають найвищий ступінь захисту – заставу, інвестиції у житлову нерухомість є досить привабливі для інвесторів, які можуть вплинути на розвиток будівельної галузі, інфраструктури населених пунктів. Збільшення робочих місць в різних регіонах приведе до підвищення життєвого рівня населення, його добробуту, збільшить економічний попит і економіка може зробити ривок для економічного зростання.

На нашу думку, в майбутньому саме іпотечне кредитування може стати рушійною силою, яка приведе до покращення якості життя населення і зменшить соціальну напруженість в суспільстві, що в свою чергу дасть поштовх до зростання економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Іпотека як дефібрилятор для української економіки : веб-сайт. URL: <https://finclub.net/ua/priama-mova/ipoteka-iak-defibrilator-dlia-ukrainskoi-ekonomiky.html> (дата звернення: 22.09.2020).
2. Кривенко В. Іпотечний ринок України в умовах світової фінансової кризи. *Теоретичні та практичні питання економіки* : Зб. наук. праць КНУ ім. Т. Шевченка. 2011. Вип. 24. С. 57–62.
3. Дубина М.В., Разгуліна Н.О., Маруга О.М. Особливості розвитку системи банківського іпотечного кредитування фізичних осіб в Україні. *Фінансові дослідження*. 2018. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/find_2018_2_12 (дата звернення: 17.09.2020).
4. Концепція створення національної системи іпотечного кредитування : веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/559-2004-%D1%80#Text> (дата звернення: 02.09.2020).
5. Гарбузова В.С. Сучасний стан та особливості розвитку іпотечного кредитування в Україні. *Журнал «ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО»*. 2017. Випуск 10. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/14.pdf (дата звернення: 03.09.2020).
6. Побоча К.П., Моль Я.А. Тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні : *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2019. Вип. 2. URL: <http://oaji.net/articles/2020/9280-1595848775.pdf> (дата звернення: 13.09.2020).
7. «Від 0% до 6%. Які ставки й умови іпотечного кредитування в Європі». *Онлайн-журнал «МІНФІН»* : веб-сайт. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2020/02/23/40968510/> (дата звернення: 02.09.2020).
8. «Іпотека». *Онлайн-журнал «МІНФІН»* : веб-сайт. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2019/09/26/39170817/> (дата звернення: 02.09.2020).
9. Житло в Європі: де його зараз вигідно купувати або винаймати. *Журнал «Deutsche Welle»*. URL: <https://www.dw.com/uk/житло-в-європі-де-його-зараз-вигідно-купувати-або-винаймати/a-49758127> (дата звернення: 04.09.2020).
10. Розміри заробітної плати в Європі. URL: <https://migrant.biz.ua/dovidkova/emigracia/zarplata-v-ievropi.html> (дата звернення: 04.09.2020).

References:

1. Ipoteka yak defibryliator dlya Ukrayins'koy ekonomiky [Mortgage as a defibrillator for the Ukrainian economy]. Available at: <https://finclub.net/ua/priama-mova/ipoteka-iak-defibryliator-dlia-ukrainskoi-ekonomiky.html> (accessed 22 September 2020).
2. Kryvenko V. (2011) Ipotechnyy rynek Ukrainy v umovakh svitovoy finansovoy kryzy [Mortgage market of Ukraine in the global financial crisis]. *Teoretychni ta praktychni pytannya ekonomiky: Zb. nauk. prats' KNU im. T. Shevchenka* [Theoretical and practical issues of economics. Collection of. Scien. work KNU them. T. Shevchenko], vol. 24, p. 57–62.
3. Dubyna M.V., Razhulina N.O., Maruha O.M. (2018) Osoblyvosti rozvytku systemy bankivs'koho ipotechnoho kredytuvannya fizychnykh osib v Ukraini [Features of the development of the banks system of mortgage lending to individuals in Ukraine]. *Finansovi doslidzhennya* [Financial research] (electronic journal), no. 2. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/find_2018_2_12 (accessed: 17 September 2020).
4. Kontseptsiya stvorenniya natsional'noyi systemy ipotechnoho kredytuvannya [The concept of creating a national mortgage lending system]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/559-2004-%D1%80#Text> (accessed: 2 September 2020).
5. Garbuzova V.S. (2017) Suchasnyy stan ta osoblyvosti rozvytku ipotechnoho kredytuvannya v Ukraini [Current state and features of mortgage lending development in Ukraine]. *Zhurnal "Ekonomika i suspilstvo"* [Magazine "Economics and Society"] (electronic journal), vol. 10. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/14.pdf (accessed: 3 September 2020).
6. Pobocha K.P., Mol' Y.A. (2019) Tendencii rozvytku ipotechnoho kredytuvannya v Ukraini [Trends in the development of mortgage lending in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prac' Universytetu derzhavnoyi fiskalnoyi sluzhby Ukrainy* [Collection of scientific works of the University of the State Fiscal Service of Ukraine] (electronic journal), no. 2. Available at: <http://oaji.net/articles/2020/9280-1595848775.pdf> (accessed: 3 September 2020).
7. «Vid 0% do 6%. Yaki stavky y umovy ipotechnoho kredytuvannya v Yevropi» [From 0% to 6%. What are the rates and conditions of mortgage lending in Europe]. *Onlayn-zhurnal «MINFIN»* [Online-magazine «MINFIN»] (electronic journal). Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2020/02/23/40968510/> (accessed: 2 September 2020).
8. «Ipoteka» [Mortgage]. *Onlayn-zhurnal «MINFIN»* [Online-magazine «MINFIN»] (electronic journal). Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2019/09/26/39170817/> (accessed: 2 September 2020).
9. Zhytlo v Yevropi: de yoho zaraz vyhidno kupuvaty abo vynaymaty [Housing in Europe: where it is now profitable to buy or rent]. *Zhurnal «Deutsche Welle»* [Journal «Deutsche Welle»]. Available at: <https://www.dw.com/uk/zhytlo-v-yevropi-de-yoho-zaraz-vyhidno-kupuvaty-abo-vynaymaty/a-49758127> (accessed: 4 September 2020).
10. Rozmiry zarobitnoyi platy v Yevropi [Wage rates in Europe]. Available at: <https://migrant.biz.ua/dovidkova/emigracia/zarplata-v-ievropi.html> (accessed: 4 September 2020).

УДК 368.5

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-27>

Павленко О.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Pavlenko Oksana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Dnipro State Agrarian and Economic University

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО СУБСИДУВАННЯ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Павленко О.П. Механізм державного субсидування страхового захисту аграрного виробництва в Україні.

У статті розглянуто складники механізму державного субсидування страхового захисту аграрного виробництва в Україні. Проаналізовано політику державного субсидування і страхового покриття зарубіжних країн в аграрному секторі економіки. Продовжено теоретичне дослідження страхового захисту аграрних виробників зернових культур за допомогою державної субсидованої підтримки в Україні. Автором запропоновано механізм страхового державного субсидування з позиції підтримки урядових комплексних програм розвитку фінансового сектору України. Проведено аналіз рівня валового збору та посівних площ сільськогосподарської продукції в підприємствах різних регіонів України. Здійснено ретроспективний аналіз динаміки урожайності зернових та зернобобових культур за районами Дніпропетровської області. Застосування моделі державної страхової практики показало, що участь державних страхових компаній у формуванні державного страхового фонду матиме цільове спрямування та може бути використано як додатковий резерв для покриття збитків аграрних виробників.

