

ISSN 2307-8030 (PRINT)
ISSN 2664-3545 (ONLINE)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ.
СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»**

**SCIENTIFIC BULLETIN
OF KHERSON STATE UNIVERSITY.
SERIES «ECONOMIC SCIENCES»**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 36

Херсон
2019

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шашкова Ніна Ігорівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування (Херсонський державний університет, Херсон, Україна).

Заступник головного редактора:

Тюхтенко Наталія Анатоліївна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту і адміністрування, проректор з навчальної та науково-педагогічної роботи (Херсонський державний університет, Херсон, Україна).

Відповідальний секретар:

Синякова Катерина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування (Херсонський державний університет, Херсон, Україна).

Члени редакційної колегії:

Гарафоновна Ольга Іванівна – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту (Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, Україна).

Гаргасас Аудріюс (Gargasas Audrius) – доктор економіки, професор (Університет Олександра Стульгінскіса, Каунас, Литовська Республіка).

Грачик-Кухарська Магдалена (Magdalena Graczyk-Kucharska) – доктор філософії, доцент (Познанський університет технологій (Poznan University of Technology), Познань, Республіка Польща).

Доброшек Юстина (Dobroszek Justyna) – доктор філософії, доцент, (Лодзьський університет (University of Lodz), Лодзь, Республіка Польща).

Кобець Віталій Миколайович – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри інформатики, програмної інженерії та економічної кібернетики (Херсонський державний університет, Херсон, Україна).

Козловський Віктор (Viktor Kozlovskij) – доктор філософії, лектор (Університет прикладних наук (University of Applied Sciences), Вільнюс, Литовська Республіка).

Кузнєцов Едуард Анатолійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою менеджменту та інновацій (Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова, Одеса, Україна).

Макаренко Сергій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування (Херсонський державний університет, Херсон, Україна).

Маркіна Ірина Анатоліївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту (Полтавська державна аграрна академія, Полтава, Україна).

Мохненко Андрій Сергійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, обліку та підприємництва (Херсонський державний університет, Херсон, Україна).

Назарова Галина Валентинівна – доктор економічних наук, професор, професор, завідувач кафедри економіки та соціальних наук (Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків, Україна).

Осадач Тетяна Станіславівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, обліку та підприємництва (Херсонський державний університет, Херсон, Україна).

Рошенкевіч Марія (Rosienkiewicz Maria) – доктор філософії, доцент, (Вроцлавський університет наук та технологій (Wroclaw University of Science and Technology), Вроцлав, Республіка Польща).

Савіна Галина Григоріївна – доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи (Херсонський національний технічний університет, Херсон, Україна).

Соловійов Андрій Ігорович – доктор економічних наук, доцент, декан факультету економіки і менеджменту (Херсонський державний університет, Херсон, Україна).

Ушкаренко Юлія Вікторівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин (Херсонський державний університет, Херсон, Україна).

Фітім Деарі (Fitim Deari) – доктор філософії, доцент (Південно-Східний Європейський університет (South East European University), Тетово, Республіка Північна Македонія).

Шебаніна Олена В'ячеславівна – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики і математичного моделювання (Миколаївський державний аграрний університет, Миколаїв, Україна).

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»
є фаховим виданням на підставі Наказу МОН України № 1301 від 15.10.2019 року (додаток 7)

**Затверджено відповідно до рішення вченої ради
Херсонського державного університету
(від 20.12.2019 року протокол №6)**

**Науковий збірник включено до наукометричної бази даних
Index Copernicus (Республіка Польща)**

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 23953-13793ПР,
видане Міністерством юстиції України 26.04.2019 р.

Електронна сторінка видання – ej.journal.kspu.edu
DOI: 10.32999/ksu2307-8030

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Билаш Л.Л., Андросова Е.В. КОНЦЕПЦІЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА И БИЗНЕСА: ЗНАЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	7
Кузнецова Н.В. ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ (НА ПРИКЛАДІ БРАЗИЛІЇ).....	13
Мудрак Н.О. ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНО-ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ДЕОФШОРИЗАЦІЇ.....	20
Ушкаренко Ю.В., Чмут А.В., Синякова К.М. КРЕАТИВНІ КЛАСТЕРИ ЯК ФОРМА КООПЕРАЦІЇ В КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРИЯХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	26
Чужиков А.В. ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ МЕДІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ЄС.....	31
Шедякова Т.Є., Шаповал В.І. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД.....	36

СЕКЦІЯ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Забаштанський М.М., Роговий А.В., Забаштанська Т.В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОСТІ ЕКОНОМІКИ.....	41
Миколайчук В.І. МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ.....	45

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Оболенцева Л.В., Сегеда І.В., Богдан Н.М. НАВЧАННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ АСПЕКТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	54
Ситник Н.І. ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СТАРТАП ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ.....	59
Циганок В.М., Горик-Чубатюк М.О., Гуля Ю.В. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ ДЕГУСТАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ ЯК ЕЛЕМЕНТУ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ.....	64
Шарко В.В., Маршук Л.М. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	68
Яковенко Я.Ю. КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ.....	75

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Самусевич Я.В., Солодуха М.В. ОЦІНЮВАННЯ РОЛІ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	82
---	----

СЕКЦІЯ 5 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Свтушенко Г.І., Ватоян А.М., Єр'оміна М.А. ФОРМУВАННЯ КОЛЕКТИВУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	87
Рудик О.А. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....	93
Соловйов І.О., Шашкова Н.І. НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК СКЛАДОВА КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ.....	97

СЕКЦІЯ 6 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Височина А.В. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ МІСТ НА ПРИКЛАДІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	102
Тютюнник І.В. АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ РОЗРИВУ ЗА ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ.....	105
Христофорова О.М., Мінасян М.Т. ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ.....	109

СЕКЦІЯ 7 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Король С.Я., Соколова Н.М. ПОДАННЯ ТА РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ АКТИВИ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ	115
---	------------

СЕКЦІЯ 8 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Білоцерківський О.Б. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	120
--	------------



CONTENTS

SECTION 1

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bilash Lyudmila, Androsova Elena

THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SOCIETY AND BUSINESS: THE ROLE OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT 7

Kuznietsova Nataliia

INFLUENCE OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF DEVELOPING COUNTRIES (FROM THE CASE OF BRAZIL).....13

Mudrak Nataliia

PROBLEMS OF THE REFORMING THE UKRAINE'S FISCAL-TAX SYSTEM IN CONTEXT OF DE-OFFSHORIZATION..... 20

Ushkarenko Iuliia, Chmut Anna, Syniakova Kateryna

CREATIVE CLUSTERS AS A FORM OF COOPERATION IN THE CREATIVE INDUSTRIES OF THE EUROPEAN UNION..... 27

Chuzhykov Andrii

DIGITALIZATION OF MEDIA REGULATION IN THE EU..... 31

Shedyakova Tetyana, Shapoval Valentina

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP FEATURES: INTERNATIONAL EXPERIENCE.....37

SECTION 2

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Zabashtanskyi Maksym, Rogovyi Andrii, Zabashtanska Tetiana

STATE REGULATION OF THE DEVELOPMENT OF THE TOURIST SPHERE IN THE ECONOMIC CIRCUMSTANCES41

Mikolaychuk Vasyi

MACROECONOMIC ASPECTS OF INNOVATIVE ACTIVITY MANAGEMENT IN THE AGRICULTURAL SECTOR..... 45

SECTION 3

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Obolentseva Larysa, Segeda Iryna, Bogdan Natalia

TRAINING AS A KEY ASPECT OF IMPROVING EFFECTIVENESS OF PERSONNEL WORK AT ENTERPRISES OF THE HOTEL BUSINESS.....54

Sytnik Natalia

INFRASTRUCTURE SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF STARTUP PROJECTS IN UKRAINE..... 59

Tsyganok Volodymyr, Goryk-Chubatyuk Maryna, Gulya Yuliia

METHODOLOGICAL BASICS OF TASTING EVENTS AS AN ELEMENT'S OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS..... 64

Sharko Vitalii, Marshuk Lina

FORMATION OF COMPETITIVE STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE..... 69

Yakovenko Yaroslava

THE CONCEPT OF MANAGING ENTERPRISE SUSTAINABLE DEVELOPMENT..... 75

SECTION 4

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Samusevych Yaryna, Solodukha Maria

ASSESSMENT OF THE ROLE OF ENVIRONMENTAL TAXATION IN ENSURING OF NATIONAL SECURITY ON THE BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT..... 82

SECTION 5**DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY,
SOCIAL ECONOMY AND POLITICS****Yevtushenko Hanna, Vatoian Alisa, Yeromina Marianna**FORMATION OF THE COLLECTIVE OF THE ORGANIZATION
AS THE BASIS OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE STAFF..... 87**Rudyk Oleh**SOCIO-LABOR RELATIONS DEVELOPMENT
IN TERRITORIAL COMMUNITIES: FOREIGN EXPERIENCE..... 93**Soloviov Ihor, Shashkova Nina**NEUROMARKETING AS A COMPONENT
OF THE MARKETING RESEARCHES COMPLEX..... 97**SECTION 6****MONEY, FINANCES AND CREDIT****Vysochyna Alina**ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CAPACITY
OF THE CITIES ON THE EXAMPLE OF THE SUMY REGION..... 102**Tiutiunyk Inna**ANALYSIS OF APPROACHES TO THE ASSESSMENT
OF THE TAX GAP FOR VALUE ADDED TAX..... 105**Khrystoforova Olena, Minasian Mesrop**LIQUIDITY OF THE BANKING SYSTEM AND PRACTICAL ASPECTS
ITS SECURITY IN MODERN CONDITIONS OF UKRAINE..... 109**SECTION 7****ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT****Korol Svitlana, Sokolova Nataliia**PRESENTATION AND DISCLOSURE OF FINANCIAL ASSETS
IN THE FINANCIAL STATEMENTS..... 115**SECTION 8****MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY****Bilotserkivskyi Oleksandr**A STUDY OF THE CURRENT STATE AND SOFTWARE
OF UKRAINE'S TRADE INDUSTRY..... 120



СЕКЦІЯ 1 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-1

УДК 33.34

Билаш Л.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
Молдавська економічна академія (Республіка Молдова)
E-mail: liudmila.bilas@mail.ru

Андросова Е.В.
докторант,
Молдавська економічна академія (Республіка Молдова)
E-mail: nicoara@mail.ru

КОНЦЕПЦІЯ УСТОЙЧИВОГО РОЗВИТКУ ОБЩЕСТВА И БИЗНЕСА: ЗНАЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В статье анализируются вопросы, связанные с реализацией концепции устойчивого развития. Рассмотрены суть концепции, цели, основополагающие принципы и ключевые составляющие. Значимость исследуемой в статье темы обуславливает ее актуальность. Неоспоримая важность концепции устойчивого развития в кратко- и долгосрочной перспективе подтверждается тем, что на всех этапах развития общества в новой, новейшей истории и на его информационном этапе общество базируется на использовании природных ресурсов. Подчеркнуто, что факторы окружающей среды и социально-экономического развития каждой отдельной страны, в том числе и Республики Молдова, взаимосвязаны и взаимообусловлены в рамках сложной системы причин и следствий. В этой связи в статье анализируется концептуальная модель устойчивого развития как безусловный конструктивный подход достижения сбалансированности взаимодействия общества, деятельности человека, хозяйствующих субъектов и природного потенциала. В данном контексте анализируются экологическая, социальная и экономическая составляющие. Для достижения их равновесия на уровне предприятия, как показали проведенные исследования в рамках настоящей статьи, необходимо развитие экологического менеджмента.

Ключевые слова: концепция устойчивого развития, окружающая среда, природные ресурсы, сбалансированность, бизнес-организация, экологический менеджмент, структура управления.

Билаш Л.Л., Андросова О.В. КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА І БІЗНЕСУ: ЗНАЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті аналізуються питання, пов'язані з реалізацією концепції стійкого розвитку. Розглянуто суть концепції, цілі, основні принципи та ключові складники. Значимість досліджуваної у статті теми зумовлює її актуальність. Незаперечно важливість концепції сталого розвитку в коротко- і довгостроковій перспективі підтверджується тим, що на всіх етапах розвитку суспільства в новій, новітній історії та на його інформаційному етапі суспільство базується на використанні природних ресурсів. Підкреслено, що чинники навколишнього середовища і соціально-економічного розвитку кожної окремої країни, у тому числі й Республіки Молдова, взаємопов'язані і взаємозумовлені в рамках складної системи причин і наслідків. У зв'язку із цим у статті аналізується концептуальна модель сталого розвитку як безумовний конструктивний підхід до досягнення збалансованості взаємодії суспільства, діяльності людини, господарюючих суб'єктів і природного потенціалу. У цьому контексті у статті аналізуються екологічний, соціальний та економічний складники. Для досягнення їх рівноваги на рівні підприємства, як показали проведені дослідження у рамках цієї статті, необхідний розвиток екологічного менеджменту.

Ключові слова: концепція сталого розвитку, довкілля, природні ресурси, збалансованість, бізнес-організація, екологічний менеджмент, структура управління.

Bilash Lyudmila, Androsova Elena. THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SOCIETY AND BUSINESS: THE ROLE OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

This article addresses issues related to the concept of sustainable development of the economy, business, and society as a whole. Their relevance is determined by the fact that the natural potential, which includes a wide range of natural resources and conditions at all stages of the development of society, has played and continues to play a particularly important role. There are opposite trends in their interaction. For instance, there is a tendency to maximize the use of natural factors to meet the growing and diverse needs of society, of a person or an economic entity. The problematic nature of the economic development of raw materials, energy, land and water resources, the non-renewability of many of them necessitate the formation and application of strategies, mechanisms, and approaches that weaken the relationship between man and nature. Furthermore, modern innovative technologies increase the dependence of man, business (enterprises) on natural potential. Innovative development affects the increase in volume and expands the range of natural resources being used. At the "intersection" of these multidirectional trends in a rapidly changing world, there appear different problems, including the environmental ones. Their solution requires a qualitatively new level of interaction between society and nature. It is about rethinking the essence and principles of interaction between a person, his/her economic activity within the framework of economic entities (enterprises) and nature, while taking into consideration the concept of sustainable development. This concept implies the formation of appropriate strategies and mechanisms of activity (management) at all levels of society, including the level of enterprise, by balancing the following three components: environmental, economic, and social. They represent a unified model taking into account environment-friendly solutions. At the level of an economic entity, this means the creation of an environmental "green" enterprise through the development of envi-

ronmental resource management. In the framework of this article, it is noted that the transition of a traditional company to the green zone, that is, its transformation on the principles of environmental safety, is associated with: the development and release of environmentally friendly products (services); the use of energy-, material- and labour-saving technologies; timely entry into environment protection work, gaining a competitive edge; ensuring the recoupage of environmental activities; optimization of waste disposal; gaining and strengthening the image of a green enterprise; compliance with the emission standards limiting the permissible amount of pollutants released into the atmosphere, water, and soil. A mandatory factor in the implementation of environmental strategies in the article is the process-based approach. Drawing from the process-based approach and the results of this research, it is recommended to create a structural unit with qualified managers and employees, whose competence includes knowledge and skills in resolving environmental problems by balancing all the components of the sustainable development model.

Keywords: concept of sustainable development, environment, natural resources, sustainability, business organization, environmental management, management structure.

Постановка проблемы. Важность и своевременность исследования темы настоящей статьи обусловливается тем, что на всех этапах своего развития – индустриальном, постиндустриальном и современном, информационном – общество базируется на использовании природных ресурсов, необходимых для производства продукции и оказания услуг. Бесспорно, деятельность в рамках любого хозяйствующего субъекта – предприятия (крупного, среднего, малого), функционирующих в различных сферах бизнеса и на разных рынках (местном, региональном, глобальном), неразрывно связана с природной средой или экологией.

Основываясь на литературе [2; 3], отметим актуальную зависимость: при стремительном развитии потребностей людей увеличиваются объемы продукции/услуг, что, в свою очередь, сопровождается ростом масштабов используемых ресурсов. Следует с сожалением отметить, что названная тенденция сопровождается увеличивающимися размерами выбросов вредных веществ и их компонентов в атмосферу, воду и почву. Это наносит вред здоровью человека и благополучию общества. В этой связи очевидна важность понимания того, что от степени рациональности деятельности каждого отдельного предприятия зависит состояние окружающей среды в стране. В свою очередь, решение названной проблемы на уровне бизнес-организации связано с развитием экологического менеджмента.

Обеспечение высокого качества состояния природной среды выступает неоспоримым приоритетом экологического предприятия. Его достижение необходимо рассматривать во взаимосвязи с концепцией устойчивого развития [1]. В связи с этим круг рассматриваемых в данной статье вопросов связан как с научными, так и практическими задачами.

Анализ последних исследований и публикаций. Ключевым положением концепции устойчивого развития является систематизированный многоуровневый подход к учету экологического фактора. Это выражается в обязательных экологических требованиях, которые устанавливаются в законодательных и нормативных документах, направленных на обеспечение рационального природопользования, охраны окружающей среды. В этой связи отметим, что во многих научных исследованиях и публикациях глубоко анализируется экологическая составляющая устойчивого развития [1; 2; 4]. Она подразумевает обеспечение целостности биологических и физических природных систем, от которых, в свою очередь, зависит стабильность всей биосферы.

Анализу экономической составляющей устойчивого развития также посвящено большое количество литературы (см. библиографию к статье). Авторы рассматривают вопросы оптимального использования ограниченных природных ресурсов и возможностей разработки и использования экологических при-

родо-, материало- и энергосберегающих технологий, создания экологически чистой продукции, создания «зеленых» рабочих мест и предприятий. Безусловно, развитие социальной составляющей устойчивого развития как центральной идеи соблюдения прав будущих поколений также составляет предмет многочисленных исследований.

Реализация концептуальной модели устойчивого развития, включающей взаимосвязь всех названных выше составляющих, затрагивает все уровни (срезы) общественного устройства, включая и хозяйствующие субъекты. В этом контексте нам представляется важным обращение к авторам исследований, посвященным достижению сбалансированности ключевых факторов концепции устойчивого развития [1; 2; 4].

Эти исследования, по нашему мнению, составляют надежную методологическую базу для дальнейшего исследования некоторых нерешенных частей проблемы. К ним можно отнести управленческую составляющую. В частности, совершенствование структуры управления предприятия на процессной основе, позволяющей более полно учесть экономические требования, а также формирование компетенции менеджеров как лидеров экологических процессов на предприятии в контексте формирования человеческого капитала и потенциала, что можно рассматривать предметом будущих исследований как дальнейшее продвижение рассматриваемых в настоящей статье вопросов.

Цель исследования: основываясь на изучении сути, приоритетов и принципов концепции устойчивого развития, представить взаимосвязь ее ключевых составляющих как основы развития экологического менеджмента предприятия и его структуры.

Для достижения цели в статье сформулированы следующие задания: проанализировать концепцию устойчивого развития общества и ее актуальность; представить описание ключевых составляющих концепции в виде модели их сбалансированности; обосновать значение экологического менеджмента и совершенствования структуры организации в соответствии с приоритетами устойчивого роста общества и бизнеса.

Изложение материала исследования и его основные результаты. Неоспоримость значения концепции устойчивого развития общества объясняется тем, что на всех этапах своего развития общество базируется на использовании природных ресурсов, необходимых для производства продуктов и услуг. Современная информационная эпоха, доминирование интеллектуального труда, непрерывные инновации, стремительное развитие потребностей людей и в связи с этим усиление глобальных процессов в обществе и бизнесе обуславливают новые вызовы для взаимодействия между обществом (человеком, бизнесом) и природным потенциалом. Проявляется устойчивая зависимость: возрастающие масштабы производства, как правило, связаны с ростом объемов

используемых природных ресурсов. Эта тенденция сопровождается увеличивающимися выбросами вредных компонентов – результатами деятельности общества (хозяйствующих субъектов, людей, бизнеса) в атмосферу, почву и водные ресурсы. Это, в свою очередь, обуславливает следующие проблемы. Назовем некоторые ключевые из них: накопление промышленных, сельскохозяйственных и быто-вых отходов в количествах нарушающих естественные, в том числе биологические, процессы; загрязнение промышленными и бытовыми отходами водных систем, почв и атмосферного воздуха; нарушение теплового режима природной среды (климатические изменения, глобальное потепление); использование материалов и продуктов, содержащих вредные и токсичные вещества, отрицательно воздействующие на биологические условия жизни. Исследователи данной проблематики [1; 2; 4] считают, что сохраняется опасность технологического и природоёмкого типа развития. Кроме того, угроза глобального экономического кризиса свидетельствует о сокращении возможности саморегуляции биосферы в условиях увеличивающихся масштабов и интенсивности человеческой деятельности с одновременным возрастающим значением экономического фактора (деньги, прибыль, в том числе любыми средствами) и ущемлением (падения) уровня этического и образовательного уровня в обществе. Природные процессы вследствие естественной ограниченности механизмов саморегуляции не могут обеспечивать поддержку сбалансированного развития системы «общество – бизнес – природа». Подчеркнем, что составляющие окружающей среды и социально-экономического развития мира (каждой отдельной страны, в том числе Республики Молдова) взаимосвязаны и взаимообусловлены в рамках сложной системы причин и следствий [2; 4]. С одной стороны, социально-экономическое развитие общества не может осуществляться, если ухудшится экологическая база ресурсов. С другой стороны, нельзя обеспечивать охрану природной среды при экологическом росте, не учитывая при этом финансовые и материальные убытки, вызванные разрушением экологии и не компенсируя их.

В этой связи важным шагом в решении представленных выше проблем явилось принятие Организацией Объединенных Наций Концепции устойчивого развития и Конференцией ООН (2012 г.) Резолюции о развитии «зеленой» экономики в контексте обеспечения устойчивого развития до 2030 г. [5; 6]. На основе принятой Концепции становится возможным конструктивное восприятие новых вызовов современной реальности, адекватное и своевременное формулирование связанных с ними ключевых проблем и определение надежных подходов к их разрешению, в том числе на уровне отдельных бизнес-организаций, посредством развития экологического менеджмента.

В докладе ООН «Наше общее будущее» в рамках Концепции устойчивого развития предложена новая модель процессного порядка на основе принципа Sustainable development и сформулированы цели устойчивого развития и «зеленой» экономики в условиях новых вызовов на период до 2030 г. [1; 6].

Приведем некоторые Цели устойчивого развития (ЦУР, 17): обеспечение здорового образа жизни и содействие благополучию для всех в любом возрасте; обеспечение наличия и рациональное использование водных ресурсов и санитарии для всех; обеспечение доступа к недорогостоящим, надежным, устойчивым и современным источникам энергии для всех; соз-



Рис. 1. Концептуальная модель устойчивого развития [1; 6]

дание прочной инфраструктуры, содействие обеспечению всеохватной и устойчивой индустриализации и внедрению инноваций; обеспечение рациональных моделей потребления и производства.

Исходя из приоритетов и целей устойчивого развития, представим схему (рис. 1) концептуальной модели сбалансированного роста, включающую экологическую, экономическую и социальную составляющие.

Описание модели устойчивого развития в разрезе ее составляющих представим ниже [1; 5; 6].

Экологическая. Оптимальное использование ограниченных природных ресурсов подразумевает: применение экологичных природо-, энерго- и материалосберегающих технологий; создание экологически приемлемой продукции (услуг); минимизацию переработки и уничтожения отходов бытовой и хозяйственной деятельности; оптимизацию использования природных ресурсов; производство безопасных продуктов; сохранение здоровья населения; создание «зеленых» рабочих мест и «зеленой» экономики в целом с учетом экологически приемлемых критериев;

Социальная. Социальная составляющая направлена на: сохранение стабильности существующих и новых социальных и культурных систем (целостностей) и сокращение числа разрушительных конфликтов между людьми; справедливое распределение ресурсов и возможностей между всеми членами человеческого общества; обеспечение гарантированного минимального уровня жизни – неотъемлемое право каждого человека; поддержание социальной стабильности; формирование и развитие человеческого капитала; преобразование экологически приемлемых решений в целостности, стиля, образа жизни, деятельности и образования.

Экономическая. Экономическая составляющая ориентирует на: интерпретацию экологических издержек посредством стоимостных оценок; использование экономических средств на покрытие издержек, связанных с загрязнением среды; развитие и освоение статуса «зеленой» экономики, «зеленых» рабочих мест, «зеленого» предприятия; вложения в человеческий капитал должны учитывать необходи-

мость формирования экологической компетентности менеджеров, сотрудников, предпринимателей.

Взаимосвязь и взаимодействие всех составляющих концепции устойчивого развития следует рассматривать как интегративно-процессную модель. Ее реализация позволяет приостановить тенденцию экспонентного, экологического роста, связанного с возрастанием загрязнения и деградации окружающей среды, истощением природных ресурсов, нарушением баланса биосферы, а превращение его в качественный рост, учитывающий параметры «глобального динамического равновесия». С экологической позиции устойчивое развитие должно обеспечить целостность биологических и физических природных систем как для ныне живущих, так и для будущих поколений. В соответствии с новой моделью сбалансированности, достижение цели экономического роста будет (должна) происходить не за счет увеличения традиционных факторов производства (сырьевых ресурсов, численности занятых и объемов основного капитала), а на основе активного внедрения технологических достижений, соответствующих требованиям новой экономики. Ее основу составляют биотехнологии новейшие источники энергии, телекоммуникационные и информационные технологии, нанотехнологии, возрастающая значимость интеллектуального труда и просветительской, образовательной функции в обществе (стране) с позиции цели устойчивого развития.

Теоретические задачи, с которыми связана тема настоящей статьи, сводятся к выявлению и объяснению тенденций, определяющих взаимодействие между обществом и природой. Информационный этап современного общества, а также экономика, основанная на знаниях и инновациях, требуют переосмысления взаимосвязи природы и общества, объяснения складывающихся здесь новой зависимости человека и природного потенциала. Появляется необходимость решения научных задач, связанных с уточнением целей устойчивого развития, формулированием принципов и разработкой моделей сбалансированности экономических, социальных и экономических составляющих (параметров, измерений) между хозяйственной деятельностью предприятий и их естественной средой – экологией посредством экологического менеджмента.

В этом контексте, на наш взгляд, ключевым фактором решения проблемы установления такого оптимального равновесия выступает развитие экологического менеджмента предприятия. Это также связано с решением важнейших научных и практических задач. Уточним: поскольку важнейшими факторами

устойчивого развития выступает новая экономика, основывающаяся на информационных технологиях, телекоммуникациях, новых источниках энергии, отраслях с высоким уровнем интеллектуального труда, то атрибутом успешного менеджмента становится динамичность управления, способного быстро реагировать на экологические проблемы. Главным действующим лицом в бизнес-организациях становятся креативные, гибкие менеджеры – лидеры, способные создавать динамичные структуры, что обуславливает использование и новых практических решений, и современных бизнес-практик.

Следуя настоящим исследованиям многоуровневого подхода, отметим, что взаимосвязь «общество – человек – бизнес – природа» регулируется законами. В Республике Молдова фундаментальные основы природопользования, охраны окружающей среды и регулирование экологически приемлемой деятельности закреплены в Конституции Республики Молдова, законами «Об охране окружающей среды» и «Об экологической экспертизе».

В соответствии с законодательством, государственный контроль над охраной окружающей среды в стране реализуется центральным органом по природным ресурсам, возглавляемым министром, подчиненным правительству. В его компетенцию входят: организация и обеспечение комплексного экологического мониторинга; оценка воздействий на среду; осуществление аудита и государственной экологической экспертизы. Основываясь на получаемой информации, правительству предоставляется ежегодный отчет по природным ресурсам и охране окружающей среды и ее состоянию в общенациональном масштабе [7; 8]. Данные, характеризующие состояние среды в стране за ряд лет, приводятся ниже.

Так, за период 2010–2017 гг. показатели водопользования в стране изменились незначительно. Наблюдается некоторая положительная динамика по забору воды, в том числе из подземных источников, а также использование этого ресурса на сельскохозяйственные и бытовые нужды (табл. 1).

Данные, приведенные в табл. 1, дополним динамикой показателя «доста-точно очищенная вода» в процентах к общему объему сброшенных загрязненных сточных вод. Его значение за анализируемый период колеблется от 94% в 2010 г. до 93% в 2017 г. [9, с. 27].

Динамика показателей по выбросам загрязняющих веществ в атмосферный воздух стационарными источниками и улавливанию загрязняющих веществ приведена в табл. 2. Отмечается их незначительное изменение на протяжении анализируемого периода.

Таблица 1
Потребление (использование) воды (данные в целом по стране) в Республике Молдова [9, с. 27], млн м³

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Забор воды из природных водоемов – всего	851	847	850	839	837	840	843	840
в том числе из подземных источников	130	130	129	128	127	128	126	127
Использование воды (без повторно и оборотно использованной воды) – всего	785	785	786	782	777	777	776	777
на производственные нужды	581	580	580	580	579	579	578	583
в том числе питьевой воды	17	17	17	17	16	17	16	20
на сельскохозяйственные нужды	40	39	39	38	38	39	38	38
на бытовые нужды	118	119	118	118	113	114	115	113
Потери при транспортировке	66	62	64	57	60	63	67	63
Количество оборотно и повторно использованной воды	334	311	297	307	315	307	295	286

Таблица 2

Улавливание (обезвреживание) загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников загрязнения атмосферного воздуха [9, с. 27–28]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Количество загрязняющих веществ, уловленных (обезвреженных) очистными установками, тыс. т	119,8	120,9	115,3	194,7	132,9	140,3	96,1	112,6
Уловлено (обезврежено), % к общему количеству загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников	88,5	89,0	88,6	92,6	89,9	89,9	86,4	89,1

Один из результатов исследования в рамках настоящей статьи, на наш взгляд, связан с выводом о том, что для улучшения состояния окружающей среды и оптимизации природопользования в стране необходимо развитие экологического менеджмента в бизнес-организациях. И при этом экологический «зеленый» менеджмент предприятия должен формироваться в контексте достижения устойчивого развития. В свою очередь, в процессе достижения целей устойчивого развития особое значение приобретает экологический менеджмент предприятия. Он включает в себя совокупность взаимосвязанных схем, структур, методов управления качеством экологических процессов на предприятии.

Объектом экологического менеджмента на уровне предприятия должны стать различные экологические аспекты его деятельности, связанные, например, с выявлением источников негативного воздействия на окружающую среду, использованием опасных веществ и материалов в производстве, определением экономической эффективности экологически приемлемой деятельности. Они, по нашему мнению, основываются на соблюдении следующих принципиальных положений: обязательства высшего менеджмента по разработке экологической стратегии предприятия. Стратегия включает формирование требований к системе управления качеством окружающей среды; планирования реализации экологической стратегии посредством работы «зеленого» бизнес-плана; внедрение: для эффективного внедрения запланированных мер экологического менеджмента на предприятии необходимо совершенствовать механизм достижения целей и задач экологической политики; измерение и оценка. Менеджмент предприятия должен измерять, контролировать и оценивать характеристики окружающей среды.

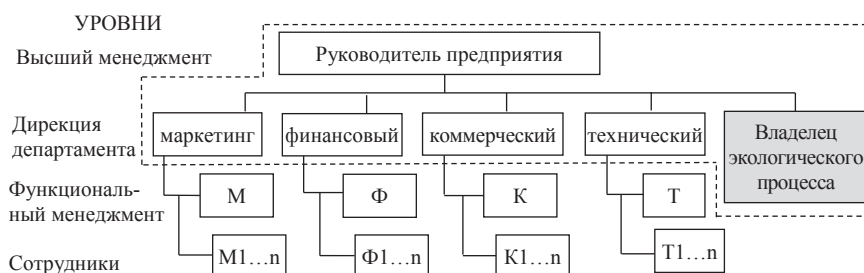
Подчеркнем, что в систему экологического менеджмента включаются те процессы деятельности предприятия, которые компания может контролировать и на которые она оказывает влияние в соответствии с приоритетами устойчивого роста.

Рекомендации в отношении системы экологического менеджмента сводятся к тому, что каждое предприятие должно создавать возможности для реализации успешной экологической стратегии на основе международных стандартов содержащихся в ISO14001. Эти стандарты носят универсальный характер, и их применение определяется самими компаниями. В данном контексте отметим важность лидерского подхода высших менеджеров. Он проявляется в инициации лидерами необходимости внедрения в компании международных стандартов экологического предприятия.

Успешное преобразование компании в экологическое «зеленое» предприятие посредством успешного лидерства возможно на процессной основе. Это позволяет на уровне предприятия добиться сбалансированности экологической, социальной и экономической составляющих в соответствии с критериями устойчивого развития. С данным выводом связан результат нашего исследования относительно применения процессного лидерства в экологической сфере на ряде предприятий, функционирующих в Республике Молдова на рынке услуг автосервиса: IM «AutoMale», SRL; «Montatorul», SRL «Osmosdon», SRL; «Autoprogressiv Service», SRL.

Среди них выделим «Montatorul», SRL, предоставляющее услуги по ремонту и замене запчастей для автомобилей марок Audi, Volkswagen, Seat, Skoda, Porsche. Компания также занимается поставкой и продажей новых и подержанных автокомплектующих. Данное предприятие является пилотным проектом по внедрению предлагаемой процессной структуры управления, способствующей принятию экологически приемлемых решений. Это становится возможным благодаря проактивной организации деятельности предприятия с выделением лидера экологического процесса (рис. 2). В этом суть нашего предложения. Настоящие исследования и рекомендации на этом предприятии нашли поддержку и позитивный отклик со стороны руководства.

В обязанности членов команды высшего менеджмента входят разработка концепций, видения,



Условные обозначения:

----- команда высшего руководства.

■ – процессный лидер, владелец экологического процесса.

Рис. 2. Процессная организация экологического предприятия [10, с. 99]

миссии, ключевых ценностей, а также постановка стратегических целей с учетом экологически приемлемых критериев.

Согласно концепции процессной организации, роль процессного экологического лидера выполняет один из команды высшего руководства, и она может совмещаться или не совмещаться с ролью владельца процесса. Для «Montatorul» SRL наиболее приемлемой формой реализации экологического менеджмента является совмещение ролей (компетенций) технического директора и компетенции процессного лидера по экологическим вопросам.

Наряду с этим в контексте настоящей статьи проведены подготовительные работы и сформулированы задачи по формированию структуры управления экологического предприятия в компаниях (SRL): Oemosdon, Rumeon, IM Auto Male, SRL, Autoprogresiv Service.

Выводы. Проведенные исследования позволили сделать вывод, что предлагаемый подход, на наш взгляд, характеризуется практической ценностью. Построение на исследуемых предприятиях процессной структуры управления позволит наиболее полно учесть экологически приемлемые решения посредством сбалансированности трех факторов: экологического, социального и экономического.

На уровне хозяйствующего субъекта это означает создание «зеленого» предприятия. В рамках настоящей статьи делается вывод, что переход традиционной компании в «зеленую» зону, то есть преобразование ее на принципах экологической безопасности, связан с: освоением и выпуском экологически чистых продуктов (услуг); использованием энерго-, материало- и трудосберегающих технологий; своевременным вхождением в работу по охране окружающей среды с опережением конкурентов; обеспечением окупаемости природоохранных мероприятий; оптимизацией размещения и утилизацией отходов; завоеванием и укреплением имиджа «зеленого» предприятия; соблюдением предельно допустимых норм выброса загрязняющих веществ в атмосферу, воду, почву. Обязательным фактором реализации экологических стратегий в статье обосновывается процессный подход. На его основе рекомендуется создание структурного подразделения, в компетенцию менеджеров и сотрудников которого включаются знания и навыки разрешения экологических проблем посредством сбалансированности всех составляющих модели устойчивого развития.

Продолжение исследований по данной теме мы связываем с вопросами организации экологического обучения персонала, овладения менеджерами и сотрудниками экологическим мышлением и формированием их экологической компетентности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Левашов В. Социально-политическая устойчивость общества: теория, измерения, стратегии. Москва : Научный мир, 2010. 370 с.

2. Пахомова Н., Рихтер К., Эндрес А. Экологический менеджмент. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 352 с.
3. Capcelea A., Capcelea V. Managementul ecologic. Fundamentarea teoretică și evoluția paradigmatelor. Chișinău : Știința, 2013. 191 p.
4. Залесский П. Экологический менеджмент : учебное пособие для вуза. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 220 с.
5. Наше общее будущее : Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию. Москва, 1989.
6. ООН: Итоговый документ «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года».
7. Lege privind mediului înconjurător nr. 1515-VII din 16.06.1993. Monitorul Parlamentului Republicii Moldova [baza de date locală]. 1993, nr. 10. Disponibil: Baza de date locală Legislația Republicii Moldova.
8. Lege privind expertiza ecologică nr. 851-XIII din 29.05.1996. Monitorul oficial al Republicii Moldova [baza de date locală]. 1996, nr. 52-53. Disponibil: Baza de date locală Legislația Republicii Moldova.
9. Anuarul Statistic 2018. URL: http://statistica.gov.md/public/giles/publicatii_electronice/Anuar_statistic/2018/Anuar_statistic2018.pdf (дата обращения: 15.11.2019).
10. Свод знаний по управлению бизнес процессами: PPM CBOK 3.0 / под ред. В.Г. Елефёрова ; пер. с англ. Москва : Альпина Паблишер, 2016. 480 с.

REFERENCES:

1. Levashov V. (2010). Sotsial'no-politicheskaya ustoichivost' obshchestva: teoriya, izmereniya, strategii [Socio-political sustainability of society: theory, measurement, strategy]. Moskva : Nauchnyi mir, 370 p. [in Russian]
2. Pakhomova N., Rikhter K., Ehndres A. (2004). Ehkologicheskii menedzhment [Environmental management]. Sankt-Peterburg : Piter, 352 p. [in Russian]
3. Capcelea A., Capcelea V. (2013). Managementul ecologic. Fundamentarea teoretică și evoluția paradigmatelor [Ecological management. Theoretical foundation and evolution of paradigms]. Chișinău : Știința, 191 p.
4. Zalesskii P. (2004). Ehkologicheskii menedzhment : Uchebnoe posobie dlya vuza [Environmental Management: Textbook for High School]. Moskva : YUNITI-DANA, 220 p. [in Russian]
5. Nashe obshcheye budushchee. Doklad Mezhdunarodnoi komissii po okruzhayushchei srede i razvitiyu [Our common future. Report of the International Commission on Environment and Development]. Moskva, 1989. [in Russian]
6. ООН: Itogovyi dokument «Preobrazovanie nashego mira: Povestka dnya v oblasti ustoichivogo razvitiya na period do 2030 goda» [UN: Outcome document "Transforming our world: 2030 Agenda for Sustainable Development"]. [in Russian]
7. Lege privind mediului înconjurător nr. 1515-VII din 16.06.1993. Monitorul Parlamentului Republicii Moldova [baza de date locală]. 1993, nr. 10 [Disponibil: Baza de date locală „Legislația Republicii Moldova”].
8. Lege privind expertiza ecologică nr. 851-XIII din 29.05.1996. Monitorul oficial al Republicii Moldova [baza de date locală]. 1996, nr. 52-53 [Disponibil: Baza de date locală „Legislația Republicii Moldova”].
9. Anuarul Statistic 2018. URL: http://statistica.gov.md/public/giles/publicatii_electronice/Anuarstatistic/2018/Anuar_statistic2018.pdf (accessed 15 November 2019).
10. Svod znaniy po upravleniyu biznes protsessami: PPM CBOK 3.0 [Code of Knowledge for Business Process Management: KPO KPOK]. Pod red. Eleferova V.G. Per. s angl. Moskva : Al'pina Pablisher, 2016. 480 p.

*Стаття надійшла до редакції 18.11.2019.
The article was received 18 November 2019.*

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-2

УДК 339.727

Кузнєцова Н.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
E-mail: nk@spline.net*

ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ (НА ПРИКЛАДІ БРАЗИЛІЇ)

У статті розкривається роль прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економічному розвитку країн, що розвиваються, яка проявляється через активізацію процесів капіталоутворення, передачу технологій та наукових знань, підвищення продуктивності праці та соціальних стандартів на внутрішньому ринку країни-реципієнта. За основну мету дослідження автор ставить визначення впливу ПІІ на економічний розвиток Бразилії. Для визначення взаємозв'язку між надходженням іноземних інвестицій та економічним розвитком розглянуто вплив ПІІ за такими напрямками, як: роль ПІІ у формуванні валового національного продукту, вплив ПІІ на економічне зростання в країні, роль ПІІ у формуванні основного капіталу, частка ПІІ в загальних інвестиціях країни; роль ПІІ у формуванні сучасного виробництва та товарообороту країни; роль ПІІ у створенні робочих місць та розвитку людського капіталу; роль ПІІ у розвитку технічного та технологічного прогресу у Бразилії.

Ключові слова: Бразилія, прямі іноземні інвестиції (ПІІ), економічне зростання, транснаціональні компанії (ТНК), вільні економічні зони, політика імпортозаміщення, пільги та вимоги до іноземних інвесторів.

Кузнєцова Н.В. ВЛИЯНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН (НА ПРИМЕРЕ БРАЗИЛИИ)

В статье раскрывается роль прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономическом развитии развивающихся стран, которая проявляется через активизацию процессов капиталообразования, передачу технологий и научных знаний, повышение производительности труда и социальных стандартов на внутреннем рынке страны-реципиента. Основной целью исследования является определение влияния ПИИ на экономическое развитие Бразилии. Для определения взаимосвязи между притоком иностранных инвестиций и экономическим развитием рассмотрено влияние ПИИ по таким направлениям, как: роль ПИИ в формировании валового национального продукта, влияние ПИИ на экономический рост в стране, роль ПИИ в формировании основного капитала, доля ПИИ в общих инвестициях страны; роль ПИИ в формировании современного производства и товарооборота страны; роль ПИИ в создании рабочих мест и развитии человеческого капитала; роль ПИИ в развитии технического и технологического прогресса в Бразилии.

Ключевые слова: Бразилия, прямые иностранные инвестиции (ПИИ), экономический рост, транснациональные компании (ТНК), свободные экономические зоны, политика импортозамещения, льготы и требования к иностранным инвесторам.

Kuznietsova Nataliia. INFLUENCE OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF DEVELOPING COUNTRIES (FROM THE CASE OF BRAZIL)

Foreign direct investments (FDI) play an important role in the economic development of countries due to the intensification of capital formation processes, the transfer of technology and scientific knowledge as well as increasing labor productivity and social standards. The important role of FDI as a catalyst for economic growth is confirmed by the experience of a number of countries that have recently demonstrated the high positive dynamics of their economic indicators and the significant structural transformation of their economies in the modern way. The most striking example is China, India, Brazil, Mexico, Singapore, Taiwan, and South Korea. Studying and using foreign experience on the FDI impact on the development of the economies of recipient countries can be very valuable for Ukraine. The main goal of the author is to determine the impact of FDI on the economic development of Brazil. To establish the relationship between FDI inflows and economic development, the following were determined: a) the role of FDI in the formation of gross national product, the impact of FDI on economic growth in the country; b) the role of FDI in the formation of modern production and trade of the country; c) the role of FDI in job creation and human capital development; d) the role of FDI in the development of technical and technological progress in the country. The analysis of the movement of FDI into Brazil shows the coincidence of the sectoral composition of FDI investment and the country's current export composition. This confirms the conclusion that many decades ago, thanks to FDI, the foundations of Brazil's modern competitive industries were laid, which now form the basis of its exports. Thanks to the policy of the Brazil government, FDI was actively directed (through the system of "incentives to foreign investors in exchange for stringent requirements for them") in the development of the country's manufacturing industry, primarily metalworking, mechanical engineering, and the production of chemical products. As a result, we note that potentially FDI can have a significant positive effect on accelerating economic growth and making a real contribution to the economy of the recipient country. It depends on many factors, including the level of economic development of the country, the ability of TNCs to organize a highly profitable enterprise, investment climate, and the like.

Keywords: Brazil, foreign direct investments (FDI), economic growth, transnational corporation (TNC), free economic zones, import substitution policy, privileges (or requirements) to foreign investors.

Постановка проблеми. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) займають особливе місце серед форм міжнародного руху капіталу. ПІІ відіграють важливу роль в економічному розвитку країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою через активізацію процесів капіталоутворення, передачу технологій та наукових знань, підвищення продуктивності праці та соціальних стандартів на внутрішньому ринку.

Важлива роль ПІІ як каталізатора економічного зростання підтверджується досвідом низки країн, які останнім часом продемонстрували високу позитивну динаміку своїх економічних показників і значну структурну трансформацію у сучасному руслі своїх економік. Найбільш яскравим прикладом у цьому разі можуть виступати такі країни, як Китай, Індія, Бразилія, Мексика, Сінгапур, Тайвань, Пів-

денна Корея тощо. В окремих регіонах чи країнах позитивні ефекти від залучення іноземного капіталу можуть превалювати над негативними ефектами чи можуть бути меншими і не компенсувати негативні наслідки транснаціоналізації країн. У цілому ж ПІІ сьогодні є ресурсом, який може сприяти підвищенню ефективності функціонування та сучасній зміні структури економік країн – реципієнтів інвестицій, а отже, підвищенню загального рівня життя населення за рахунок вливання додаткового капіталу. Особливо це стосується країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою, які мають дефіцит власних фінансових ресурсів. Підтвердженням цього є тісна кореляція між обсягами ПІІ, залученими багатьма країнами, що розвиваються, та показниками їхнього економічного розвитку. Вивчення та використання іноземного досвіду щодо впливу ПІІ на розвиток економік країн-реципієнтів може бути дуже корисним для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових роботах українських та іноземних вчених в різні часові періоди проводилися дослідження позитивних та негативних ефектів транснаціоналізації та вплив іноземного капіталу на економіку приймаючої країни. Серед основних напрямів досліджень можна виділити наступні:

- роль ПІІ у формуванні валового національного продукту, вплив ПІІ на економічне зростання в країні вкладання ПІІ (О.І. Рогач, Е. Мансфілд, А. Ромео, М. Хаддад, А. Харрісон, Р. Ліпсі, М. Бломстром, М. Цзеян, Л. Алфаро, К. Аріндам, С. Селін, В. Касуро тощо);

- вплив ПІІ на рівень технологічного та інноваційного розвитку, вплив на розвиток людського капіталу в країні вкладання ПІІ (О.І. Рогач, Р. Фіндлі, С. Радовіц, Е. Боренштейн, Дж. Де Григоріо, Дж.В. Лі, Дж. Раппапорт тощо);

- вплив ПІІ на конкурентоспроможність економіки, на експорт та імпорт країн, що приймають ПІІ (О.І. Рогач, Ф. Баррі, Дж. Бредлі, Х. Сан, К.Х. Занг, С. Сонг, Л. Голдберг, М. Кляйн, М. Кутан, Г. Вукшич, З. Хайлу тощо).

Мета дослідження. За основну мету дослідження автор ставить визначення впливу ПІІ на економічний розвиток країн Латинської Америки, зокрема Бразилії. Для визначення взаємозв'язку між надходженням іноземних інвестицій у Бразилію та економічним розвитком буде розглянуто вплив ПІІ за такими напрямками: а) роль ПІІ у формуванні валового національного продукту та частка ПІІ в загальних інвестиціях країни; б) роль ПІІ у формуванні сучасного виробництва та товарообороту країни; в) роль ПІІ у створенні робочих місць та розвитку людського капіталу; г) роль ПІІ в розвитку технічного та технологічного прогресу в країні.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Бразилія – це восьма за величиною економіка у світі, яка почала поступово відновлюється після рецесії 2014–2016 рр. й надзвичайного спаду за сторіччя у 2015 р., коли падіння ВВП становило майже 27% (табл. 1). П'ятнадцять років до цього країна показувала безперервне економічне зростання від 4,5% до 7,5% на рік (за винятком 2008–2009 рр.). У 2017 р. ВВП Бразилії становив 2 055,92 млрд дол. США, ВВП на душу населення – 9 800 дол. США [11; 15]. Хоча країна і не досягла показників 2012–2013 рр., її економіка занадто велика, щоб її ігнорували іноземні інвестори і ТНК. Відзначається значна активізація діяльності зарубіжних інвесторів у країні після імпічменту президента Ділми Руссефф і початку структурних реформ Мішеля Темера. У цілому сучасна політика бразильського уряду у сфері регулювання інвестиційного середовища може оцінюватися як ліберальна. Сьогодні в Бразилії зареєстровано понад 7 тис ТНК та 15 тис філій. Із 500 крупніших ТНК на ринку Бразилії представлено 400 із них, зокрема Renault, Peugeot, Carrefour, Casino, Mc Donalds, Zara, General Motors, IBM, Volkswagen, Fiat, Toyota, Nestlй, Sony, Siemens, Dell та ін.

Серед країн Латинської Америки Бразилія посідає перше місце за щорічними притоками ПІІ та за загальним обсягом ПІІ. Країна є шостим за величиною одержувачем ПІІ у світі – 70,685 млрд дол. США в 2017 р. (табл. 1). У 2016–2017 рр. на Бразилію припадає майже 47–50% усіх ПІІ, спрямованих у Латинську Америку і Карибський басейн. Хоча слід відзначити, що максимальний притік ПІІ у країну відзначався у 2011 р. – 101,158 млрд дол. США. У 2017 р. загальний обсяг накопичених ПІІ становив 778,5 млрд дол. США [13]. Цей показник майже не змінився за останні п'ять років, незважаючи на великі щорічні надходження ПІІ (у 2012–2013 рр. накопичені ПІІ становили 741–742 млрд дол. США) через політико-економічну кризу в країні і викликаний цим значний щорічний відтік капіталу.

Доцільно розглянути притоки ПІІ в динаміці [11; 13; 14]. Так, 1970-ті роки характеризувалися відносно значним припливом ПІІ в економіку Бразилії. Основні чинники, що визначили збільшення потоків ПІІ, були пов'язані з орієнтацією на економічне зростання і недискримінаційною політикою по відношенню до іноземного капіталу. Протягом 1980-х років потоки капіталу суттєво зменшилися, головним чином, через відсутність довіри у зв'язку з невиконанням зовнішніх зобов'язань, економічною нестабільністю та підвищеною невизначеністю, пов'язаною з антиінфляційними процесами.

Таблиця 1

Бразилія: динаміка ВВП та ПІІ (млрд дол. США)

Рік	ВВП	ПІІ	Рік	ВВП	ПІІ
2000	655,421	32,995	2009	1667,321	31,481
2001	559,373	23,226	2010	2209,243	88,452
2002	507,963	16,587	2011	2616,214	101,158
2003	558,521	10,123	2012	2465,051	86,697
2004	669,316	18,181	2013	2471,722	69,181
2005	891,631	15,461	2014	2456,055	96,895
2006	1108,001	19,388	2015	1801,482	75,075
2007	1397,121	44,579	2016	1798,622	78,928
2008	1696,111	50,716	2017	2055,92	70,685

Джерело: складено автором за даними [11; 14; 15]

У 90-х роках минулого століття (1994–1995 рр.) у Бразилії почався широкий процес економічної лібералізації, який призвів до зняття торгових бар'єрів і захисних заходів, сприяв широкомасштабному відновленню притоку ПІІ, зокрема внаслідок фінансової глобалізації, зростання можливостей для злиттів і поглинань, проведення приватизації низки державних підприємств.

Починаючи з 2001 р. глобальні економічні умови стали погіршуватися, переважно через економічну кризу у США. Ця криза призвела до різкого скорочення інвестиційних потоків по всьому світу. ПІІ в Бразилії безперервно падали – з 32,99 млрд дол. США у 2000 р. до 10,12 млрд дол. США у 2003 р. Починаючи з 2004 р. обсяг ПІІ знову збільшився, досягнувши 44,58 млрд дол. США у 2007 р. і рекордно високого рівня на той період 50,72 млрд дол. США у 2008 р. У результаті світової фінансової кризи, наслідки якої Бразилія повністю відчула у вересні 2008 р., обсяг ПІІ в Бразилії впав до 31,48 млрд дол. США у 2009 р. Проте після світової фінансової кризи 2008 р. приплив чистих грошових потоків до Бразилії зріс. Коли процентні ставки впали до рекордно низьких рівнів у США та в інших розвинених країнах, інвестори почали вливати значні кошти в Бразилію у пошуках більш високої прибутковості. У 2011 р. відзначається рекордний показник притоку ПІІ в Бразилію – 101,16 млрд дол. США. Політична та економічна криза наступних років мала негативні наслідки для інвестиційного іміджу Бразилії. Так, Бразилія впала з четвертого на сьоме місце у світі в списку найбільших імпортерів іноземних інвестицій у 2013 р., а також показала найгірші економічні результати серед країн БРІКС. Проте протягом 2014 р. притік ПІІ зростав (і досяг 96,90 млрд дол. США), оскільки іноземні інвестори, як і раніше, були зацікавлені у виробничому потенціалі Бразилії, особливо в автомобільній промисловості (зокрема, такі автомобільні виробники, як Volkswagen, Toyota, Renault Hyundai).

У 2015–2017 рр. приплив ПІІ у Бразилію знизився (щорічно майже на 20 млрд дол. США) і становив протягом цього періоду в середньому 75 млрд дол. США. Інвестиції Грінфілд також упали до тривожного рівня з моменту свого піку в 2011 р., коли було зафіксовано понад 500 проєктів, до 120 у 2017 р. США були й залишаються найбільшою країною-інвестором

(15–20% за останні п'ять років) порівняно з іншими країнами, що вкладають свої капітали в Бразилію. У цілому основними інвесторами в економіку Бразилії залишаються, як і раніше, розвинуті країни, з такими частками у накопичених ПІІ в Бразилії (на 2017 р.): Нідерланди, Іспанія, Португалія – по 7–8%, Франція та Великобританія – по 6%, Японія – 5% [13].

Як показує проведений аналіз, напрями зовнішньоторговельних зв'язків Бразилії співпадають з основними регіонами надходження в дану країну іноземних інвестицій. Серед основних експортних напрямів Бразилії можна відзначити: Європейський Союз – 22,39% бразильського експорту; США – 21,22%; Азія – 15,68%; Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛІАМ), не враховуючи МЕРКОСУР, – 11,58%; країни МЕРКОСУР – 9,91% [13]. Структура імпорту має подібний вигляд, хоча за останні роки значно збільшилася частка азіатських країн за рахунок зменшення імпорту зі США.

Серед основних показників, які дадуть більш повну уяву про вплив ПІІ та ТНК на стан економіки (розраховано за [11; 13; 14]), такі:

1. Співвідношення притоку ПІІ до ВВП країни: за останні п'ять років даний показник у середньому був на рівні 4%, у 2017 р. – 3,5%.

2. Частка ПІІ у загальних інвестиціях країни тривалий час становила 16–17%, але в 2017 р. піднялася до 22,2% (у 2000 р. взагалі становила 30%).

3. Накопичені ПІІ на душу населення в 2016 р. становили 3 707 дол. США.

4. Коефіцієнт кореляції, розрахований за даними темпів приросту ВВП Бразилії та щорічних темпів зростання ПІІ, відзначається на високому рівні – 0,92 (за максимального значення 1), що свідчить про наявність тісного позитивного зв'язку між зростанням ПІІ та ВВП у даній країні. Притік ПІІ в економіку виступає каталізатором зростання ВВП, і навпаки (рис. 1).

ПІІ мали надзвичайно велике значення для розвитку економіки Бразилії ще починаючи з кінця ХІХ ст., коли почали надходити у великих розмірах англійські інвестиції в залізничний і морський транспорт, фінансові послуги, торгівлю та послуги, безпосередньо пов'язані з експортною діяльністю. Швидкими темпами іноземні інвестиції збільшувалися і в перші десятиліття ХХ ст., особливо в послуги місь-

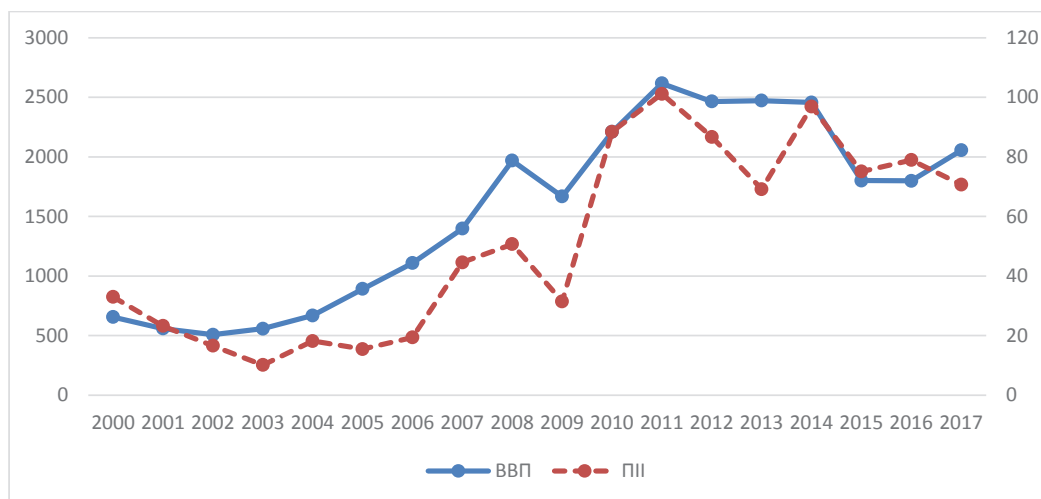


Рис. 1. Бразилія: співвідношення показників ВВП та ПІІ (млрд дол. США)

Джерело: побудовано автором за [11; 13; 14]

кої інфраструктури (транспорт, енергетика тощо) й зіграли значну роль в урбанізації та індустріалізації країни. Далі активний притік ПІІ в економіку Бразилії пов'язується з періодом 1955–1960 рр., коли урядом були запропоновані та впроваджені державні програми розвитку імпортозамінної промисловості й прискорення загального промислового розвитку країни за рахунок залучення іноземних інвестицій (наприклад, заснування виробничої зони «Манаус», що буде розглянуто далі). Промисловий сектор був основним одержувачем інвестицій до середини 90-х років минулого століття, а в 1996 р. його змінив сектор послуг за рахунок державних програм приватизації.

До державних реформ із приватизації і дерегулювання в 90-х роках минулого століття притоки ПІІ переважно були зосереджені у секторі виробництва – 66,8%, на сектор послуг припадало 29,3%, сільське господарство і гірничодобувну промисловість – 3,9%. У виробничому секторі можна виділити притоки ПІІ у хімічну промисловість (15,3% від загального притоку ПІІ), автомобільний сектор (13,5%), металургію (8,5%), у виробництво харчових продуктів (8,1%), виробництво машин і устаткування (6,3%) [12; 13]. Після введення в дію значних іноземних виробничих потужностей у країні зросла продуктивність праці, зазнали модернізації окремі регіони, змінився рівень заробітної плати (оскільки заробітна плата на цих підприємствах у 2,5 рази вище середнього показника у Бразилії) і, як наслідок, загальний рівень доходів.

Із другої половини 1990-х років майже 50% загального притоку ПІІ почали спрямовуватися в сектор послуг, що стало наслідком анонсованої приватизації та повільного зростання виробництва у цей період. Так, частка ПІІ у сектор телекомунікацій становила 20,5%, сектор фінансових послуг – 20,4%, сектор торгівлі – 15,4%, сектор електроенергетики – 11,3%. До 2000 р. частка сектору послуг у ПІІ збільшилася до 64%, а частка виробничого сектору знизилася до 33,7%, хоча галузі обробної промисловості, зокрема автомобільний, хімічний та металургійний сектори, виробництво електрообладнання, виробництво продуктів харчування, сектор телекомунікацій продовжували отримувати значні обсяги інвестицій. Тенденція до домінування сектору послуг у структурі ПІІ Бразилії зберігається й донині.

Незважаючи на важку економічну ситуацію в Бразилії, що склалася останніми роками, приплив ПІІ в деякі сектори обробної промисловості збільшується швидкими темпами, і серед них передусім можна виділити виробництво автомобілів (у 2017 р. ПІІ становили 6,6 млрд дол. США, або 8% від загального притоку ПІІ в країну). Серед промислового сектору також можна відзначити хімічну промисловість та виробництво продуктів харчування (з частками по 4% загального притоку ПІІ). Збільшення ПІІ в автомобільну промисловість Бразилії відображає підвищення конкурентоспроможності цього сектору і, відповідно, збільшення експорту цієї продукції. Завдяки притоку ПІІ в обробну промисловість відбулося і відбувається розвиток у країні транспортного машинобудування (насамперед автомобілебудування), верстатобудування. Щорічно Бразилія виробляє понад 1,5 млн автомобілів. Основними виробниками автомобілів у країні є фірми «Сканія», «Мерседес-Бенц» і «Фіат». Головним виробником автобусів є «Мерседес-Бенц». Країна зараз займає четверте місце у світі з будівництва морських суден, значні успіхи країни в авіабудуванні. Одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки є точне машинобудування, зокрема

виробництво обчислювальної техніки. За випуском міні- та мікрокомп'ютерів Бразилія поступається лише США, Японії та ФРН. На ринку Бразилії присутні такі крупніші ТНК: IBM (США), Volkswagen (Німеччина), Fiat (Італія), Toyota (Японія), Nestlé (Швейцарія), Sony (Японія), Siemens (Німеччина), Dell (США) та ін. Бразилія була й залишається великим ринком збуту для цих компаній та їх подальших інвестицій.

На прикладі Бразилії можна побачити, що, згідно з принципами проведення «імпортозамінної політики» та відповідної стратегії дії філій ТНК на місцевому ринку, 40–80% потреб внутрішнього ринку в різних галузях задовольнялося за рахунок виробленої на цих підприємствах продукції, що дало можливість зекономити необхідну для країни іноземну валюту для оплати стратегічно важливих товарних груп імпорту. Програму «імпортозамінного виробництва» (хоча вона й мала певні недоліки) можна назвати державною програмою розвитку передових галузей обробної промисловості за принципом «пільги іноземним інвесторам в обмін на вимоги до іноземних інвесторів», і це дало можливість для Бразилії створити конкурентоспроможне виробництво товарів із орієнтацією спочатку на місцеві ринки, а згодом – на міжнародні. Бразильські підприємства з ПІІ також отримали можливість використовувати вже готову збутову мережу крупних іноземних компаній для здійснення продаж готової продукції. На прикладі Бразилії бачимо, що за дотримання необхідних (і в першу чергу це вимоги держави до діяльності іноземних інвесторів у країні з погляду обов'язкового використання новітніх технологій чи фактичний обмін цієї вимоги на низку пільг для нього) умов такий інструмент, як ПІІ, може підвищити загальний рівень конкурентоспроможності не тільки регіону країни, а й усієї держави і порівняно з іншими інструментами фінансування (іноземні позики, потоки короткотермінового капіталу) стає важливим і пріоритетним. Досвід латиноамериканських країн (Бразилія, Мексика, Аргентина) яскраво демонструє позитивний вплив ПІІ на структурну перебудову країн. Можна сказати, що структурна перебудова економіки латиноамериканських країн останні десятиліття, а саме збільшення частки сучасних передових галузей обробної промисловості на тлі зменшення ролі сировинних галузей й видобувної промисловості у цілому – є й буде залишатися надалі одним із найважливіших процесів, що визначатимуть економічне обличчя регіону. Найбільш дієві в даному разі впливи ПІІ на структурну перебудову Бразилії та Мексики.

Цікавим і важливим із погляду можливого використання для України є досвід Бразилії у залученні іноземного капіталу у вигляді створення промислових зон з експортним виробництвом. Одними з основних ефектів функціонування ВЕЗ (вільних економічних зон) у Бразилії є створення промислових підприємств, стимулювання експортного конкурентоспроможного виробництва в країні, стимулювання притоку зарубіжних інвестицій, сприяння збільшенню зайнятості в країні й у цілому підвищення рівня економічного розвитку країни. Найбільш ефективним прикладом дії є створення вільної економічної промислової зони, так званого промислового та технологічного парку «Манаус», що діє в країні понад 50 років і розповсюджується на цілий регіон країни. «Манаус» займає територію у 3,6 млн кв. км, об'єднує близько 3 тис підприємств і 22 галузі, на її території було створено 600 тис робочих місць. Щорічно на підприємствах

зони виробляється на 15 млрд дол. США готової продукції. Імпорт проміжної продукції в промислову зону для подальшої виробничої обробки чи зборки (різного роду деталі, вузли, компоненти) сягає 4 млрд дол. США. Близько 75% вартості промислової продукції «Манас» припадає на електронну та електротехнічну промисловість [8; 10].

Для залучення інвесторів, як іноземних так і національних, на території зони було введено низку податкових пільг, зняті щорічні обмеження імпорту (які періодично вводилися у Бразилії для інших імпортерів), створено міжнародний торговий порт «Манас». Серед основних податкових та фінансових пільг для іноземних інвесторів можна виділити такі [12; 13]: зниження податку на імпорт товарів, що будуть використані для подальшого виробництва промислових товарів усередині зони з подальшою реалізацією їх на внутрішньому ринку в інших районах країни; звільнення від податку на імпорт товарів, що будуть використані чи спожиті всередині зони; звільнення від податку на виробничу продукцію споживчого чи промислового характеру, що вироблена всередині зони; звільнення підприємств від сплати податку на прибуток на 10 років; звільнення підприємств від сплати податку на експорт; звільнення від податку на оборот товарів та послуг, що вироблені в інших штатах Бразилії і надходять до зони «Манас» для споживання всередині зони, промислового використання чи подальшої виробничої обробки на підприємствах промислової зони; звільнення від мита сировини, напівфабрикатів, вузлів тощо, що ввозяться в країну в режимі *drawback*, імпорт яких здійснюється для потреб експортоорієнтованих підприємств; виділення фінансових ресурсів на пільгових умовах (у тому числі пільгових кредитів) зі спеціального інвестиційного фонду зони для реалізації особливо важливих для країни проєктів, передусім проєктів високотехнологічного напрямку.

У Бразилії широке застосування мали виробничі вимоги як засоби регулювання іноземних інвестицій з урахуванням національних пріоритетів і напрямів розвитку економіки країни (хоча більшість із них зараз заборонена в рамках СОТ). Вони були спрямовані на перехід підприємств із ПП від статусу «зборочних підприємств» на основі низькокваліфікованої робочої сили до створення високотехнологічних підприємств практично повного циклу. Серед низки виробничих вимог можна виділити такі: встановлення певного рівня або відсотка експорту товарів та послуг, що виробляються на підприємствах з іноземним капіталом; установа певного рівня або відсотка внутрішнього вмісту продукції на підприємствах з іноземним капіталом; придбання, використання та надання переваги товарам і послугам, зробленим або купленим на території країни; прив'язка вартості й обсягу імпорту продукції до вартості й обсягу експорту продукції або обсягу іноземних грошових надходжень; обмеження вартості й обсягу збуту товар вартості й обсягів і послуг іноземного інвестора на території країни або прив'язка обсягу й вартості цих продаж з обсягом та вартістю експорту чи виручкою в іноземній валюті (експорт повинен був становити 30–50% від загальних продажів); вимоги до трансферу технологій або складності виробничого процесу [12].

Сучасний інвестиційний режим Бразилії характеризується більшою відкритістю для іноземного капіталу, ніж два десятиліття тому. Показник індексу обмежень прямих іноземних інвестицій ОЕСР у Бразилії становить 0,10 (середній показник по країнах ОЕСР – 0,07). Але, незважаючи на загальний лібе-

ральний курс уряду країни щодо іноземних інвесторів, протягом останніх років було прийнято низку заходів, спрямованих на посилення державного контролю над інвестиційною діяльністю й уведення обмежень для іноземного капіталу. Так, згідно з даними ЮНКТАД [16], серед останніх обмежень щодо діяльності іноземних інвесторів можна виділити: обмеження на продаж земель сільськогосподарського призначення іноземним інвесторам і будь-яким підприємствам із часткою іноземного капіталу понад 50%; обмеження за розміром територій, що знаходяться у власності іноземних інвесторів (не повинні перевищувати 25% від загальної площі муніципального округу); обмеження на іноземну участь у компаніях, що надають послуги зі страхування, тощо. Бразилія зберігає державний контроль (де заборонена участь іноземних інвесторів) над значною кількістю підприємств у таких сферах, як електроенергетика, видобуток вуглеводнів, портові послуги, фінансові послуги, транспорт і охорона здоров'я.

У Бразилії діє державна програма підтримки інвестицій PSI (Programa de Sustentazdo do Investimento), яка спрямована сприяти іноземним інвесторам у сфері розроблення та впровадження інноваційних технологій [12]. Згідно із цією програмою, надаються податкові пільги іноземним інвесторам в обмін на створення нових робочих місць. Найбільший динамізм у збільшенні робочих місць демонструють підприємства з іноземним капіталом у технологічних галузях виробництва, а саме у виробництві автомобілів, електропобутової та електронної техніки. Основними складниками Програми є: створення необхідної інфраструктури, що дає змогу координувати проєкти в інноваційних галузях та їх негайне впровадження у виробництво; модернізація виробничих кластерів із метою їх орієнтації на виробництво продукції з високою доданою вартістю, створення висококваліфікованих робочих місць, підвищення професійного рівня працівників у нових високотехнологічних галузях. Стратегія із залучення ПП спрямована на індустріальний розвиток Бразилії, а саме: посилення науково-технічної бази та сприяння дослідженням; поліпшення взаємодії між учасниками науково-технічної діяльності з метою оптимізації використання ресурсів, прискорення обміну досвідом; розширення практики стимулювання дослідних проєктів за рахунок виділення бюджетних грантів; концентрація зусиль на відновленні технологічних ланцюжків для розвитку соціально значущих галузей у промислово розвинених регіонах. У 2016 р. за підтримки президента Бразилії Мішеля Темера була представлена Програма інвестиційних партнерств, яка включає 34 інвестиційні проєкти.

Окрім позитивних ефектів від надходження ПП економіки країн-реципієнтів можуть стикнутися з низкою проблем. Так, для країн, що розвиваються, швидкі і нестійкі грошові вливання (у першу чергу портфельні інвестиції), які супроводжують великі потоки ПП, можуть викликати проблеми в короткостроковій перспективі, пов'язані з коливанням курсу національної валюти, що може призвести до сильних інфляційних процесів в економіці. Якщо такі потоки капіталу не регулювати, то вони можуть погіршити чи перешкоджати довгостроковому зростанню і розвитку (разом із політичною корупцією, обтяжливими податковими кодексами і непослідовною фіскальною і монетарною політикою), як це було у Латиноамериканському регіоні в минулому. Вхідні потоки (особливо короткострокові) капіталу виявилися проблематичним і для Бразилії на основі

Таблиця 2

Найбільші «транслатінас» за обсягом продажів (2016 р., млн дол. США)

№	Компанія	Країна	Галузь	Продажі
1	Petrobras	Бразилія	Нафтогазова	130171
2	PDVSA	Венесуела	Нафтогазова	102500
3	Vale	Бразилія	Гірничодобувна	55014
4	América Myvil	Мексика	Телекомунікації	47900
5	Grupo JBS-Fr iboi	Бразилія	Харчова	32944
6	Odebrecht	Бразилія	Будівництво	32325 7
7	Gerdau	Бразилія	Металургія	18876
8	FEMSA	Мексика	Виробництво напоїв	14502
9	Cencosud	Чилі	Торгівля	13971
10	Cemex	Мексика	Цементна	13546

Джерело: складено за [5; 13; 14]

досвіду кризових 1994–1998 рр. із трьох причин [1, с. 242–254]. По-перше, зміцнюючи національну валюту, вони можуть мати негативний вплив на експорт. Це пов'язано з тим, що продукти і послуги в Бразилії стають відносно дорожчими для зарубіжних країн, тоді як валюта країни зміцнюється у вартості. Ураховуючи той факт, що експорт Бразилії становить близько 15% від загального обсягу ВВП, то будь-яке його скорочення через підвищення курсу національної валюти негативно позначиться на зростанні ВВП. По-друге, надмірні іноземні інвестиції можуть призвести до перегріву економіки і збільшення інфляційного тиску, що не раз уже відбувалося у Бразилії. На тлі інфляції чи інфляційних очікувань іноземні інвестори легко втрачають упевненість і починають швидко виводити свої капітали з Бразилії. Крім того, надмірна інфляція може виступати основною перешкодою на шляху зростання внутрішнього попиту і ВВП. По-третє, країни, що розвиваються, часто зазнають труднощів у результаті великого припливу капіталу, тому що їм важко адаптуватися до швидкого зростання вартості кредитів, цін на активи і попиту. Для того щоб найбільш ефективно розподіляти іноземний капітал, Бразилії, як і іншим країнам регіону, треба й надалі розвивати й удосконалювати фінансовий сектор, у тому числі з регуляторного погляду, застосовувати різні методи регулювання короткострокових капіталів, що супроводжують ПІІ, займатися підвищенням бізнес-інновацій та політичної прозорості.

Важливим показником зростання економічної міцності країн Латинської Америки, у тому числі Бразилії, на тлі надходження ПІІ у значних розмірах стало зміцнення національного капіталу. Посилення конкуренції на національних ринках країн через присутність іноземних компаній спонукає національні фірми працювати ефективніше, щоб не втратити конкурентні позиції й своє місце на ринку. З початку третього тисячоліття відбуваються активні процеси становлення латиноамериканських ТНК, так званих «транслатінас» (ТЛК), які ще недавно були лідерами лише у себе в країні, але зараз розширили свої операції на весь Латиноамериканський регіон, зробивши його єдиним ринком (вони отримали 600-мільйонний ринок для збуту своєї продукції, який сформований однаковими культурними потребами). Якщо раніше «транслатінас» діяли тільки в сировинній сфері, то зараз крупніші із цих ТНК діють у різних галузях (табл. 2).

У Бразилії сформувалася велика група потужних місцевих компаній, які в низці випадків стали тіснити зарубіжні ТНК, що десятиліттями панували на латиноамериканських торгових і фінансо-

вих ринках. Так, якщо в 2000 р. з 500 найбільших бізнес-структур регіону понад 50% контролювалися іноземним капіталом, то вже до 2016 р. цей показник знизився до 25%.

Таблиця 3

Розподіл 500 найбільших «транслатінас» за країнами

№	Країна	2005 рік	2016 рік
1	Бразилія	204	234
2	Мексика	138	118
3	Чилі	54	64
4	Аргентина	36	32
5	Колумбія	30	26
6	Перу	12	22
7	Венесуела	11	3
8	Еквадор	5	3
9	Коста-Ріка	4	3
10	Уругвай	2	2

Джерело: складено за [13; 14]

У розрізі латиноамериканських країн бачимо, що за кількістю «своїх» ТЛК лідирують Бразилія і Мексика (табл. 3). На їхню частку в 2016 р. припадало 340 з 500 найбільших «транслатінас», або 68%.

Безумовним латиноамериканським лідером із вивозу капіталу є Бразилія. Якщо в 2001 р. прямі закордонні інвестиції Бразилії становили близько 50 млрд дол. США, то в 2007 р. цей показник більше ніж подвоївся, а до початку 2016 р. виріс у чотири рази. Характерно, що бразильські ТЛК (на відміну від багатьох корпорацій інших країн) у розпал світової кризи не тільки не знижували темпів зовнішньої експансії, а й енергійно нарощували свою присутність на світових ринках. Прикладами успішної й високотехнологічної ТЛК є Petrobras – найбільша в Латинській Америці і п'ята у світі інтегрована енергетична компанія, що має виробничі та комерційні інтереси в 28 країнах, а також Embraer – один із провідних світових виробників комерційних літаків, що поступається лише Boeing і Airbus і ділить третє й четверте місце з канадською компанією Bombardier. Таким чином, розширюючи свою діяльність у регіоні, ТЛК об'єднують латиноамериканські економіки в єдине ціле не тільки за географічним принципом, а й на основі розгалужених корпоративних, торгових, фінансових та виробничих зв'язків у різних сферах господарства. Глобальні ТНК і надалі продовжать інвестувати, але водночас регіон повинен підтримувати розширення класу процвітаючих «транслатінас», щоб повторити й адаптувати свої успішні

бізнес-моделі, а також моделі іноземних країн-інвесторів по всій Латинській Америці.