Ключові слова: державна підтримка, субсидування, аграрне страхування, аграрне виробництво, страхова практика, аграрні ризики.

Павленко О.П. Механизм государственного субсидирования страховой защиты аграрного производства в Украине. В статье рассмотрены составляющие механизма государственного субсидирования страховой защиты аграрного производства в Украине. Проанализирована политика государственного субсидирования и страхового покрытия зарубежных стран в аграрном секторе экономики. Продолжено теоретическое исследование страховой защиты аграрных производителей зерновых культур с помощью государственной субсидирующей поддержки в Украине. Автором предложен механизм страхового государственного субсидирования с позиции поддержки правительственных комплексных программ развития финансового сектора Украины. Проведен анализ уровня валового сбора и посевных площадей сельскохозяйственной продукции в предприятиях разных регионов Украины. Осуществлен ретроспективный анализ динамики урожайности зерновых и зернобобовых культур по районам Днепропетровской области. Применение модели государственной страховой практики показало, что участие государственных страховых компаний в формировании государственного страхового фонда будет иметь целевое назначение и может быть использовано в качестве дополнительного резерва для покрытия убытков аграрных производителей.

Ключевые слова: государственная поддержка, субсидирования, аграрное страхование, аграрное производство, страховая практика, аграрные риски.

Pavlenko Oksana. Mechanism of state subsidization of insurance protection of agricultural production in Ukraine. Insurance protection of agricultural risks is an important prerequisite for the formation and development of the agricultural sector of the economy. To determine ways to improve the agricultural insurance market in Ukraine, it is necessary to investigate the legal documents that ensure its activities, as well as to identify structural elements of functioning. The article considers the components of the mechanism of state subsidies for insurance protection of agricultural production in Ukraine. The author proposes a mechanism of state insurance subsidies from the standpoint of supporting government comprehensive programs for the development of the financial sector of Ukraine. The theoretical study of insurance protection of agricultural producers of grain crops with the help of state subsidized support in Ukraine was continued. The author proposes a mechanism of state insurance subsidies from the standpoint of supporting government comprehensive programs for the development of the financial sector of Ukraine. An analysis of the level of gross harvest and sown areas of agricultural products in enterprises of different regions of Ukraine. A retrospective analysis of the dynamics of grain and legume yields by districts of Dnipropetrovsk region was performed. The average prices and the cost of the harvest for grain crops and legumes sold by Ukrainian enterprises by regions are determined. Peculiarities of insurance of agricultural products with state support and participation of agricultural insurance market participants in Ukraine are considered. Certain subsidized crop insurance programs in foreign countries provide an opportunity to adapt the experience of insurance practice in Ukraine. The role of the subjects of the agricultural insurance market and the peculiarities of agricultural risk insurance market in Ukraine are determined. The use of a modern insurance system is proposed, which can be considered as a comprehensive tool for managing agricultural risks. The application of the model of state insurance practice has shown that the participation of state insurance companies in the formation of the state insurance fund will be targeted and can be used as an additional reserve to cover losses of agricultural producers.

Key words: state support, subsidies, agricultural insurance, agricultural production, insurance practice, agricultural risks.

Постановка проблеми. Стрімкого розвитку в Україні набуває страховий бізнес, проте аграрні виробники зазнають збитків через недосконалу систему фінансування втрат. Створення та формування цільових страхових фондів, яке відбувається без участі державної підтримки, найчастіше є недостатнім для покриття всіх ризиків сільськогосподарських виробників. Водночас через недостатність бюджетних фінансових ресурсів та інші об'єктивні причини держава була змушена відмовитися від фінансування раніше запровадженої програми субсидованого агрострахування [12]. Таким чином, уряд України втратив головну роль на ринку агрострахування, але в перспективі агрострахування через налагодження системного партнерства сільгоспвиробників, страховиків та держави потребує подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз джерел наукової літератури свідчить, що питанню аграрного страхування приділено багато публікацій, авторами яких є І.Л. Боднарюк [1], О.В. Галасюк [2], О.Є. Іудзь [7], Л.М. Гутко [3], О.М. Залетов [6], Г.І. Зуб

[7], О.М. Ільчук [8], Л.О. Позднякова [9], К.В. Третяк [12], І.В. Фурман [13], О.О. Яцух [14] та інші. Але, незважаючи на велику кількість досліджень, виникає необхідність подальшого вивчення й удосконалення систем страхового захисту агровиробничих ризиків за участю держави та за її фінансової підтримки.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті полягає у визначенні складників механізму державного субсидування страхового захисту, а також особливостей його здійснення в аграрній сфері України. Страхування сільськогосподарського виробництва є дієвим інструментом мінімізації аграрних ризиків у всьому світі. Тому під час визначення доцільності аграрного страхування в Україні постає першочергова проблема державного субсидювання. У таких ринкових умовах розвитку економіки сприятиме не тільки участь держави, а й взаємна підтримка аграріїв та фермерів – учасників Аграрного страхового пулу.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року, затвердженої НБУ, урядом

запропоновано: стимулювання комплексного розвитку ринку страхових послуг, забезпечення розвитку агрострахування, удосконалення регулювання страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів та підвищення прозорості та ефективності роботи МТСБУ, створення передумов для розвитку ринку накопичувального страхування життя, створення інфраструктури для розвитку аграрного страхування [2, с. 114]. Сучасна страхова практика показала, що сьогодні в Україні застраховано лише 5% земель сільськогосподарського призначення. Така ситуація свідчить про недовіру до українських страхових компаній та недостатність фінансових ресурсів у фермерів, оскільки недосконалий механізм страхування аграрних ризиків може призвести до небажаних витрат. Сільськогосподарські товаровиробники прагнуть мінімізувати свої ризики та втрати через страхування, але програм із державною підтримкою субсидованого агрострахування досі в країні немає, а складність і недосконалість виконавчих процедур під час укладання страхового договору негативно впливає на репутацію страховика [14, с. 869].

Якщо проаналізувати політику державного субсидування зарубіжних країн, можна відзначити такі основні напрями, як: 1) надання компенсації державою у разі настання страхового випадку; 2) фінансування збиткових аграрних підприємств та фермерів із фондів допомоги; 3) регулювання ринку страхових послуг прямим державним втручанням; 4) держава бере активну участь у діяльності системи; 5) створюються спеціальні державні установи для вироблення та реалізації політики держави в зазначеній сфері; 6) держава може надавати страхові субсидії як сільгоспвиробникам, так і страховим організаціям; 7) держава розвиває альтернативні форми фінансування та страхування на випадок настання стихійних лих; 8) страхування є добровільним; 9) політика держави у сфері страхування та послідовною [9; 13, с. 85].

Для окремих субсидованих програм страхування в США характерне встановлення диференційованих

страхових субсидій залежно від рівня вибраного страхового покриття врожаю та ціни, що, на нашу думку, варто запозичити і до української практики надання страхових субсидій з метою уникнення субсидування формального страхування [9]. Система страхування аграрного сектору в Німеччині представлена приватним страхуванням, що пропонує страхові продукти від граду, включаючи зниження якості продукції. В Україні поки що не використовуються страхові продукти, що враховують ризик втрати якості сільськогосподарської продукції, розроблення яких, вважаємо, повинно стати першочерговим завданням на майбутнє. Але є страхова практика фінансової підтримки через Аграрний страховий пул [8, с. 93]. Наприклад, у Канаді страхування результатів виробничої діяльності здійснюється за добровільними державними програмами за допомогою спеціалізованих державних установ. Прикладами таких програм є Програма страхування культур на випадок повної або часткової загибелі врожаю (CIP), Програма страхування виробленої продукції, що призначена для реалізації на ринку (RIP), Національна тристороння стабілізаційна програма (NTSP), Програма стабілізації доходів виробників (CAIS), Страхування виробництва (PI) [4].

1 липня 2012 року урядом було прийнято Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», яким регламентовано основні положення державного субсидування страхових операцій: субсидується добровільне страхування тільки стандартними страховими продуктами та за стандартними правилами страхування; для страхових компаній вводиться ліцензування на «добровільне страхування сільськогосподарської продукції»; страхування є обов'язковим для тих сільгоспвиробників, які користуються програмами державної підтримки; процедура субсидування страхових платежів – сільгоспвиробник сплачує 100% страхової премії, частину премії держава йому компенсує [5].

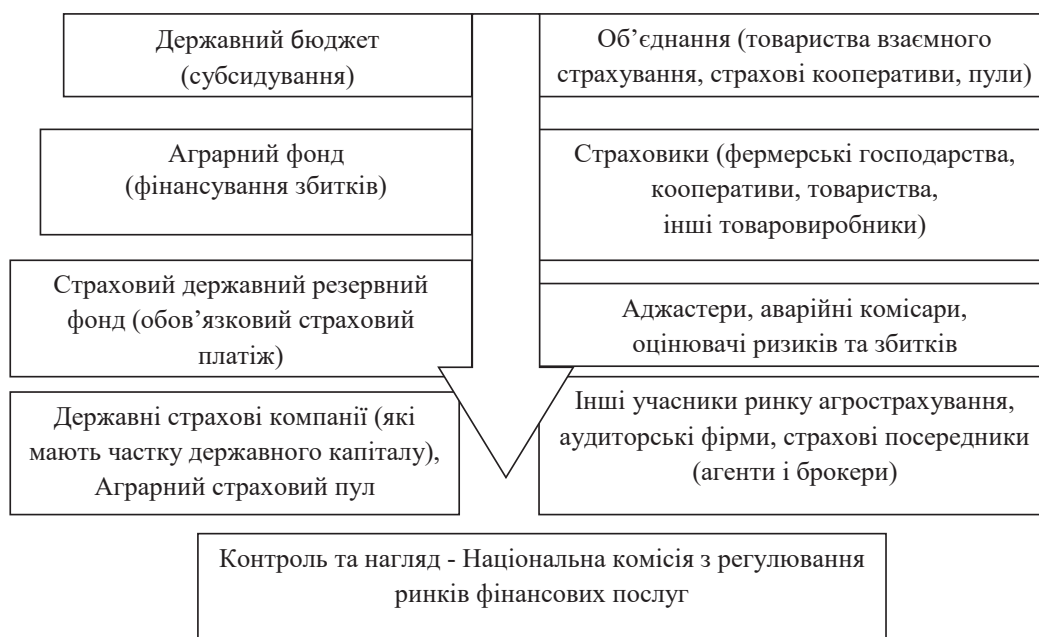


Рис. 1. Суб'єкти та об'єкти ринку агрострахування в Україні

Таблиця 1

Виробництво культур зернових та зернобобових культур в Україні за регіонами в 2016–2018 рр.

Регіони	Валовий збір, тис. т			Урожайність, ц з 1 га			Площа, з якої зібрано врожай, тис. га		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Україна	66088,0	61916,7	70056,5	46,1	42,5	47,4	14337,1	14560,3	14794,1
області									
Вінницька	5563,5	4888,9	5911,1	64,2	57,3	69,0	867,2	853,3	856,3
Волинська	1109,7	1165,2	1237,2	37,7	40,1	42,2	294,5	290,7	293,3
Дніпропетровська	3480,8	3578,4	3487,5	31,9	31,9	31,1	1092,8	1120,1	1121,9
Донецька	1793,4	1908,0	1344,4	33,0	34,7	23,6	543,3	549,5	569,2
Житомирська	2093,9	1993,7	2424,1	53,5	47,3	54,4	391,2	421,6	445,3
Закарпатська	412,4	390,1	375,9	44,8	44,4	43,0	92,0	88,0	87,5
Запорізька	2624,4	2907,1	2233,3	29,7	30,6	23,4	882,7	951,2	956,2
Івано-Франківська	772,8	753,7	804,5	51,0	51,9	50,0	151,3	145,2	160,8
Київська	3327,5	2646,9	4081,5	58,7	45,6	68,5	567,1	579,9	596,2
Кіровоградська	3725,8	2858,0	3763,2	46,1	35,2	45,3	808,8	812,9	830,2
Луганська	1274,2	1276,2	1159,4	33,6	32,9	28,5	379,4	387,6	406,3
Львівська	1428,8	1417,0	1440,0	47,0	47,9	49,0	303,8	296,0	293,9
Миколаївська	2725,5	2674,6	2673,4	32,7	30,6	30,8	834,2	874,9	867,8
Одеська	4403,3	4264,9	4319,9	36,8	35,9	36,3	1196,3	1188,5	1190,4
Полтавська	5783,1	4241,4	6341,8	61,8	45,1	65,7	935,6	939,8	965,4
Рівненська	1300,5	1208,7	1259,5	48,2	45,7	48,1	269,6	264,6	261,6
Сумська	3816,2	3686,2	4470,1	59,1	60,1	69,7	645,7	613,6	640,9
Тернопільська	2448,6	2622,3	2631,9	52,6	57,5	56,9	465,6	456,4	462,2
Харківська	4316,7	3859,2	3829,2	43,9	39,1	37,7	982,3	987,6	1015,5
Херсонська	2262,4	2545,4	2267,7	34,1	34,5	31,9	663,5	738,6	710,2
Хмельницька	3085,5	3421,4	3861,0	57,7	62,2	67,2	534,8	549,8	574,8
Черкаська	4091,7	2926,5	4644,0	62,1	46,3	71,0	659,0	632,3	653,8
Чернівецька	507,4	603,9	586,4	41,4	48,6	48,6	122,5	124,3	120,6
Чернігівська	3739,9	4079,0	4909,5	57,2	58,8	68,8	653,9	693,9	713,8

Джерело: сформовано за офіційними даними Державної служби статистики України [10]

Серед учасників ринку агострахування в Україні передбачається розвиток інфраструктури, який буде відповідати сучасним тенденціям міжнародного страхового захисту та сприятиме соціально-економічній безпеці держави [3, с. 150; 7, с. 85].