Висновки. Як підсумок зазначимо, що потенційно прями іноземні інвестиції та ТНК можуть мати значний позитивний вплив на прискорення економічного зростання і робити реальний внесок в економіку країни, що приймає ПІІ. Це залежить від багатьох чинників, серед яких – рівень економічного розвитку країни, можливість ТНК організувати високоприбуткове підприємство, інвестиційний клімат у країні тощо. Найбільш бажані для країни так звані «якісні» інвестиції, тобто інвестиції, які мають тісні зв'язки з внутрішнім сектором економіки, із сильною експортною орієнтацією чи сильним ефектом поширення технологій чи знань. За сприяння ТНК можуть бути полегшені та прискорені процеси формування ринкового середовища, здійснення необхідних структурних зрушень в економіці країни, що приймає інвестиції, може бути проведена модернізація певних галузей промисловості.

Незважаючи на позитивні ефекти від залучення ПІІ, вони не є панацеєю від усіх проблем. Більше того, значна залежність від таких інвестицій може створити додаткові загрози для реалізації регіональних відтворювальних процесів, оскільки відсторонення національних та регіональних суб'єктів від управління регіональним розвитком на користь ТНК не може сприяти стійкому розвитку регіону на основі внутрішніх ціннісних установок, і неминуче призводить до зниження національного суверенітету. Тому будь-який позитивний вплив на регіональне відтворення від залучення ПІІ стає можливим тільки за умови проведення сильної національної економічної політики і залучення інвестицій відповідно до чітко визначених національних пріоритетів.

Хоч багато економістів указують на ПІІ як на одне з найважливіших джерел модернізації економіки, однак практика багатьох зарубіжних країн показує, що навіть значне надходження іноземного капіталу не гарантує високих та сталих темпів економічного зростання. Підтвердженням цього є досвід таких великих країн, як Бразилія, Мексика й Аргентина. Протягом останніх десятиліть вони входили у двадцятку країн – основних реципієнтів ПІІ, однак, незважаючи на залучення значних обсягів іноземного капіталу, їхній економічний розвиток протягом багатьох років залишається вкрай нестабільним. Після економічного підйому щораз спостерігається нове падіння обсягів ВВП або зниження темпів його зростання до мінімального рівня. Крім того, значна частина економіки багатьох латиноамериканських країн перебуває під контролем іноземних корпорацій, які впливають на ситуацію в їхній економіці й політичній сфері. Висока залежність від неконтрольованих потоків іноземного капіталу (передусім короткострокових), а також інтересів ТНК стала однією з найважливіших причин періодичних криз, що відбуваються у цих країнах.

В історії економічного розвитку латиноамериканських країн, зокрема Бразилії, накопичено багатий досвід залучення іноземних інвестицій, його аналіз і використання може бути корисним під час обґрунтування методів і організації державної інвестиційної політики в Україні. Проблема залучення іноземних інвестицій в українську економіку існує багато років і продовжує зберігати свою актуальність дотепер. Незважаючи на активізацію діяльності іноземних інвесторів в економіці України, у трансформаційний період країна програє конкуренцію багатьом державам за обсягами залученого іноземного капіталу. Під-

вищується практична значущість проблеми дослідження впливу іноземного сектору на найважливіші макроекономічні показники країни й обґрунтування ефективної державної інвестиційної політики, яка дасть змогу значною мірою збільшити віддачу іноземних інвестицій та їх внесок у приріст ВВП країни, поліпшити якість управління інвестиційними процесами, створити додаткові економічні стимули для підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузнецова Н.В. Міжнародні валютно-кредитні та фінансові відносини: контроль за рухом капіталу у сучасному світі. Київ : Київський університет, 2008. 446 с.
2. Кузнецова Н.В. Контроль, лібералізація та регулювання руху капіталу у сучасному світі. Київ : Київський університет, 2011. 396 с.
3. Прасад Є., Раджан Р., Субраманян А. Иностранный капитал и экономический рост. URL: <http://www.idea-magazine.com.ua/archive/7768/makro/7792.html> (дата звернення: 03.10.2014).
4. Alfaro L., Areendam C., Kalemli-Ozcan S., Selin S. FDI and Economic Growth : The Role of Local Financial Markets. *Journal of International Economics*. 2003. № 61(1). P. 512–533.
5. Brazil: Market Overview-2018. URL: <https://www.export.gov/article?id=Brazil-Market-Overview> (дата звернення: 05.03.2019).
6. Brazil: Foreign Investment, 2018. URL: <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/brazil/foreign-investment> (дата звернення: 12.03.2019).
7. Carkovic M., Levine R. Does foreign direct investment accelerate economic growth? URL: <http://worldbank.org/research/conferences/financialglobalization/fdi.pdf> (дата звернення: 21.04.2017).
8. For Brazil foreign investment may be too much of a good thing, 2018. URL: <http://fordhampoliticalreview.org/for-brazil-foreign-investment-may-be-too-much-of-a-good-thing/> (дата звернення: 05.02.2019).
9. Foreign Direct Investments Down in Brazil, 2018. URL: <http://riotimesonline.com/brazil-news/rio-business/foreign-direct-investments-down-in-brazil/> (дата звернення: 22.03.2019).
10. Hennings, K., Mesquita, M. Capital flows to the Brazilian economy: 2003–2007. URL: <http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap44f.pdf> (дата звернення: 20.02.2018).
11. International Monetary Fund. Data and Statistics: Brazil, 2018. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018> (дата звернення: 15.03.2019).
12. Investment Policy in Brazil: Performance and Perceptions, 2008. URL: http://www.cuts-ccier.org/pdf/Investment_Policy_in_Brazil-Performance_and_Perceptions.pdf (дата звернення: 22.12.2018).
13. Stock of Foreign Direct Investment in Brazil. Banco Central do Brasil, Department of Economics, 2018. URL: <http://www.bcb.gov.br> (дата звернення: 10.04.2019).
14. The Outlook for Foreign Direct Investment in Brazil. ITAY BBA. Annual Report, 2018. URL: <https://www.itau.com.br/itaubba-es/analisis-economicos/publicaciones/macro-vision/the-outlook-for-foreign-direct-investment-in-brazil> (дата звернення: 03.10.2018).
15. The World Bank. Open Date. Brazil, 2017–2018. URL: <http://data.worldbank.org/brazil> (дата звернення: 02.12.2018).
16. World Investment Report. Investment and new industrial policy. UNCTAD, 2018. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018overview_ru.pdf (дата звернення: 11.04.2019).

REFERENCES:

1. Kyznietsova N.V. (2008). Mezhdunarodnyye valyutno – kreditnyye ta finansovyye otnosheniya: control za rukhom kapytale u suchasnomu svyty [International monetary and financial relations: capital controls in the modern world]. Kyiv : Kiyevskiy universitet. [in Ukrainian]
2. Kyznietsova N.V. (2008). Control, liberelizacija ta regulyuvannya za rukhom kapytale u suchasnomu svyty [Control, liberalization and regulation or capital flows in the modern world]. Kyiv : Kiyevskiy universitet. [in Ukrainian]
3. Alfaro L., Areendam C., Kalemli-Ozcan S., Selin S. (2003). FDI and Economic Growth : The Role of Local Financial Markets. *Journal of International Economics*, 61(1), 512–533.
4. Banco Central do Brasil, Department of Economics (2018). Stock of Foreign Direct Investment in Brazil. Retrieved from: <http://www.bcb.gov.br> (accessed 10 April 2019).

5. Brazil – Market Overview (2018). Retrieved from: <https://www.export.gov/article?id=Brazil-Market-Overview> (accessed 5 March 2019).
6. Brazil: Foreign Investment (2018). Retrieved from: <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/brazil/foreign-investment> (accessed 12 March 2019).
7. Carkovic, M., Levine R. (2002). Does foreign direct investment accelerate economic growth? Retrieved from: <http://worldbank.org/research/conferences/financialglobalization/fdi.pdf> (accessed 21 April 2017).
8. For Brazil foreign investment may be too much of a good thing (2018). Retrieved from: <http://fordhampoliticalreview.org/for-brazil-foreign-investment-may-be-too-much-of-a-good-thing/> (accessed 5 February 2019).
9. Foreign Direct Investments Down in Brazil (2018). Retrieved from: <http://riotimesonline.com/brazil-news/rio-business/foreign-direct-investments-down-in-brazil/> (accessed 22 March 2019).
10. Hennings, K., Mesquita, M. (2008). Capital flows to the Brazilian economy: 2003–2007. Retrieved from: <http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap44f.pdf> (accessed 20 February 2018).
11. International Monetary Fund. Data and Statistics. Brazil (2018). Retrieved from: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018> (accessed 15 March 2019).
12. Investment Policy in Brazil: Performance and Perceptions (2008). Retrieved from: http://www.cuts-ccier.org/pdf/Investment_Policy_in_Brazil-Performance_and_Perceptions.pdf (accessed 22 December 2018).
13. ITAY BBA. Annual Report. The Outlook for Foreign Direct Investment in Brazil (2018). Retrieved from: <https://www.itau.com.br/itaubba-es/analisis-economicos/publicaciones/macro-vision/the-outlook-for-foreign-direct-investment-in-brazil> (accessed 3 November 2018).
14. Prasad A., Radgan R., Sybramanyan A. Foreign capital and economic growth. Retrieved from: <http://www.idea-magazine.com.ua/archive/7768/makro/7792.html> (accessed 3 October 2014).
15. The World Bank. Open Date. Brazil (2017-2018). Retrieved from: <http://data.worldbank.org/brazil> (accessed 2 December 2018).
16. UNCTAD (2018). World Investment Report. Investment and new industrial policy. Retrieved from: http://unctad.org/en/Publications_Library/wir2018overview_ru.pdf (accessed 11 April 2019).

*Стаття надійшла до редакції 15.11.2019.
The article was received 15 November 2019.*

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-3

УДК 339.543(477)

Мудрак Н.О.
*аспірант кафедри міжнародного бізнесу
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
E-mail: nataliamudrak@gmail.com*

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНО-ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ДЕОФШОРИЗАЦІЇ

Стаття присвячена аналізу процесу реформування фіскально-податкової системи України під впливом стандартів податкової прозорості ОЕСР, плану *BEPS* та правил оподаткування контрольованих іноземних компаній, які розроблені міжнародними регуляторами для боротьби із ухиленням від оподаткування і розмиванням податкової бази як складових офшоризації національної економіки. Досліджені шляхи доступу податкових органів до банківської інформації та принципи надання звітності резидентів відносно закордонних операцій, особливості використання угод по запобіганню подвійного оподаткування на основі міжнародних конвенцій, підписаних Україною. Виявлена обмеженість практики імплементації та інструментів впливу, що існують наразі у законодавчій базі України, для введення прозорості у діяльність бізнес-структур у офшорних юрисдикціях, що у значній мірі гальмує процеси детнізації та деофшоризації національної економіки.

Ключові слова: фіскально-податкова система, офшоризація економіки, угода по запобіганню подвійного оподаткування, контрольована іноземна компанія, деофшоризація.

Мудрак Н.А. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ФИСКАЛЬНО-НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ДЕОФШОРИЗАЦИИ

Статья посвящена анализу процесса реформирования фискально-налоговой системы Украины под воздействием стандартов налоговой прозрачности ОЭСР, плана *BEPS* и правил налогообложения контролируемых иностранных компаний, которые разработаны международными регуляторами для борьбы с уклонением от налогообложения и размывания налоговой базы как составляющих офшоризации национальной экономики. Исследованы пути доступа налоговых органов к банковской информации и принципы предоставления отчетности резидентов относительно зарубежных операций, особенности использования соглашений по предотвращению двойного налогообложения на основе международных конвенций, подписанных Украиной. Выявлена ограниченность практики имплементации и инструментов влияния, которые существуют сегодня в законодательной базе Украины, для введения прозрачности в деятельность бизнес-структур в офшорных юрисдикциях, что в значительной мере тормозит процессы детенизации и деофшоризации национальной экономики.

Ключевые слова: фискально-налоговая система, офшоризация экономики, соглашение по предотвращению двойного налогообложения, контролируемая иностранная компания, деофшоризация.

Mudrak Nataliia. PROBLEMS OF THE REFORMING THE UKRAINE'S FISCAL-TAX SYSTEM IN CONTEXT OF DE-OFFSHORIZATION

The peculiarities of implementation of the Minimum Standard of the BEPS Action Plan in Ukraine, the MLI Multilateral Convention, which provides for separate actions of the BEPS Action Plan, taxation rules of controlled foreign companies (CFC) as well as rules for automatic exchange of information under the CRS standard, are investigated. It was found that rising the effectiveness of existing Ukrainian fiscal-tax system according the de-offshorization of the national economy, double tax treaties with offshore jurisdictions is only possible under the OECD criteria for information transparency of the Ukrainian tax system. The article analyzes the implementation of the concept

of CFC into national legislation in connection with the objective need to eliminate the negative consequences of using business offshore schemes. The relationship between national tax and international tax law principles is analyzed on the basis of the ratio of CFC rules, both to the provisions of international tax agreements and to the norms of international legal restrictions. The levels of development of national tax and financial instruments were determined on the basis of international methodological and regulatory approaches to determining the balance between liberalization of national capital markets and systemic financial risks, between optimizing the economic tools for controlling taxation of residents and attracting foreign investors and capital owners, are investigated too. The article analyzes the conditions under which the CFCs are exempt from profit taxation when double taxation treaties are concluding, ensuring timely and complete exchange of tax and financial information between the national fiscal departments. The ways that Ukrainian companies use in low tax zones to restructure their businesses and protect their assets that are not declared in Ukraine are identified. It is about the endorsement by Ukraine of the double taxation treaties for «double tax evasion» (in fact, they do not pay taxes in any of the jurisdictions). The peculiarities of the implementation of the CFC rules as a fiscal component (budget replenishment) and as a regulatory tool to protect and encourage inward investment are investigated separately. Particular attention was paid to the problem of ensuring business security in the context of confidentiality and protection of information while sharing it with other countries in the process of implementing the BEPS plan. It is proved that today the new standards of compliance with the requirements of financial motivate Ukrainian beneficiaries of foreign companies to conduct business under more transparent rules (including the protection of confidentiality of the received information), identify and strengthen weaknesses of business models.

Keywords: fiscal-tax system, offshorization of economy, double taxation treaties, controlled foreign companies, de-offshorization.

Постановка проблеми. Сьогодні міжнародне організаційно-правове регулювання офшорного бізнесу і боротьбу з недобросовісною податковою конкуренцією здійснюється двома організаціями – ОЕСР і ФАТФ – шляхом введення у податкову систему країн-учасниць правил, що ліквідують вигоди від використання офшорних юрисдикцій (перш за все, законодавства про контрольовані іноземні компанії – КІК); полегшують доступ податкових органів до банківської інформації та надання звітності резидентів відносно закордонних операцій; вносять до угод про запобігання подвійного оподаткування (УЗПО) положення про обмін інформацією, взаємодію податкових органів та відмову від укладання угод із «податковими притулками» (що визначаються як країни відмивання «брудних» грошей), а також розробку принципів ефективного податкового адміністрування. Стандарти податкової прозорості ОЕСР плану *BEPS* сприяють обміну податковою інформацією за запитом країни-партнера (бухгалтерська звітність, банківська інформація, інформація про володіння власністю і т.п.). Наразі до багатосторонньої Угоди про автоматичний обмін покращеними звітами (*Multilateral Competent Authority Agreement on Country-by-Country Reporting – MCAA CbCR*) приєдналося вже 104 країни по *CRS MCAA* і 65 держав (територій) по *CbCR MCAA* на основі 77 угод, що застосовуються та перебувають на стадії підписання [1]. При цьому, обміну підлягає інформація про податкових резидентів (персональні дані, інформація про доходи, платежі і залишки на рахунках) і про пасивні організації та особи, що їх контролюють (фінансові дані та бенефіціари), яку надають банки і фінансові інститути (як державні, так і комерційні, трастові і страхові компанії, депозитарії, брокери і т. д.) і яка надалі через механізм *CRS* надається у податкові органи країн, де у клієнта банку зазначена адреса проживання. Вхідження України у міжнародне співтовариство потребує наразі реформування фіскально-податкової системи відповідно до загальних принципів плану *BEPS* у боротьбі із ухиленням від оподаткування і розмиванням податкової бази як складових офшоризації національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням використання офшорного бізнесу для ухилення від оподаткування і регулювання оподаткування КІК присвячені роботи таких західних авторів як Б. Арнольд, Д. Пинто, М. Ланг, К. Билгрин, Д. Сандлер. Розробкою окремих напрямів цих проблем займаються також вітчизняні фахівці у сфері міжнародного оподаткування, такі як Ю. Городніченко, Т. Карнаух, К. Ковальчук, О. Кузнечикова та інші.

Незважаючи на вагомі наукові праці та поточні дослідження, сьогодні відсутня єдина точка зору щодо ефективності існуючих інструментів міжнародних регуляторів у контексті боротьби з розмиванням податкової бази і ухиленням під оподаткування та їх впливу на мікро- та макроекономічну стабільність. Особливо це стосується національних фіскально-податкових систем країн, що здійснюють системні ринкові перетворення, а саме України.

Метою дослідження є аналіз сучасних особливостей реформування фіскально-податкової системи України, пов'язаних із діяльністю міжнародних регуляторних інститутів, уніфікації у сфері законодавства про КІК по розмиванню податкової бази і ухиленню під оподаткування.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. У сучасній міжнародній практиці ОЕСР і ФАТФ існує ціла низка заходів протидії міжнародному ухиленню від оподаткування, до яких відносять: заходи загального характеру, закріплені на рівні національних законодавств або у судових прецедентах (загальні правила заборони зловживанням платниками податків своїми правами (*abuse*) і отримання необґрунтованої податкової вигоди (наприклад, концепція вдаваних угод (*sham transaction*) або переваги суті над формою (*substance overform*)); заходи спеціального характеру, закріплені на рівні національних законодавств держав (правила трансферного ціноутворення, недостатньої капіталізації, оподаткування КІК та ін.); заходи, закріплені у УЗПО (поняття бенефіціарного власника – *beneficial ownership*), положення про обмеження пільг (*limitations on benefit*) [2]. Сьогодні міжнародні угоди *MCAA CbCR* і *MCAA CRS* не лише забезпечують стандартизований і ефективний механізм, який полегшує автоматичний обмін даними, але й визначає послідовність та умови обміну інформацією, практику використання методів шифрування інформації (вимоги захисту даних), умови її обміну на взаємній або не на взаємній основі. Крім того, угоди *MCAA CRS* про обмін інформацією про фінансові рахунки платників податків між країнами на взаємній основі дозволяє: (1) оцінити розмір і структуру іноземних активів холдингов, (2) виявити випадки нерозмірності отриманого прибутку окремими учасниками міжнародної групи компаній (МГК) та їх внесок у створення доданої вартості у ланцюгу поставок, (3) оцінити загальне податкове навантаження за звітний період. Суттєвою складовою угод є те, що глобальна документація містить інформацію, з одного боку, про структуру капіталу і нематеріальних активів МГК та ринки на яких учасники групи здійсню-

ють свою основну діяльність, опис основних чинників, що впливають на фінансовий результат компанії, з іншого – перелік і опис угод про надання послуг, укладених між учасниками групи, загальний опис методик ціноутворення за угодами, які пов'язані з фінансуванням учасників МГК.

Сучасні правила оподаткування КІК (*controlled foreign companies – CFC*) як складова плану BEPS є дієвим способом протидії міжнародному ухиленню від оподаткування, що супроводжується офшоризацією бізнесу, і мають назву *anti-deferral rules* і *anti-avoidance rules* [3]. Вони, по-перше, мають як фіскальну, так і контрольно-інформаційну цілі, визначають «контролюючу особу КІК», засновану на критеріях контролю (юридичному, економічному та фактичному) і доходи КІК, що підлягає оподаткованого (дозволяє уникнути маніпулювання платниками податків пасивною та активною частинами доходів в умовах офшоризації національного бізнесу). По-друге, відносяться до більш широкої групи правових норм, спрямованих на протидію ухиленню від оподаткування поряд із правилами трансферного ціноутворення та правилами недостатньої капіталізації. При цьому, хоча більшість діючих наразі міжнародних податкових угод не містять прямих положень щодо співвідношення із правилами оподаткування КІК, однак міжнародно-правові зобов'язання держав реалізуються на основі використання співвідношення правил КІК і положень та цілей УЗПО. Так, тексти Модельної конвенції ОЕСР про податки на доходи і капітал [4], коментарі до названої конвенції [5], Модельної конвенції ООН про запобігання подвійного оподаткування між розвиненими державами та країнами, що розвиваються, а також міжнародні УЗПО є емпіричною базою при аналізі співвідношення між національними законодавствами про оподаткування КІК і міжнародними зобов'язаннями держав. Загалом, правила КІК як правила «цільової дії» формують правове середовище, у якому платники податків, що створюють або планують створювати іноземні фіктивні компанії і структури з основною метою ухилення від оподаткування, змушені відмовлятися від них.

Прийняття правил КІК є «правилами гри» для всіх учасників завдяки як ефективній їх імплементації у якості «стримуючого» або превентивного заходу (*deterrent effect*), так і протидії ухиленню від оподаткування при недопущенні як перекладання надмірного адміністративного тягаря на платника податків (*effectively preventing avoidance while reducing administrative and compliance burdens*), так і виникнення подвійного оподаткування (*avoiding double taxation*). У сучасній міжнародній практиці співвідношення принципів міжнародного податкового права і національних податкових принципів визначає як особливості імплементації правил КІК у національні законодавства, так і дію норм міжнародно-правових обмежень. Так, фахівці ОЕСР оцінюють щорічні втрати світової економіки від розмиття податкової бази і виводу прибутку з-під оподаткування у 100-240 млрд. дол (або 4-10% загальносвітових податкових зборів), а в Україні ця частка ще вища. Необхідність впровадження в Україні правил BEPS офіційно не викликає спротиву, однак проблеми з'являються за умов їх імплементації державою [6].

У 2018 р. Україна підписала Багатосторонню конвенцію щодо виконання заходів, які стосуються угод про оподаткування, з метою протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування, яка передбачає запровадження окре-

мих дій Плану BEPS, що потребують внесення змін до двосторонніх податкових конвенцій, зокрема: Дія 2: «Заходи протидії використанню гібридних інструментів»; Дія 6: «Недопущення зловживання пільгами, передбаченими двосторонніми угодами»; Дія 7: «Запобігання штучному уникненню статусу постійного представництва»; Дія 14: «Удосконалення процедури взаємного узгодження шляхом вирішення спорів». Того ж року Кабінет Міністрів прийняв Постанову № 518 «Про внесення змін до Порядку попереднього узгодження ціноутворення у контрольованих операціях, за результатами якого укладаються договори, що мають односторонній, двосторонній та багатосторонній характер, для цілей трансфертного ціноутворення» [7], головними складовими якої є:

- дія договору про попереднє узгодження ціноутворення (за згодою Державної фіскальної служби – ДФС) може поширюватися на весь звітний період, у якому його було укладено, та на ті звітні періоди, що передують набранню договором чинності, у разі, якщо стосовно таких звітних періодів не була проведена та не проводиться перевірка з питань дотримання платником податків принципу «витягнутої руки»;
- під час процедури узгодження ціноутворення з метою укладення договору дво- або багатостороннього характеру ДФС проводить консультації з іноземними податковими органами;
- строк дії договору не може перевищувати 5 календарних років;
- ДФС може достроково припинити дію договору та зобов'язана письмово повідомити про це платника податків.

Ця Постанова цілком кореспондується із Проектом Закону про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо оподаткування прибутку контрольованих іноземних компаній) [8], а сама назва говорить про те, що пропонується ввести певні зміни у оподаткування КІК. Зазначеним законопроектом вводиться поняття КІК, при цьому іноземна компанія/організація вважається контрольованою при наявності наступних умов: вона є нерезидентом-юридичною особою, або іноземною структурою без утворення юридичної особи; її контролюючою особою (юридичною або фізичною) є резидент України. А отже, контролюючою особою, вважається фізична або юридична особа, частка якої у контрольованій іноземній компанії або більше 20%, або більше 10% за умови, що частка участі всіх резидентів України в цій компанії буде становити більше 50% (при визначенні частки фізичних осіб, враховуються як особиста участь так і участь подружжя та/або неповнолітніх дітей). Окрім КІК, вводиться поняття «іноземна структура без утворення юридичної особи» яка визначається як організаційна форма, створена відповідно до законодавства іноземної країни (території) без утворення юридичної особи, що відповідно має право здійснювати діяльність для отримання доходу (прибутку) в інтересах її учасників (пайовиків, довірительів або інших осіб) або інших бенефіціарів (іноземні фонди, партнерства, товариства, трасти, інші форми здійснення колективних інвестицій або довірного управління).

Суть правил КІК згідно проекту Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження податку на виведений капітал та імплементації стандартів протидії розмиванню податкової бази та виведення прибутку за кордон» [9] полягає у оподаткуванні контролюваного прибутку іноземних компаній на рівні українських податко-

вих резидентів – фізичних осіб – контролюючих осіб. Такими вважаються фізичні особи – резиденти України, котрі є бенефіціарними власниками КІК, а платником податку стосовно прибутку КІК є контролююча особа. Скоригованим прибутком КІК є її прибуток до оподаткування (виходячи з даних неконсолідованої фінансової звітності компанії, складеної за звітний календарний рік), а розрахована частина прибутку КІК включається до складу загального річного доходу оподаткування контролюючої особи і заноситься до річної податкової декларації та оподатковується за ставкою 18%. Якщо законодавство іноземної юрисдикції не передбачає обов'язкового складання фінансової звітності, контролююча особа повинна забезпечити складання фінансової звітності КІК згідно з міжнародними стандартами. Крім того, на вимогу українського регулятора фінзвітність КІК повинна бути підтверджена письмовим висновком аудиторської компанії, що має право на таку діяльність у відповідній іноземній юрисдикції. Встановлюються значні покарання порівняно зі штрафами, передбаченими за більшість порушень норм Податкового кодексу України. У разі неподання або невчасного подання звітності щодо КІК передбачається накладення штрафу у розмірі 1000 мінімальних зарплат станом на 1 січня звітного року за кожен факт порушення. Невідображення контролюючою особою у звітності КІК операцій, а також інформації про іноземні компанії тягтиме за собою накладення штрафу у розмірі 3% від суми операцій КІК, не вказаних у звіті, або 25% від скоригованого прибутку КІК за відповідний рік. Сплата штрафів не звільняє контролюючих осіб від подання необхідної інформації державним органам.

З метою «заохочення» до ведення прозорого бізнесу та створення умов для унеможливлення ухилення від сплати податків з доходів отриманих із-за кордону, пропонується зобов'язати платників податків повідомляти державну фіскальну службу про: участь в іноземних компаніях (якщо частка більше 10%); заснування іноземних структур без створення юридичної особи; КІК, стосовно яких платник податків є контролюючою особою. Повідомлення про участь у КІК подається у строк не пізніше 01 квітня поточного року, наступного за податковим періодом, а у разі припинення участі у КІК платник податку інформує про це контролюючий орган у термін не пізніше одного місяця з дати припинення такої участі. При цьому повідомлення має містити наступну інформацію: а) період, за який подається повідомлення; б) найменування КІК і реєстраційний номер, який присвоєно КІК в країні її реєстрації, код іноземної компанії як платника податків в країні її реєстрації; в) кінцевий термін періоду, за який складається фінансова звітність компанії; г) дата складання фінансової звітності іноземної компанії за фінансовий рік, а також кінцевий термін податкового періоду з податку на прибуток (доходи); д) дата складання аудиторського висновку щодо фінансової звітності іноземної компанії за фінансовий рік (у разі обов'язковості проведення аудиту цієї компанії); е) частка участі платника податку в іноземній компанії, розкриття порядку участі платника податку в іноземній компанії при наявності опосередкованої участі із зазначенням підстав для, по-перше, визнання платника податку контролюючою особою КІК та, по-друге, звільнення прибутку КІК від оподаткування відповідно до Податкового кодексу України. Такі ж вимоги застосовуються і у випадках, коли платники податків, вносять майно в капітал КІК

чи передають його іноземним структурам, які ними засновані, для здійснення довірчого управління (у тому числі у разі коли такі компанії мають нерухоме майно на правах власності). При визначенні бази оподаткування з податку на прибуток КІК та іноземної структури, вона зменшується на суму сплачених дивідендів та на величину прибутку, розподіленого на користь контролюючих осіб або інших вигодонабувачів, відповідно. При цьому, за неподання та/або несвоєчасне неподання вказаної інформації, штрафні санкції становлять 50 тис. грн.

Однак, звільнення від оподаткування прибутку, здійснюється за умови, що постійним місцезнаходженням КІК є країна (територія) з якою Україна уклала УЗПО. Виключенням з цього правила є країни (території), компетентні органи яких не забезпечують своєчасний та повний обмін податковою та фінансовою інформацією на запити ДФС. Крім того, звільнення від оподаткування відбуватиметься лише у разі подання контролюючою особою КІК до фіскальної служби документів, що підтверджують дотримання умов для звільнення. Українські компанії використовують підписані Україною УЗПО для «подвійного ухилення від оподаткування» (фактично не сплачують податки у жодній із юрисдикцій), при цьому структурування бізнесу здійснюється із використанням низькоподаткових зон для захисту власних активів, незадекларованих в Україні, про які офіційно невідомо контролюючим органам. Власне у кожній із країн, як свідчить міжнародна практика, виникали свої проблеми, однак держави, які вже імплементували план *BEPS*, здійснювали покрокові заходи за наступною схемою: «розробка з іноземними експертами законодавства – його адаптація до особливостей країни – прийняття відповідних законів – навчання співробітників, які впроваджують нові норми – модернізація матеріально-технічної бази для якісного обміну інформацією з іншими країнами». Таким чином, наряду із міжнародною угодою про автоматичний обмін податковою інформацією, впроваджується правовий механізм для підвищення прозорості бізнесу [10].

З 2009 р. країни взаємодіють у рамках надання інформації податковими відомствами на запит, але збільшення кількості та складності операцій зумовило необхідність більш регулярної та системної взаємодії. Запроваджене у 2010 р. у США модельне законодавство передбачає надання іноземними фінансовими інституціями інформації щодо податкових резидентів США до податкової адміністрації цієї країни (*FATCA*), є основою для єдиного міжнародного стандарту автоматичного обміну фінансовою інформацією (*Common Reporting Standard*), який сьогодні запроваджено у 102 країнах. Серед них – країни ЄС, для яких умова приєднання є обов'язковою згідно з Директивою ЄС *2014/107/EU*, а також основні класичні низькоподаткові юрисдикції – Панама, Кіпр, Британські Віргінські Острови. Станом на початок 2019 р. активовано понад 3200 двосторонніх взаємних угод із обміну інформацією, у яких беруть участь 90 країн (наприклад, Росією активовано отримання інформації з 82, а Польщею – з 87 країнами). Це дає змогу країнам отримувати інформацію щодо рахунків своїх резидентів (у тому числі фізичних осіб-контролерів іноземних компаній) і визначати порядок оподаткування їх доходів (включно з доходами КІК) [11].

Прийняття правил оподаткування КІК в Україні як антиофшорного заходу короткостроко-

вого характеру – може бути виправдана за умови, якщо окрім мети протидії ухиленню від оподаткування, державою будуть встановлені також інші цілі у прийняте законодавство про КІК. Наприклад, може бути виправдане прийняття правил КІК з переважною фіскальною складовою (поповнення бюджету) або з регулюючою метою захисного характеру (потреба у певний період здійснення протекціоністської економічної політики та заохочення «внутрішнього» інвестування на противагу інвестування за кордон – так званий «антиофшорний» ефект законодавства). Однак, міжнародна практика свідчить, що такі заходи не повинні мати довгострокового характеру, оскільки незбалансоване законодавство (яке захищає значною мірою публічний інтерес, ніж приватний) може призводити до необґрунтованого зменшення як інвестиційної активності українського бізнесу за кордоном, так і іноземного інвестування в Україну. На основі аналізу співвідношення правил оподаткування КІК з деякими правовими принципами і міжнародними податковими угодами можуть бути представлені рекомендації з удосконалення правового регулювання оподаткування КІК в Україні. Використовуючи існуючий досвід правового регулювання оподаткування КІК за рекомендаціями ОЕСР, Україні, при побудові ефективних правил КІК, необхідно внести наступні доповнення у національне податкове законодавство:

а) ввести правило щодо здійснення сутнісного аналізу діяльності КІК в іноземній юрисдикції із врахуванням його результатів;

б) передбачити звільнення від оподаткування прибутку для іноземних компаній, що здійснюють реальну економічну діяльність;

в) передбачити для контролюючих осіб КІК право на заперечення застосування до них правил КІК у випадку, якщо вони можуть довести, що КІК здійснювала реальну економічну діяльність та не мала за мету ухилення від оподаткування;

г) передбачити правило, що виключає одночасне оподаткування 100% прибутку КІК паралельно у фактичної і юридичної контролюючої особи КІК;

д) передбачити додаткові до існуючих умови для визнання міноритарних учасників КІК контролюючими особами;

е) змінити в системі правового регулювання порядок визначення «доходів від пасивних видів діяльності» КІК, зробивши перелік відкритим і виключивши з нього доходи від надання послуг;

ж) ввести у судову практику положення, що «правила оподаткування КІК не суперечать основним правовим принципам рівності, законності і балансу публічного та приватного інтересу». У цьому випадку вони не будуть суперечити міжнародним УЗПО, якщо на рівні національного законодавства або у тексті самої угоди прописане застереження про те, що угода не перешкоджає застосуванню правил оподаткування КІК. Відсутність прямого застереження може призводити до протиріч у тлумаченні правил оподаткування КІК та міжнародних податкових угод і зменшувати ефективність правового регулювання. Надалі, коли українські податкові органи адаптуються до застосування збалансованої версії правил КІК (включаючи здійснення сутнісного аналізу діяльності КІК, як це проводиться у Великобританії та інших країнах ЄС) ці доповнення до правил оподаткування КІК могли б бути враховані.

В Україні сьогодні однією із головних проблем є забезпечення безпеки бізнесу у контексті конфі-

денційності і захисту інформації при обміні нею з іншими країнами як необхідної умови імплементації плану *BEPS*. Банки, які сконцентрували найбільшу базу даних про діяльність українських компаній, на першому етапі відіграють ключову роль у зборі інформації про клієнтів, а НБУ зобов'язує їх ретельно перевіряти грошові потоки клієнтів, використовуючи аналогічні підходи до фінмоніторингу у межах боротьби з фіктивним підприємництвом. Однак, до цього часу законодавчо не прописано, по-перше, які інститути можуть розраховувати на доступ до банківської таємниці і яку інформацію вони зможуть одержувати (оскільки клієнти бачать у банківській таємниці свою безпеку), по-друге, які критерії операцій, що підпадають під категорію «сумнівних». При цьому повномасштабна валютна лібералізація, згідно із законом «Про валюту і валютних операціях», у 2019 р. суттєво гальмується, завдяки існуючим податковим «лазівкам», які спотворюють її картину у контексті зростання курсу гривні. Існує кілька моделей взаємодії між фінансовими установами і офшорними юрисдикціями – за однією з них, банки у межах транспарентності і права контролю потоків капіталу відіграють роль посередників, які згідно з міжнародними принципами і вимогам *FATF* здійснюють моніторинг операцій клієнтів. Так, українські інвестори, які шукають у офшорних юрисдикціях можливості для захисту прав власності, використовують їх для придбання українського зовнішнього боргу, оскільки через них можна придбати державні цінні папери, облігації зовнішньої позики або євробонди будь-якого емітента (наприклад, держбанків під 12% річних). Сьогодні в Україні постійно функціонують від 200 до 1000 кінцевих інвесторів, які використовуючи офшорні схеми заробляють на зовнішньому боргу України, а банки за цих умов виступають агентами, що забезпечують подібні транзакції. Під час політичних і економічних потрясінь (наприклад, зміни уряду в країні), на таких цінних паперах зовнішнього боргу (євробондах) можна одержати до 60% річних у валюті [12]. Щодо українського олігархату – у випадку відсутнього посилення тиску на капітал, що використовує офшорні схеми із залученням міжнародних структур, він і надалі винаходитиме нові «шляхи» по приховуванню капіталу. Більш того, враховуючи активний розвиток міжнародних P2P-транзакцій, які відбуваються між рахунками двох осіб, існує досить вагома підстава щодо «міграції» значної частини транзакцій у «сіру зону», контролювати яку державні регулятори не в змозі (за відсутності відповідних механізмів). У той же час банки цілком здатні не лише залишатися посередниками між цією «сірою» економікою і масивами офіційних потоків капіталу, а й бути підзвітними фінансовому моніторингу та іншим національним наглядовим системам. При цьому, можливість реалізації ефективної державної економічної політики обмежена, з одного боку, існуванням великого тіньового сектору економіки (т. з. «внутрішній офшорний сектор»), а з іншого – недоброзичливою податковою конкуренцією і несприятливою зовнішньою кон'юнктурою. Наразі Україна знаходиться у навіть більш скрутному становищі, ніж інші країни світу – у її економіці існує значний рівень державного боргу за умов загрозливих соціальних і демографічних тенденцій.

Сьогодні до основних податків в Україні, що наповнюють бюджет, відносять прями податки зі ставкою 18% (податок на прибуток та доходи фізичних осіб)

та непрямі податки, закладені в ціну продукції, яку ми споживаємо (акцизний збір, ПДВ). Це, на відміну від більшості країн Європи з прогресивними ставками податків, є специфічною пласкою системою оподаткування (*flat rate*). При цьому, імплементація плану BEPS в умовах інкогерентності (непослідовності) функціонування інституційної системи управління здійснюється на основі принципу обмеженого втручання, яке важко практично реалізувати без уникнення надмірного лобіювання інтересів окремих груп. Тому, Україна стала унікальним випадком, згідно експертних оцінок, поєднання недосконалості інституційної системи державного регулювання, ринкового саморегулювання та макроекономічної нестабільності [13].

Висновки. Дійсно, суть правил КІК полягає у оподаткуванні нерозподіленого прибутку іноземних компаній (структур) на рівні їх контролюючих осіб – акціонерів або бенефіціарів. Тобто, громадянин (резидент) держави (наприклад, у нашому випадку – України), що є одним з власників (прямим або опосередкованим) або контролером у КІК, повинен включити до свого декларованого доходу власну долю у доході компанії, навіть нерозподілену на дивіденди. У цьому випадку встановлення кінцевого бенефіціарного власника «замикає ланцюжок» і дає податківцям можливість пред'являти прямі вимоги фізичним особам, що володіють компанією. Підвищення ефективності податкового контролю за прозорістю фінансових транзакцій усе ще залишається на порядку денному Національного банку, Міністерства фінансів, ДФС та профільного комітету Верховної Ради України. Підписана Україною у 2018 р. Багатостороння конвенція щодо протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування потребує внесення змін до двосторонніх податкових конвенцій згідно плану BEPS. Однак, профільні законопроекти з питань імплементації правил автоматичного обміну інформацією за стандартом CRS до законодавства України ще на стадії підготовки, а ДФС України не готова до обміну інформацією та збереження конфіденційності (гарантії останнього є одним із обов'язкових передумов можливості України долучитись до участі в автоматичному обміні інформацією за стандартом CRS). Очікується, що Україна намагатиметься долучитись до автоматичного обміну за стандартом CRS у 2020 р., тобто, отримати та надати перший масив інформації за наслідками звітного 2019 р.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Country-by-Country Exchange Relationships. URL: <http://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/country-by-country-exchange-relationships.htm> (дата звернення: 12.07.2019).
- Van Weeghel S. General report. Tax Treaties and Tax Avoidance: Application of Anti-avoidance Provisions. *Cahiers de Droit Fiscal International*. 2010. Vol. 95a, p. 17–55.
- ICC. Statement on Controlled Foreign Corporations (CFC) Rules. URL: [http://www.iccwbo.org/Advocacy-Codes-and-Rules/Document-centre/2003/ICC-Statement-on-Controlled-Foreign-Corporations-\(CFC\)-Rules/](http://www.iccwbo.org/Advocacy-Codes-and-Rules/Document-centre/2003/ICC-Statement-on-Controlled-Foreign-Corporations-(CFC)-Rules/) (дата звернення: 12.04.2019).
- OECD. Model Convention with Respect to Taxes on Income and on Capital. URL: <http://www.oecd.org/ctp/treaties/2014-model-tax-convention-articles.pdf> (дата звернення: 19.03.2019).
- Commentaries on the Articles of the Model Tax Convention. URL: <http://www.oecd.org/berlin/publikationen/43324465.pdf> (дата звернення: 12.04.2019).
- CFC Feedback Statement Deloitte Response. September 2018. URL: <https://assets.gov.ie/7371/ea4e0f8323bd4b0288411cad91b15e1c.pdf> (дата звернення: 18.03.2019).
- Постанова Кабінету Міністрів України про внесення змін до Порядку попереднього узгодження ціноутворення у контрольованих операціях, за результатами якого укладаються договори, що мають односторонній, двосторонній та багатосторонній характер, для цілей трансфертного ціноутворення, № 518 від 04.07.2018. URL: <https://tax.gov.ua/podatki-ta-zbori/zagalnoderjavni-podatki/podatok-na-pributok-pidprii/normativno-pravovi-akti/72991.html> (дата звернення: 17.09.2019).
- Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо оподаткування прибутку контрольованих іноземних компаній), № 6502 від 25.05.2017. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=61888 (дата звернення: 04.09.2019).
- Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження податку на виведений капітал та імплементації стандартів протидії розмиванню податкової бази та виведення прибутку за кордон, № 1185 від 29.08.2019. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66488 (дата звернення: 04.09.2019).
- Все будет BEPS: Как Украина собирается перекрывать налоговые лазейки. 05.11.2018. URL: <https://www.capital.ua/ru/publication/120516-vse-budet-beps-kak-ukraina-sobiraetsya-perekryvat-nalogovye-lazeyki> (дата звернення: 06.09.2019).
- Контрольовані іноземні компанії: проблеми можливої ідентифікації та майбутнього оподаткування. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100010915-kontrolovani-inozemni-kompaniyi-problemi-mozhlyvoi-identifikatsiyi-ta-maybutnogo-opodatkovannya> (дата звернення: 04.09.2019).
- 12.21 «взрослый» пример использования офшорных схем в Украине. URL: <https://offshorewealth.info/tax-planning/21-grown-up-sample-of-using-offshore-schemes-in-ukraine/> (дата звернення: 04.09.2019).
- Michał G. Woźniak. Ukraine's Socioeconomic Development in the Environment of Contemporary Global Threats. *IEP*. 2016, no 24, p. 7–27.

REFERENCES:

- Country-by-Country Exchange Relationships. Available at: <http://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/country-by-country-exchange-relationships.htm> (accessed 12 July 2019).
- Van Weeghel S. (2010). General report. Tax Treaties and Tax Avoidance: Application of Anti-avoidance Provisions. *Cahiers de Droit Fiscal International*, vol. 95a, p. 17–55.
- ICC. Statement on Controlled Foreign Corporations (CFC) Rules. Available at: [http://www.iccwbo.org/Advocacy-Codes-and-Rules/Document-centre/2003/ICC-Statement-on-Controlled-Foreign-Corporations-\(CFC\)-Rules/](http://www.iccwbo.org/Advocacy-Codes-and-Rules/Document-centre/2003/ICC-Statement-on-Controlled-Foreign-Corporations-(CFC)-Rules/) (accessed 12 April 2019).
- OECD. Model Convention with Respect to Taxes on Income and on Capital. Available at: <http://www.oecd.org/ctp/treaties/2014-model-tax-convention-articles.pdf> (accessed 19 March 2019).
- Commentaries on the Articles of the Model Tax Convention. Available at: <http://www.oecd.org/berlin/publikationen/43324465.pdf> (accessed 12 April 2019).
- CFC Feedback Statement Deloitte Response. September 2018. Available at: <https://assets.gov.ie/7371/ea4e0f8323bd4b0288411cad91b15e1c.pdf> (accessed 18 March 2019).
- Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny pro vnesennya zmin do Poryadku poperednoho uzhdzhennya tsinoutvorennya u kontrolovanykh operatsiyakh, za rezultatamy yakoho ukladayutsya dohovory, shcho mayut odносторонniy, dvосторонniy ta bahatostоронniy kharakter, dlya tsiley transfertnoho tsinoutvorennya, № 518 vid 04.07.2018. [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine on amendments to the Procedure of preliminary coordination of pricing in controlled transactions, on the basis of which contracts are concluded that are unilateral, bilateral and multilateral, for the purposes of transfer pricing, no 518, 4 July 2018]. Available at: <https://tax.gov.ua/podatki-ta-zbori/zagalnoderjavni-podatki/podatok-na-pributok-pidprii/normativno-pravovi-akti/72991.html> (accessed 17 September 2019). [in Ukrainian]
- Proekt Zakonu pro vnesennya zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrayiny (shchodo opodatkovannya prybutku kontrol'ovanykh inozemnykh kompaniy, № 6502 vid 25.05.2017 [Draft Law on Amendments to the Tax Code of Ukraine (on taxation of profits of controlled foreign companies, no 6502, 25 May 2017)]. Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=61888 (accessed 4 September 2019) [in Ukrainian]

9. Proekt Zakonu pro vnesennya zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo zaprovadzheniya podatku na vyvedenyy kapital ta implementatsiyi standartiv protydiy rozmyvannyu podatkovoyi bazy ta vyvedennya prybutku za kordon, № 1185 vid 29.08.2019. [Draft Law on Amendments to the Tax Code of Ukraine on the introduction of capital tax and the implementation of anti-taxation standards and removal of profits abroad № 1185, 29 August 2019]. Available at: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66488 (accessed 4 September 2019) [in Ukrainian]
10. Vse budet BEPS: Kak Ukraina sobirayetsya perekryvat nalogovyye lazeyki. 05.11.2018. [Everything will be BEPS: How Ukraine is going to cover tax loopholes]. Available at: <https://www.capital.ua/ru/publication/120516-vse-budet-beps-kak-ukraina-sobirayetsya-perekryvat-nalogovyye-laze> (accessed 6 September 2019) [in Ukrainian]
11. Kontrolovani inozemni kompanii: problem mozhyvoi identyfikatsii ta maibutnogo opodatkovannia [Controlled foreign companies: problems of possible identification and future taxation]. Available at: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100010915-kontrolovani-inozemni-kompaniyi-problemi-mozhlyvoyi-identifikatsiyi-ta-maibutnogo-opodatkovannia> (accessed 4 September 2019) [in Ukrainian]
12. «vzroslyy» primer ispolzovaniya offshornykh skhem v Ukraine [21 «adult» example of using offshore schemes in Ukraine]. Available at: <https://offshorewealth.info/tax-planning/21-grown-up-sample-of-using-offshore-schemes-in-ukraine/> (accessed 4 September 2019). [in Ukrainian]
13. Michal G. Woźniak (2016). Ukraine's Socioeconomic Development in the Environment of Contemporary Global Threats. *IEP*. no 24, p. 7–27.

*Стаття надійшла до редакції 07.11.2019.
The article was received 07 November 2019.*

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-4

УДК 330.34:339.9

Ушкаренко Ю.В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Херсонського державного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7231-5277>
E-mail: ushkarenkoj@gmail.com*

Чмут А.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії
та міжнародних економічних відносин
Херсонського державного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5947-728X>
E-mail: hannach300@gmail.com*

Синякова К.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Херсонського державного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4439-9717>
E-mail: syniakovakate@gmail.com*

КРЕАТИВНІ КЛАСТЕРИ ЯК ФОРМА КООПЕРАЦІЇ В КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЯХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті обґрунтовано актуальність дослідження теми з урахуванням існуючих нормативних актів Європейського Союзу. Визначені особливості функціонування креативної економіки та креативних індустрій. Охарактеризовані сучасні умови функціонування креативних підприємств та обґрунтовані фактори, що зумовлюють їх інтеграцію. Представлені підходи до класифікації креативних індустрій в країнах Європейського Союзу та в Україні. Обґрунтовано мотиви кооперації підприємств в креативних галузях. Визначені принципи кооперації. Досліджено особливості формування синергетичного ефекту від кооперації. Визначено сутність кластеру. Досліджено особливості креативних кластерів як форм кооперації суб'єктів господарювання та їх види. Досліджені існуючі практики створення креативних кластерів в країнах Європи.

Ключові слова: креативна економіка, креативні індустрії, кооперація, креативний кластер, синергетичний ефект.

Ушкаренко Ю.В., Чмут А.В., Синякова К.М. КРЕАТИВНЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК ФОРМА КООПЕРАЦИИ В КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЯХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

В статье обоснована актуальность исследуемой темы с учетом существующих нормативных актов Европейского Союза. Определены особенности функционирования креативной экономики и креативных индустрий. Охарактеризованы современные условия функционирования креативных предприятий и обоснованы факторы, обуславливающие их интеграцию. Представлены подходы к классификации креативных индустрий в странах Европейского Союза и в Украине. Обоснованы мотивы кооперации предприятий в креативных отраслях. Определены принципы кооперации. Исследованы особенности формирования синергетического эффекта от кооперации. Определена сущность кластера. Исследованы особенности креативных кластеров как форм кооперации субъектов хозяйствования и их виды. Исследованы существующие практики создания креативных кластеров в странах Европы.

Ключевые слова: креативная экономика, креативные индустрии, кооперация, креативный кластер, синергетический эффект.

Ushkarenko Iuliia, Chmut Anna, Syniakova Kateryna. CREATIVE CLUSTERS AS A FORM OF COOPERATION IN THE CREATIVE INDUSTRIES OF THE EUROPEAN UNION

The article substantiates the relevance of the topic in the light of the existing regulations in the European Union. The peculiarities of the creative economy and creative industries functioning are determined. The modern conditions of functioning of creative enterprises are characterized and their factors of production are defined. Different approaches to the classification of creative industries in different countries are revealed as one of the problematic issues in their comparative analysis. The definition of creative industries is presented. The factors that cause the integration of the subjects within the creative industries are justified. Approaches to the classification of creative goods and services are presented in accordance with UNCTAD and EBOPS 2002. Approaches to the classification of creative goods in certain EU countries and in Ukraine are presented. The motives of cooperation of enterprises in creative industries are substantiated. The general and special principles of cooperation in the creative industries are defined. The peculiarities of formation of synergistic effect from cooperation are investigated. The essence of the synergistic effect is determined. The elements of the cooperative system of interaction are highlighted. It is proved that among the forms of cooperation in the creative industries, the most common are the creative industries clusters. The essence of the cluster in the economy is determined. The significant features of the cluster are presented. The peculiarities of creative clusters as forms of cooperation of economic entities are investigated. Types of creative clusters are defined depending on the product type and the operating environment. Existing practices of creating creative clusters in the EU countries, including the creative industries clusters in Spain, Latvia, Poland and Luxembourg, have been investigated. The goals of creation and functioning of modern clusters of creative industries in Europe are defined. Forms of organization of clusters of creative industries in Europe are investigated. The structure of the Creative Industries Cluster of Kherson region is determined.

Keywords: creative economy, creative industries, cooperation, creative cluster, synergistic effect.

Постановка проблеми. Структурні та технологічні зрушення в сучасні світовій економіці, посилення процесів глобалізації та міжнародної конкуренції сформували передумови для визнання креативності важливим нетехнологічним фактором впливу на інновації. Креативні індустрії вже багато років є прибутковим сектором економіки у багатьох європейських країн. Останнім часом вони стають все більше інтегрованими в міський розвиток, процеси демократизації, розвиток територіальних громад, та сприяють формуванню інноваційних ринків.

Підтримка креативних індустрій в країнах ЄС здійснюється в межах тих цінностей, які відображені в першу чергу в Конвенціях і Резолюціях ЮНЕСКО, зокрема, Декларації про культурне різноманіття [1] та Конвенції про охорону та заохочення розмаїття форм культурного самовираження [2]. Роль культури як фактора досягнення Цілей сталого розвитку визначається в відповідному документі ЄС. Креативні індустрії, інновації і підприємництво визнані пов'язаними темами в програмах «Горизонт 2020», COSME, Start-up Europe, «Еразмус +» та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одними з перших хто почав досліджувати питання розвитку і функціонування креативних індустрій та креативної економіки були західні вчені Дж. Хоукінс та Р. Флоріда. На території пострадянського простору питання теоретичного та практичного характеру діяльності креативних індустрій в умовах креативної економіки досліджували І. Дубіна, О. Білокрилова, С. Головін, М. Каменських, А. Локалов, А. Пакуліна та інші.

Мета дослідження. Метою статті є визначення сутності креативних індустрій, підходів до їх класифікації. Дослідження форм та мотивів кооперації в креативних галузях. Аналіз особливостей та практик розвитку креативних індустрій в країнах Європейського Союзу та форм їх кооперації на основі створення кластерів.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Підприємства, що діють в креативних галузях в якості факторів виробництва використовують інтелектуальний капітал, креативний потенціал та талант породжувати нові оригінальні ідеї, в результаті чого створюється інноваційний продукт (товар або послуга наділені економічною цінністю), або приймаються якісно нові рішення з метою забезпечення потреб суспільства [3]. Діяльність таких підприємств протікає в умовах взаємодії з безліччю ринкових та інституціональних соціально-економіч-

них агентів, від дій яких значною мірою залежить успіх їх роботи. Зв'язки, що виникають при цьому формують складні системи, які вимагають детального дослідження.

Світова глобалізація, яка характеризується інтеграцією економічних систем в масштабах держав і регіонів, зумовлює посилення цих процесів і серед економічних суб'єктів. Зокрема це стосується суб'єктів господарювання, які функціонують в креативних галузях.

Термін «креативні індустрії» став використовуватися відносно недавно і його вживання є неоднаковим в різних країнах світу. Креативні індустрії, по суті, перебувають на стику між культурою, творчістю, з одного боку, і комерцією – з іншого. В результаті подібної діяльності відбувається комерціалізація ідеї, що і приносить певний прибуток.

Одним із проблемних питань порівняльного аналізу креативних індустрій країн світу є різні підходи до їх класифікації (табл. 1).

Відповідно до розпорядження Кабінету міністрів України № 265-р від 24.04.2019 р. до креативних індустрій в Україні відносять: виробництво біжутерії та подібних виробів; музичних інструментів; кіно- та відеофільмів, телевізійних програм, їх компанування, розповсюдження та демонстрація; видання книг, газет, журналів, комп'ютерних ігор та звукозаписів; діяльність у сфері радіо та телевізійного мовлення; комп'ютерне програмування; консультування з питань інформатизації; діяльність інформаційних агентств та у сфері зв'язків із громадськістю; дослідження і експериментальні розробки у сфері суспільних і гуманітарних наук; рекламні агентства та посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації; спеціалізована діяльність із дизайну; надання послуг з перекладу; освіта у сфері культури; театральна та концертна діяльність та їх підтримка; індивідуальна мистецька діяльність; функціонування театральних і концертних залів, бібліотек, архівів, музеїв.

Підприємства креативних галузей, так само як і інші, з метою захисту своїх конкурентних позицій або отримання додаткових конкурентних переваг формують об'єднання різних видів. З кінця XIX ст. в різних країнах світу почала поширюватись та набувати популярність концепція кооперації, яку за своїм змістом можна розглядати як економічне явище сутність якого полягає в економічних взаємовідносинах між партнерами в плані співробітництва з тим, щоб досягти спільної мети за менших питомих

Таблиця 1

Підходи до класифікації креативних індустрій

Підхід UNCTAD	Британський підхід UK DCMS model:	Німецький підхід Субринки культурних та креативних індустрій:
Категорії креативних товарів: – Прикладне мистецтво (Art crafts); – Аудіовізуальні товари (Audiovisuals); – Дизайн; – Цифрові засоби виробництва (Digital fabrication); – Нові медіа (New media); – Виконавче мистецтво (Performing arts); – Видавництво (Publishing); – Художня творчість (Visual arts). Креативні послуги відповідно до ЕВОПС 2002 – 278 Реклама, дослідження ринку та опитування громадської думки. – 279 Дослідження і розробки. – 280 Архітектурні, інженерні та інші технічні послуги. – 287 Особисті, культурні та рекреаційні послуги. – 288 Аудіовізуальні та супутні послуги. – 289 Інші особисті, культурні та рекреаційні послуги.	– Архітектура; – Реклама; – Ринок мистецтва та антикваріату; – Ремесла; – Дизайн; – Мода; – Кіно; – Музика; – Виконавче мистецтво; – Галузь розваг та відпочинку; – Видавнича справа; – Телебачення; – Радіомовлення; – Створення програмного забезпечення.	– Музична індустрія; – Книжковий ринок; – Арт-ринок; – Кіноіндустрія; – Індустрія теле- і радіомовлення; – Ринок виконавських мистецтв; – Індустрія дизайну; – Ринок архітектури; – Ринок преси; – Рекламний ринок; – Індустрія програмного забезпечення та ігор; – Інші.
	Австрійський підхід	
	– Культурна спадщина; – Виконавче мистецтво; – Аудіовізуальні підприємства; – Візуальне мистецтво; – Книги і видавнича справа; – Міждисциплінарна діяльність.	

Джерело: складено авторами на основі [4-6]

витрат ресурсів на основі взаємної вигоди для всіх учасників. Кооперація стала потужною складовою та перспективним напрямом економічного розвитку багатьох країн світу.

Кооперація ґрунтується на принципах, які є керівними вказівками, за якими учасники втілюють свої цінності в життя.

Загальні принципи включають: добровільність вступу та безперешкодність виходу з кооперативної організації; соціальну справедливість, взаємодопомогу та співробітництво; рівне право голосу під час прийняття рішень; вільний вибір напрямів і видів діяльності; демократичний контроль над діяльністю кооперативних організацій та їх посадових осіб із боку членів організації; безпосередня участь членів кооперативної організації в її діяльності.

Спеціальні принципи включають: законність – рівність усіх суб'єктів кооперативних відносин перед законом, дотримання законів, актів, положень; комплексність – усебічний аналіз діяльності кооперативу, який упорядковує аналітичну роботу, підвищує його ефективність, допомагає приймати обґрунтовані управлінські рішення; результативність (цілеспрямованість) – усі учасники мають прагнути досягнення цілей, запланованих на основі завдань кооперативу, шляхом забезпечення якісного надання послуг усіма членами кооперативу.

Необхідно зазначити, що, кооперація являє собою певний вид партнерських взаємовідносин суб'єктів господарювання з метою отримання більшого економічного ефекту, передусім від зменшення рівня питомих витрат (зокрема трансакційних витрат) та синергізму спільної діяльності.

Основна перевага та мотив кооперації полягає у прагненні отримати додатковий або так званий синергетичний ефект від взаємодії учасників. Синергетичний ефект пов'язаний зокрема з тим, що комбіноване використання кількох взаємоузгоджених стратегій виявляється кориснішим, аніж ізольоване впровадження якоїсь однієї. Синергетичний ефект настає в результаті самоорганізації складних систем. Такою системою є ринкова система, яка характеризується дуже складними відносинами всіх суб'єктів ринку. Однією із форм таких відносин виступає кооперація. Вивчення кооперативної системи взаємодії дозволяє

зробити висновок про його багатоаспектність. Кооперативна система взаємодії – це системи взаємної підтримки ринкових елементів у ланцюгу їхніх взаємовідносин. Можна виділити такі основні елементи кооперативної системи взаємодії: підприємство інтегратор, постачальники матеріальних ресурсів, конкуренти, посередники, споживачі. Структуру кооперативної системи взаємодії можна розглядати на рівні окремих систем, а саме: система взаємодії кооперативного підприємства з постачальниками, з посередниками, зі споживачами, з конкурентами та ін.

Згідно з методологією синергетики можна вважати, що у кооперативній системі взаємодії повинен утворюватися синергетичний ефект. При розгляді синергетичного ефекту кооперативної взаємодії необхідно звернути увагу на економічні відносини між партнерами на засадах взаємної вигоди.

Кооперація у синергетиці «означає колективну поведінку елементів системи когерентної, узгодженої взаємодії». Спробуємо це довести. Нехай S_g – розмір групи; T – обсяг сумісно наданого блага для індивіду; V_g – цінність блага для групи; V_i – цінність блага для індивіда; $F_i = V_i/V_g$ – частина загальної вигоди, яка дістається індивіду; C – витрати по отриманню одиниці блага; A_i – переваги індивіда від отримання будь-якої кількості блага. Тоді $A_i = V_i - C$. Ця індивідуальна вигода буде змінюватися залежно від T , а

свого максимуму вона досягне при $\frac{\partial A_i}{\partial T} = \frac{\partial V_i}{\partial T} - \frac{\partial C}{\partial T} = 0$.

Оскільки $V_i = F_i \cdot S_g \cdot T$, причому F_i і S_g у кожному конкретний момент часу визнаються постійними,

то $\frac{\partial (F_i \cdot S_g \cdot T)}{\partial T} - \frac{\partial C}{\partial T} = 0$ і $F_i S_g - \frac{\partial C}{\partial T} = 0$. Це визначає

кількість колективного блага, яке придбав би самостійно діючий індивід. Оскільки $\frac{\partial A_i}{\partial T} = \frac{\partial V_i}{\partial T} - \frac{\partial C}{\partial T} = 0$ і

$\frac{\partial V_i}{\partial T} = F_i \left(\frac{\partial V_g}{\partial T} \right)$, то $F_i \left(\frac{\partial V_g}{\partial T} \right) - \frac{\partial C}{\partial T} = 0$ і $F_i \left(\frac{\partial V_g}{\partial T} \right) = \frac{\partial C}{\partial T}$,

тобто приріст доходу групи (dV_g/dT) повинен перевищити витрати на стільки, на скільки дохід групи перевищить дохід одного індивіда ($1/F_i = V_g/V_i$) [7].

Отже, колективне благо буде забезпечено, якщо витрати по його отриманню (в оптимальній для кожного індивіда точці) настільки малі порівняно з

загальною вигодою для групи, що загальна вигода перевищує загальні витрати настільки (чи більше чим), наскільки вона перевищує вигоду окремого індивіда.

Аналіз організаційної будови інтегрованих підприємств дозволяє виділити два основних їх типи: «м'який», що дозволяє учасникам об'єднання зберегти юридичну самостійність (асоціації, консорціуми, стратегічні альянси, корпорації) та жорсткі, що зумовлюють ряд обмежень ведення самостійної діяльності в рамках інтегрованої структури (холдинги, концерни, трести).

Окрім зазначених форм сучасні дослідники виділяють і інші сучасні перспективні форми об'єднань: інтегровані бізнес-групи, кластери, мережі, хаби та ін.

Активне кооперування підприємств на сучасному етапі є однією з ключових стратегій їх розвитку. Несподіваним аспектом кооперації, на який вперше вказали Брандберг А. та Нейлбафф Б. є виділення в системі взаємовідносин ринкових агентів, окрім протилежних сил інтеграції та конкуренції, відносини «співпраця-конкуренція» (co-opetition). Вони стверджують, що даний тип відносин виникають в тих випадках, коли підприємства кооперуються зі своїми конкурентами заради досягнення спільної вигоди. Однією з форм реалізації подібних взаємовідносин може бути кластер.

Кластер (в економіці) – сконцентрована на деякій території група взаємозалежних компаній: постачальників устаткування, що комплектують і спеціалізованих послуг; інфраструктури; науково-дослідних інститутів; вузів й інших організацій, взаємодоповнюючих один одного й посилюючі конкурентні переваги окремих компаній і кластера в цілому. Поняття «кластер» може використовуватися як з метою аналізу, так і з метою практичної діяльності. У першому випадку кластер являє собою альтернативний окремому підприємству або галузі об'єкт вивчення й, зокрема, прогнозування. У другому випадку кластер є об'єктом підтримки в рамках стратегій регіонального розвитку, розроблювачі яких нерідко передбачають заходи щодо формування кластерів, розраховуючи на те, що кластери підвищують продуктивність, інноваційність, конкурентоздатність, прибутковість і зайнятість у фірмах, що перебувають у даному регіоні.

Кластер можна виділити за кількома характерними ознаками: спорідненість технологій, що застосовуються в організаціях, що входять в один кластер; максимальна географічна наближеність один до одного; активне застосування інноваційних технологій і участь в їх розробці; загальні риси в сировинній базі.

Кластер як утворення має наступні цілі: забезпечити ефективне прогнозування і аналіз в галузі, що цікавить; сформувати повноцінну стратегію і підтримку розвитку регіону, підвищити конкурентоспроможність, прискорити процеси створення інноваційної продукції, збільшити рівень прибутку і зайнятості населення, підняти продуктивність.

В даний час кластерний підхід є основним інструментом збільшення конкурентоспроможності територій, а також одним з каталізаторів потенціалу дестинації, наприклад, туристичного, креативного, інноваційного або ресурсного тому активно застосовується в сфері креативних індустрій.

Визначення терміна «креативний кластер» було введено в 2006 році С. Евансом і трактувалося як «спільнота творчо орієнтованих підприємців, які взаємодіють на замкнутій території» [8]. На сьогоднішній день однозначного визначення креативного

кластера немає. Частіше за все зустрічається визначення, яке говорить про те, що креативний кластер – це об'єднання продуцентів товарів і послуг в креативних індустріях.

Побудова кластеру в сфері креативних індустрій вимагає залучення зацікавлених осіб, активних комунікацій між ними, пошуку довіри та прагнення до кооперування. Необхідно зазначити, що світовий досвід створення креативних кластерів досить різноманітний. Моделі креативних кластерів формуються під впливом культурних та національних особливостей, від яких залежить розвиток креативних індустрій, які наповнюють середовище таких кластерів.

Аналіз існуючих кластерів в креативних галузях країн Європи дає можливість виділити їх види залежно від особливостей функціонування:

1. Створення культурного продукту в монокультурній галузі – вертикальна інтеграція (наприклад, телебачення / кіно / відео / музика / постпродакшн / нові медіа тощо). Яскравим прикладом моно-галузевого кластеру є туристичний кластер Майорки (Іспанія), ідеєю якого є об'єднання найбільших підприємств сектору з метою створення спільної стратегії, яка дозволить Майорці зайняти позиції одного з основних напрямів туризму класу «люкс» на міжнародному рівні [9].

2. Створення культурного продукту в мультикультурній галузі – горизонтальна інтеграція, наприклад, робочі середовища (коворкінги, фаб-лаби), візуальні мистецтва, архітектура і дизайн, центри мистецтв. Так, креативний кластер у м. Лієпая (Латвія) створено у 2014 році у вигляді муніципальної установи – центру креативних індустрій «D10», метою якого була організація різних заходів, необхідних для розвитку креативних індустрій внаслідок співпраці творчих підприємців, фрілансерів, освітніх та науково-дослідних установ. У 2016 році кластер перетворено на громадську організацію. Впродовж останніх років, цей креативний кластер забезпечує лобювання культурних та креативних індустрій в плануванні місцевої політики. Це – перший подібний центр Латвії, який підтримує культуру та креативні індустрії, а також пропонує інноваційну модель співпраці між муніципалітетом, громадськими організаціями та приватним сектором. Культурні та креативні підприємці (включаючи фрілансерів) можуть брати участь у різних заходах для розвитку бізнесу та розвитку навичок [10]. Інший приклад – «Шахта креативності» – кластер креативних індустрій у м. Забже (Польща), який створено у 2014 році. Учасниками кластеру сьогодні є 20 фірм, 5 організацій та 3 університети [11]. Сфера співробітництва між членами кластеру включає наступні заходи: спільні рекламні та маркетингові ініціативи, організація семінарів, практикумів, консультацій для членів кластера та проведення інформаційно-промоційних заходів, створення та функціонування системи інформації та обміну досвідом для встановлення та розвитку наукових та економічних контактів, отримання зовнішніх коштів з метою сприяння співпраці між підприємствами в галузі досліджень, інвестицій та мистецького фінансування, що підтримують розвиток творчого бізнесу, залучення вітчизняних та іноземних інвесторів для підприємств із сектору креативної індустрії, реалізованих за участю кластера, співпраця з іншими вітчизняними та зарубіжними організаціями, цілі та сфера діяльності яких залишаються збігаються з цілями та діяльністю кластера.

3. Виробництво-споживання культури – відкриті студії, ярмарки мистецтв, фестивалі, івенти. Напри-

клад, кластер креативних індустрій в Люксембурзі, який створено у 2017 році, об'єднує приватних осіб та компанії, які професійно працюють у творчих галузях Люксембургу. Охоплює 12 різних галузей, включаючи архітектуру (інженерія / містобудування), ремесла, образотворче мистецтво, фільми та аудіовізуальні засоби, дизайн, інтерактивні медіа та ігри, маркетинг та комунікація, література, цифрові засоби масової інформації та видавничі справа, виконавське мистецтво та музика. На теперішній час налічує понад 90 учасників [12]. Особливістю цього кластеру є встановлення пріоритету розвитку онлайн-платформи для виробників креативних продуктів та їхніх клієнтів.

4. Споживання культури – ритейл (мода, електроніка), вуличний продаж/ линки (антикваріат, ремесла), майданчики (квартали) для мистецтва та розваг, наприклад, музейні майданчики, галереї, театральні та кіно-майданчики, ресторани/клуби та ін. Так, наприклад, Квартал Кальнсієма в Ризі (Латвія) є місцем, де регулярно проводяться заходи для сімей та дітей, художні виставки, вистави, концерти під відкритим небом та освітні заходи. Квартал Кальнсієма особливо відомий своїм щотижневим ринком – з 2008 року по суботах місцеві фермери та ремісники привозять у квартал Кальнсієма свою продукцію. Квартал складається із сукупності відреставрованих дерев'яних будівель і має Центр дерев'яної архітектури, винний магазин та кафе, де пропонуються вина з невеликих виноградників, ресторан, художньої галереї та салону дизайну [13].

В останні роки, кластери креативних індустрій починають створюватися і в Україні. Наприклад, створення Кластера креативних індустрій в Херсонській області ініційовано у 2019 році. Метою створення Кластера є об'єднання представників креативних індустрій області: ІТ, нова освіта, туризм, мода, видавництво, дизайн/реклама, організація подій, архітектура/урбанізм, кіно-візуальні мистецтва, перформативні мистецтва – саме ці десять креативних індустрій демонструють найбільший розвиток у Херсонській області. Станом на початок листопада 2019 року Кластер креативних індустрій Херсонської області вже налічує 18 учасників, з них 2 представляють ІТ-галузь, 4 – індустрію моди, 5 – освітні організації, 3 працюють у галузі дизайну/реклами, 1 – у галузі організації подій, 1 – у галузі архітектури/урбанізму, 1 – у галузі кіно-візуальних мистецтв, 1 – у галузі перформативних мистецтв [14].

Висновки. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Креативні індустрії є особливий сектор економіки, особливістю якого є те, що виробництво товарів і послуг здійснюється на основі використання інтелектуального капіталу, креативного потенціалу та таланту. Головною цінністю креативної економіки є інтелектуальний капітал. В умовах посилення конкуренції важливою умовою розвитку галузей є кооперація. Найбільш поширеною формою кооперації в креативних галузях є кластер. В багатьох містах світу креативні кластери стають вагомими важелями, що спроможні вирішити багато соціальних, культурних та економічних проблем як окремих міст, так і країн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Декларації про культурне різноманіття. URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/cultural_diversity.shtml (дата звернення: 10.11.2019).

2. Конвенції про охорону та заохочення розмаїття форм культурного самовираження. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/952_008 (дата звернення: 10.11.2019).
3. Ушкаренко Ю.В., Чмут А.В., Сиянкова К.М. Креативна економіка: сутність поняття та значення для України в умовах європейської інтеграції. *Економіка та суспільство*. 2018. № 18. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/18_ukr/10.pdf (дата звернення: 10.11.2019).
4. UNCTAD Creative Economy Outlook. Country Profiles. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditcted2018d3_en.pdf (дата звернення: 10.07.2019).
5. Creative Industries Economic Estimates 2016. Department for Culture, Media and Sport. London, 2016. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/523024/Creative_Industries_Economic_Estimates_January_2016_Updated_201605.pdf (дата звернення: 10.07.2019).
6. Cultural and Creative Industries Monitoring Report 2018. URL: <https://www.bmw.de/Redaktion/EN/Publikationen/Wirtschaft/monitoring-report-cultural-and-creative-industries-2018.html> (дата звернення: 10.07.2019).
7. Ушкаренко Ю.В. Синергія кооперативної взаємодії. *Агросвіт*. 2011. № 12. С. 11–16.
8. Хакимова Е.Р. Креативный кластер в концепции инновационной системы. *Теория и практика общественного развития*. 2013. № 2. С. 236–238.
9. Mallorca Tourism Cluster. URL: <https://www.portamallorquina.com/> (дата звернення: 01.11.2019).
10. Liepaja Creative Industry Cluster. URL: <https://latlit.eu/liepaja-creative-industry-cluster/> (дата звернення: 01.11.2019).
11. Klaster Biznesów Kreatywnych. URL: <http://www.klasterkreatywny.com.pl/> (дата звернення: 01.11.2019).
12. Luxembourg creative cluster. URL: <https://creativecluster.lu/about> (дата звернення: 01.11.2019).
13. Kalnciema Quarter. URL: <http://www.kalnciema.lv/en/kalnciema-quarter/> (дата звернення: 01.11.2019).
14. Офіційний сайт Кластера креативних індустрій Херсонської області. URL: <https://khersonculture.wixsite.com/creative> (дата звернення: 01.11.2019).

REFERENCES:

1. UNESCO Universal Declaration on Cultural Diversity (2001). URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/cultural_diversity.shtml (accessed 10 November 2019).
2. Konventsii pro okhoronu ta zaokhochennia rozmaittia form kulturnoho samovyrazhennia (2005). [Convention on the Protection and Promotion of the Diversity of Cultural Expressions]. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/952_008 (accessed 10 November 2019).
3. Ushkarenko Yu.V., Chmut A.V., Sniakova K.M. (2018). Kreatyvna ekonomika: sutnist poniattia ta znachennia dlia Ukrainy v umovakh yevropejskoi intehtratsii [Creative economy: the essence of the concept and meaning for Ukraine in the context of European integration]. *Ekonmika ta suspilstvo*. № 18. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/18_ukr/10.pdf (accessed 10 November 2019).
4. UNCTAD Creative Economy Outlook (2018). Country Profiles. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditcted2018d3_en.pdf (accessed 10 July 2019).
5. Creative Industries Economic Estimates (2016). Department for Culture, Media and Sport. London, 2016. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/523024/Creative_Industries_Economic_Estimates_January_2016_Updated_201605.pdf (accessed 10 July 2019).
6. Cultural and Creative Industries Monitoring Report (2018). URL: <https://www.bmw.de/Redaktion/EN/Publikationen/Wirtschaft/monitoring-report-cultural-and-creative-industries-2018.html> (accessed 10 July 2019).
7. Ushkarenko Yu.V. (2011). Synerhiia kooperatyvnoi vzaiemodii [Synergy of cooperative interaction]. *Ahrosvit*, 12, 11–16. [in Ukrainian]
8. Khakymova E.R. (2013). Kreatyvni klaster v kontseptsyy ynnovatsyonnoi systemi [Creative cluster in the concept of an innovative system]. *Teoriya y praktyka obshchestvennoho razvytiya*, 2, 236–238. [in Russian]
9. Mallorca Tourism Cluster. URL: <https://www.portamallorquina.com/> (accessed 01 November 2019).

10. Liepaja Creative Industry Cluster. URL: <https://latlit.eu/liepaja-creative-industry-cluster/> (accessed 01 November 2019).
11. Klaster Biznesów Kreatywnych. URL: <http://www.klasterkreatywny.com.pl/> (accessed 01 November 2019).
12. Luxembourg creative cluster. URL: <https://creativecluster.lu/about> (accessed 01 November 2019).
13. Kalnciema Quarter. URL: <http://www.kalnciemaiera.lv/en/kalnciema-quarter/> (accessed 01 November 2019).
14. The official site of the Creative Industries Cluster of Kherson region. URL: <https://khersonculture.wixsite.com/creative> (accessed 01 November 2019).

*Стаття надійшла до редакції 25.11.2019.
The article was received 25 November 2019.*

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-5

УДК 339.564.025.12

Чужиков А.В.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри європейської економіки і бізнесу
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0312-1655>

E-mail: no.dsgn@gmail.com

ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ МЕДІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ЄС

У статті розглянуті особливості нової моделі формування системи медійного регулювання в Європейському Союзі за допомогою поєднання як адміністративних механізмів і інструментів захисту внутрішнього ринку так і за методом стимулювання процесів цифровізації креативних (у т. ч. медійних) систем. Спрогнозоване існування «цифрового розриву» між країнами – лідерами та аутсайдерами європейських ЗМІ, а також значення сучасних підходів до ідентифікації загроз внутрішнього ринку. Належним чином оцінені застережні механізми ЄС щодо блокування медійної експансії на ринку держав – учасниць.