Аналіз показників виробництва зернових і зернобобових культур в Україні впродовж 2016–2018 рр. свідчить про недоотримання врожаїв (таблиці 1–3). Отже, в таких областях, як Дніпропетровська, Донецька, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Одеська, Харківська, Херсонська, урожайність знизилась на 0,8–9,4 ц з 1 га в період з 2016–2018 рр., що негативно вплинуло на динаміку валового збору. При цьому земельні площі, з яких було зібрано урожай, збільшились або незначно зменшились від 1,2 до 10,9 га.

Середні ціни та вартість урожаю на зернові культури та зернобобові, реалізовані підприємствами України за регіонами, значно підвищились. Але аграрні виробники змушені піднімати ціни на сільськогосподарську продукцію задля покриття збитків від недоотримання врожаїв. Такий вихід із кризової фінансової ситуації залишається досі і дієвим, і швидким засобом відшкодування фінансових втрат під час виробництва сільськогосподарських культур.

Якщо ж проаналізувати ті самі показники по районах Дніпропетровської області в 2019 році, ми побачимо, що урожайність зернових та зернобобових культур коливається від 32,2 до 65,6 ц з 1 га, а середній показник становив 40,8 ц з 1 га по області за даними зібраної земельної площі 691 566 га.

Висновки. Таким чином, по-перше, аграрним виробникам вигідніше підняти ціни на вироблену сільськогосподарську продукцію, ніж застрахувати її, а це призводить до щорічних інфляційних процесів в економіці держави. По-друге, державними програмами субсидування страхового покриття, розрахованими на часткову фінансову компенсацію збитків, практично не користуються ні великі сільськогосподарські виробники, ні фермери. Запровадження техніко-економічної обґрунтованої програми бюджетного субсидування під час розроблення єдиної системи страхового захисту аграріїв повинно бути одним із пріоритетів соціально-економічного розвитку держави [6, с. 97]. Створення і реалізація запропонованої концепції державної страхової практики за участю державних страхових компаній під час формування державного страхового фонду матиме цільове спрямування та може бути використано як додатковий резерв для покриття збитків аграрних виробників.

Таблиця 2

**Середні ціни та вартість урожаю на зернові культури та зернобобові,
реалізовані підприємствами України за регіонами, грн за 1 т**

Регіони	Середні ціни на продукцію, грн./т			Вартість урожаю, тис. грн.		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Україна	3414,0	3771,6	4315,0	2256450,22	2333914,17	3025852,07
області						
Вінницька	3412,0	3811,5	4251,3	189960,51	186359,82	251186,79
Волинська	3382,2	3783,3	4240,4	37551,38	44102,19	52484,53
Дніпропетровська	3317,3	3733,8	4520,2	115642,14	133413,12	157714,71
Донецька	3270,0	3778,9	4537,7	58627,50	72054,74	60955,47
Житомирська	3464,0	3781,9	4145,2	72498,75	75417,44	100414,65
Закарпатська	2907,9	3661,2	4082,9	11985,20	14305,04	15361,91
Запорізька	3320,8	3846,7	4621,3	87058,72	111964,82	103401,96
Івано-Франківська	3182,1	3452,0	3750,2	24554,04	26013,86	30151,61
Київська	3419,4	3705,4	4117,8	113827,62	97983,52	168169,72
Кіровоградська	3522,7	3886,8	4402,4	131346,26	111217,21	165565,72
Луганська	3000,1	3551,0	4302,4	38244,79	45282,49	49819,86
Львівська	3400,7	3800,1	4357,5	48557,24	53879,34	62752,79
Миколаївська	3535,9	4015,1	4740,3	96453,48	107492,02	126699,88
Одеська	3344,8	3847,4	4776,3	147250,94	164157,59	206391,18
Полтавська	3523,9	3787,5	4163,9	203752,18	160533,11	264102,77
Рівненська	3265,5	3646,7	4005,4	42434,26	44096,70	50399,79
Сумська	3484,7	3675,4	4136,2	132979,18	135539,05	184767,07
Тернопільська	3177,9	3668,4	4275,0	77828,55	96269,82	112428,99
Харківська	3360,3	3795,6	4394,2	144906,12	146567,70	168229,09
Херсонська	3336,6	3885,6	4820,7	75491,74	99011,69	109214,79
Хмельницька	3514,1	3775,8	4309,5	108437,96	129123,15	166461,16
Черкаська	3523,0	3874,2	4302,0	144174,90	113419,10	199697,98
Чернівецька	2700,0	3242,3	3772,0	13693,05	19586,67	22108,30
Чернігівська	3523,0	3678,9	4130,0	131771,05	150103,98	202821,99

Джерело: сформовано за офіційними даними Державної служби статистики України [10]

Таблиця 3

**Виробництво культур зернових і зернобобових у підприємствах
по містах обласного значення та районах у Дніпропетровській області в 2019 році**

Регіон	Зібрана площа, га	Обсяг виробництва (валовий збір)	Урожайність, ц з 1 га зібраної площі	Середні ціни за 1 ц. виробл. продукції, грн.	Вартість урожаю, тис. грн.
Дніпропетровська обл.	691566	28199021	40,8	452,02	12754147,86
Апостолівський	22021	645793	29,3	452,02	291650,2199
Васильківський	27411	940876	34,3	452,02	424987,9835
Верхньодніпровський	20869	1369627	65,6	452,02	618818,2729
Дніпровський	34743	1663009	47,9	452,02	752247,0282
Криворізький	31205	1171353	37,5	452,02	528948,1538
Криничанський	47891	2102860	43,9	452,02	950333,5831
Магдалинівський	36796	1890941	51,4	452,02	854911,9351
Межівський	29215	941417	32,2	452,02	425225,6105
Нікопольський	40115	1322222	33,0	452,02	598381,8159
Новомосковський	55383	2880299	52,0	452,02	1301779,63
Павлоградський	36182	1227091	33,9	452,02	554434,081
Петриківський	13032	647521	49,7	452,02	292769,0146
Петропавлівський	25188	810987	32,2	452,02	366612,4483
Покровський	26353	971436	36,9	452,02	439555,8649
П'ятихатський	35301	1445018	40,9	452,02	652631,403
Синельниківський	36316	1522715	41,9	452,02	687811,8936
Солонянський	44394	1653029	37,2	452,02	746491,5027
Софіївський	27009	788459	29,2	452,02	356491,3589
Томаківський	30146	991122	32,9	452,02	448314,9729
Царичанський	19361	1247430	64,4	452,02	563600,4138
Широківський	25398	845318	33,3	452,02	382297,4519
Юр'ївський	27091	1117274	41,2	452,02	504521,7614

Джерело: розраховано на підставі даних Державної служби статистики в Дніпропетровській області [11]

Список використаних джерел:

1. Боднарчук І.Л., Тимошук Л.І. Тенденції розвитку страхового ринку України в умовах рецесії. *Економіка: проблеми теорії та практики*. Вип. 265. Т. II. С. 529–537.
2. Галасюк О.В. Страхування – складова частина фінансової діяльності держави. *Інноваційна економіка*. 2012. Випуск 31. 366 с.
3. Гутко Л.М. Досвід державної підтримки страхування ризиків сільськогосподарського виробництва. *Економіка АПК*. 2009. № 10. С. 147–152.
4. Державна підтримка сільського господарства: урядові програми 2018 р. URL: dotacii.minagro.gov.ua/ (дата звернення: 20.12.2019).
5. Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» від 01.07.2012 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4391-17#Text> (дата звернення: 15.06.2020).
6. Залетов О.М. Вплив світової кризи на сучасний страховий ринок України. *Світ фінансів. Тернопільський національний економічний університет*. 2011. Вип. 3. С. 95–100.
7. Зуб Г.І., Гудзь О.Є. Державна політика щодо розвитку страхування сільськогосподарських ризиків. *Облік і фінанси АПК*. 2006. № 6. С. 83–88.
8. Ільчук О.М. Державна підтримка сільського господарства в Україні. *Економіка АПК*. 2019. № 2. С. 93.
9. Позднякова Л.О. Проблеми розвитку страхового ринку України і шляхи їх розв'язання в сучасних умовах. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 6(108).
10. Статистична інформація Державної служби статистики України за 2016–2018 рр. Виробництво культур зернових і зернобобових у підприємствах. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/scr_sp_u.html (дата звернення: 25.09.2020).
11. Статистична інформація Державної служби статистики в Дніпропетровській області за 2019 рік. Виробництво культур зернових і зернобобових у підприємствах по містах обласного значення та районах. URL: http://dneprstat.gov.ua/statinfo/sg/2020/sg24_3.pdf (дата звернення: 25.09.2020).
12. Третяк К.В. Агрострахування: зарубіжний досвід та ресурси щодо його імплементції в українську страхову практику. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: www.economy.nauka.com.ua (дата звернення: 20.08.2020).
13. Фурман І.В., Пронько Л.М. Формування державної програми підтримки підприємств-агровиробників України з урахуванням світового досвіду. *Економіка АПК*. 2019. № 11. С. 85.
14. Яцук О.О. Ринок агрострахування в Україні: стан та перспективи розвитку. Мукачівський державний університет. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 7. С. 866–872. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/145.pdf (дата звернення: 21.09.2020).

References:

1. Bodnaryuk I.L., Tymoshchuk L.I. Tendentsiyi rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy v umovakh retsesiyi [Trends in the development of the insurance market of Ukraine in a recession]. *Economics: problems of theory and practice*, vip. 265, t. ii, pp. 529–537.
2. Halasyuk O.V. (2012) Strakhuvannya – skladova chastyna finansovoyi diyal'nosti derzhavy [Insurance – an integral part of the financial activities of the state]. *Innovative economy*, vol. 31, 366 p.
3. Gutko L.M. (2009) Dosvid derzhavnoyi pidtrymky strakhuvannya ryzykiv silskohospodarskoho vyrobnytstva [Experience of state support of insurance of risks of agricultural production]. *Economics of agro-industrial complex*, no. 10, pp. 147–152.
4. State support of agriculture: government programs in 2018. Available at: dotacii.minagro.gov.ua/ (accessed 25.07.2020).
5. Law of Ukraine "On features of insurance of agricultural products with state support" from 01.07.2012. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4391-17#Text> (accessed 15 June 2020).
6. Zalyetov O.M. (2011) Vplyv svitovoyi kryzy na suchasnyy strakhovyy rynek Ukrainy [The impact of the global crisis on the modern insurance market of Ukraine]. *Svit finansiv. The world of finance. Ternopil National Economic University*, issue 3, pp. 95–100.
7. Zub G.I., Gudzy O.E. (2006) State policy on the development of agricultural risk insurance. *Accounting and finance of agro-industrial complex*, no. 6, pp. 83–88.
8. Il'chuk O.M. (2019) Derzhavna pidtrymka sil's'koho hospodarstva v Ukraini [State support of agriculture in Ukraine]. *Economics of agro-industrial complex*, no. 2, pp. 93.
9. Pozdnyakova L.O. (2010) Problemy rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy i shlyakhy yikh rozvyazannya v suchasnykh umovakh [Problems of development of the insurance market of Ukraine and ways of their solution in modern conditions]. *Current economic problems*, no. 6(108).
10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Vyrobnytstvo kul'tur zernovykh i zernobobovykh u pidpryyemstvakh [Production of cereals and legumes in enterprises]. Kyiv. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/scr_sp_u.html (accessed 21 September 2020).
11. Derzhavna sluzhba statystyky Dnipropetrovsoi oblasti (2019) Vyrobnytstvo kul'tur zernovykh i zernobobovykh u pidpryyemstvakh po mistakh oblasnoho znachennya ta rayonakh [Production of cereals and legumes in enterprises in cities of regional importance and districts]. Dnipro. Available at: http://dneprstat.gov.ua/statinfo/sg/2020/sg24_3.pdf (accessed 21 September 2020).
12. Tretyak K.V. (2019) Ahrostrakhuvannya: zarubizhnyy dosvid ta resursy shchodo yoho iplementatsiyi v ukraiyins'ku strakhovu praktyku [Agricultural insurance: foreign experience and resources for its implementation in Ukrainian insurance practice]. *Efficient economy*, no. 1. Available at: www.economy.nauka.com.ua (accessed 20 August 2020).
13. Furman I.V., Pronko L.M. (2019) Formuvannya derzhavnoyi prohramy pidtrymky pidpryyemstv-ahrovirobnykiv Ukrainy z urakhuvannyam svitovoho dosvidu [Formation of the state program of support of the enterprises-agricultural producers of Ukraine taking into account the world experience]. *Economics of agro-industrial complex*, no. 11, pp. 85.
14. Yatsukh O.O. (2016) Rynek ahrostrakhuvannya v Ukraini: stan ta perspektyvy rozvytku [Agricultural insurance market in Ukraine: state and prospects of development]. *Mukachevo State University. Economy and society*, vip. 7, pp. 866–872. Available at: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal/7ukr/145.pdf> (accessed 21 September 2020).

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-28>

Височан О.С.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку та аналізу
Національний університет «Львівська політехніка»

Височан О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу
Національний університет «Львівська політехніка»

Vysochan Oleh

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at the Department of Accounting and Analysis
Lviv Polytechnic National University

Vysochan Olha

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Accounting and Analysis
Lviv Polytechnic National University

ОРГАНІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОГО ОБЛІКУ В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

Височан О.С., Височан О.О. Організація бюджетного обліку в об'єднаних територіальних громадах.