Ключові слова: діджиталізація, ЄС, Європейська Комісія, регулювання, медіа, ЗМІ, механізми і інструменти.

Чужиков А.В. ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕДИА В ЕС

В статье рассмотрены особенности новой модели формирования системы регулирования медиа в Европейском Союзе при помощи соединения как административных механизмов и инструментов защиты внутреннего рынка так и путем стимулирования процессов цифровизации креативных (в т. ч. медийных) систем. Спрогнозировано существование «цифрового разрыва» между государствами – лидерами и аутсайдерами европейских СМИ, а также значение современных подходов к идентификации угроз внутреннего рынка. Соответствующим образом оценены предупредительные механизмы ЕС относительно блокирования экспансии медиа на рынке государств – участников.

Ключевые слова: диджитализация, ЕС, Европейская Комиссия, регулирование, медиа, СМИ, механизмы и инструменты.

Chuzhykov Andrii. DIGITALIZATION OF MEDIA REGULATION IN THE EU

The article deals with the features of the new model of formation of the system of media regulation in the European Union by means of a combination of both administrative mechanisms and instruments of protection of the internal market and by the method of stimulating the processes of digitization of creative (including media) systems. The existence of a "digital divide" between the leaders and outsiders of the European media is predicted, as well as the importance of modern approaches to identifying threats to the internal market. The EU's precautionary mechanisms to block media expansion in the member states' market have been properly assessed. In the process of regulating the media industry, advertising business has always played an important role, and minimal regulation of its activity could always lead to noticeable changes in the activity of the media. However, advertisers have consistently insisted on displaying promotional products at the most attractive time and in formats that reflect the highest expectations of consumers. From this it follows that the regulatory system for displaying promotional products in the EU should be such that it is fully embedded in a media format that limits its visualization on television or on the Internet. Naturally, all this requires a new understanding of the situation on the media market by the official structures of the EU (European Commission, European Parliament, Council of the European Union and European Council), taking into account the active involvement of national regulatory institutions, as was done in Germany in due time. as well as involvement in the regulation of European non-governmental structures. Common standards and rules developed in this way may prove to be quite important in the implementation of different (not necessarily European) information models. An example of the latter is the so-called European Advertising Alliance (EASA) standards. The annual reports of this organization, rather eloquently, in addition to existing official statistics, parametrically define the European model of media regulation by participating in the adoption of recommendations by a number of non-governmental institutions.

Keywords: digitalization, EU, European Commission, regulation, media, media, mechanisms and tools.

Постановка проблеми. У сучасному суспільстві програма регулювання окремих секторів сучасної економіки стоїть доволі гостро, адже нерідко надмірне державне втручання завдає шкоди творчим (креативним) процесам, натомість за інших обставин воно є конче потрібним, адже за допомогою селективних механізмів і інструментів створює цивілізований

ринку зі своїми регуляторними правилами, трендами розвитку та прогнозованими структурними змінами. Характерним прикладом гармонізованих переваг може виступати медійна сфера Європейського Союзу, що охоплює численних агентів і принципів, Європейську Комісію, яка уважно слідкує за додержанням розроблених в ЄС нормативів та виконанням зако-

нів щодо авторських прав та вільної конкуренції, а також структурних та інших фондів, які здійснюють фінансування різних проєктів.

Стрімкий розвиток цифрових процесів вніс суттєві зміни в медійний комплекс ЄС, що природним чином скоректувало директивну модель управління і перетворило її на гібридну, важливим трендом якої став «м'який менеджмент». Саме він дозволив сформувати врешті-решт єдиний цифровий ринок спільноти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем діджиталізації присвячено доволі багато праць науковців, профіль дослідницької діяльності яких суттєво відрізняється. Утім прослідкувати еволюцію контентної складової цифрового суспільства в його європейському ракурсі та пов'язати це з аудіовізуальною політикою ЄС (з часом її почали називати медійною) є доволі амбітним завданням для багатьох дослідників. Різним аспектом її здійснення були присвячені праці R. Jones, який досліджував особливості е – Європи [1], J. Peterson та M. Shackleton, які детально вивчили вплив інституцій угруповання на його функціональну модель [2], A. El – Agraa [3], котрий вніс своє теоретичне бачення в розуміння внутрішніх процесів, що вирують в Європейському Союзі. Заслугує на увагу робота T. Vale, котрий разом із своїми колегами, написав доволі фундаментальну працю «European Politics», в котрій вперше було проаналізовано особливості медійної сфери та роль і значення кібероптимістів і кіберпесимістів у ній [4, р. 227-229]. Важливим доробком слід вважати також точку зору українського науковця А. Гриценка, який запропонував своє бачення цифрового розвитку [5, с. 96]. Тим не менше традиційний секторальний підхід до вивчення заявленої проблематики є явно недостатнім, адже базується на принципі відокремлення, що є неприпустимим з огляду на ті системні зміни, котрі мають місце в сучасному ЄС. Відтак важливого значення набуває дослідження процесу діджиталізації медійного регулювання в угрупованні, а також його динаміки та сучасних трендів.

Мета дослідження полягає у системному аналізі процесів діджиталізації медійного сектору Європейського Союзу та модернізації моделей регулювання в ньому.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. У процесі регулювання медіа індустрії неабияке значення завжди мав рекламний бізнес, мінімальна регламентація діяльності якого завжди могла призвести до відчутних змін в діяльності засобів масової інформації. Разом з тим, рекламодавці постійно наполювали на демонстрації рекламних продуктів в найбільш привабливий для цього час і в форматах, що віддзеркалюють найбільші очікування споживачів. З цього випливало, що регуляторна система демонстрації рекламних продуктів в ЄС має бути такою, що повністю вмонтована в медійний формат, котрий в рамках вимірах обмежує її візуалізацію на телебаченні, або ж в мережі Інтернет. Природно, що все це потребує нового осмислення ситуації на медійному ринку з боку офіційних структур ЄС (Європейська Комісія, Європейський парламент, Рада Європейського Союзу та Європейська рада), врахування активної участі національних регуляторних інституцій, як це було свого часу зроблено у Німеччині [6], а також залучення до регулювання європейських неурядових структур. Розроблені таким чином спільні стандарти і правила яких можуть виявитися доволі важливими в процесі імплементації

різних (необов'язково європейських) інформаційних моделей. Характерним прикладом останніх слід вважати сформовані так звані Європейським рекламним альянсом стандарти (EASA) [7]. Щорічні звіти цієї організації доволі красномовно, на додаток до існуючої офіційної статистики, параметрально визначають європейську модель регулювання медіа шляхом участі в ухваленні рекомендаційних рішень низкою неурядових інституцій. Зокрема в останньому звіті за 2018 р. зазначалося, що в сучасному ЄС існує 27 європейських саморегульованих організацій з 25 країн, 14 підприємницьких установ, що представляють ті чи інші ланцюги створеної рекламної вартості [8, р. 12]. Доволі показовим є те, що протягом 2017 року в мережі EASA було розглянуто 56863 скарг на рекламування та надано 90957 порад [8, р. 15]. Доволі цікаво виглядає секторальна структура скарг, які аналізує Європейський альянс: 18% – становить сфера товарів для здоров'я і краси, а також базованого на цьому сервісі, 13% – сфера дозвілля і 10% – фінансові послуги, решту – 59% відноситься до інших сфер [8, р. 16]. Конче важливим є те, що EASA вважає за доцільне активно розвивати в межах створеної мережі відносини з іншими європейськими державами, які не входять до ЄС. Зокрема йдеться про Російську Федерацію, Україну, Норвегію, Білорусь, Сербію.

Швидкий перехід до глобального суспільства суттєво вплинув на характер європейського медійного простору та регулювання пришвидшеного руху креативних товарів і послуг. З одного боку, діджиталізація передбачала обов'язкове створення цифрових форматів усіх, без винятку, медійних продуктів, а з другого – подальша технологізація спеціальних ефектів, зйомок, оцифрування всього того, що мало місце раніше, потребувало застосування все нових й нових ноу-хау, забезпечити приплив яких могли лише висококонкурентні компанії. З другого боку, система медійного продукування виявилась важливою складовою будь-яких цифрових платформ, котрі активно продукувалися в Європейському Союзі і, як показала практика, вони не обмежувались територією держав – учасниць. Відтак, прогнозувати характер і структурні зміни в медійній сфері можна як на рівні загальних трендів діджиталізації Європи так і з огляду на національну і галузеву специфіку кожної із країн. Наскільки такі тренди вирізняються доволі красномовно говорить таблиця 1, в котрій знайшли свій відбиток рівні цифрової конкуренції, які в узагальненому вигляді відображають країнові відмінності. При цьому надзвичайно важливим є те, що безсумнівними лідерами за рейтингом глобальної цифрової конкурентоспроможності виступають США, Сінгапур і Швеція, європейське лідерство останньої з цього списку країни на думку експертів не потребує доказів. Водночас Україна, за даними IMD World Digital Competitiveness Ranking (2019) посіла лише 60-те місце (у 2018 р. це було – 58-е) [9].

Як випливає з таблиці, єдиний цифровий простір держав Європейського Союзу виглядає доволі строкатим, адже рівень цифрової конкурентоспроможності в ньому є доволі різним, починаючи від системного лідерства Швеції, Данії, Нідерландів, Фінляндії та Об'єднаного Королівства і завершуючи аутсайдерами цифрової економіки (Кіпр, Греція, Хорватія, Словаччина, Румунія). Відтак неважко спрогнозувати, що цифрова нерівність в ЄС попри всі зусилля фондів зберігатиметься й надалі.

Доволі показовими є позиції трьох постсоціалістичних країн – Естонії, Литви і Словенії, розвиток

Таблиця 1

Рейтинг глобальної цифрової конкурентоспроможності країн ЄС, 2019

Назва країни	Місце у світовому рейтингу 2019	Місце у світовому рейтингу 2018	Зростання ↑, Зменшення ↓	Назва країни	Місце у світовому рейтингу 2019	Місце у світовому рейтингу 2018	Зростання ↑, Зменшення ↓
Швеція	3	3	-	Словенія	32	34	↑
Данія	4	4	-	Польща	33	36	↑
Нідерланди	6	9	↑	Португалія	34	32	↓
Фінляндія	7	7	-	Латвія	36	35	↓
Об'єднане Королівство	15	10	↓	Чехія	37	33	↓
Німеччина	7	8	↑	Італія	41	41	-
Ірландія	19	20	↑	Угорщина	43	46	↑
Австрія	20	15	↓	Болгарія	45	43	↓
Люксембург	21	24	↑	Румунія	46	47	↑
Франція	24	26	↑	Словаччина	47	50	↑
Бельгія	25	23	↓	Хорватія	51	44	↓
Іспанія	28	31	↑	Греція	53	53	-
Естонія	29	25	↓	Кіпр	54	54	-
Литва	30	29	↓	Мальта

Джерело: IMD World Digital Competitiveness Ranking, 2019. URL: <https://www.imd.org>

цифрового ринку в яких призвів до стрімкого просування в глобальних таблодах і системних змін в структурі виробництва.

Варто також зазначити, що певним доповненням до наведеного вище може слугувати так званий індекс талантів (IMD World Talent Ranking) який засвідчує рівень не лише очікуваного лідерства (Данія, Швеція, Норвегія, 2018), а й наочно віддзеркалює нереалізований інтелектуальний потенціал. Характерним прикладом може слугувати, знову ж таки Україна, яка у 2017-му році посідала 59-е місце у світовому рейтингу, натомість вже у 2018-му перемістилася на 47-у сходинку і випередила цілий ряд країн ЄС (Словаччина, Болгарія, Хорватія, Угорщина) [10].

Розвиток цифрових технологій в медіа, на нашу думку, варто розглядати через призму сучасної структури ЄС, де промисловість відіграє надзвичайно важливу роль, тож не дивно, що діджиталізація цієї галузі становить у європейському суспільстві невідворотній тренд: Digital – single – market. У ряді документів ЄС зазначається, що реалізація таких амбітних планів дозволить упродовж наступних п'яти років (починаючи з 2020 р.) збільшити річний дохід європейської економіки на 110 млрд. євро, і залучити при цьому щонайменше 55,5 млрд. євро державних і приватних інвестицій в селективні сектори: розвиток цифрових інновацій, центри цифрових інновацій, виробничі лінії електронних компонентів наступного покоління так звана (європейська хмарна ініціатива). Також відкриваються усі можливості для того, щоб європейські компанії могли взяти участь у реалізації масштабного секторального пакету «Єдиний цифровий ринок» [11], ініціативи, що була започаткована Європейською Комісією 19 квітня 2016 року і активно розвивається зараз.

Важним елементом так званого «м'якого» регулювання в сучасному ЄС є формування чисельних платформ, ініціатива створення яких належить різним європейським структурам, а в окремих випадках й національним урядам. Доволі успішним прикладом подібного роду дій може вважатися Європейська платформа національних ініціатив (створена в березні 2017 р.). За даними Coordination of European National Regional Initiatives [12] саме ця структура дозволяє учасникам обмінюватись досвідом, розвивати співробітництво шляхом залучення інвестицій,

виробляти спільні підходи до проблем регулювання, залучити кошти для підготовки робочої сили. Доволі показовим може вважатися національно-наднаціональна координація діджиталізації промисловості та пов'язаних з нею секторів (таблиця 2).

Наведена вище таблиця дозволила констатувати початок розвитку локалізованих моделей цифрової активності, в межах яких здійснюватиметься активне різномірне співробітництво. Утім варто звернути увагу на те, що далеко не в усіх країнах – членах ЄС активно схвалюють заходи діджиталізації, виходячи зі своїх внутрішніх інтересів, реальних ресурсів та бачення населення. А відтак можна спрогнозувати, що «цифровий розрив» зберігатиметься й надалі.

Важливим напрямком розвитку сучасного Європейського Союзу стало прийняття «Стратегічного порядку денного» (EU Strategic Agenda for 2019 – 2024) [13]. Серед багатьох інновацій, що містяться у цьому документі надзвичайно важливими елементами виступають, на думку розробників, діджитал – залежні сектори: інфраструктура, зв'язок, послуги, статистичні дані, регулювання і інвестиції [8, р. 4].

Принципово новим трендом регулювання в ЄС стала вище згадувана Європейська відкрита наукова хмара (European Open Science Cloud) [14], котра являє собою так звану цифрову платформу наукового співтовариства, що забезпечує безперешкодний доступ до цифрових даних і функціонально сумісним послугам, котрі охоплюють повний цикл дослідження (виявлення, збереження, управління, аналіз, повторне використання). Зазначимо також, що для використання даних у цій моделі не існує кордонів, а діє ціла система міждисциплінарних заохочень та стимулювань. Пропонована новація регулюється лише чотирма документами, що включають Послання Європейської Комісії (квітень 2016 р.), імплементацію дорожньої карти (березень 2018 р.), так звану нову парадигму інновацій і технологій, наднаціональних (жовтень 2019 р.) і фінальну доповідь щодо реалізації (жовтень 2019 р.). Природно, що в процесі розширення так званих хмарних технологій регуляторних систем побільшає утім навіть й ті, що існують зараз дозволяють значно підвищити рівень дослідницьких ініціатив.

Слід зазначити, що діджиталізація серйозно впливає й на аудіовізуальний сектор. У відповідній

Таблиця 2

Список національних ініціатив діджиталізації, що діяли станом на червень 2017 р.

Країна	Назва ініціативи	Країна	Назва ініціативи
Австрія	Індустрія 4.0 Oesterreich	Італія	Індустрія 4.0
Бельгія	Зроблено по-іншому: фабрика майбутнього	Литва	Pramone 4.0
Чехія	Думка 4.0	Люксембург	Діджиталізація для промисловості
Німеччина	Індустрія 4.0	Нідерланди	Смарт індустрія
Данія	Виробнича академія Данії (MADE)	Польща	Ініціативна і платформна індустрія 4.0
Іспанія	Індустрія Конектада 4.0	Португалія	Індустрія 4.0
Франція	Альянс за індустріальну діяльність	Швеція	Смарт індустрія
Угорщина	IPAR 4.0 Національна технологічна ініціатива	-	-

Джерело: Coordination of European National Regional – Initiatives [7]

підпрограми «Creative Europe Media» [15] були чітко сформульовані ключові проблеми цифрової еволюції у цьому секторі, що охоплюють: захист інтелектуальної власності, забезпечення доступу до фінансів у швидко плинних секторах; належний розподіл творів та послуг, що створені у креативній сфері.

Надзвичайно амбітним завданням, й у той же час потужним викликом стало для Європейського Союзу створення фундаментальної культурної спадщини (Digital cultural heritage), яка дозволить у цифровому вигляді зберегти для нащадків усі надбання Європейської цивілізації й забезпечити наступним поколінням безперешкодний доступ до них. Розроблення відповідної політики та можливостей регулювання покладено на Генеральний директорат Європейської Комісії з комунікативних мереж, контенту і технологій, основна місія якого полягає в здійсненні координації і фінансуванні цього сектору культурної політики ЄС, забезпеченні заходів оцифрування та онлайн-доступу до них.

Також слід зауважити, що подібного роду масштабний процес інноваційної дифузії виявився в межах здійснення програмних цілей ЄС доволі диверсифікованим, а його основним трендом стала системна поліструктуризація взаємного впливу, котра охоплює цілий спектр організаційно-фінансових заходів:

- розроблення Рекомендацій Комісії щодо оцифрування культурного матеріалу і його збереження (жовтень 2011 р.);

- створення групи експертів Європейської Комісії з цифрової культурної спадщини (DCHE), яка мала б продовжити функції Групи експертів держав – членів з оцифрування та цифрового збереження (MSEG). Важливого значення набуває також створений банк даних (Europeana), фундаментальне значення котрого, як вважають в ЄС, буде повною мірою оцінено як теперішніми так й майбутніми поколіннями;

- спільне фінансування досліджень і інновацій, котрі забезпечують так звану «європейську додану вартість» через реалізацію Сьомої рамкової угоди досліджень і розробок (FP7) і програму CIP – ICT – PSP;

- проведення конкурсів пропозицій:

- DT – TRANSFORMATIONS – 12 – 2018-2020 «Вартість цифрових активів та розширене оцифрування» (13,5 млн. євро);

- DT – TRANSFORMATIONS – 20-2020 «Європейський центр компетенції щодо збереження і консервації пам'яток і місць» [16, р. 3];

Слід зауважити також, що основними фінансовими інструментами при цьому виступатиме масштабна програма «Горизонт 2020», а також і фонд «Європа, що об'єднується» (CEF). При цьому над-

звичайно важливим залишатиметься в їхній роботі залишатиметься оцифрування медійних носіїв, які з легкістю можуть бути віднесені до так званих креативних індустрій, пріоритетність яких є очевидною.

Важливим сегментом сучасного розвитку є так зване проникнення творчих сфер одне в одне, яке здобуло назву «креативна дифузія». Тобто відбуватиметься не лише своєрідна консолідація і конгломерація технічних і інформаційних підходів, а й тих, що мають пряме відношення до креативної сфери (мистецтво, дизайн, у т. ч. технічний бізнес, психологія тощо). Природно, що подібного роду системна діяльність інвесторів не оминула й медіа сферу, яка забезпечує успішний старт новітніх програм, котрі цілком вкладаються у своєрідну не математичну модель згадуваної вище дифузії ICT and Art:

$$(s+t) \times art = start,$$

в якій s – наука, t – технології, art – мистецтво. $Start$ – успішний стартап [17].

Більшість сучасних експертів в сфері медійної діджиталізації сходяться на думці про те, що наступний перебіг глобалізації торкнеться насамперед процесу руйнації кордонів між мистецтвом і технікою, що природним чином потрєбуватиме стимулювання технічної творчості і культурних інновацій. При цьому мистецтво, включаючи телевізійне, а також кіномистецтво виконуватимуть роль своєрідного каталізатора. Ось чому, Робоча програма, що розрахована на 2018-2020 р. р. в межах «Горизонту 2020» дозволила залучати до вирішення промислових і суспільних завдань широке коло фахівців із різних спеціальностей. Окрім цього передбачається:

- створення своєрідних резиденцій художників в технологічних університетах;

- запуск преміальних фондів (прізвів) для митців, котрим вдалося створити нові продукти або послуги (мистецтво + технології);

- стимулювання ініціатив (наука + техніка + мистецтво), котрі забезпечують зростання секторальної і країнової конкурентоспроможності, сталості досягнення параметральної та соціальної інтеграції.

Добре розуміючи характер і структуру медійних процесів в Європейському Союзі, чимало науковців у своїх дослідженнях схилиються до думки про те, що процес консолідації держав Центральної і Східної Європи, а також засновників цього інтеграційного угруповання ще й досі не завершений. Ось, чому додаткового моніторингу потребують як нові члени ЄС так і аплікати на вступ. З огляду на це, заслуговує на увагу системна робота Інституту відкритого суспільства «Television across Europe» [18], в якій здійснено спробу системного аналізу телевізійного простору того чи іншого внутрішнього регіону. Утім запропоноване дослідження могло б бути й більш зміс-

товним аби авторами було б визначено економічні і бізнесові важелі функціонування нового, а не лише телевізійного медійного середовища.

Надзвичайно важливим елементом регулювання медіа в Європейському Союзі є застосування цілої низки застережних заходів, вплив яких на ринок є доволі відчутним. Саме вони виступають своєрідним стимулом в процесі реалізації Стратегії Єдиного цифрового ринку. На нашу думку реалізація конкурентної політики в медіа складається з таких важливих елементів:

– розгляд антимонопольних справ. Ці дії Європейської Комісії унеможливають монополізацію європейського медійного середовища і захищають внутрішній ринок від експансії великих міжнародних корпорацій. Слід зауважити, що найбільший прояв такі дії мають в процесі тиражування цифрових книг [14]. Зокрема йдеться про розслідування діяльності великих міжнародних компаній, приміром Apple (2012) і чотирьох міжнародних видавців, відомих продуцентів електронних книжок – Simon & Schuster, Harper Collins та ін. Реальна доступність контенту була перевірена також щодо видавництва «Penguin» [19]. У всіх цих випадках йшлося про надлишкові юридичні зобов'язання партнерів, що на думку Європейської Комісії, не відповідає вимогам єдиного цифрового ринку ЄС;

– європейська практика колективного управління і ліцензійного продукowanego контенту, яка не має суперечити розвиткові транскордонних послуг в Інтернеті або ж обмежувати вибір правовласників;

– переключення з аналогового на цифрове телебачення;

– державна допомога в медійній сфері. Під нею слід розуміти те, що така допомога може бути здійснена задля підтримки суспільного мовлення та демонстрації фільмів. У той саме час неприпустимою є пряма урядова підтримка окремих медіа;

– контроль за злиттям поглинання компаній на рівні різних платформ (цифрові земні форми, кабельне, сателітне телебачення, Інтернет, мобільні мережі тощо);

– підтримка й виробництво європейських фільмів;

– створення комплементарних основ взаємодії споріднених до медійних політик ЄС (аудіовізуальної, культурної, захисту інтелектуальних прав).

Висновки. Швидкий розвиток сучасних технологій призвів до принципового оновлення характеру і механізмів регулювання багатьох виробничих систем. Не виключенням стала й медійна сфера, застосування цифрових інновацій в якій забезпечувало значні конкурентні переваги певним високотехнологічним компаніям і системне відставання, що розраховували на сталість глобального медійного середовища. Не виключенням став Європейський Союз консолідована діяльність регулювання в ньому медійного ринку: директивного та «м'якого».

Директиви («жорстоке») регулювання здійснює вищий виконавчий орган ЄС – Європейська Комісія та національні системи регламентації. Воно охоплює такі сфери: розгляд антимонопольних справ, процедури злиття / поглинання, колективне управління та ліцензійний контент, державну допомогу, підтримання виробництва європейських фільмів, створення комплементарних основ взаємодії споріднених з медійною політикою.

«М'яке» регулювання являє собою систему організаційно-фінансових заходів, котрі забезпечують активну діджиталізацію європейських медіа, а відтак й підвищення її конкурентоспроможності за допомогою селективних механізмів впливу: регулювання рекламного контенту за допомогою впровадження

відповідних стандартів, цифровізації культурної спадщини, розвитку європейської платформи національних ініціатив, координації ініціатив, доступу до фінансів у швидкоплинних секторах, забезпечення оцифрування, розширення медійних компетенцій, креативну дифузію.

Поєднання директивних (жорстоких, традиційних) та «м'яких» систем регулювання створює ефект гібридизації, що є важливою передумовою формування єдиного цифрового ринку ЄС, метою якого має стати додання цифрової нерівності країн – учасниць та високої конкурентоспроможності медійних продуктів, що створюється в ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Jones R. *The Politics and economics of the European Union. Second Edition.* Cheltenham : Edward Elgar, 2001. 523 p.
2. Peterson J., Shackleton M. *The institutions of the European Union.* Oxford: University press, 2002. 402 p.
3. El – Agraа A. *The European Union.* Cambridge: University press, 2007. 603 p.
4. Bale T. *European Politics. A Comparative Introduction.* London : Palgrave Macmillan, 2008. 404 p.
5. Гриценко А. Логіка суспільного розвитку в контексті цифрової економіки. *Цифрова економіка* : 36. мат. національної наук.-метод. конф., 4-5 жовтня 2018 р. Київ : КНЕУ, 2018. С. 94–97.
6. Морозов В. Німецька модель регулювання економіки : Монографія. Київ : ВАДЕКС, 2013. 513 с.
7. The Regulatory Framework / EASA. URL: <https://www.easa-alliance.org/ad-standards> (дата звернення: 10.10.2019).
8. EASA Annual review. 2018. URL: https://easa-alliance.org/EASA_AnnualReview_2018_online.Pdf (дата звернення: 10.10.2019).
9. IMD World Digital Competitiveness Ranking. URL: <https://www.imd.org> (дата звернення: 10.10.2019).
10. IMD World Talent Ranking 2018. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankingtalent-ranking-2018/> (дата звернення: 10.10.2019).
11. Digital – single – market. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/coordination-european-national-regional-initiatives> (дата звернення: 27.10.2019).
12. Coordination of european national regional – initiatives. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/coordination-european-national-regional-initiatives> (дата звернення: 27.10.2019).
13. EU Strategic Agenda for 2019–2024. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/eu-strategic-agenda-2019-2024/> (дата звернення: 27.10.2019).
14. European Open Science Cloud. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/european-open-science-cloud> (дата звернення: 27.10.2019).
15. Creative Europe Media. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/policies/media-programme> (дата звернення: 27.10.2019).
16. Study on «Media policy aspects of advertising labelling and public information». Digital cultural heritage. URL: <https://www.ec.europa.eu/digital-single-market/en/policies/digital-cultural-heritage> (дата звернення: 27.10.2019).
17. ICT and Arts – the starts platform / Digital – single – market. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/ict-art-start-platform> (дата звернення: 31.10.2019).
18. Television across Europe: regulation, policy and independence. Summary. – Budapest: Open Society Foundations, 2005. – 616 p.
19. European Commission. Competition. URL: https://ec.europa.eu/competition/sectors/media/overview_en.html (дата звернення: 31.10.2019).

REFERENCES:

1. Jones R. (2001). *The Politics and economics of the European Union. Second Edition.* Cheltenham: Edward Elgar, 523 p.
2. Peterson J., Shackleton M. (2002). *The institutions of the European Union.* Oxford: University press, 402 p.
3. El – Agraа A. (2007). *The European Union.* Cambridge: University press, 603 p.
4. Bale T. (2008). *European Politics. A Comparative Introduction.* London : Palgrave Macmillan, 404 p.

5. Grytsenco A. (2018). Lohika suspilnoho rozvytku v konteksti cyfrovoji ekonomiky [The logic of social development in the context of the digital economy]. Proceedings of *Digital Economics: Collection of materials of National Science* (October 4-5). Kyiv : KNEU, pp. 94–97. [in Ukrainian]
6. Morozov V. (2013). *Nimecka model reholjuvannja ekonomiky: Monohrafija* [German economic model. Monography]. Kyiv : VADEKS. [in Ukrainian]
7. The Regulatory Framework /EASA (2018). Available at: <https://www.easa-alliance.org/ad-standards> (accessed 10 October 2019).
8. EASA Annual review 2018. (2018). Available at: https://easa-alliance.org/EASA_AnnualReview_2018_online.Pdf (accessed 10 October 2019).
9. IMD World Digital Competitiveness Ranking. 2019 (2019). Available at: <https://www.imd.org> (accessed 10 October 2019).
10. IMD World Talent Ranking 2018 (2018). Available at: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankingtalent-ranking-2018/> (accessed 10 October 2019).
11. Digital – single – market (2019). Available at: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/coordination-european-national-regional-initiatives> (accessed 27 October 2019).
12. Coordination of european national regional – initiatives (2019). Available at: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/coordination-european-national-regional-initiatives> (accessed 27 October 2019).
13. EU Strategic Agenda for 2019 – 2024 (2019). Available at: <https://www.consilium.europa.eu/en/eu-strategic-agenda-2019-2024/> (accessed 27 October 2019).
14. European Open Science Cloud (2018). Available at: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/european-open-science-cloud/> (accessed 27 October 2019).
15. Creative Europe Media (2018). Available at: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/policies/media-programme> (accessed 27 October 2019).
16. Study on «Media policy aspects of advertising labelling and public information». Digital cultural heritage (2019). Available at: <https://www.ec.europa.eu/digital-single-market/en/policies/digital-cultural-heritage> (accessed 27 October 2019).
17. ICT and Arts – the starts platform / Digital – single – market (2018). Available at: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/ict-art-stavt-platform> (accessed 31 October 2019).
18. Television across Europe: regulation, policy and independence (2005). *Summary*. Budapest: Open Society Foundations, 616 p.
19. European Commission. Competition. Media (2018). Available at: https://ec.europa.eu/competition/sectors/media/overview_en.html (accessed 31 October 2019).

*Стаття надійшла до редакції 19.11.2019.
The article was received 19 November 2019.*

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-6

УДК 330.341.1

Шедякова Т.Є.

*доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна
E-mail: shedyakova@karazin.ua*

Шаповал В.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
E-mail: v.i.shapoval@karazin.ua*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

У статті аналізуються особливості підприємницької діяльності в розвинених країнах, а також значення державного впливу на сфері реалізації підприємницьких інновацій; надано рекомендації щодо вдосконалення мотиваційного механізму інноваційної діяльності в Україні на прикладі досвіду цих країн. Для досягнення поставлених цілей в статті сформульовані та визначені зміст, природа і витоки інноваційного підприємництва, його пріоритети і перспективи, а також особливості структурних змін підприємництва в сучасній світовій економіці. Запропонована концепція стимулювання механізмів розвитку інноваційної культури, а також зменшення регулятивних та адміністративних перешкод у розвитку інноваційно-підприємницької діяльності, враховує специфічні особливості трансформаційних процесів в Україні і може бути реалізована завдяки інструментам, що розглянуті в роботі.

Ключові слова: інноваційне підприємництво, державна політика, високі технології, конкурентоспроможність, науково-технічний потенціал.

Шедякова Т.Е., Шаповал В.И. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

В статье анализируются особенности предпринимательской деятельности в развитых странах, а также значение государственного влияния на сферы реализации предпринимательских инноваций; даны рекомендации по совершенствованию мотивационного механизма инновационной деятельности в Украине на примере опыта этих стран. Для достижения поставленных целей в статье сформулированы и определены содержание, природа и истоки инновационного предпринимательства, его приоритеты и перспективы, а также особенности структурных изменений предпринимательства в современной мировой экономике. Предложенная концепция стимулирования механизмов развития инновационной культуры, а также уменьшения регулятивных и административных преград в развитии инновационно-предпринимательской деятельности, учитывает специфические особенности трансформационных процессов в Украине и может быть реализована благодаря инструментам, рассмотренным в работе.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, государственная политика, высокие технологии, конкурентоспособность, научно-технический потенциал.

Shedyakova Tetyana, Shapoval Valentina. DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP FEATURES: INTERNATIONAL EXPERIENCE

The article analyzes the features of entrepreneurial activity in developed countries, as well as the significance of state influence on the implementation of entrepreneurial innovations. Some recommendations are given for improving the motivational mechanism of innovation in Ukraine based on the experience of these countries. In the framework of the article, the authors attempt to comprehend systematically the general laws of the development of innovative entrepreneurship in post-information economy type. The study identifies theoretical and methodological aspects of formation of scientific understanding about this kind of entrepreneurial activities and addresses possible scenarios for its development in Ukraine; article also identifies internal mechanisms for the use of innovations at the enterprises in leading countries and the conditions under which it should be used. The essence, history and evolution of innovative entrepreneurship and its components, as well as the author's approach to its implementation in managerial activities as one of the modern instruments of increase of enterprises competitiveness are described. The modern worldwide economy necessitates the need for new products and services, as well as it needs the more dynamic development of consumer markets, so one of the main tasks of article is to represent innovative entrepreneurship at various levels. A special feature of this process is the leading role of international market and their active interaction with professional, public and other business associations in different countries. Besides, the article summarizes the experience of the emergence, development and evolution of national enterprises in the context of their integration into the world economy, as well as the search for methods to overcome common difficulties and problems arising in the way of this integration. The study determinates the place and role of innovative entrepreneurship in marketing system as an actual mechanism for supporting the Ukrainian economy and its structural layers. Authors have analyzed mistakes in innovations implementation to business projects and enterprises, as well as to solve problems that impede the development of innovative entrepreneurship in the national economy.

Keywords: innovative entrepreneurship, state policy, high technologies, competitiveness, scientific and technical potential.

Постановка проблеми. Наукове знання, втілене в нові технологічні розробки, є потужним генератором економічного зростання. Завдяки базисним нововведенням початку ХХІ століття в галузі мікроелектроніки, обчислювальної техніки, інформатики, нових матеріалів і біотехнології відбулися великі структурні зрушення в традиційних галузях промисловості. В результаті цього з'явилися нові великі ніші, пов'язані із задоволенням сформованих в результаті технологічного прогресу потреб, які потребують заповнення та освоєння. На початку третього тисячоліття спостерігається бурхливе зростання наукомісткого сектора світового ринку і зрушення в бік інноваційно-активних, а також динамічно мінливих галузей. Залишатися в тренді сучасних змін на внутрішніх і зовнішніх ринках – одне з найважливіших завдань українського бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та іноземній науці існує достатньо робіт, присвячених вивченню бізнес-інновацій. Різні їхні аспекти перебували в центрі уваги і знайшли своє відбиття в роботах таких іноземних вчених-економістів як Ф. Янсен, Джон Салліван, Д. Харвей, Б. Санто, Д. Сіммонс, Б. Твісс, Й. Шумпетер. Серед вітчизняних вчених значний внесок в розробку теорії інновацій та вдосконалення її прикладних аспектів внесли С. Архієрієв, Є. Воробйов, В. Сідоров, М. Кім, С. Галуза, Г. Задорожний, А. Гриценко та інші. В сучасних підходах синтез варіантів для старту інноваційних підприємницьких проектів зазвичай відбувається з урахуванням досягнутого рівня розвитку існуючих варіантів, раніше створених для впровадження позиційних форм конкуренції, а саме – розвідувально-маркетингових і попереджувальних дій. Необхідність урахування особливостей ведення конкурентної боротьби в умовах, що змінилися, вимагає по-іншому розглядати процес синтезу варіантів проектних гіпотез перспективних типів підприємництва. Зокрема, розробка такого підходу є одним із завдань дослідження.

Мета дослідження полягає у тому, щоб виявити фактори і позначити актуальні проблеми розвитку інноваційних проектів, що виникають в процесі зайняття підприємницькою діяльністю, причини, що їх породжують, а також визначити шляхи вирішення за допомогою соціально-економічного аналізу місця і ролі інноваційного підприємництва на міжнародних ринках з урахуванням світового й вітчизняного досвіду. В процесі дослідження необхідно визначити

показники ефективності реалізації державних програм підтримки підприємництва на основі досвіду розвинених країн, а також провести порівняльний аналіз елементів державної підтримки малого та середнього бізнесу в деяких країнах світу, де є подібні програми. На підставі проведеного дослідження слід розробити пропозиції щодо зміни ситуації, що склалася в Україні та її поліпшення. В ході дослідження планується розробити рекомендації для органів державної влади, що стосуються стимулювання інноваційних стартапів, а також рекомендації щодо оптимізації інституційного середовища, всередині якого відбувається формування і розвиток підприємницьких ініціатив. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення певних завдань.

Нові ринкові ніші є часткою високотехнологічного ринку. Їх освоєння є одним з найважливіших джерел збільшення валового внутрішнього продукту і створення нових робочих місць в індустріально розвинених країнах. Згідно із принципом дифузії нововведень, технологічний ринок стає предметом освоєння в нових індустріальних країнах та в країнах із дотаційною економікою.

Україна в цьому плані має явно виражену конкурентну перевагу – з огляду на досить високий рівень освіти, науки та загальної культури населення. Визначальну роль у розвитку економіки в Україні відіграє формування нових механізмів державного регулювання і стимулювання інноваційного підприємництва. Основними напрямками розвитку економіки повинні стати високоінтелектуальні галузі та нові типи виробництва, які базуються на інтелекті як основному виробничому ресурсі.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. В останні роки світова економіка дуже змінилася через зняття міжнародних перешкод потокам товарів, послуг, капіталу та робочої сили і характеризується прискоренням темпів науково-технологічного прогресу. Технологічні досягнення створили нові можливості для фірм на тлі зростання темпів розвитку світової економіки, в той час як зниження вартості транспортування і комунікації роблять міцеперебування несуттєвим. Це, у свою чергу, стимулює уряди країн бути більш уважними до створення дружнього ділового клімату, лояльного до діяльності приватного сектора.

Зростання продуктивності, отриманої внаслідок кращого використання доступних ресурсів, визначає сукупні темпи зростання економіки. Таким чином,

більш конкурентоспроможна економіка буде зростати швидше в середньостроковому і довгостроковому періоді.

Багато країн вже давно звернули увагу на можливість швидких економічних перетворень за допомогою інновацій в провідних галузях, а також усвідомили необхідність орієнтації на інноваційний шлях розвитку. Тож звернемося до іноземного досвіду у розв'язанні проблем розвитку інноваційного підприємництва.

Явним лідером у розвитку інноваційних процесів на сьогоднішній момент є Сполучені Штати. На думку експертів, ця країна створює близько 80% усіх світових інновацій [1]. Основними напрямками децентралізованого регулювання США є підтримка перспективних технологій, надання матеріальної підтримки приватного сектору промисловості, який здійснює науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), пільгове кредитування, а також створення сприятливого середовища для впровадження інновацій.

Надання матеріальної підтримки приватного сектору промисловості знайшло відбиття у створенні в наприкінці XX сторіччя програми підтримки інноваційних досліджень малого бізнесу – Small Business Innovation Research (SBIR), відповідно до якої федеральні відомства, що фінансують науку, повинні були передавати до SBIR спочатку 0,2% свого наукового бюджету. Потім ставка податку підвищилася до 3,2%. Однак останні дослідження показали: чим більше коштів надається фірмі для здійснення інноваційної діяльності, тим менше вона витрачає власних коштів на НДДКР. Тому такий інструмент державної підтримки інноваційного підприємництва, швидше за все, має бути модернізований [2].

Не менш цікавим видається історичний досвід інноваційної політики Японії. У 1951 р. уряд Японії впровадив систему субсидування, що допомогло провідним галузям, таким як швейна промисловість, виробництво фотоапаратів, годинників та іншим високотехнологічним галузям швидко стати на ноги та в найкоротші терміни забезпечити багаторазове зростання експорту. Принциповий момент полягав у тому, що державна допомога надавалася активним підприємцям у вигляді венчурних інвестицій, що в умовах післявоєнної економіки було дуже ризикованим, але, як виявилось згодом, правильним кроком [3].

Відмінною рисою японської економіки була і є її поступова структурна зміна в напрямку підвищення високотехнологічності. Японія належить до тієї категорії країн, де вітається активне втручання уряду в економіку. На відміну від США, її уряд віддає перевагу прямим методам стимулювання інноваційного підприємництва. Особлива увага приділяється розвитку науково-технічної інфраструктури технологічних інститутів. На сучасному етапі Японія продовжує здійснювати політику, спрямовану на зміну економічної структури господарського механізму.

На кінець першої декади XXI сторіччя значних результатів у динаміці свого розвитку досягли Китай та Індія.

Китай намагається досягти технологічної модернізації шляхом створення компаній глобального рівня. Уряд КНР направив свої зусилля на створення великих транснаціональних компаній з урахуванням всіх останніх технологій. При цьому китайці не забувають про традиційні засади свого вже сформованого бізнесу. За допомогою нових технологій вони лише максимально оптимізують роботу своїх компаній фінансового та реального сектору.

Перші підприємства у Китаї, що спеціалізуються на розвитку наукоємних виробництв, з'явилися наприкінці 80-х років минулого сторіччя. У першій половині 2000-х років в Китаї існувало вже 53 зони розвитку високих технологій (ЗРВТ). З точки зору інституційного устрою, ЗРВТ – це форма регіонального об'єднання місцевих органів влади, наукових та освітніх установ, банківських установ і фірм у вигляді мереж збуту [4].

Всі ЗРВТ мають чотири компоненти: територія, технічний університет, технологічна інфраструктура, венчурний капітал. У більшості випадків ЗРВТ створюються навколо академічної структури. Приватні фірми займаються впровадженням новинок у сфері нових технологій і наукоємних виробництв. При створенні ЗРВТ з нуля організатори вибирають місце поблизу транспортних вузлів – для зручності пересування персоналу та більш просунутої логістики. ЗРВТ Китаю мають перевагу в таких галузях як електроніка, біотехнологія, нові джерела енергії, електромеханіка та відіграють важливу роль в економічному розвитку Китаю. Це знаходить відбиття в інтеграції товарів і послуг у світовий ринок, в можливості Китаю бути представленим у високотехнологічних галузях, орієнтуванні науки на пошук нових нетрадиційних шляхів виходу на світовий науково-технічний простір.

Досягненнями інноваційної політики Китаю є значний приплив іноземних інвестицій, збільшення прибуткових підприємств, а також структурні зрушення в економіці. В цей час міністерство науки та технології цієї країни спільно з іншими урядовими установами розробляють програму, а також закони та механізми інвестування венчурного капіталу у виробництво і науку.

Індійський регіон сьогодні також є таким, що дуже швидко розвивається. Цей новий континентальний лідер знайшов способи для прориву закритого інформаційного поля розвинених країн. Індія активно експортує величезні обсяги знання у вигляді програмних продуктів, попит на які постійно зростає. Найважливішим кроком було відкриття внутрішнього ринку телекомунікацій, що дало можливість іноземним інвесторам засновувати в Індії свої фірми без участі місцевих партнерів. В галузі телекомунікацій було узаконено існування місцевих Інтернет-провайдерів, і тим самим ліквідована державна монополія на цей вид послуг.

Серйозне зростання продажів програмного забезпечення стало можливим завдяки створенню в країні технологічних парків, що спеціалізуються на інформаційних технологіях. Технопарки користуються у своїй діяльності низкою пільг: звільнення від сплати податку на прибуток протягом 10 років; право на безмитне ввезення товарів; доступ до виділених ліній зв'язку; пільги при розмитненні та отримання експортних ліцензій.

Іноземні фірми, крім цього, мають право на створення під їхнім повним контролем індійських відділень.

Індія досягає високих результатів, використовуючи інформаційну модель розвитку, і доводить, що освіта, наука та інформація стали провідними складовими продуктивних сил [5].

Іншим представником швидкого економічного розвитку є Ірландія.

Ірландський економічний бум 1990-х був обґрунтований сильним глобальним розвитком і державною підтримкою в таких областях як оподаткування, освіта та іноземне інвестування, які в сукупності

сприяли швидкому зростанню експорту та зайнятості в ірландській індустрії. З 1994 року ірландська економіка стала зростати дуже швидко. Загальна стратегія розвитку країни сфокусована на підтримці бюджетної стабільності та збереженні конкурентоспроможності. Пріоритетом державної політики є розвиток технологій. Основними галузями є програмне забезпечення, електронна промисловість, інформаційні послуги і телекомунікації.

Національна програма реформ Ірландії являє собою широкий набір дій, виконання яких має допомогти забезпечити економічне зростання і зайнятість

На макроекономічному рівні основними напрямками є підтримка стабільного макроекономічного середовища, державних фінансів та помірного рівня інфляції. На мікроекономічному рівні в якості основних пріоритетів виступають просування, захист і підвищення конкурентоспроможності, інвестиції в НДДКР, заохочення інновацій і підприємництва.

Новий національний план розвитку Ірландії на період з 2015 по 2020 рр. встановив нову стратегію для економічних і соціальних державних інвестицій, а також інвестицій у людський капітал, в тому числі НДДКР. Ірландська структурна політика прагне розвивати ефективні ринки з допомогою заохочення змагання в мережеві індустрії та ринках капіталу, а також шляхом збільшення інвестицій в знання та інновації за допомогою впровадження податкових кредитів для витрат на НДДКР і надання коштів для здійснення НДДКР [6].

Особливий інтерес представляє шлях інноваційного розвитку всього Євросоюзу. Істотні результати в підтримці інноваційної діяльності були досягнуті тільки після того, як європейські країни перестали діяти поодиночки та почали координувати свої дії. Країнам-членам Євросоюзу довелося при цьому визначитися з тим, за що вони будуть нести відповідальність разом, а за що кожна окремо. Це пов'язано, в першу чергу, з усвідомленням європейськими країнами своєї нездатності боротися на рівних з такими лідерами ринку технологій як США і Японія.

Найбільш близьким Україні може стати інноваційний шлях розвитку економік країн Центральної та Східної Європи (ЦСЕ), яким довелося практично повністю переорієнтувати свої інтереси зі сходу на захід. Підприємства, які відповідали вимогам євро-

пейського стандарту, змогли зберегти й зміцнити свої позиції, а ті, що не витримали умов нової конкурентного середовища, змушені були ліквідуватися.

Інноваційний потенціал підприємництва можна виміряти часткою зайнятих у високотехнологічному секторі підприємців. На рис. 1 відображена активність підприємців в технологічній галузі у різних країнах ЦСЕ.

Безсумнівно, країни ЦСЕ отримують вигоду від припливу капіталу транснаціональних компаній, а разом з цим – від передачі технологій і накопичення потенціалу, але вони втрачають в довготривалій перспективі. На даний момент вони гостро потребують вироблення політики, яка забезпечить захист від майже повної технологічної залежності від більш розвинутих країн. Основа цієї політики – зміцнення національних промислових структур і перебудова економіки на інноваційний шлях розвитку.

З метою розв'язання цих питань уряди майже всіх країн ЦСЕ розробили національні програми стимулювання інноваційної діяльності, спрямовані, перш за все, на створення ефективного механізму поширення нововведень. Мета цих програм – підвищення конкурентоспроможності промислової продукції та сфери послуг і доведення її до рівня розвинутих країн. Основними напрямками є реформування мережі національних закладів вищої освіти як базових елементів конкурентного середовища, яка буде стимулювати впровадження інновацій з боку бізнес-сектора. Залучення іноземного капіталу поєднується з активізацією власної інноваційної діяльності [7].

Висновки. З огляду на вищезазначене, можна зробити висновок, що одними з основних напрямків розвитку підприємництва в Україні мають стати високоінтелектуальні галузі та нові типи виробництва, які базуються на інтелекті як основному виробничому ресурсі, адже головною рисою такого ресурсу є висока мобільність і продуктивність. Інформація та знання, що розуміються не як субстанція, втілена у виробничих процесах або в самих засобах виробництва, а як безпосередня продуктивна сила, виявляються важливими факторами сучасного господарства. Отже, Україні необхідно робити наголос на нетрадиційних для постінформаційної економіки ресурсах, щоб у нашої країни з'явилася можливість хоч у віддаленій перспективі наздогнати сьогод-

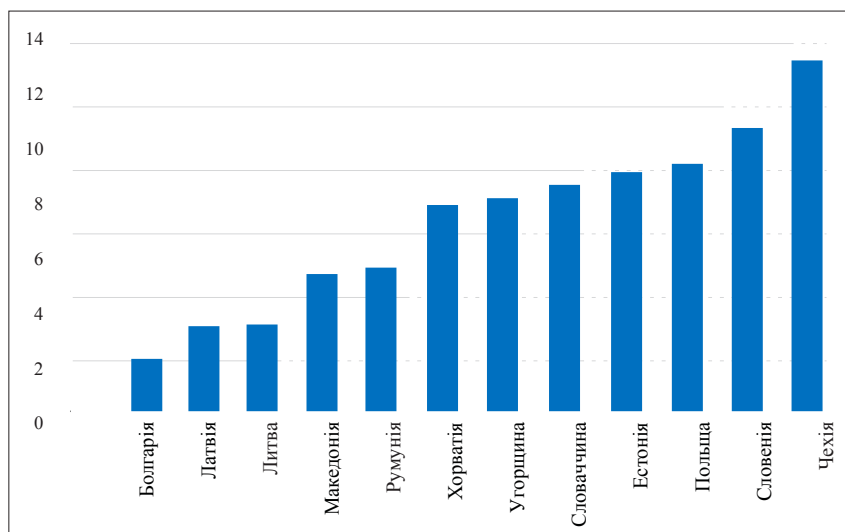


Рис. 1. Активність підприємців країн Центральної та Східної Європи, зайнятих у високотехнологічному секторі

нішній рівень економічного розвитку країн-лідерів. А для цього, у свою чергу, має істотно посилитися вплив держави, який підвищує, стимулює і підтримує створення інновацій.

Участь у євроінтеграційних процесах дозволить Україні, яка перебуває на траєкторії того, що наздоганяє, швидше адаптуватися до передових технологічних та соціально-економічних стандартів і тим самим позиціювати себе в якості суб'єкта глобальної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 21st Century Innovation Systems for Japan and the United States: Lessons from a Decade of Change. Report of a Symposium. Washington, DC: The National Academies Press. 2009. 304 p.
2. Rozansky R. Becoming America's Seed Fund: Why NSF's SBIR Program Should Be a Model for the Rest of Government. URL: <https://itif.org/publications/2019/09/26/becoming-americas-seed-fund-why-nsfs-sbir-program-should-be-model-rest> (дата звернення: 14.11.2019).
3. Тарасенко Т.В., Архирієв С.І. Досвід запровадження урядових програм інноваційного розвитку. Харків : Золоті сторінки, 2007. 96 с.
4. Мазур А.А., Стогний В.С., Осадчая Н.В. Технопарки Китая. *Наука та інновації*. 2006. Т. 2. № 3. С. 127–134.
5. Gurry F. Innovative India: Making Rapid Strides on the Innovation Front. URL: <https://www.thehindubusinessline.com/opinion/innovative-india/article28627793.ece> (дата звернення: 14.11.2019).
6. Innovation 2020: Excellence Talent Impact – Ireland's Strategy for Research and Development, Science and Technology. Interdepartmental Committee on Science, Technology and Innovation. 2015. URL: <https://dbei.gov.ie/en/Publications/Publication-files/Innovation-2020.pdf> (дата звернення: 14.11.2019).
7. Innovation Investment in Central, Eastern and South-Eastern Europe: Building Future Prosperity and Setting the Ground for Sustainable Upward Convergence. EIB Economics Department. 2018. URL: https://www.eib.org/attachments/efs/innovation_investment_in_cesee_en.pdf (дата звернення: 14.11.2019).

REFERENCES:

1. The National Academies Press (2009). 21st Century Innovation Systems for Japan and the United States: Lessons from a Decade of Change. Report of a Symposium. Washington, DC: The National Academies Press.
2. Rozansky R. (2019). Becoming America's Seed Fund: Why NSF's SBIR Program Should Be a Model for the Rest of Government. Available at: <https://itif.org/publications/2019/09/26/becoming-americas-seed-fund-why-nsfs-sbir-program-should-be-model-rest> (accessed 14 November 2019).
3. Tarasenko T.V., Arkhiyeryev S.I. (2007). *Dosvid zaprovadzheniya uрядovyykh program innovatsionogo rozvytku* [Experience in implementing government innovation programs]. Kharkiv : Zoloti Storinky. [in Ukrainian]
4. Mazur A.A., Stogniy V.S., Osadchaya N.V. (2006). Tekhnoparky Kitaya [Technoparks of China]. *Nauka ta innovatsiyi*, vol. 2, no. 3, pp. 127–134. [in Russian]
5. Gurry F. (2019). Innovative India: Making Rapid Strides on the Innovation Front. Available at: <https://www.thehindubusinessline.com/opinion/innovative-india/article28627793.ece> (accessed 14 November 2019).
6. Interdepartmental Committee on Science, Technology and Innovation (2015). Innovation 2020: Excellence Talent Impact – Ireland's Strategy for Research and Development, Science and Technology. Available at: <https://dbei.gov.ie/en/Publications/Publication-files/Innovation-2020.pdf> (accessed 14 November 2019).
7. EIB Economics Department (2018). Innovation Investment in Central, Eastern and South-Eastern Europe: Building Future Prosperity and Setting the Ground for Sustainable Upward Convergence. Available at: https://www.eib.org/attachments/efs/innovation_investment_in_cesee_en.pdf (accessed 14 November 2019).

*Стаття надійшла до редакції 15.11.2019.
The article was received 15 November 2019.*

СЕКЦІЯ 2 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-7

УДК 330.33

Забаштанський М.М.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри управління персоналом та економіки праці
Чернігівського національного технологічного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9417-0163>
E-mail: mazani@ukr.net

Роговий А.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри туризму
Чернігівського національного технологічного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5445-214X>
E-mail: rogovoy1976@ukr.net

Забаштанська Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики
Чернігівського національного технологічного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5086-3651>
E-mail: tamza.cn@gmail.com

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОСТІ ЕКОНОМІКИ

У статті визначено, що економічний розвиток будь-якої держави як складної соціально-економічної системи в сучасних умовах супроводжується високим рівнем нестабільності внутрішнього і зовнішнього середовища, що актуалізує питання забезпечення стійкості національної економіки. Доведено необхідність дослідження особливостей функціонування туристичної сфери та механізму забезпечення ефективності її функціонування в умовах циклічності економіки в Україні. Виявлено, що провідні країни світу розробили механізми антикризового державного регулювання туристичної сфери на різних фазах економічного циклу, що дає змогу створити умови для ефективного функціонування та розвитку відповідної галузі, а також сформували необхідні умови розвитку реального сектору економіки. Обґрунтовано доцільність запровадження механізму державного регулювання розвитку туристичної сфери в умовах циклічності економіки під час розв'язання проблем сталого розвитку держави і забезпечення ефективного функціонування секторів економіки на основі системного підходу.

Ключові слова: туристична індустрія, туристичні потоки, державне регулювання, антикризове регулювання, циклічність економіки, туристична галузь, туристичний потенціал.

Забаштанский М.Н., Роговой А.В., Забаштанская Т.В. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ

В статье обосновано, что экономическое развитие любого государства как сложной социально-экономической системы в современных условиях сопровождается высоким уровнем нестабильности внутренней и внешней среды, что актуализирует вопросы обеспечения устойчивости национальной экономики. Доказана необходимость изучения проблем функционирования туристической сферы и механизма обеспечения эффективности ее функционирования в условиях цикличности экономики в Украине. Выведено, что ведущие страны мира разработали механизмы антикризисного государственного регулирования туристической сферы на разных фазах экономического цикла, что позволяет создать условия для эффективного функционирования и развития соответствующей отрасли, а также сформировали необходимые условия развития реального сектора экономики. Обоснована целесообразность использования на основе системного подхода механизма государственного регулирования развития туристической сферы в условиях цикличности экономики для решения проблемы устойчивого развития государства и обеспечения эффективного функционирования секторов экономики.

Ключевые слова: туристическая индустрия, туристические потоки, государственное регулирование, антикризисное регулирование, цикличность экономики, туристическая отрасль, туристический потенциал.

Zabashtanskyi Maksym, Rogovyi Andrii, Zabashtanska Tetiana. STATE REGULATION OF THE DEVELOPMENT OF THE TOURIST SPHERE IN THE ECONOMIC CIRCUMSTANCES

In the article it is proved that the economic development of any state as a complex socio-economic system in modern conditions is accompanied by a high level of instability of the internal and external environment, which actualizes the issue of ensuring the stability of the national economy. It is determined that one of the main tasks of state regulation of tourism industry development in conditions of cyclical economy is creation of conditions for supporting infrastructure development and preservation of cultural heritage, which will encourage the subjects of tourism sphere to ensure the efficiency of their own activity. However, the formulation of such a task requires the development of a unified state approach, the creation of the concept of state regulation of tourism development in terms of cyclical economy, which would become the basis for the sustainable development of the national economy. It is stated that the purpose of state regulation of tourism development in the conditions of cyclical economy is to identify crisis factors and prevent them to ensure sustainable

development of this sphere, which is an improvement of the regulation process based on monitoring of the current state, detection of crisis factors, implementation of a complex of anti-crisis measures, improving the effectiveness flexibility of decision-making and implementation of decisions. The necessity of studying the peculiarities of the functioning of the tourist sphere and the mechanism of ensuring its effectiveness in the conditions of cyclicity of the economy in Ukraine has been proved. It is revealed that the leading countries of the world have developed mechanisms of anti-crisis state regulation of the tourism sector at different stages of the economic cycle, which allows to create the conditions for effective functioning and development of the respective industry, as well as formed the necessary conditions for the development of the real sector of the economy. The expediency of introducing a mechanism of state regulation of tourism development in the conditions of cyclical economy in solving the problem of sustainable development of the state and ensuring the effective functioning of economic sectors on the basis of a systematic approach is substantiated.

Keywords: tourism industry, tourist flows, state regulation, anti-crisis regulation, cyclical economy, tourism industry, tourism potential.

Постановка проблеми. Економічний розвиток будь-якої держави як складної соціально-економічної системи в сучасних умовах супроводжується високим рівнем нестабільності внутрішнього та зовнішнього середовища, що актуалізує питання забезпечення стійкості національної економіки, важливим складником якої є туристична сфера. Функціонування туристичної сфери в Україні відбувається під впливом значних економічних, політичних і соціальних змін, урегулювання яких вимагає від держави створення надійної й ефективної системи державного регулювання її розвитку.

Сьогодні функціонування національної економіки значною когортою науковців та практиків розглядається в контексті негативних тенденцій в економіці (зростання обсягів державних зобов'язань, низької ефективності реального сектора економіки, зниження рівня життєзабезпечення суспільства, значного розміру дефіциту державного бюджету, кризи фінансової та грошово-кредитної сфери, значного рівня енергетичної залежності країни тощо), що зміщує акценти пріоритетності у співвідношенні економічних і соціальних цілей регулятивного впливу. Циклічний розвиток економіки будь-якої країни світу і світової економіки у цілому вимагає створення стабільних умов для функціонування туристичної сфери незалежно від поточної фази економічного циклу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження щодо причин виникнення та перебігу циклічних процесів у функціонуванні соціально-економічних систем різних економічних рівнів, які формують теоретико-методологічне підґрунтя систем і механізмів антикризового управління, досліджувалися у класичних роботах світової наукової думки: Дж.М. Кейнса, М.Д. Кондратьєва, К. Маркса, М.І. Туган-Барановського, М. Фрідмена, Й. Шумпетера. Особливості державного регулювання туристичної сфери в умовах циклічності економіки досліджується в сучасних працях вітчизняних й іноземних учених, серед яких: Н.О. Алешугіна, І.Т. Балабанов, З.С. Варналій, О.О. Вишневіська, А. Голиков, Н.П. Гостєва, В.І. Гостюк, О.О. Зеленська, Н.І. Кабушкін, Т.П. Каверина, В.Ф. Кифяк, О.О. Любіцева, Ю.В. Мігущенко, С.О. Погасій, М.М. Поколюдна, В.І. Цибух.

Проте залишається низка теоретичних та практичних питань у частині визначення необхідності та особливостей державного регулювання туристичної сфери України в умовах циклічності економіки, що потребує подальших досліджень у цьому напрямі.

Мета дослідження. На основі викладеного доцільно сформулювати мету дослідження, яка полягає у поглибленні теоретичних та практичних підходів до визначення особливостей державного регулювання туристичної сфери України в умовах циклічних змін економіки країни для розроблення системи заходів щодо забезпечення її ефективного функціонування та розвитку національної економіки.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Держава як гарант захисту національних економічних інтересів повинна досліджувати їх взаємодію, взаємозалежність, пріоритетність, визначати механізми розвитку галузей національної економіки в умовах циклічності. Належне функціонування галузей економіки значною мірою досягається за рахунок створення інститутами влади ефективних механізмів захисту та реалізації національних економічних інтересів, пов'язаних із розвитком соціально орієнтованої національної економіки, забезпеченням соціально-політичної стабільності, консолідацією нації тощо.

Одним із важливих завдань національної економіки є створення надійної системи забезпечення ефективного функціонування туристичної сфери як важливого складника популяризації країни у світі, а також драйвера розвитку національної економіки. Будуватиме така система виходячи із цілей і принципів забезпечення сталого розвитку шляхом створення нормативно-правової бази, що регулює відносини у туристичній сфері, визначення основних напрямів діяльності органів державної влади у цій сфері, формування відповідних органів інституційного забезпечення та впровадження відповідних механізмів контролю і нагляду за їхньою діяльністю.

Основними функціями системи державного регулювання туристичної сфери є здійснення моніторингу та ідентифікації загроз її ефективному функціонуванню в умовах циклічності економіки, вжиття адекватних заходів щодо відвернення чи нейтралізації можливих ризиків, розроблення системи антикризових заходів.

Основними вимогами до процесу державного регулювання туристичної сфери в умовах циклічності економіки є забезпечення надійного захисту та реалізації національних економічних інтересів; своєчасне виявлення та відвернення загроз її функціонуванню; формування належних умов інфраструктурного розвитку, а також примноження та збереження культурної спадщини держави.

Отже, державне регулювання розвитку туристичної сфери в умовах циклічності економіки повинне здійснюватися на системній основі з урахуванням певних принципів та наявного сучасного міжнародного досвіду (рис. 1).

Стратегічна мета для забезпечення результативного функціонування туристичної сфери в умовах циклічності економіки – створення механізму забезпечення належного функціонування суб'єктів господарювання туристичної індустрії в рамках міжнародних критеріїв, а також тих критеріїв, які формуються з урахуванням особливостей сучасного етапу функціонування національної економіки.

Метою державного регулювання розвитку туристичної сфери в умовах циклічності економіки є досягнення її ефективного і стабільного функціонування та на цій основі забезпечення поступального

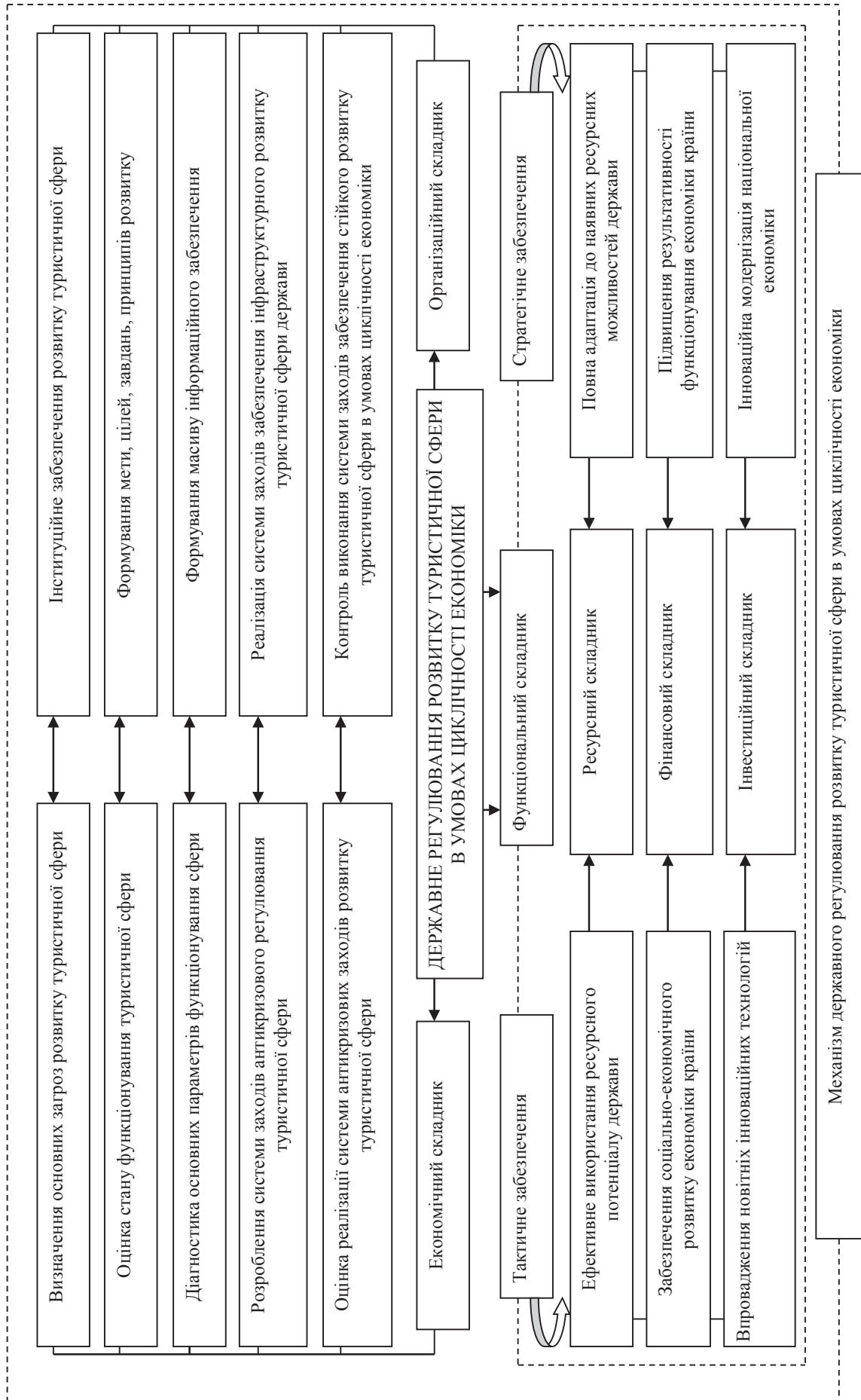


Рис. 1. Механізм державного регулювання розвитку туристичної сфери в умовах циклічності економіки

Джерело: розроблено авторами

економічного, соціального, наукового і культурного розвитку в умовах стабільного функціонування національної економіки.

Одним з основних завдань державного регулювання розвитку туристичної галузі в умовах циклічності економіки є створення умов для підтримки інфраструктурного розвитку та збереження культурної спадщини, що спонукатиме суб'єктів туристичної сфери до підвищення результативності власної діяльності. Очевидно, що постановка такого завдання вимагає вироблення єдиного державного підходу, створення концепції державного регулювання розвитку туристичної сфери в умовах циклічності економіки, яка б стала основою для майбутнього зростання національної економіки.

Циклічні коливання в економіці можуть виникати в результаті перевиробництва або недостатнього виробництва, але в будь-якому разі кризові явища взаємопов'язані між собою і мають синергетичний вплив. У таких умовах посилюється необхідність та результативність державного регулювання соціально-економічних процесів, що відбуваються в суспільстві, що вимагає розроблення комплексу заходів щодо протидії кризовим явищам.

Теоретичне обґрунтування всіх видів криз свідчить про їхню циклічність та взаємозв'язок, оскільки цикли – постійно повторювані процеси. Виходячи з теорії циклічної динаміки природи й суспільства, можна спостерігати за механізмом виникнення, розвитком та взаємозв'язком як циклічних, так і кризових явищ.

Первісною причиною нової періодичної кризи є скорочення сукупного попиту, який спричиняє спад виробництва, падіння зайнятості, зменшення доходів, скорочення туристичних витрат. Саме туристична сфера є найбільш чутливою до впливу цих чинників, що зумовлює наявність значної взаємозалежності результативності її функціонування від їхньої системної дії.

Для мінімізації негативних наслідків кризи і максимізації наданих ними можливостей необхідно своєчасно ці кризи діагностувати, прогнозувати їхні можливі наслідки, цілеспрямовано впливати на попередження кризових тенденцій, контролювати результати структурних змін, тобто необхідна комплексна система державного антикризового регулювання розвитку туристичної сфери в умовах циклічності економіки.

На основі цього цілеспрямоване державне антикризове регулювання розвитку туристичної сфери в умовах циклічності економіки стає вагомим складником стратегічного зростання національної економіки та повинно здійснюватися за такими напрямками:

- ресурсна підтримка – планування в бюджетах відповідних рівнів належного обсягу поточного фінансового забезпечення туристичної сфери з метою формування умов її ефективного функціонування;

- фінансова привабливість – формування необхідних умов щодо залучення вітчизняного та іноземного капіталу для системного розвитку туристичної сфери;

- інфраструктурне забезпечення – планування в бюджетах відповідних рівнів належного обсягу фінансування для інфраструктурного розвитку держави у цілому та туристичної сфери зокрема.

Висновки. Відповідно до цього, державне регулювання розвитку туристичної сфери в умовах циклічності економіки має за мету виявлення кризових факторів та їх попередження для забезпечення стійкого розвитку даної сфери і являє собою процес, побудований на основі моніторингу сучасного стану, виявлення кризових чинників, реалізації комплексу антикризових заходів, підвищення ефективності гнучкості при-

йняття та реалізації рішень з урахуванням особливостей функціонування туристичної сфери України.

По-перше, ці особливості зумовлені характером управлінських процесів. Державне регулювання туристичної сфери орієнтоване на динамічно протікаючі кризові процеси і симптоми, які свідчать про наближення кризи, характерною рисою яких є неповторність та новизна виникаючих проблем.

По-друге, державне регулювання передбачає встановлення цілей з урахуванням ймовірних кризових факторів та можливостей їх попередження. Крім того, важливою проблемою державного регулювання туристичної сфери стає процес реалізації і безперервної адаптації антикризових заходів.

По-третє, державне регулювання туристичної сфери орієнтоване не тільки на встановлення стабільних зв'язків із зовнішнім середовищем, а й на досягнення збалансованості інтересів з іншими суб'єктами господарювання, без дотримання якого стає неможливим досягнення цілей сталого розвитку національної економіки.

Окрім того, державне регулювання полягає у передбаченні можливих кризових явищ на тривалий період часу і використанні превентивних методів реагування на можливі зміни внутрішніх і зовнішніх умов функціонування туристичної сфери, що є неможливим без урахування сформованих тенденцій розвитку індустрії туризму. Запропонований механізм державного регулювання розвитку туристичної сфери в умовах циклічності економіки дасть змогу створити умови для забезпечення її ефективного функціонування на всіх фазах економічного циклу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеева Т.І., Соколовська А.С. Вплив глобальних факторів на розвиток туризму в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 11. С. 44–47.
2. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Экономика туризма. Москва : Финансы и статистика, 2003. 176 с.
3. Вишневецкая О.О. Феномен туризма у сучасному соціокультурному просторі : монографія. Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2009. 296 с.
4. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.08.2019).
5. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма : учебное пособие. Минск : БГЭУ, 1999. 53 с.
6. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. URL: http://tourlib.net/books_ukr/kyfjak_1.htm (дата звернення: 20.08.2019).
7. Любичева О.О. Рынок туристических услуг (геопросторовые аспекты). Киев : Альтерпрес, 2002. 436 с.
8. Писаревський І.М., Погасій С.О., Поколюдна М.М. Організація туризму : підручник. Харків : ХНАМГ, 2008. 64 с.
9. Роговий А.В. Економічна безпека: детермінанти забезпечення в умовах циклічності економіки : монографія. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 374 с.
10. Забаштанський М.М. Концесійні відносини: фінансові детермінанти розвитку в Україні : монографія. Київ : Кондор-видавництво, 2016. 382 с.

REFERENCES:

1. Aleksieieva T.I., Sokolovska A.S. (2016). Vplyv hlobalnykh faktoriv na rozvytok turizmu v Ukraini [Impact of global factors on tourism development in Ukraine]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, 11, 44–47. [in Ukrainian]
2. Balabanov I.T., Balabanov A.I. (2003). Ekonomika turizma [Tourism economics]. Moskva : Finansyi i statistika. [in Russian]
3. Vyshnevskaya O.O. (2009). Fenomen turizmu u suchasnomu sotsiokulturnomu prostori : monohrafiia [The phenomenon of tourism in contemporary socio-cultural space: monograph]. Kharkiv : KhNU im. V.N. Karazina. [in Ukrainian]

4. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy [State Statistics Committee of Ukraine]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 20 August 2019). [in Ukrainian]
5. Kabushkyn N.Y. (1999). Menedzhment turyzma: uchebnoe posobie [Tourism management: tutorial]. Mynsk : BGhEU.
6. Kyfjak V.F. Orhanizacija turystychnoi dijajlnosti v Ukraini [Organization of tourist activity in Ukraine]. URL: http://tourlib.net/books_ukr/kyfjak_1.htm (accessed 20 August 2019). [in Ukrainian]
7. Ljubycyeva O.O. (2002). Rynok turystycheskykh uslugh (geoprostorovyie aspekty) [The market of tourist services (geoprospace aspects)]. Kyev : Aljterpres. [in Ukrainian]
8. Pysarevsjkyj I.M., Poghasij S.O., Pokolodna M.M. (2008). Orgh-anizacija turyzmu: pidruchnyk [Tourism organization: textbook]. Kharjiv : KhNAMGh. [in Ukrainian]
9. Rohovyj A.V. (2017). Ekonomichna bezpeka: determinanty zabez-pechennia v umovakh tsykhlichnosti ekonomiky : monohrafiia [Eco-nomic security: determinants of assurance in a cyclical economy : monograph]. Kyiv : Kondor-vydavnytstvo. [in Ukrainian]
10. Zabashtanskyi M.M. (2016). Kontsesiini vidnosyn: finansovi deter-minanty rozvytku v Ukraini: monohrafiia [Concessionary relations: financial determinants of development in Ukraine: monograph]. Kyiv : Kondor-vydavnytstvo. [in Ukrainian]

*Стаття надійшла до редакції 08.11.2019.
The article was received 08 November 2019.*

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-8

УДК 330.341.1

Миколайчук В.І.

Херсонський економічно-правовий інститут
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6490-2589>
E-mail: mbi0406@rambler.ru

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

У даній роботі розглянуто сучасний стан та роль аграрного сектору в економіці України, необхідність реалізації його потенціалу за рахунок сучасних технологій. Обґрунтовано необхідність впровадження інновацій в сільськогосподарське виробництво. Метою статті є дослідження макроекономічних умов управління інноваційною діяльністю в аграрному секторі України. Досліджено та систематизовано складові інноваційного макроекономічного середовища аграрного сектору. Розкрито вплив міжнародного, політично-правового, інформаційного, економічного, науково-технічного, екологічного та соціально-культурного середовища на впровадження інновацій в аграрне виробництво. Виявлено, що аграрна сфера в Україні залишається найбільш консервативною до нововведень і вимагає підтримки держави. Для України життєво необхідним є впровадження екологічно чистого виробництва. Сільськогосподарські виробники в процесі виробництва необхідних обсягів продукції встановленої якості зобов'язані дотримуватися принципу мінімальних витрат матеріальних ресурсів і мінімального негативного впливу на довкілля. Важливим макроекономічним аспектом управління інноваційною діяльністю аграрного сектору України є створення логістичної та інформаційної інфраструктури. Пропонується посилити увагу соціально-культурній складовій розвитку сільських територій, перейти від декларативності в нормативно-правовій базі аграрного законодавства до розробки та впровадження соціальних стандартів і нормативів у сільській місцевості.

Ключові слова: аграрний сектор, інноваційна діяльність, макроекономічні чинники, політично-правове середовище, міжнародне середовище, інформаційне середовище, економічне середовище, науково-технічне середовище, екологічне середовище, соціально-культурне середовище.