У статті проведено дослідження щодо вдосконалення організації бюджетного облікового процесу, що розкривається в Положенні про облікову політику об'єднаних територіальних громад (ОТГ), та розподілу функціональних обов'язків працівників відділу бухгалтерського обліку ОТГ. Встановлено, що організація якісного облікового процесу в ОТГ має винятково важливе значення для розроблення результативних показників бюджетних програм, оцінки їхньої ефективності та забезпечення надійності функціонування бюджетно-фінансового механізму діяльності такого роду установ. Доведено, що основою організації бюджетного обліку в ОТГ є Положення про облікову політику та Посадові інструкції працівників бухгалтерського обліку, в яких встановлюються професійні обов'язки та завдання, права, відповідальність, кваліфікаційні вимоги до бухгалтерів та принципи їхньої взаємодії із працівниками інших структурних підрозділів.

Ключові слова: об'єднана територіальна громада, бухгалтерський облік, облікова політика, посадова інструкція, бюджетний облік.

Височан О.С., Височан О.О. Организация бюджетного учета в объединенных территориальных общинах. В статье проведено исследование по совершенствованию организации бюджетного учетного процесса, что раскрывается в Положении об учетной политике объединенных территориальных общин (ОТО), и распределению функциональных обязанностей работников отдела бухгалтерского учета ОТО. Установлено, что организация качественного учетного процесса в ОТО имеет исключительно важное значение для разработки результативных показателей бюджетных программ, оценки их эффективности и обеспечения надежности функционирования бюджетно-финансового механизма деятельности такого рода учреждений. Доказано, что основой организации бюджетного учета в ОТО является Положение об учетной политике и Должностные инструкции работников бухгалтерского учета, в которых устанавливаются профессиональные обязанности и задачи, права, ответственность, квалификационные требования к бухгалтерам и принципы их взаимодействия с работниками других структурных подразделений.

Ключевые слова: объединенная территориальная община, бухгалтерский учет, учетная политика, должностная инструкция, бюджетный учет.

Vysochan Oleh, Vysochan Olha. Organization of budget accounting in the united territorial communities.

The article conducts research on improving the organization of the budget accounting process in the united territorial communities (UTC). It is proved that in modern conditions in Ukraine UTC faced the need to establish clear accounting processes for redistribution of funds, receiving budget transfers, accrual and payment of salaries, settle-

ments with contractors, the availability and movement of non-current tangible assets and more. For accounting in UTC, an accounting department is created, which is an executive body and subordinated to the Chairman of UTC and performs four basic functions: accounting, control, analytical and support. It is established that the organization of high-quality accounting process in UTC, first of all, is extremely important for the development of effective indicators of budget programs, assessing their effectiveness and ensuring the reliability of the budgetary and financial mechanism of such institutions. Monitoring of the activities of domestic UTCs showed that accounting in them is usually implemented in the following functional areas: accounting for income, expenses and financial results; cash accounting; accounting for non-current assets; inventory and LPI accounting; accounting for payroll, budget and extra-budgetary social funds, accountable persons, debtors and creditors; preparation and submission of reports. It is proved that the basis of the organization of budget accounting in UTC is the Regulation on accounting policy, which consists of the following sections: form of accounting; documentation; cash transactions; income and expenses; settlements with suppliers of material values, works and services; salary calculations; calculations for business trips of employees; non-current assets; stocks; values and contingent liabilities that are reflected off the balance sheet; operation of official motor transport; inventory; reporting. Job descriptions for employees of the accounting department are a tool for establishing professional duties and tasks, rights, responsibilities, qualification requirements for accountants and the principles of their interaction with employees of other departments.

Key words: united territorial community, accounting, accounting policy, job description, budget accounting.

Постановка проблеми. Пріоритет прав територіальної громади є основоположним принципом сучасної демократії у всьому світі.

Відомо, що місцеве самоврядування може реалізовуватись через дві форми демократії – представницьку та пряму (безпосередню). Під представницькою демократією розуміють формування представницьких органів на місцях – місцевих рад, через які об'єднані територіальні громади як головний суб'єкт місцевого самоврядування реалізують свої законні права та інтереси [1, с. 6]. Об'єднані територіальні громади за таких умов отримують широкий спектр повноважень у сферах: планування розвитку громади та формування бюджету; економічного розвитку, залучення інвестицій, розвитку підприємництва; управління земельними ресурсами; розвитку місцевої інфраструктури (утримання та будівництва доріг, водо-, тепло-, газопостачання і водовідведення та благоустрою території); надання житлово-комунальних послуг (теплостачання і водовідведення, управління відходами, утримання об'єктів комунальної власності); утримання вулиць і доріг на території громади; організації пасажирських перевезень на території громади; громадської безпеки силами муніципальної поліції; пожежної охорони; соціальних послуг у громадах; управління школами та дитсадками; адміністративних послуг через центри їх надання; утримання та організації роботи будинків культури, клубів, бібліотек, стадіонів, спортивних майданчиків; первинної медичної допомоги [2, с. 8]. Тобто об'єднана територіальна громада – це громада, яка спроможна через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити для своїх жителів належний рівень освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, включаючи економічно-фінансові спроможності розвитку [3, с. 121].

Глобальний процес децентралізації владних повноважень, який розпочався в Україні з 2014 року і полягає в передачі значної їх частини територіальним громадам, виявив значну кількість проблем у сфері управління фінансами та майном органів місцевого самоврядування. Об'єднані територіальні громади (далі – ОТГ) зіштовхнулися з необхідністю налагодження чітких облікових процесів щодо перерозподілу коштів, отримання бюджетних трансфертів, нарахування й виплати зарплати, розра-

хунків із контрагентами, наявності й руху необоротних матеріальних активів тощо. Ефективне управління цими процесами вимагає використання сучасних підходів до організації облікових робіт в ОТГ.

За даними ДКС, в Україні станом на 18.02.2020 р. було зареєстровано 982 об'єднані територіальні громади [4]. Водночас проблема відсутності актуальної статистичної інформації, належної інформації для повноцінного достовірного обліку у сфері управління та розпорядження всіма активами громади тягне за собою низку серйозних ризиків та загроз. Зокрема, ймовірного некоректного та викривленого бюджетного прогнозу і планування, невиконання запланованих програм, заходів, проєктів, неодержання запланованих доходів, невиконання місцевих бюджетів, часткові втрати активів громади або ризик неефективного та непрозорого їх відчуження та використання [5, с. 109].

У такій ситуації особливо важливими є проблеми, які виникають у сфері організації та методології бюджетного обліку об'єднаних територіальних громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вирішення проблем обліку у державному секторі економіки здійснили такі вітчизняні науковці, як: О.М. Андрієнко, О.В. Артюх, П.Й. Атамас, І.Д. Ватуля, М.І. Ватуля, Ю.А. Верига, О.В. Гамова, Т.В. Гладких, Л.О. Гуцайлюк, Р.Т. Джога, М.В. Дунаєва, Ю.М. Іванечко, Л.І. Жидеева, Т.В. Канєва, І.А. Козачок, Н.О. Кулявець, З.М. Левченко, В.С. Лень, М.Г. Михайлов, А.І. Мілька, В.П. Пантелеєв, Ю.О. Романченко, Л.М. Сінельник, О.П. Славкова, В.В. Сопко, М.І. Телегунь, А.В. Череп, Л.В. Черничук, Є.Ю. Шара та інші.

Водночас вузькоспеціалізовані питання організації і методології обліку в об'єднаних територіальних громадах детально розкриваються лише у фахових періодичних бухгалтерських виданнях, залишаючись поза увагою наукової спільноти.

Формулювання цілей статті. Основною метою дослідження стало розроблення рекомендацій щодо вдосконалення організації бюджетного облікового процесу, що розкривається у Положенні про облікову політику ОТГ, та розподілу функціональних обов'язків працівників відділу бухгалтерського обліку ОТГ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ведення бухгалтерського обліку в ОТГ створюється

Окремі аспекти облікового процесу, що розкриваються в Положенні про облікову політику ОТГ*

Об'єкт регулювання	Напрями регулювання
Форма обліку	Зазвичай передбачається застосування меморіально-ордерної форми обліку та автоматизований механізм її реалізації з використанням спеціального бухгалтерського програмного забезпечення.
Документування	Наводяться вимоги до оформлення та подання первинних документів відповідно до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку від 24.05.1995 р. № 88.
Касові операції	Основним документом, що визначає порядок ведення касових операцій, є Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні від 29.12.2017 р. № 148. В обліковій політиці наводиться порядок оформлення касових операцій; механізм встановлення та розмір ліміту каси; особливості зберігання та обігу грошових документів.
Доходи та витрати	У Положенні про облікову політику наводиться порядок облікового відображення надходження та витрачання коштів із реєстраційних (особових) рахунків в органах Держказначейства України (доходи та видатки загального фонду), а також спеціальних реєстраційних рахунків в органах Держказначейства України (поточних – в установах банків) (доходи та видатки спеціального фонду). Наводиться також перелік доходів та витрат від обмінних та необмінних операцій. Основними законодавчо-нормативними документами є НП(С)БОДС 124 «Доходи» та 135 «Витрати».
Розрахунки з постачальниками матеріальних цінностей, робіт та послуг	В обліковій політиці наводиться порядок облікового відображення результатів господарських відносин із постачальниками, оформлених договорами, та розрахунків за ними.
Розрахунки за заробітною платою	В обліковій політиці слід передбачити порядок нарахування та виплати заробітної плати; утримання, нарахування, перерахування податків, зборів та платежів, пов'язаних із виплатою заробітної плати.
Розрахунки за службовими відрядженнями працівників	Базовий документ регулювання – Інструкція про службові відрядження в межах України та за кордон від 13.03.1998 р. № 59. У Положенні про облікову політику наводиться: – порядок оформлення документів, пов'язаних із службовим відрядженням: розпорядження (наказ); кошторис витрат; звіт про відрядження тощо; – перелік документів, що засвідчують величину понесених у відрядженні витрат: квитки на проїзд, рахунки готелю, інші розрахункові документи; – послідовність та терміни звітування про службове відрядження; – граничні суми витрат у відрядженнях; – особливості обліку розрахунків за відрядженнями працівників, які мають роз'їзний характер роботи (за їх наявності в установі).
Необоротні активи	Базовими документами, в яких визначені методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про необоротні активи, є НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» та НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи». У Положенні про облікову політику ОТГ уточнюється: – порядок визнання та первісної оцінки необоротних активів; – структура присвоєних необоротним активам інвентарних номерів; – періодичність та вибраний метод нарахування амортизації; – порядок встановлення строків корисного використання груп основних засобів (зазвичай наводиться окремим додатком); – порядок списання об'єктів державної власності; – порядок ведення аналітичного обліку основних засобів та нематеріальних активів.
Запаси	Базовим документом, в якому визначені методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси є НП(С)БОДС 123 «Запаси». У Положенні про облікову політику ОТГ уточнюється: – одиниця обліку запасів; – порядок визнання запасів активом; – організація обліку запасів за місцями їх зберігання; – метод оцінки вибуття запасів; – порядок руху цінностей, виданих працівнику ОТГ за довіреністю.
Цінності та умовні зобов'язання, що відображаються поза балансом	Наводиться порядок ведення позабалансового обліку в розрізі окремих об'єктів: необоротні активи, отримані за договором оренди; особисті речі працівників, прийняті на відповідальне зберігання; списана дебіторська заборгованість; нестачі матеріальних цінностей, винні особи за якими не встановлені, тощо.

(Закінчення таблиці 1)

Об'єкт регулювання	Напрями регулювання
Експлуатація службового автомобільного транспорту	Базовий документ – Постанова КМУ «Про впорядкування використання легкових автомобілів бюджетними установами та організаціями» від 04.06.2003 р. № 848. В обліковій політиці наводиться: – порядок поточного та накопичувального обліку витрат паливно-мастильних матеріалів; – порядок заповнення, подання та контролю подорожніх листів; – організація обліку талонів на пальне та чеків АЗС; – організація уособленого обліку акумуляторних батарей та автомобільних шин.
Інвентаризація	Базовим документом, що регулює порядок проведення інвентаризації, є Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань від 02.09.2014 р. № 879. В обліковій політиці слід передбачити склад інвентаризаційної комісії (може затверджуватися окремим розпорядженням Голови ОТГ) та навести перелік документів, які використовуються для відображення результатів інвентаризації.
Звітність	Наводиться склад та строки подачі фінансової, бюджетної, статистичної, податкової та соціальної звітності ОТГ

* узагальнено авторами на основі дослідження практики формування Положення про облікову політику вітчизняними ОТГ

Таблиця 2

Узагальнений варіант розподілу функціональних обов'язків працівників відділу бухгалтерського обліку ОТГ*

Посада	Основні функціональні обов'язки
Головний бухгалтер	Організаційні і контрольні функції, участь у формуванні фінансової та бюджетної звітності
Бухгалтер з обліку доходів та видатків бюджету	Оперативний облік надходжень і платежів до бюджету, облік руху грошових коштів (меморіальний ордер № 2), облік розрахунків із кредиторами (меморіальний ордер № 6), ведення книги «Журнал-Головна», складання Звіту про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації, складання податкової та статистичної звітності, участь у формуванні фінансової та бюджетної звітності
Бухгалтер з обліку заробітної плати	Нарахування заробітної плати (меморіальний ордер № 5), перевірка табелів обліку робочого часу, листків непрацездатності та іншої документації з обліку оплати праці, нарахування і перерахування страхових внесків і податків, пов'язаних з оплатою праці, заповнення ф. № 1ДФ та інших звітів із заробітної плати в статистичні органи та соціальні фонди, підготовка довідок працівникам на вимогу із заробітної плати
Бухгалтер з обліку матеріальних цінностей (запасів)	Облік оприбуткування та списання матеріальних цінностей, МШП, паливно-мастильних матеріалів, продуктів харчування (меморіальні ордери № 10–13), готує інформацію за цією ділянкою обліку для складання звітності, складає окремі форми звітів – Звіт про роботу автотранспорту, Звіт про використання та запаси палива, Декларацію з екологічного податку тощо
Бухгалтер з обліку необоротних активів	Облік придбання та списання основних засобів (меморіальний ордер № 9), приймання і контроль первинної документації за цією ділянкою обліку, нарахування орендної плати за майно ОТГ, нарахування амортизації з необоротних активів, участь у роботі інвентаризаційної комісії
Бухгалтер з обліку розрахунків із підзвітними особами	Приймання і контроль первинної документації від підзвітних осіб (авансових звітів), відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних із розрахунками з підзвітними особами (меморіальний ордер № 8)

* узагальнено авторами на основі дослідження практики формування Посадових інструкцій працівників бухгалтерії вітчизняними ОТГ

відділ бухгалтерського обліку, який є виконавчим органом та підпорядкований Голові ОТГ.