Миколайчук В.І. МАКРОЕКОНОМІЧЕСКІЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

В данной работе рассмотрено современное состояние и роль аграрного сектора в экономике Украины, необходимость реализации его потенциала за счет современных технологий. Обоснована необходимость внедрения инноваций в сельскохозяйственное производство. Целью статьи является исследование макроекономических условий управления инновационной деятельностью в аграрном секторе Украины. Исследованы и систематизированы составляющие инновационного макроекономической среды национального аграрного сектора. Раскрыто влияние международной, политико-правовой, информационной, экономической, научно-технической, экологической и социально-культурной среды на внедрение инноваций в сельскохозяйственное производство. Выведено, что аграрная сфера Украины остается наиболее консервативной к нововведениям и требует поддержки государства. Для Украины жизненно необходимо внедрение экологически чистого производства. Сельскохозяйственные производители обязаны в процессе производства необходимых объемов продукции установленного качества соблюдать принцип минимальных затратах материальных ресурсов и минимального воздействия на окружающую среду. Важным макроекономическим аспектом управления инновационной деятельностью аграрного сектора Украины является создание логистической и информационной инфраструктуры. Предлагается усилить внимание социально-культурной составляющей развития сельских территорий, перейти от декларативности в нормативно-правовой базе аграрного законодательства к разработке и внедрению социальных стандартов и нормативов в сельской местности.

Ключевые слова: аграрный сектор, инновационная деятельность, макроекономические факторы, политически-правовая среда, международная среда, информационная среда, экономическая среда, научно-техническая среда, экологическая среда, социально-культурная среда.

Mikolajchuk Vasyi. MACROECONOMIC ASPECTS OF INNOVATIVE ACTIVITY MANAGEMENT IN THE AGRICULTURAL SECTOR

In this work, issues such as the current state, the role of the agricultural sector in the Ukrainian economy and the need to realize its potential through modern technologies were considered. The necessity of introducing innovations in agricultural production was substantiated. The aim of the article is to study the macroeconomic conditions for the management of innovation in the agricultural sector

of Ukraine. The components of the innovative macroeconomic environment of the national agricultural sector were investigated and systematized. Such theme as the influence of international, political and legal, informational, economic, scientific, technical, ecological and socio-cultural environment on the implementation of innovations in agricultural production was disclosed. It was revealed that the agrarian sector of Ukraine has a real need not only for the external attraction of funds for financing innovative projects that will significantly increase the competitiveness of agricultural production, but also it needs the state support of sustainable development of rural areas, environmental protection, introduction of new standards of quality and ecological safety of products, adaptation of the industry climate. Scientific and technological progress is recognized as the basis of economic growth and competitiveness for agricultural production. It was proposed to combine the achievements of scientific and technological progress, economic reform, reform in the field of personnel training, the inclusion of science in all production spheres that will lead to the increasing the efficiency of functioning of the agro-industrial complex of the state. For Ukraine, the introduction of environmentally friendly production is vital. Agricultural producers are obliged to comply with the principle of minimal material resources and minimal environmental impact in the process of production of the necessary volumes of products of established quality. An important macroeconomic aspect of managing innovation in the agricultural sector of Ukraine is the creation of a logistics and information infrastructure. It was proposed to increase the attention of the socio-cultural component of the development of rural territories, to move from declarativeness in the regulatory framework of agricultural legislation to the development and implementation of social standards and norms in rural areas.

Keywords: agricultural sector, innovation activity, macroeconomic factors, political and legal environment, international environment, information environment, economic environment, scientific and technological environment, ecological environment, socio-cultural environment.

Постановка проблеми. Аграрне виробництво належить до базових, життєзабезпечуючих галузей, стан та ефективний розвиток яких безпосередньо впливає на функціонування всієї національної економіки та продовольчої безпеки країни. Досвід розвинених країн світу в останні роки переконливо показує, що підвищення ефективності аграрного сектора досягається переважно за рахунок активізації інноваційної діяльності, впровадження результатів науково-технічних прогресу. На жаль, успішного розвитку даних процесів в сільському господарстві України поки не спостерігається. Навпаки, зберігається несприятлива макроекономічна ситуація, в тому числі і в науково-технічній сфері галузі, що в поєднанні з надзвичайно низькими інвестиційними можливостями сільськогосподарських товаровиробників істотно обмежує умови для активізації інноваційної діяльності. Тому особливого значення набуває дослідження сучасного стану та перспективи розвитку інноваційної діяльності в аграрному секторі національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційної політики в аграрній сфері розглядалися в роботах С.А. Володіна [1], В.М. Гейця [2], М.Ю. Коденської [3], Г.Є., Мазнева [4], В.В. Россохи [5], Г.В. Спаський [6], П.І. Федулової [7] та ін.

Проте, деякі проблеми все ж залишаються невирішеними, зокрема щодо подальшої перспективи ефективного управління інноваційною діяльністю аграрного сектору України в умовах мінливого макроекономічного середовища, посилення глобалізації, інтеграції до світового економічного простору.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження макроекономічних умов управління інноваційною діяльністю в аграрному секторі України.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Агропромисловий комплекс є третьою за значенням галуззю економіки України, формуючи 14% валової доданої вартості (ВДВ). Агровиробництво дає роботу 2,6 млн людей, 93 млрд грн щорічного прибутку та 18% всього ВВП України. У ньому використовується основних засобів вартістю понад 100 млрд грн, господарюючи суб'єкти користуються 19,8 млн га сільськогосподарських угідь. Сільськогосподарські підприємства виробляють на 690,9 млрд грн продукції [8]. Протягом останніх двох років середня заробітна плата працівників, зайнятих у сільському господарстві, зростає більш ніж удвічі і практично досягла 300 дол. США.

Оскільки агровиробники – одні з найбільших експортерів української продукції, саме вони забезпечують стабільний притік валюти. В 2018 р. аграрії вивезли на світовий ринок продукції на 18 млрд дол.

США. Частка агропродукції в загальному експорті України в 2018 р. становила 39,3%. Сировинні товари зайняли 81% всього агроекспорту [9].

На жаль, аграрний сектор не використовує свій потенціал під вагою багатьох невирішених проблем. Конкурентоспроможність окремих видів сільськогосподарської продукції вітчизняного виробництва реалізується, як правило, за рахунок низьких цін. Такі ж чинники як макроекономічне середовище, ефективність державних інституцій, стан матеріально-технічного забезпечення, технологічний рівень виробництва, відповідність вітчизняної продукції санітарним, технічним нормам, оцінюється міжнародними експертними організаціями на досить низькому рівні.

За підрахунками науковців, Україна може вдвічі збільшити обсяги агровиробництва, наприклад, до 2022 року потенційно може збільшити врожай зерна до 80-100 млн тонн на рік та, відповідно, наростити частку агросектору у ВВП і довести до 25%, а також суттєво збільшити експорт зерна та товарів з доданою вартістю.

Для підвищення конкурентоспроможності сучасної сільськогосподарства України, важливе значення має інноваційний розвиток суб'єктів аграрного господарювання. Саме завдяки інноваціям можливе економічне зростання вже у найближчій перспективі. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на сучасному етапі зумовлюється у значній мірі широким впровадженням у практику вітчизняних і світових досягнень науково-технічного прогресу, стратегічна роль у якому належить інноваційній діяльності.

На сьогодні важко дати точну оцінку рівню впровадження розумних технологій в агросекторі України. На думку експертів, проривні інноваційні технології в українському сільському господарстві використовують близько 10% компаній. Останні п'ять років активно впроваджувалися системи точного землеробства, GPS-моніторингу транспортних засобів, супутниковий моніторинг стану посівів, дистанційне зондування землі, геоінформаційні системи управління земельним банком, автоматизація виробничих процесів, використання безпілотних літальних апаратів, а також farm-management-системи тощо.

Активно впроваджують у своїй роботі нові інструменти, в основному, агрохолдинги. Найбільші з них – Ukrlandfarming, Нибулон, що вирощують зернові; Кернел, Агроспроперіс, що спеціалізується на зернових та олійних культурах, компанія «Миронівський хлібопродукт», що є одним з найбільших

виробників м'яса птиці в Європі та цукровий гігант – компанія «Астарта» та інші.

Проте значна частина вітчизняних агропідприємств, особливо малих приватних, домогосподарств, неспроможна виробляти високоякісну й конкурентоспроможну продукцію. Це є результатом таких негативних явищ як:

- відсутність систем контролю, стандартизації та сертифікації виробництва і продукції;
- диспаритет цін на продукцію промисловості і сільського господарства;
- постійне зростання цін на паливо-мастильні матеріали;
- недосконалість кредитно-фінансова і законодавча система;
- обмеженість інформаційних ресурсів, втрата висококваліфікованих працівників;
- застаріла матеріально-технічна база;
- відсутність необхідних інвестицій та доступних інновацій тощо.

Сьогодні в деяких агропідприємствах можна спостерігати значне порушення сівозмін. Перевага віддається експортним культурам, зокрема таким, як соняшник, що виснажує землю. Не дотримуються технології обробітку земель, значно скоротилися основні заходи по підвищенню родючості ґрунтів. Один з наслідків – зростання забур'яненості полів. Усе це створює критичну масу, яка через кілька років може призвести до катастрофічних наслідків у сільському господарстві. Покладатися лише на те, що селянин, отримавши землю і ставши власником, всіяко дбатиме про ефективне її використання, необачно. Потрібна цілеспрямована державна політика, яка б передбачала комплекс заходів – законодавчих, економічних і навіть пропагандистських, аби у психології як пересічного селянина, так і керівника новоствореної структури агробізнесу змінилося ставлення до землі.

Повчальним у цьому плані є приклад США як країни де проводилася небезпечна інтенсифікація виробництва, ігнорувалися рекомендації науки, недостатніми були економічний контроль та освіта фермерів. Інтенсифікація обробітку ґрунту з використанням важкої техніки призвела до зниження якості земельних ресурсів. Втрати родючого шару під впливом вітру та води становили 3 млрд тонн на рік. Практично це означало щорічне вилучення з обігу 0,5 млн га найкращих угідь, зменшення врожайності зернових на 3-4%.

Це стало причиною радикальних змін у аграрній політиці США. На перший план вийшла проблема продовольчої безпеки, яка, починаючи з 80-х років, розглядається окремою складовою національної безпеки. У 1985 р. сенат США ухвалив закон «Про продовольчу безпеку США», який, по суті, поставив розв'язання цієї проблеми одним із найважливіших стратегічних завдань економічної політики. В ухваленому 1996р. федеральному законі «Про реформування та розвиток сільського господарства», який визначав розвиток агропромислового комплексу країни на наступні сім років, окремий розділ присвячений охороні земельних і водних ресурсів, а ще один – підтримці сільськогосподарських досліджень та освіти.

Настав час і в Україні не тільки декларативно підходити до вирішення проблем в аграрному секторі економіки, а реалізувати державну аграрну політику через чіткий механізм управління системою продовольчої безпеки, направлену на формування стабільного еколого-економічного стану.

Фактори макросередовища формують загальні умови для інтенсивного розвитку аграрних підприємств на основі впровадження інновацій.

У процесі дослідження встановлено сім складових інноваційного макросередовища аграрної сфери економіки: політично-правове, міжнародне, інформаційне, економічне середовище, науково-технологічне, екологічне, соціально-культурне середовище (рис. 1).

В умовах глобалізації ринків продовольства особливо актуальним є оцінка міжнародного середовища, яке впливає на розвиток зовнішньої торгівлі.

Тенденцією 2012-2016 рр. було скорочення виручки від експорту агропродовольчої продукції, і тільки з 2017 р. спостерігається її зростання. За результатами 2018р. було реалізовано закордон агропродовольчої продукції на 18,6 млрд дол. США. Таким чином, експорт України агропродовольчої продукції за останні 10 років зріс у два рази.

За 2014-2108 рр. частка продукції агропромислового сектору у структурі експортного прибутку України зростає на 8,3% та досягла 39,3%. Проте варто зазначити, що основою аграрного експорту є сировина (пшениця, кукурудза, ячмінь та соєві боби), частка якої в структурі становить 55%.

Україна вже декілька років є лідером з виробництва й експорту соняшникової олії в світі. Решту ключових позицій займають зернові культури (кукурудза, пшениця, ячмінь), олійні (соєві боби) та продукти переробки олійних (соняшникова макуха). В 2018р. основу експортної виручки за видами продукції склали: олія соняшникова 4113 млн дол. США; кукурудза – 3506; пшениця – 3004; насіння ріпаку – 1011; макуха – 922; соєві боби – 831; ячмінь – 682; м'ясо птиці – 507; сири, цигарки – 341; цукор – 217 млн дол. США [9]. Ці продукти становлять 81% всього експорту з України агропродовольчих продуктів.

Основним ринком збуту агропродовольчої продукції є ринок азіатських країн, частка якого в структурі українського експорту у 2017 р. і 2018 р. становив відповідно 45% та 44,6%. Основними країнами-покупцями української агропродовольчої продукції у 2018 р. виступали Індія, Туреччина і Китай. Друге місце в структурі українського експорту займають країни ЄС (Нідерланди, Іспанія і Італія), частка яких становить 33%. Третє – країни Африки (Єгипет, Туніс і Марокко) з 12,3% [9].

Як вже зазначалося вище, український агроекспорт складається переважно із сировини, що свідчить про неефективне використання агропромислового потенціалу країни, ставить в залежність економіку України від цінових коливань на світових ринках продовольства і містить потенційні ризики для економічної і соціальної стабільності. В перспективі Україні необхідно використовувати потенціал ринків таких країн, як Китай, Сполучені Штати Америки, Канада, Німеччина, Ірландія, Швеція, Швейцарія, Велика Британія, Японія.

Імпорт агропродовольчої продукції в період 2012-2015 рр. також скоротився. Проте починаючи з 2016 р. в Україні спостерігається збільшення імпорту заминок цієї продукції. В 2017 р. імпорт агропродовольчої продукції зріс на 10,5% порівняно з 2016 р. і досяг 4,3 млрд дол. США. В 2018 р. зростання продовжилося, імпортуні закупки на кінець року становили 5,1 млрд дол. США [9].

Серед аграрного імпорту України першу позицію займає морожена риба, за 2018 р. об'єм закупівель склав 351,6 млн дол. США. На другому місці знаходиться тютюнова сировина (263,2 млн дол. США),

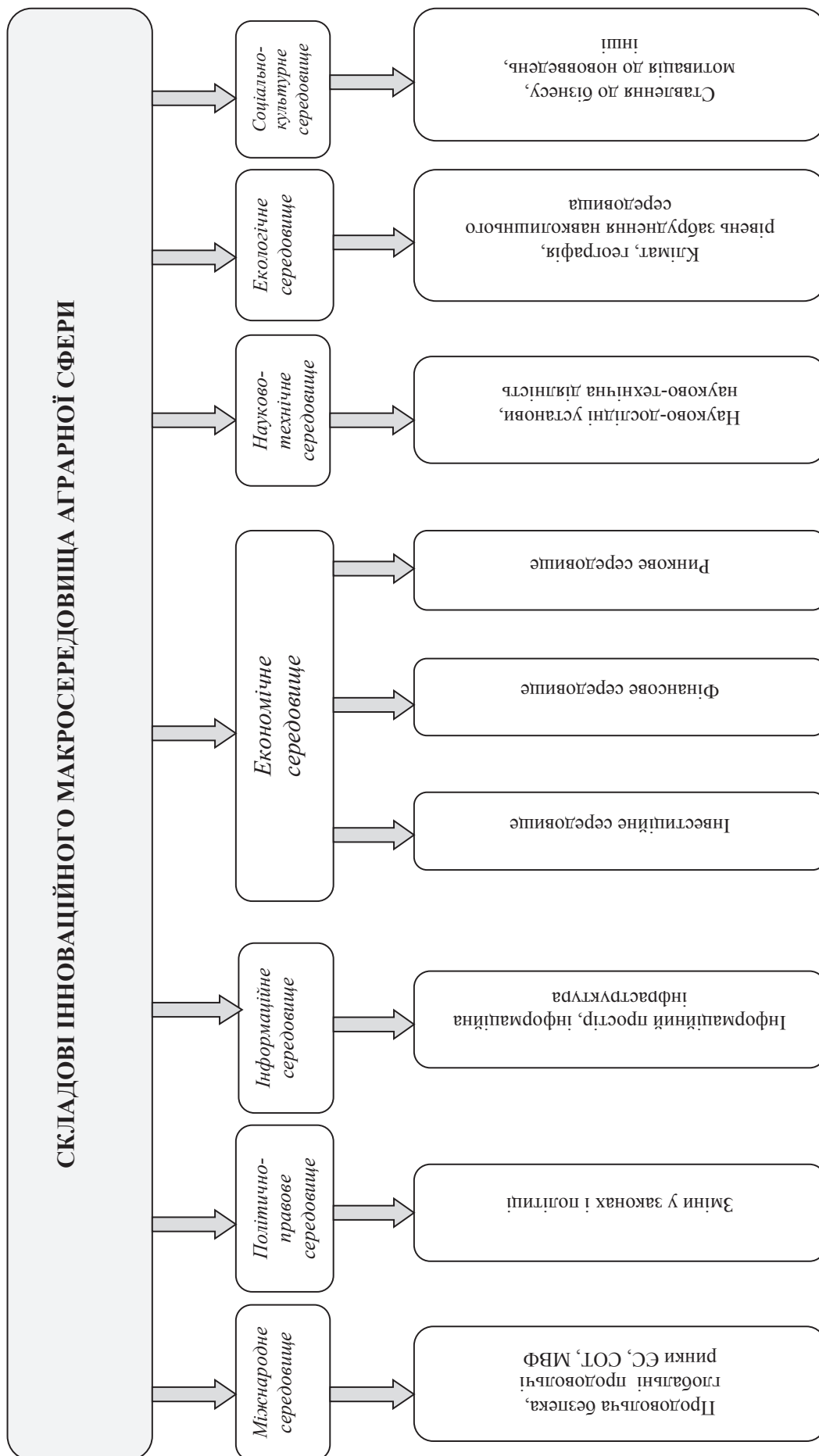


Рис. 1. Складові інноваційного макросередовища аграрної сфери

а на третьому – насіння соняшнику (258,3 млн дол. США). До аграрного імпорту товарів, крім зазначених, ще входили харчові продукти, спирт етилового неденатурований, цитрусові, олія пальмова, банани, кукурудза, продукти для годівлі тварин [9].

Останніми роками Україна нарощує імпорт з Польщі, яка займає першу сходинку у структурі агропродовольчого імпорту України. За весь 2018 р. імпорт із зазначеної країни становив 469,7 млн дол. США. На другій позиції знаходиться Німеччина – 435,8 млн дол. США, а третє місце займає Туреччина – 371,6 млн дол. США. До десяти країн найбільших постачальників агропродовольчої продукції в Україну, які займають 51% всього агропродовольчого імпорту, також входять: Італія, США, Нідерланди, Франція, Норвегія, Індонезія, Китай [9].

З метою розвитку міжнародної торгівлі, зменшення ризиків та забезпечення стабільного зростання експорту української продукції розроблено Експортну стратегію України («дорожню карту» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки та план завдань і заходів з її реалізації [10].

Запорукою реалізації експортної стратегії є створення в Україні єдиної цілісної повнофункціональної мережі інституцій з підтримки торгівлі. Основними завданнями такої мережі є та надання українським експортерам широкого спектру послуг і засобів підтримки в галузі політики і регулювання, а також консультативні послуги з тестування і сертифікації продукції, фінансування і страхування торгівлі, міжнародної логістики.

Другим важливим чинником макросередовища є нормативно-правове середовище.

Сучасна нормативно-правова база (закони, укази Президента, підзаконні акти у формі постанов Уряду, наказів центральних органів виконавчої влади тощо) стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності налічує близько 200 документів [11].

Зокрема, національне інноваційне законодавство включає норми Конституції України, Господарського кодексу, Закону України «Про інноваційну діяльність» [12], Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні», Закону України «Про інвестиційну діяльність» [13], Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [14] та інших нормативно-правових актів, які визначають правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлюють форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямовані на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом [11].

Проте багато з них є неефективними, суперечать один одному, не мають практичного застосування щодо здійснення аграрними підприємствами інноваційної діяльності. Гальмують інноваційну діяльність недосконалість законодавчої бази, що складає за даними Державного комітету статистики майже 40% [15]. Останні роки поширилася практика ігнорування законодавства або зупинення дії статей законів щодо фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності. Прикладом такого ігнорування, навіть зі сторони держави, може бути фактичне фінансування науково-технічної діяльності з Державного бюджету України, яке протягом останніх п'яти років не перевищує 0,4% ВВП при визначеній статтею 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» нормі – 1,7%. Питома вага про-

грамно-цільового фінансування наукових досліджень не перевищує 10% загальних витрат на науку при законодавчо встановлених 30% [15].

Чинна законодавча база науково-технологічного та інноваційного розвитку аграрного сектору не відповідає сучасним вимогам і не забезпечує втілення в життя Стратегії інноваційного розвитку аграрного сектору України. Правове регулювання інноваційної діяльності в Україні вимагає істотного вдосконалення, уніфікації та гармонізації з нормами європейського законодавства, формування інноваційних венчурних фондів.

Отже, для реалізації політики інноваційних пріоритетів держави, покращення рівня інноваційної активності аграрного виробництва України необхідно дати підприємствам-інноваторам стабільну досконалу законодавчу базу та забезпечити механізмами виконання її вимог.

У сучасних умовах економічного розвитку, особливої важливості набуває інформаційне забезпечення процесу управління, яке складається із збору й обробки інформації, створення баз даних та алгоритмів, необхідних для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Виробникам агропродовольчої продукції необхідна актуальна інформація про стан виробництва, кон'юнктуру ринку та інша. Своєчасне та повне отримання інформації дає можливість прийняти ефективні рішення, вжити необхідних заходів. Проте сучасне інформаційне забезпечення сільгоспвиробників має певні недоліки, особливо це стосується засобів збору інформації, застарілості методів обробки, неоперативності її передачі. Тому в подальшому варто здійснювати дослідження для створення гнучкої та всеохоплюючої системи інформаційно-аналітичного забезпечення агроформувань, адаптованої до сучасних умов ринку.

Визначальне місце серед факторів макросередовища належить саме економічним чинникам, оскільки їх стан, з одного боку, формує загальне економічне середовище розвитку аграрного ринку, а з іншого – є результатом ефективності економічної політики держави.

Економічне макросередовище сформоване трьома його складовими – інвестиційним, фінансовим та ринковим середовищами та їхньою взаємодією.

За даними регіонів в українському агропромисловому комплексі триває підготовка та впровадження 333 інвестиційних проектів загальною вартістю у майже 35 млрд гривень.

Найбільша кількість таких проектів реалізується у Черкаській (40 од.), Полтавській (39 од.), Вінницькій (36 од.) та Львівській (36 од.) областях. Вартість проектів варіюється від 100 тис. грн до 9,6 млрд гривень.

Зокрема, за напрямками інвестиційні проекти впроваджуються у: розвиток скотарства – 76 одиниць; розвиток свинарства – 43; розвиток птахівництва – 25; овоче- та фруктосховища – 23; багаторічні насадження – 16; зрошення – 11; забійні пункти – 10 одиниць [16].

На думку експертів для забезпечення ефективного функціонування ринку сільськогосподарських земель, та залучення інвестицій, в тому числі іноземних, в агропромислове виробництво України необхідно створити спеціалізовану фінансову установу – Державний земельний банк, який буде наділений функціями, щодо ефективного управління землями державної власності, фінансово-кредитної діяльності, підтримки малого та середнього національного сільськогосподарського бізнесу [17].

Спеціалізовані установи щодо управління землями державної власності були створені у Словаччині – Словацький земельний фонд, Угорщині – Національний земельний фонд, Чехії – Земельний фонд, Польщі – Агентство сільськогосподарської нерухомості, Литві – Національна земельна служба, Латвії – Державна земельна служба, Данії – Департамент консолідації земель, Нідерландах – Служба управління землями і водами, Болгарії – Національна компанія «Земля» [18]. Головним завданням даних установ є забезпечення приватизації земель, ефективного управління землями державної власності, сприяння та контроль за екологічним веденням агропромислового виробництва, забезпеченні розвитку сільських територій, іпотечне кредитування, консолідації невеликих земельних ділянок з метою раціоналізації їх використання, а також моніторинг ринку земель для запобігання надмірної їхньої концентрації в одного власника.

Зарубіжний досвід показує, що діяльність таких фінансових установ суттєво впливає на рівень розвитку аграрного сектора економіки держави, задоволення сприяє впровадженню інноваційних технологій, поліпшує соціально-економічне становище сільських територій.

Україна є дуже привабливою для інвестицій в її агробізнес навіть в умовах фактичного ведення війни. Іноземці обирають різні сегменти ринку АПК: виробництво олії, вирощування соняшнику, ріпаку, зерна тощо. Сьогодні в Україні функціонує декілька потужних іноземних компаній, які взяли в оренду земельні паї 400-500 тис. га. До таких належать, приміром, американський агрохолдинг New Century Holding (NCH), «Українські аграрні інвестиції» від інвестиційної компанії «Ренессанс груп» тощо. Є зацікавленість у іноземних компаній й в розвитку тваринництва. Дійсно, 2020р. може стати роком іноземного інвестування саме в аграрні галузі України, враховуючи те, що вливання капіталів у банківську сферу та, приміром, у ту ж саму металургію, щороку суттєво зменшуються. Проте найбільшою перешкодою для активізації агробізнесу та збільшенню іноземних інвестицій є корупція на всіх щаблях влади та національна специфіка ведення бізнесу.

Український аграрний сектор ще не повною мірою використовує наявний потенціал як через обмеженість необхідних обсягів власних фінансових ресурсів, так і внаслідок високої відсоткової ставки залучених банківських кредитів. Більшість аграріїв, мають реальну потребу не лише в зовнішньому залученні коштів для фінансування інноваційних проєктів, які суттєво підвищують конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва, але й в державній підтримці сталого розвитку сільських територій, збереження довкілля, впровадження нових стандартів якості й екологічної безпечності продукції, адаптації галузі до змін клімату.

В 2019 р. Законом України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» передбачено фінансування державної підтримки розвитку АПК – 5909,0 млн грн, у тому числі:

- фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здефевлення кредитів – 127,2 млн грн;
- фінансова підтримка розвитку фермерських господарств – 800,0 млн грн;
- державна підтримка розвитку, закладання молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними – 400,0 млн грн.;
- надання кредитів фермерським господарствам – 200,0 млн грн;

– державна підтримка галузі тваринництва – 3500,0 млн грн;

– фінансова підтримка сільгосптоваровиробників – 881,8 млн грн [19].

Зі спеціального фонду державного бюджету Законом України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» Міністерством аграрної політики та продовольства передбачені видатки спеціального фонду в обсязі 2671,7 млн грн. (із власними надходженнями установ і організацій), з них на підтримку розвитку підприємств АПК – 54,3 млн грн (2% від загального обсягу), а саме за бюджетними програмами [19]:

- фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі» – 5000,0 тис грн;
- надання кредитів фермерським господарствам» – 44500,0 тис. грн.;
- фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу» – 4773,0 тис. грн [19].

Необхідно відзначити, що цих коштів недостатньо для повноцінної державної підтримки аграрної галузі. Якщо в сумі їх перевести за курсом, передбаченим у державному бюджеті 2019 р. (1 дол. США – 29,4 грн), то виходить близько 419,8 млн дол., або в середньому 21,8 дол. із розрахунку на 1 га ріллі для усіх аграрних підприємств країни, які в основному є їх отримувачами [19]. Для порівняння рівень державної фінансової підтримки із розрахунку на 1 га ріллі в країнах ЄС та Туреччині становить, відповідно, 931,7 і 839,2 дол. США. У США цей показник дорівнює 492,4 дол., а у Канаді – 121,8 дол. США [19].

Зважаючи на ці обставини з метою забезпечення конкурентоспроможності української агропромислової продукції необхідно розробити ефективний механізм забезпечення повноцінних обсягів державної підтримки вітчизняних аграріїв.

Науково-технічний прогрес є основою економічного зростання та забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва.

Агропромисловий комплекс України має значний науковий потенціал. У його склад входять науково-дослідні заклади, проєктні, конструкторські та інші організації, більше 20 вищих навчальних закладів [20]. Українська академія аграрних наук разом з міністерствами та відомствами визначає основні напрями науково-технічного прогресу, розробляє державні програми розвитку аграрного виробництва, здійснює науково-технічне співробітництво із зарубіжними державами, організовує підготовку та підвищення кваліфікації наукових кадрів. На вирішення цільових завдань по виведенню високопродуктивних сортів сільськогосподарських рослин та порід тварин спрямовані зусилля селекційних центрів. Розробкою інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських культур займаються технологічні центри [20].

Разом з тим, у розвитку науково-технічного прогресу агропромислового комплексу існують і серйозні проблеми. По-перше, багато наукових розробок не відповідають світовому рівню та вимогам сучасного виробництва. По-друге, недостатньо використовується на практиці вже створений науковий потенціал [20].

Сьогодні найбільш актуальним для аграрного виробництва є розробка і здійснення комплексу фундаментальних та прикладних наукових досліджень, проєктно-конструкторських розробок щодо інтенсифікації землеробства, тваринництва та харчової промисловості, вдосконалення технологій та форм організації праці, виведенню високопродуктивних сортів рослин та порід тварин. Важливим напрямком підвищення технічного рівня галузей АПК є перехід до

маловідходних та безвідходних технологій, ресурсо- та вологозберігаючих, ґрунтозахисних технологій з метою зниження витрат на одиницю продукції та зміцнення її конкурентоспроможності на внутрішньому і світовому ринках [20].

На жаль застаріла матеріально-технічна база переважної більшості науково-дослідних установ, навчальних і науково-виробничих комплексів не забезпечують необхідних умов для проведення сучасних наукових досліджень та ефективної системи підготовки та перепідготовки керівників, спеціалістів, усіх працівників агропромислового виробництва.

В основі науково-технічної політики агропромислового комплексу на сучасному етапі повинна бути «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», яка включає вибір та оцінку напрямів науково-технічного прогресу та стимулювання їх виконання, програмно-цільові методи управління, пріоритетний розвиток фундаментальних та прикладних досліджень, вдосконалення системи неперервної освіти, використання ефективних форм інтеграції науки з виробництвом [21].

Лише завдяки поєднанню досягнень науково-технічного прогресу, економічної реформи, реформи в сфері підготовки кваліфікованих кадрів, включенню науки в усі сфери виробництва стане можливим підвищення ефективності функціонування агропромислового комплексу держави [21].

Інтенсифікація інноваційних процесів загострює екологічні проблеми на самперед в галузях які органічно зв'язані з природою і її ресурсами.

Тенденції посилення екологічнобезпечних процесів при аграрному виробництві були закладені раніше, за реалізації домінуючої хіміко-техногенної стратегії його інтенсифікації, яка ґрунтувалася на широкомасштабному зростаючому використанні невідновлюваних природних ресурсів, природоантагоністичних хімічних засобів підвищення родючості ґрунту, захисту рослин від шкідників та хвороб, нераціональній організації тваринництва, невиважених масштабах меліорації земель тощо [22].

Проте подальший розвиток аграрного виробництва на основі природо-, енерго- і ресурсомістких технологій, які можуть привести до погіршення екологічної ситуації в країні недопустимий і потребує розробки і впровадження радикальних природоохоронних заходів з метою усунення основних еколого-деструктивних чинників [22].

У Законі України «Про державну підтримку сільськогосподарства України» [23], зафіксовані два основних стратегічних завдання екологічного спрямування:

- запровадження ефективної системи охорони родючості та системи моніторингу ґрунтів, проведення суцільної агрохімічної паспортизації земель сільськогосподарського призначення;

- сприяння впровадженню ресурсозберігаючих, безпечних та екологічно чистих інноваційних технологій виробництва сільськогосподарської продукції і продовольства.

Нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства і підвищення рівня екологічнобезпечності виробничих процесів та якості харчових продуктів вимагає інноваційного, високотехнологічного і наукомісткого розвитку усіх сфер АПК на принципах їх сталого функціонування. З цієї метою необхідно поступово переходити від здійснення окремих або навіть комплексних природоохоронних заходів до

розроблення й послідовної реалізації концепції сталого розвитку всього агропромислового комплексу на основі всебічної екологізації агропромислового виробництва, широкомасштабної його реструктуризації та модернізації.

Сьогодні в природокористуванні провідних країн світу набуває поширення інноваційна стратегія довгострокового розвитку на засадах зрівноваженого розвитку (більш відома як стійкий розвиток (Sustainable development), яка є загальною концепцією щодо необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі [20]. Ця концепція зумовлена виникненням нового виду інновацій – екоінновації. В аграрному виробництві до них, в першу чергу, належить запропонована ЮНІДО, модель ресурсоефективного і чистого виробництва (РЕЧВ), яка передбачає: продуктивне використання природних ресурсів шляхом скорочення споживання сировини, води та енергії; зниження обсягів утворення парникових газів та інших викидів та відходів; збереження людського здоров'я шляхом покращення виробничої гігієни та безпеки праці.

До екоінновацій, які доцільно використовувати у реалізації та просування агропродовольчої продукції, можна віднести новий системний екологічний дизайн і спеціальне маркування продукції, яке забезпечують високий рівень екологічної безпеки виробництва, продукції та послуг.

Таким чином, українському агробізнесу для збереження своїх позицій на міжнародних ринках необхідно враховувати світові екотренди у виробництві сільськогосподарської продукції та продовольства.

Інноваційні процеси в аграрному секторі набирають дедалі більшого соціального звучання. Тому нами виділено таку складову інноваційного макросередовища, як соціально-культурне середовище.

Економічні кризи і соціальні втрати, якими супроводжувалися реформування аграрної сфери, зумовили соціальний занепад села. За даними вибіркового обстеження домогосподарств з питань економічної активності, приблизно 3 млн осіб, або більше третини сільських жителів працездатного віку, є незайнятими; значна частина селян (за окремими оцінками – 1,0-1,5 млн осіб) – трудові мігранти.

Цілком очевидно, що зайнятість у вітчизняному аграрному виробництві має і буде скорочуватися. Інноваційні структурні зміни, характерні для зростаючої економіки, обумовлюють міжсекторальний перерозподіл зайнятості, проте на сучасному етапі розвитку аграрного сектору цей фактор не є домінуючим. Інноваційний напрям розвитку аграрного сектора в досяжній перспективі здатний формувати вагомий частку в зайнятості сільського населення.

Рівень і структура споживання основної маси селян залишаються схожими з показниками слаборозвинутих країн: майже 66% сукупних витрат (73% споживчих) спрямовуються на харчування.

Споживчі витрати на 1 члена домогосподарства у селах на 25%, в т.ч. грошові – в 1,9 рази менші, ніж у містах. Сукупні ресурси сільських домогосподарств майже на 40% формуються за рахунок грошових і натуральних надходжень від особистих господарств, а на оплату праці припадає лише близько чверті цих ресурсів (у містах – більше половини).

Посилення соціально-культурної спрямованості інноваційного розвитку має стати індикатором економічного розвитку держави на довгостроковий період.

Висновки. Аграрна сфера залишається найбільш консервативною до нововведень, порівняно з іншими секторами економіки, тому визначальне місце належить державній підтримці стратегії інноваційного розвитку, яка повинна здійснюватися на системній та послідовній основі. Всі учасники інноваційного процесу повинні бути зацікавлені у поєднанні їх інтересів і зусиль у створенні і застосуванні нових знань та технологій з метою виходу на внутрішній та зовнішній ринки з конкурентоспроможною продукцією.

Пріоритетним напрямом інноваційної діяльності є впровадження найбільш перспективних агротехнологій задля підвищення продуктивності виробництва з метою зниження витрат на одиницю продукції. Вагомим чинником розвитку аграрного сектору економіки виступає наявність інформаційно-інноваційного забезпечення та присутність у агровиробників потрібного рівня знань і відповідної кваліфікації. Зокрема, посилення інноваційної активності сільгоспвиробників можливе передусім за покращення їх загального фінансового стану, максимального залучення вітчизняних та іноземних інвестицій в інновації.

Забезпечити активізацію інноваційної діяльності аграрної галузі можливо за умови об'єднання малих господарств і сімейних фермерів, зокрема створення кооперативів, для пільгового інвестування впровадження науково-технічних інновацій в їхню діяльність, покращення поінформованості аграріїв у сфері розвитку інновацій та можливостей виходу на нові ринки.