Функції відділу бухгалтерського обліку ОТГ:

1) облікова: ведення обліку відповідно до НП(С) БОДС, а також інших нормативно-правових актів у сфері бухгалтерського обліку, формування фінансової, бюджетної та інших видів звітності, встановлених законодавством;

2) контрольна: здійснення поточного контролю за дотриманням бюджетного законодавства під час взяття бюджетних зобов'язань, правильністю зарахування та використання власних надходжень, своєчасністю перерахування податків і зборів (обов'язкових платежів),

дотриманням законодавчих вимог щодо інвентаризації матеріальних цінностей, грошових коштів (у т.ч. бере участь в оформленні матеріалів щодо нестачі та/або крадіжок коштів, майна установи), станом розрахунково-платіжної дисципліни тощо;

3) аналітична: проведення аналізу даних обліку та звітності для мінімізації ризиків фінансово-господарської діяльності;

4) забезпечувальна: забезпечення авторизованих користувачів правдивою та неупередженою інформацією про фінансово-господарський стан установи та результати виконання кошторису для прийняття обґрунтованих рішень.

Бюджетний облік в ОТГ зазвичай реалізовується на таких функціональних ділянках, як: облік доходів, витрат та фінансових результатів; облік грошових коштів; облік необоротних активів; облік запасів та МШП; облік розрахунків із заробітної плати, з бюджетом та позабюджетними соціальними фондами, підзвітними особами, дебіторами й кредиторами; складання і подання звітності.

Основні організаційно-методичні засади ведення обліку в ОТГ прописуються у спеціально розробленому документі – Положенні про облікову політику (табл. 1).

Важливими додатками до Положення про облікову політику ОТГ є Робочий план рахунків бухгалтерського обліку, Графік документообігу (з наведенням термінів, етапів руху (створення, перевірка, обробка) документів, відповідальних осіб та граничних термінів виконання) та спеціальні форми первинних документів для внутрішнього використання.

Розподіл функціональних обов'язків між спеціалістами бухгалтерії відбувається виходячи із трудомісткості окремих ділянок облікових робіт та рівня кваліфікації працівників і встановлюється в їхніх посадових інструкціях. Зазвичай штатним розписом ОТГ перед-

бачена посада головного бухгалтера та 3–6 штатних одиниць лінійних бухгалтерів – спеціалістів, які ведуть облік по окремих ділянках, встановлених функціональними обов'язками в посадових інструкціях. Приклад розподілу функціональних обов'язків бухгалтерів в ОТГ наведений у табл. 2.

Звичайно ж, наведений перелік є приблизним, склад та зміст функціональних обов'язків може змінюватися залежно від трудомісткості робіт та особливостей фінансово-господарської діяльності ОТГ.

Висновки. Організація якісного облікового процесу в ОТГ має винятково важливе значення для розроблення результативних показників бюджетних програм, оцінки їхньої ефективності та забезпечення надійності функціонування бюджетно-фінансового механізму діяльності такого роду установ. Основою організації бюджетного обліку в ОТГ є Положення про облікову політику та Посадові інструкції працівників бухгалтерського обліку, в яких встановлюються професійні обов'язки та завдання, права, відповідальність, кваліфікаційні вимоги до бухгалтерів та принципи їхньої взаємодії із працівниками інших структурних підрозділів.

Список використаних джерел:

1. Управління розвитком об'єднаних територіальних громад на засадах громадської участі : навч. посіб. / Берданова О.В. та ін. Київ, 2017. 129 с.
2. Мягкоход В., Вернигор Ю., Чепель О. Формування спроможних територіальних громад : практичний посібник. URL: https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/otgbook3new_obgortka_i_blok.pdf (дата звернення: 28.09.2020).
3. Безпалько О.М. Роль територіальних громад у забезпеченні місцевого економічного розвитку: теоретичні засади дослідження. *Економіка і організація управління*. 2019. № 1(33). С. 116–123.
4. Інформація щодо кількості об'єднаних територіальних громад станом на 18.02.2020. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/kaznachestvo-informuye/obyednani-teritorialni-gromadi> (дата звернення: 28.09.2020).
5. Овчаренко Т., Семенець Г. Моделювання ефективної фінансової діяльності органів місцевого самоврядування ОТГ в умовах децентралізації. Консолідований підхід : Модуль V. Модель прозорості та підзвітної системи управління фінансами і комунальним майном в ОТГ. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/recovery-and-peacebuilding/effective-financial-operations-for-local-governance-and-ATC-V.html> (дата звернення: 28.09.2020).

References:

1. Berdanova O.V. (2017) *Upravlinnia rozvytkom obiednanykh terytorialnykh hromad na zasadakh hromadskoi uchasti* [Management of the development of united territorial communities on the basis of public participation]: navch. posib. Kyiv. (in Ukrainian).
2. Miahkikhod V., Vernyhor Yu., Chepel O. *Formuvannia spromozhnykh terytorialnykh hromad* [Formation of affluent territorial communities]: praktychnyi posibnyk. Available at: https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/otgbook3new_obgortka_i_blok.pdf (accessed 28 September 2020).
3. Bezpal'ko O.M. (2019) Rol terytorialnykh hromad u zabezpechenni mistsevoho ekonomichnoho rozvytku: teoretychni zasady doslidzhennia [The role of territorial communities in ensuring local economic development: theoretical foundations of the study]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, no. 1(33), pp. 116–123.
4. Informatsiia shchodo kil'kosti obiednanykh terytorialnykh hromad stanom na 18.02.2020 [Information on the number of united territorial communities as of February 18, 2020]. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/kaznachestvo-informuye/obyednani-teritorialni-gromadi> (accessed 28 September 2020).
5. Ovcharenko T., Semenets H. Modeliuvannia efektyvnoi finansovoi diialnosti orhaniv mistsevoho samovriaduvannia OTH v umovakh detsentralizatsii. Konsolidovanyi pidkhid: Modul V. Model prozoroї ta pidzvitnoi systemy upravlinnia finansamy i komunalnym mainom v OTH [Modeling of effective financial activity of local governments of UTO in the conditions of decentralization. Consolidated approach: Module V. Model of transparent and accountable financial and communal property management system in UTO]. Available at: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/recovery-and-peacebuilding/effective-financial-operations-for-local-governance-and-ATC-V.html> (accessed 28 September 2020).

НОТАТКИ

Науково-виробничий журнал

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Випуск 4 (60) 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. 19,30
Підписано до друку: 30.10.2020 р. Замов. № 1120/310. 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
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.