Таким чином, у стратегічній перспективі на державному слід створити умови для зростання загального рівня продуктивності національного аграрного сектору на основі його інноваційного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Володін С.А. Модель інноваційного розвитку аграрної науки на прикладі системи НААН України. *Інноваційна економіка*. 2014. № 3. С. 5–24.
- Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / За заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. Київ, 2015. 336 с.
- Коденська М.Ю., Сеґеда С.А. Закономірності розвитку аграрно-промислового виробництва та ефективність його функціонування. *Економіка АПК*. 2018. № 6. С. 30–39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_ark_2018_6_5 (дата звернення: 05.11.2019).
- Мазнев Г.Є., J. Skudlarski. Інноваційний розвиток техніки і технологій для аграрного виробництва. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2018. Вип. 191. С. 3–18. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2018_191_3 (дата звернення: 05.11.2019).
- Россоха В.В. Інноваційна парадигма управлінської діяльності. *Агроінком*. 2005. Вип. 5–6. С. 59–61.
- Спаський Г.В. Підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств в умовах євроінтеграції. *Економіка АПК*. 2017. № 9. С. 33.
- Федулова П., Пашута Н. Развитие национальной инновационной системы Украины. *Економіка України*. 2005. № 4. С. 35–46.
- Амбросов В.Я., Маренич Т.Г. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій. *Економіка АПК*. 2017. № 6. С. 14–19.
- Офіційний сайт Державної служби статистики України. *Державна служба статистики України*. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.11.2019).
- Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 роки: розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 року № 1017-р. *Кабінет Міністрів України*. URL: <http://kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-strategichnogo-rozvytku-torgivli-na-20172021-roki>. (дата звернення: 05.11.2019).
- Матвеев П.С. Державні гарантії і програмне регулювання як складові державного впливу та стимулювання учасників інноваційної діяльності. *Наше право*. 2015. № 1. С. 103–109.
- Про інноваційну діяльність: Закон України від 04 липня 2002 року № 40. *Верховна рада України*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15> (дата звернення: 05.11.2019).
- Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 року № 1560-12. *Верховна рада України*. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12>. (дата звернення: 05.11.2019).
- Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України від 16 липня 1999 року № 991-XIV. *Верховна рада України*. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=991-14>. (дата звернення: 05.11.2019).
- Столярчук Н.М. Проблеми нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності. *Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал*. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/> (дата звернення: 05.11.2019).
- Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. *Міністерство аграрної політики та продовольства України*. URL: <https://minagro.gov.ua/ua/news/v-ukrainskomu-apk-vprovadzhzhuetsya-333-investproektina-mayzhe-35-mlrd-griven>. (дата звернення: 05.11.2019).
- Данкевич В.Є., Макаренко Ю.П. Державні земельні банки – формування та функціонування в ринково-розвинутих країнах. *Наукові праці полтавської державної аграрної академії. Серія: економічні науки*. 2014. Випуск 8. Том 1. С. 93–98.
- Коритник М., Шпичак О. Порівняльний аналіз земельних відносин в Україні з країнами з розвинутою економікою. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009, № 6. Т. 1. С. 256–257.
- Кернасук Ю. Державна підтримка АПК. *Агробізнес сьогодні*. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichniy-hektar/item/14260-derzhavna-pidtrymka-apk.html> (дата звернення: 05.11.2019).
- Тютюнник М. Г. Науково-технічний прогрес – основа економічного зростання аграрного виробництва. *Полтавська державна аграрна академія*. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/301.pdf> (дата звернення: 05.11.2019).
- Про рекомендації парламентських слухань на тему: Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: постановва Верховної Ради України від 21 жовтня 2010 року № 2632-VI. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2632-vi> (дата звернення: 05.11.2019).
- Кобець А.С., Грицан Ю.І., Катан Л.І. Природовідтворення агроландшафтів та зменшення екодеструктивного впливу аграрного виробництва Дніпропетровської області на навколишнє середовище. *Екологія і природокористування*. 2013. Випуск 17. С. 16–28.
- Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24 червня 2004 року № 1877-IV. *Верховна рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1877-15> (дата звернення: 05.11.2019).

REFERENCES:

- Volodin S.A. (2014). Model innovatsiinoho rozvytku ahrarnoi nauky na prykladi systemy NAAN Ukrainy [The model for innovative development of agrarian science on the example of naas system of Ukraine]. *Innovative Economy*, vol. 3, pp. 5–24. [in Ukrainian]
- Heits V.M. (ed.) (2015). *Innovatsiina Ukraina 2020: natsionalna dopovid* [Innovative Ukraine 2020: a national report]. Kyiv. [in Ukrainian]
- Kodenska M.Yu., Sehedha S.A. (2018). Zakonomirnosti rozvytku ahrarno-promyslovoho vyrobnytstva ta efektyvnist yoho funktsionuvannia [Regularities of development of agro-industrial production and the efficiency of its functioning]. *Ekonomika APK*, vol. 6, pp. 30–39. [in Ukrainian]
- Mazniev H.Ye., J. Skudlarski (2018). Innovatsiinyi rozvytok tekhniki i tekhnolohii dlia ahrarnoho vyrobnytstva [Innovative development of technology and technologies for agricultural production]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva imeni Petra Vasylenka*, vol. 191, pp. 3–18. [in Ukrainian]
- Rossozha V.V. (2005). Innovatsiina paradyhma upravlinskoj diialnosti [Innovative management paradigm]. *Ahroinkom*, Vol. 5–6, pp. 59–61. [in Ukrainian]
- Spaskyi H.V. (2017). Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ahrarnykh pidpriemstv v umovakh yevrointehratsii [Increasing of

- competitiveness of the agrarian enterprises in terms of European integration]. *Ekonomika APK*, vol. 9, p. 33. [in Ukrainian]
7. Fedulova P., Pashuta N. (2005). Razvytye natsionalnoi ynnovatsionnoi systemy Ukrainy [Development of the national innovation system of Ukraine]. *Economy of Ukraine*, vol. 4, pp. 35–46. [in Russian]
 8. Ambrosov V.Ya., Marenych T.H. (2017). Velykotovarni pidpriemstva yak osnova vprovadzhennia innovatsii [Large-scale enterprises as a basis for innovation]. *Ekonomika APK*, vol. 6, pp. 14–19. [in Ukrainian]
 9. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy (2019). *State Statistics Service of Ukraine*. Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (accessed 5 November 2019). [in Ukrainian]
 10. Kabinet Ministriv Ukrainy (2017). *Pro skhvalennia Eksportnoi stratehii Ukrainy ("dorozhnoi karty" stratehichnogo rozvytku torhivli) na 2017–2021 roky* [On approval of the Export Strategy of Ukraine (the "Road Map" of Strategic Trade Development) for 2017–2021]: rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 27 hrudnia 2017 roku № 1017–r. Available at: <http://kmu.gov.ua/ua/npsa/pro-shvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-srategichnogo-rozvytku-torgivli-na-20172021-roki> (accessed 5 November 2019).
 11. Matvieiev P.S. (2015). Derzhavni garantii i prohramne rehuliuвання yak skladovi derzhavnogo vplyvu ta stymuliuвання uchasnykiv innovatsiinoi diialnosti [State guarantees and program regulation as components of state influence and stimulation of participants of innovative activity]. *Nashe pravo*, vol. 1, pp. 103–109. [in Ukrainian]
 12. Verkhovna Rada of Ukraine (2002). *Pro innovatsiinu diialnist* [On innovation activity]: Zakon Ukrainy vid 04 lypnia 2002 roku № 40. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15> (accessed 5 November 2019).
 13. Verkhovna Rada of Ukraine (1991). *Pro investytsiinu diialnist* [On investment activity]: Zakon Ukrainy vid 18 veresnia 1991 roku № 1560-12. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12> (accessed 5 November 2019).
 14. Verkhovna Rada of Ukraine (1999). *Pro spetsialnyi rezhym innovatsiinoi diialnosti tekhnolohichnykh parkiv* [On Special Regime of Investment and Innovation Activity of Technological Parks]: Zakon Ukrainy vid 16 lypnia 1999 roku № 991-XIV. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=991-14> (accessed 5 November 2019).
 15. Stoliarchuk N.M. (2019). Problemy normatyvno-pravovoho rehuliuвання innovatsiinoi diialnosti [Problems of regulatory regulation of innovation activity]. *Oblik i finansy APK: bukhhalterskyi portal*. Available at: <http://magazine.faaf.org.ua> (accessed 5 November 2019).
 16. Ofitsiinyi sait Ministerstva ahrarynoi polityky ta prodovolstva Ukrainy (2019). *Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine*. Available at: <https://minagro.gov.ua/ua/news/v-ukrainskomu-apk-vprovadzuetsya-333-investproekti-na-mayzhe-35-mlrd-griven> (accessed 5 November 2019).
 17. Dankevych V.Ye., Makarenko Yu.P. (2014). Derzhavni zemelni banky – formuvannia ta funktsionuvannia v rynkovo-rozvynutykh krainakh [State Land Banks-Formation and Functioning in Market-Developed Countries]. *Naukovi pratsi poltavskoi derzhavnoi ahrarynoi akademii. Serii: ekonomichni nauky*, vol. 8, no 1, pp. 93–98. [in Ukrainian]
 18. Korytnyk M., Shpychak O. (2009). Porivnialnyi analiz zemelnykh vidnosyn v Ukraini z krainamy z rozvyntoiu ekonomikoiu [Comparative analysis of land relations in Ukraine with developed economies]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 6, no 1, pp. 256–257. [in Ukrainian]
 19. Kernasiuk Yu. (2019). Derzhavna pidtrymka APK [State support for agriculture]. *Ahrobiznes sohodni*. Available at: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/14260-derzhavna-pidtrymka-apk.html> (accessed 5 November 2019).
 20. Tiutiunyk M.H. (2011). Naukovo-tekhnichnyi prohres – osnova ekonomichnogo zrostantnia ahrarynoho vyrobnytstva [Scientific and technological progress is the basis of economic growth in agricultural production]. *Poltava State Agrarian Academy*. Available at: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/301.pdf> (accessed 5 November 2019).
 21. Verkhovna Rada of Ukraine (2010). *Pro rekomendatsii parlamentskykh slukhan na temu: Stratehiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na 2010-2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv* [On the recommendations of the parliamentary hearings on the topic: Strategy of innovative development of Ukraine for 2010–2020 in the conditions of globalization challenges]: postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy vid 21 zhovtnia 2010 roku № 2632–VI. Available at: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2632-vi> (accessed 5 November 2019).
 22. Kobets A.S., Hrytsan Yu.I., Katan L.I. (2013). Pryrodovidtvorenna ahrolandshaftiv ta zmenshennia ekodestruktyvnoho vplyvu ahrarynoho vyrobnytstva Dnipropetrovskoi oblasti na navkolyshnie sere-dovyshche [Nature reproduction of agricultural landscapes and reduction of ecodestructive impact of agricultural production of Dnipropetrovsk region on the environment]. *Ekolohiia i pryrodokorystuvannia*, vol. 17, pp. 16–28. [in Ukrainian]
 23. Verkhovna Rada of Ukraine (2004). *Pro derzhavnu pidtrymku silskoho hospodarstva Ukrainy* [On State Support for Agriculture in Ukraine]: Zakon Ukrainy vid 24 chervnia 2004 roku № 1877-IV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1877-15> (accessed 5 November 2019).

Стаття надійшла до редакції 06.12.2019.

The article was received 06 December 2019.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-9

УДК 331.36:640.4

Оболенцева Л.В.

*доктор економічних наук, доцент,
завідуюча кафедрою туризму і готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7085-6902>E-mail: Larysa.obolentseva@gmail.com**Сегеда І.В.**

*кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2364-4410>E-mail: Irina.segeda2006@gmail.com**Богдан Н.М.**

*доктор економічних наук,
професор кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8176-9721>E-mail: 148nika8@gmail.com

НАВЧАННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ АСПЕКТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Стаття присвячена проблемі підвищення якості обслуговування на підприємствах готельного господарства шляхом навчання персоналу. Обґрунтовано, що в сфері обслуговування людський чинник стає головним фактором виробництва та надання послуг, а витрати на навчання персоналу, на його розвиток несуть підприємства задля формування власного людського капіталу, що в подальшому сприятиме ефективній роботі як співробітників, так і підприємства в цілому. Досліджено методи та засоби навчання персоналу, визначено особливості їх застосування в готельному бізнесі, виявлено переваги та недоліки методів навчання на робочому місці. Доведено необхідність систематичного навчання персоналу готельних підприємств як підґрунтя підвищення ефективності їх діяльності за рахунок підвищення якості готельного обслуговування.

Ключові слова: персонал, кадри, людські ресурси, навчання, готельне господарство, готель, ефективність.

Оболенцева Л.В., Сегеда И.В., Богдан Н.Н. ОБУЧЕНИЕ КАК КЛЮЧЕВОЙ АСПЕКТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Статья посвящена проблеме повышения качества обслуживания на предприятиях гостиничного хозяйства путем обучения персонала. Обосновано, что в сфере обслуживания человеческий фактор становится главным фактором производства и услуг, а затраты на обучение персонала, на его развитие несут предприятия для формирования собственного человеческого капитала, в дальнейшем будет способствовать эффективной работе как сотрудников, так и предприятия в целом. Исследованы методы и средства обучения персонала, определены особенности их применения в гостиничном бизнесе, выявлены преимущества и недостатки методов обучения на рабочем месте. Доказана необходимость систематического обучения персонала гостиничных предприятий как основа повышения эффективности их деятельности за счет повышения качества гостиничного обслуживания.

Ключевые слова: персонал, кадры, человеческие ресурсы, обучение, гостиничное хозяйство, гостиница, эффективность.

Obolentseva Larysa, Segeda Iryna, Bogdan Natalia. TRAINING AS A KEY ASPECT OF IMPROVING EFFECTIVENESS OF PERSONNEL WORK AT ENTERPRISES OF THE HOTEL BUSINESS

The article is devoted to the problem of improving the quality of service at the enterprises of hotel management by training personnel. The purpose of the article is to study the system of training to improve the efficiency of the staff of hotel facilities. It is grounded that in the sphere of service the human factor becomes the main factor of production and services, and the costs of personnel training and development are borne by the enterprises for the formation of their own human capital, in the future will contribute to the effective work of both employees and the enterprise as a whole. In the field of tourism, the quality of services is primarily determined by the qualification of performers and their ability to work with clients. Therefore, the professional development and training of staff acquires special importance and becomes an integral condition for the successful functioning of any organization. The methods and means of personnel training are studied, the peculiarities of their application in the hotel business are determined. In order to understand the peculiarities of different methods of training, the main focus and content of each of the methods of training used in the practice of management development have been studied. The system of trainings for the personnel of hotel enterprises is defined. It is established that the methods of training at the workplace are the best for the development of skills required to perform current production tasks at the enterprises of hotel industry, but at the same time, such training is often too special for the development of the potential of the employee, the formation of

fundamentally new behavioral and professional powers, the development of corporate culture, because it does not give the opportunity to abstract from a specific typical situation and go beyond the traditional behavior. With this in mind, the advantages and disadvantages of workplace learning methods have been identified. The peculiarities of traditional and innovative personnel training are considered. Necessity of systematic training of the personnel of the hotel enterprises as a basis of increase of efficiency of their activity at the expense of improvement of quality of hotel service is proved.

Keywords: personnel, staff, human resources, training, hotel management, hotel, efficiency.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується динамікою зростання суспільного виробництва, що вимагає змін та посилення вимог до кадрових служб, які повинні користуватися новітніми методами ефективної роботи з персоналом в сучасних закладах готельного господарства – готелях.

В сфері обслуговування людський чинник стає головним фактором виробництва та надання послуг, а витрати на навчання персоналу, на його розвиток несуть підприємства задля формування власного людського капіталу, що в подальшому сприятиме ефективній роботі як співробітників, так і підприємства в цілому. Цей факт свідчить про те, що тема підвищення ефективності роботи готельних підприємств завдяки підвищенню якості обслуговування є актуальною та потребує поглибленого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі обслуговування та питанням розвитку персоналу в готельному бізнесі присвячені роботи таких відомих авторів-теоретиків та практиків як: Дятлов В.А., Кибанов А.Я., Крушельницька О.В., Мурашко М.І. [1–5], які розглядали системи навчання персоналу як з боку спеціалістів, які займаються проведенням та розробкою навчальних програм, так і з боку учнів, які отримують нові знання.

Питанням організації інноваційних методів навчання персоналу присвячені роботи Беляєвої С.С., Касич А.О. і Бурби О.А., Килин О.В. і Тимчишин Ю.В. [6–8]. Ефективне управління персоналом в готельному господарстві є неможливим без його навчання та мотивації. Цим питанням присвячені роботи Булгакової А.К., Бунтової Н.В., Вакуленко Т.В., Козак К.Б., Маркової Г.Ф., Калініченко Л.Л. [9–13].

Мета дослідження. На сьогоднішньому етапі для підвищення рівня навчання майбутніх фахівців органами державної влади України були внесені зміни в систему навчання у вищих навчальних закладах, внаслідок чого з'явився досить широкий прошарок людей, які одержують навчання за програмою бакалавра або молодшого спеціаліста. Для більш ефективної роботи вони мають одержати навчання за програмою магістратури з подальшим практичним підкріпленням на підприємстві. Таким чином, необхідність навчання персоналу на діючих підприємствах готельного господарства стає майже першочерговим завданням керівництва.

У зв'язку з цим метою статті є дослідження системи навчання для підвищення ефективності роботи персоналу закладів готельного господарства. Задля досягнення поставленої мети було поставлено і вирішено такі завдання:

- вивчення мети процесу навчання персоналу;
- дослідження форм і методів процесу навчання персоналу;
- вивчення етапів процесу навчання персоналу.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Важливим елементом продуктивних сил для готельної індустрії є люди з їхнім рівнем освіти, досвіду й майстерності. В теорії менеджменту використовується значна кількість термінів відносно людей, зайнятих в готельній сфері: трудові ресурси, людський фактор, кадри, персонал.

Сучасне розуміння трудових ресурсів трактується як людські ресурси, що є значно ширшим і включає в себе такі поняття, як трудовий потенціал, стан здоров'я, рівень освіти, здібностей і культури, професійні знання для роботи в сфері суспільно корисної діяльності [1, с. 67].

Наступним поняттям трудових ресурсів є «кадри» – це штатні кваліфіковані працівники з певною професійною підготовкою, які мають спеціальні знання, трудові навички чи досвід роботи у вибраній сфері діяльності.

Термін «персонал» є найбільш доцільним на рівні організації, оскільки визначає особовий склад організації, який працює за наймом і характеризується трудовими взаємовідносинами з роботодавцем і володінням певними якісними характеристиками [4, с. 11].

Для здійснення якісного та своєчасного процесу обслуговування туристів в готелях передбачені служби та відділи (рис. 1), які мають складатися з висококваліфікованих фахівців, що виконують певні функції.

У сфері туризму якість послуг насамперед визначається кваліфікацією виконавців і їхнім умінням працювати із клієнтами. Тому професійний розвиток і навчання персоналу набуває особливого значення й стає невід'ємною умовою успішного функціонування будь-якої організації.

З огляду на специфіку українського ринку, особливістю якого є швидкі й часті зміни як зовнішніх, так і внутрішніх умов підприємницької діяльності, можна констатувати, що розвиток системи професійного навчання в організації визначає успішність її розвитку та існування в умовах жорсткої конкуренції.

У сучасній практиці підвищення кваліфікації керівних кадрів є наступні активні методи навчання: тренінги, програмоване, комп'ютерне навчання, навчальні групові дискусії, case-study (аналіз конкретних, практичних ситуацій), ділові й рольові ігри, навчання на робочому місці, інноваційне навчання.

Для подальшого розуміння особливостей різних методів навчання доцільно дослідити основну спрямованість і зміст кожного з перерахованих методів навчання, застосовуваних у практиці підвищення керівних кадрів.

Тренінги. 1970-і рр. у Німецькій Демократичній Республіці (нині Німеччина) під керівництвом М. Форверга був розроблений метод, названий соціально-психологічним тренінгом. З такою назвою тренінг з'явився і в Україні.

Тренінг (від англ. train – навчати, виховувати) – систематичне тренування або вдосконалення певних навичок і поведінки учасників тренінгу. Під час проведення тренінгу основна увага приділяється практичному відпрацюванню навчального матеріалу, коли в процесі моделювання спеціально заданих ситуацій ті, хто навчається, мають можливість розвинути й закріпити необхідні знання й навички, змінити своє ставлення до власного досвіду щодо підходу в роботі.

У тренінгах зазвичай широко використовують різні методи й техніки активного навчання: ділові, рольові та імітаційні ігри, розбір конкретних ситуацій (Fallstudie) і групові дискусії. Учасники в процесі тренінгу включаються в загальну діяльність, яка,

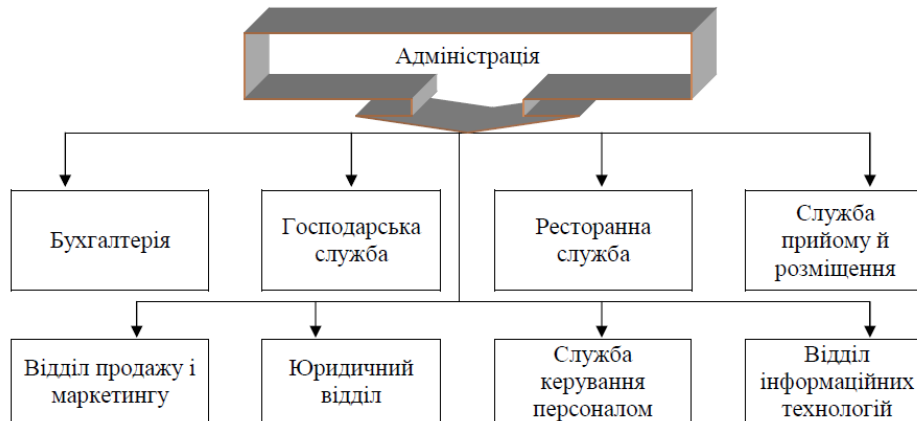


Рис. 1. Організаційна схема управління готелем

дуже часто, кардинально відрізняється від повсякденної, краще пізнають один одного [14, с. 12].

У результаті тренінгового навчання керівники не тільки аналізують сам процес управлінської діяльності (планування, прийняття рішень, оцінка, контроль та ін.), але й засвоюють знання та алгоритми вирішення управлінських завдань і працюють над розвитком свого лідерського потенціалу.

Для планування навчання в закладах готельного господарства керівництву слід визначитись з видом тренінгу, варіанти яких наведено на рис. 2.

Програмне навчання. Сутність програмного навчання полягає у високому ступені структурованості пропонованого матеріалу й покроковій оцінці ступеня його засвоєння. Перевага такого навчання в готельному господарстві полягає в тому, що воно дає змогу рухатися у власному, зручному для учня темпі. Перехід до наступного блоку матеріалу відбувається тільки після того, як засвоєний попередній.

Варіантом програмного навчання є комп'ютерне навчання, яке дозволяє учню дуже швидко засвоїти навчальний матеріал, однак його результати не мають вирішальних переваг перед результатами, одержуваними при використанні інших активних методів навчання.

На сьогодні комп'ютерне навчання виступає у якості невід'ємної складової інших активних методів навчання, наприклад, комп'ютерні ділові ігри, які дозволяють управляти організацією, проводити рекламні кампанії, вести переговори тощо.

Навчальна дискусія. Цей метод навчання є досить складним проти попередніх, бо полягає в проведенні навчальних групових дискусій по конкретній проблемі у відносно невеликих групах (від 6 до 15 осіб).

Традиційно під поняттям «дискусія» розуміється обмін думками у всіх його формах. Досвід показує, що без обміну думками й супутніх йому дебатів і спорів ніякий професійний розвиток людини неможливий.

Цей метод дозволяє максимально повно використати досвід слухачів, сприяючи кращому засвоєнню досліджуваного ними матеріалу. Це обумовлено тим, що в груповій дискусії не викладач говорить слухачам про те, що є правильним, а самі учні наводять докази, обґрунтовують принципи і підходи, запропоновані викладачем, максимально використовуючи свій особистий досвід роботи в готельному господарстві.

Метод case-study. Один з найбільш популярних у західній практиці метод підвищення кваліфікації керівних кадрів – аналіз конкретних практичних ситуацій. Протягом останнього десятиліття цей метод

знаходить усе більш широке застосування в готельному бізнесі під час вивчення самих різних дисциплін: маркетинг, управління персоналом, ділова іноземна мова та ін. Особливістю методу є вивчення ситуацій, що були в минулому, з юридичної або ділової практики з метою навчити слухачів аналізувати інформацію, виявляти ключові проблеми, вибирати альтернативні шляхи рішення, оцінювати їх, знаходити оптимальний варіант і складати план дій.

Значимість застосування цього методу для навчання персоналу готельного господарства полягає в формуванні спеціальної, методичної й комунікативної компетенції слухачів у:

- встановленні міждисциплінарних зв'язків;
- аналітичному й системному мисленні;
- оцінці альтернатив;
- презентації результатів проведеного аналізу;
- оцінці наслідків, пов'язаних із прийнятими рішеннями;
- освоєнні комунікативних навичок і навичок роботи в команді.

Ділові й рольові ігри. Низка активних методів навчання одержала загальну назву «ділові ігри», в яких, зазвичай, задіяні учасники з

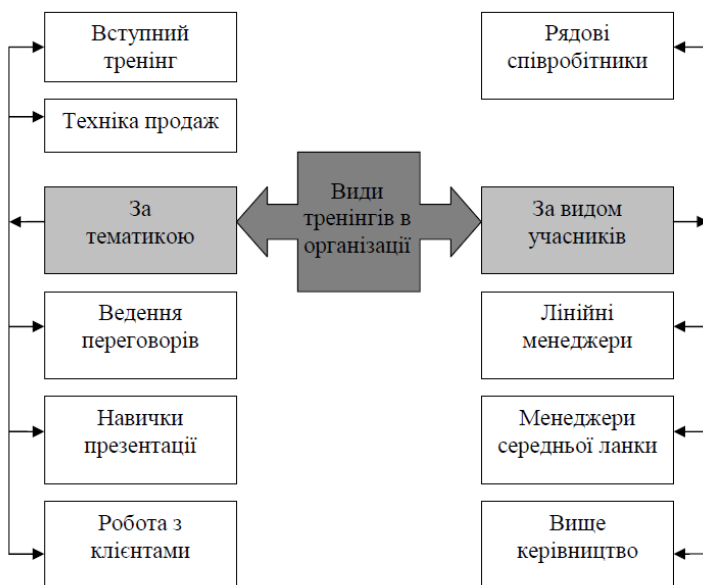


Рис. 2. Види тренінгів для персоналу готелю

Таблиця 1

Переваги й недоліки методів навчання на робочому місці

Переваги	Недоліки
Зміст курсів і час їхнього проведення можуть бути пристосовані до потреб організації	Учасники зустрічаються тільки із працівниками своєї організації
Учасники можуть бути відкликані простим повідомленням, у зв'язку з виробничою необхідністю вирішити виниклі на роботі проблеми	Учасники можуть частіше відриватися від навчання простим повідомленням
Можуть використати реальне технологічне встаткування, наявне в організації, а також процедури й (або) методи виконання робіт	Учасники можуть неохоче обговорювати деякі питання, відкрито й чесно в середовищі своїх колег або в присутності керівника
Може бути економічно вигідним, якщо є достатня кількість працівників з однаковими потребами в навчанні, необхідні кошти, викладачі, які зможуть провести навчання на підприємстві	
Переходити від навчання на навчальних прикладах до безпосереднього виконання роботи легше, якщо навчальний матеріал безпосередньо пов'язаний з роботою	

протилежними інтересами, які мають прийняти яке-небудь рішення по закінченні або в ході гри [15, с. 45]. Рольові ігри допомагають формувати такі важливі ключові кваліфікації керівників, як комунікативні здатності, толерантність, уміння працювати в малих групах, самостійність мислення.

Навчання на робочому місці. Методи навчання, застосовувані на робочому місці, характеризуються безпосередньою взаємодією зі звичайною роботою у звичайній робочій ситуації. Визначальною характеристикою тут є те, що навчання організоване й проводиться спеціально для конкретної організації й тільки для її співробітників, з урахуванням їхньої специфіки й особливостей. Крім того, воно відрізняється своєю практичною спрямованістю й надає, як правило, значні можливості для повторення й закріплення знову вивченого.

Тому методи навчання на робочому місці кращі для вироблення навичок, необхідних для виконання поточних виробничих завдань на підприємствах готельного господарства. У той же час, таке навчання часто буває занадто спеціальним для розвитку потенціалу співробітника, формування принципово нових поведінкових і професійних повноважень, розвитку корпоративної культури, оскільки не дає можливості абстрагуватися від конкретної типової ситуації й вийти за рамки традиційного поводження. Переваги й недоліки методів навчання, застосовуваних на робочому місці, представлені в таблиці 1 [3, с. 87].

Інноваційне навчання. Інноваційне навчання – це діяльність, у якій персонал організації самостійно за допомогою менеджерів з інновацій, виробляє засоби

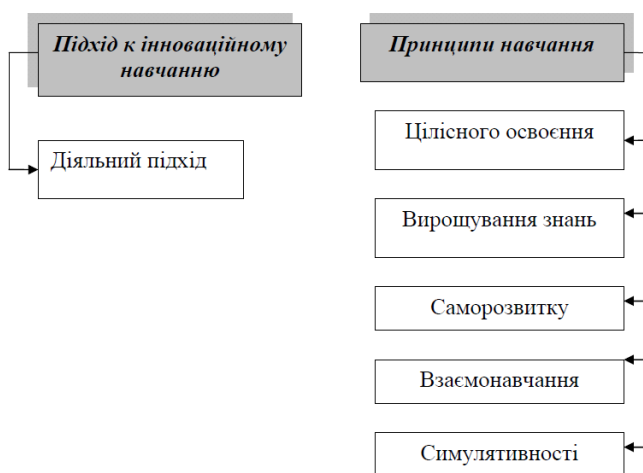


Рис. 3. Підхід і принципи в інноваційному навчанні

й методи рішення власних проблем, виявляє й вирішує ці проблеми, здобуваючи при цьому навички більше ефективного використання своїх знань, розумових здібностей, досвід практичної діяльності й взаємодії з людьми.

Інноваційне навчання формує вміння знаходити нестандартні ефективні рішення в складних ситуаціях з високим ступенем невизначеності [16, с. 152].

В інноваційному навчанні можна виділити наступні підходи й принципи відображені у рис. 3.

Розходження традиційного й інноваційного навчання надано в таблиці 2.

Таблиця 2

Співвідношення традиційного й інноваційного навчання

Критерії порівняння	Традиційне навчання	Інноваційне навчання
Джерело одержання знань	Знання виходять від викладача або з літератури	Знання виробляються самими учнем разом із викладачем
Характер знань стосовно сфер діяльності	Знання даються про предметні області, головним чином про сферу професійної діяльності	Виробляються знання необхідні постійно, незалежно від сфери діяльності суб'єкта
Засоби навчання	Лекції, семінари, практикуми, наочні приладдя, рольові ігри	Тренінги, інноваційні ігри
Спосіб формування програми навчання	Програма навчання пропонується викладачем	Програма навчання формується учнями разом із вчителем
Спосіб контролю знань	Заліки, іспити, контрольні, курсові роботи	Постійний внутрішній самоконтроль процесу розширення й поглиблення знань
Спосіб підбора тих, яких навчають	Знання як обсяг засвоєної інформації, навички дій у стандартних ситуаціях	Кошти рішення особистих і професійних проблем. Навички дій у складних ситуаціях з високим ступенем невизначеності
Ціль навчання	Носій професійних знань і навичок для вже сформованого середовища	Вирішувач проблем, перетворювач соціального середовища, носій інноваційного способу життя

Висновки. Виходячи з вищевикладеного, можна стверджувати, що на сьогоднішній день для навчання персоналу підприємств готельного господарства з метою подальшої ефективної їх роботи існує багато методів. Найпопулярнішими серед них є: тренінги, інноваційне навчання, ділові та рольові ігри, навчання на робочому місці, програмне навчання, навчання у вигляді дискусії, за допомогою методу case-study. Кожний метод має свої властивості, але всі вони направлені на підвищення здатності керівників різних рівнів виявляти й структурувати проблеми, збирати й аналізувати інформацію, готувати, за необхідністю, альтернативні рішення й обирати найбільш оптимальний варіант із ряду альтернатив як у процесі індивідуальної роботи, так і у взаємодії з іншими працівниками сфери готельного господарства. В ході проведеного дослідження встановлено, що для ефективної роботи підприємств готельного бізнесу необхідно систематичне навчання персоналу з метою підвищення якості обслуговування в готелях, що є підґрунтям їх ефективності та конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дятлов В.А. Актуальные вопросы управления персоналом. Москва : ЗАО «КОНСЭКО», 2001. 163 с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом: энциклопедический словарь. Москва : ИНФРА-М, 1998. 438 с.
3. Управление персоналом организации / Под ред. А.Я. Кибанова. Москва : Инфра – М, 1999. 214 с.
4. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом : навч. посібник. 2-е вид. перероб. і доп. Київ : «Кондор», 2006. 308 с.
5. Мурашко М.І. Менеджмент персоналу. Київ : «Знання», 2006. 311 с.
6. Беляева С.С. Актуальні питання організації комплексних тренінгових програм навчання персоналу в готелі. *Молодий вечірний*. 2017. № 12(52). С. 564–571.
7. Касич А.О., Бурба О.А. Інноваційні підходи в практиці управління персоналом конкурентоспроможного підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 16. Ч. 1. С. 130–134.
8. Килин О.В., Тимчишин Ю.В. Формування персоналу підприємства готельного господарства: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 22. Ч. 2. С. 20–24.
9. Булгакова А.К. Сучасні методи управління персоналом на підприємствах готельного господарства. *Комунальне господарство міст*. 2012. № 102. С. 494–498.
10. Бунтова Н.В. Розвиток системи кадрового забезпечення готельного господарства України: методолого-методичні аспекти. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11677/12-Byntova.pdf> (дата звернення: 08.11.2019).
11. Вакуленко Т.В. Сучасні аспекти управління персоналом на підприємствах готельного господарства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі: Економіка, організація і управління підприємством*. 2013. № 5(61). С. 113–117.
12. Козак К.Б., Маркова Г.Ф. Дослідження проблем управління персоналом в готельно-ресторанній галузі. *Економіка харчової промисловості*. 2015. Т. 7. Вип. 4. С. 45–51.
13. Калініченко Л.Л., Старигана Ю. Мотивація персоналу як чинник підвищення якості послуг підприємств готельного бізнесу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Вип. 2. С. 948–951.
14. Пузиков В.Г. Технология ведения тренинга. Санкт-Петербург : Изд-во «Речь», 2005. 224 с.
15. Коучинг: истоки, подходы, перспективы / Сост. М.А. Данилова, Е.В. Фролова / Пер. с англ. С. Швецовой. Санкт-Петербург : Изд-во «Речь», 2003. 110 с.
16. Мордовин С.К. Человеческий потенциал: принципы и социальные технологии инновационного анализа ситуаций. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 256 с.

REFERENCES:

1. Dyatlov V.A. (2001). *Aktualnye voprosy upravleniya personalom*. [Topical issues of personnel management]. Moscow. [in Russian]
2. Kybanov A.Ya. (1998). *Upravlenye personalom: entsyklopedicheskiy slovar* [Personnel management: an encyclopedic dictionary]. Moscow. [in Russian]
3. Kybanov A.Ya. (1999). *Upravlenye personalom orhanyzatsyy* [Organization Personnel Management]. Moscow. [in Russian]
4. Krushelnyska O.V., Melnychuk D.P. (2006). *Upravlinnyya personalom: navch. posibnyk* [Personnel management: study. manual]. Kyiv : «Kondor». [in Ukrainian]
5. Murashko M.I. (2006). *Menedzhment personalu* [Personnel management]. Kyiv : «Znannya». [in Ukrainian]
6. Belyayeva S.S. (2017). Aktualni pytannya orhanizatsii kompleksnykh treninhovykh prohram navchannya personalu v hoteli [Pressing questions of organization of complex training-programs educating personnel of hotels]. *Molodyy vchenyy*, 12(52), 564–571. [in Ukrainian]
7. Kasych A.O., Burba O.A. (2017). Innovatsiyni pidkhody v praktytsi upravlinnyya personalom konkurentospromozhnogo pidpryyemstva [Innovative approaches in practice of personnel management of the competitive enterprise]. *Naukovyy visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichei vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, 16, 130–134. [in Ukrainian]
8. Kylyn O.V., Tymchyshyn Yu.V. (2018). Formuvannya personalu pidpryyemstva hotelnoho hospodarstva: vitchyznyanyy ta zarubizhnyy dosvid [Formation of personnel of the enterprise of the hotel business: domestic and foreign experience]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, 22, 20–24. [in Ukrainian]
9. Bulhakova A.K. (2012). Suchasni metody upravlinnyya personalom na pidpryyemstvakh hotelnoho hospodarstva [Modern methods of personnel management in the enterprises of the hotel industry]. *Komunalne hospodarstvo mist*, 102, 494–498. [in Ukrainian]
10. Buntova N.V. Rozvytok systemy kadrovoho zabezpechennya hotelnoho hospodarstva Ukrainy: metodoloho-metodychni aspekty [Development of the personnel support system of the Ukrainian hotel industry: methodological and methodological aspects]. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11677/12-Byntova.pdf> (accessed: 08.11.2019).
11. Vakulenko T.V. (2013). Suchasni aspekty upravlinnyya personalom na pidpryyemstvakh hotelnoho hospodarstva [Modern aspects of human resources management in hospitality industry]. *Naukovyy visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli: Ekonomika, orhanizatsiya i upravlinnyya pidpryyemstvom*, 5(61), 113–117. [in Ukrainian]
12. Kozak K.B., Markova H.F. (2015). Doslidzhennya problem upravlinnyya personalom v hotelno-restoranni haluzi [Research of problems of human resource management in hotel and restaurant branch]. *Ekonomika kharchovoyi promyslovosti*, 7(4), 45–51. [in Ukrainian]
13. Kalinichenko L.L., Staryhana Yu. (2014). Motyvatsiya personalu yak chynnyk pidvyshchennya yakosti posluh pidpryyemstv hotelnoho biznesu [Motivation as a factor of improving the quality of services of the enterprises of hotel business]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, 2, 948–951. [in Ukrainian]
14. Puzykov V.H. (2005). *Tekhnolohyya vedenyya trenynha*. [Technology of conducting training]. St. Petersburg : «Rech». [in Russian]
15. Danylova M.A., Frolova E.V. (2003). *Kouchynh: ystoky, podkhody, perspektyvy* [Coaching: sources, approaches, perspectives]. St. Petersburg : «Rech». [in Russian]
16. Mor dovyn S.K. (2004). *Chelovecheskiy potentsial: printsypy i sotsialnye tekhnolohii innovatsyonnoho analiza situatsii*. [Human potential: principles and social technologies of innovative situation analysis]. St. Petersburg : Pyter. [in Russian]

Стаття надійшла до редакції 15.11.2019.
The article was received 15 November 2019.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-10

УДК 336.647.648

Ситник Н.І.*кандидат біологічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту**Національного технічного університету України**«Київський політехнічний інститут імені Ізгоря Сікорського»**ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3970-086X>**E-mail: natalia_sytnik@ukr.net*

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СТАРТАП ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ

Стаття присвячується аналізу однієї зі складових вітчизняної екосистеми стартапів – інфраструктурному забезпеченню. Показано, що суб'єктами нового інфраструктурного забезпечення стартапів є бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, інноваційні парки та коворкінги, які функціонують, як правило, на комерційних засадах і без державної підтримки. Визначені особливості інфраструктурного забезпечення стартапів порівняно з існуючою інфраструктурою розвитку інноваційного підприємництва. Показано, що формування інфраструктурного забезпечення стартапів в Україні характеризується позитивними трендами, хоча і не забезпечує в повній мірі потреби зростаючої екосистеми стартапів.

Ключові слова: стартап, екосистема стартапів, інфраструктура підтримки стартапів, бізнес інкубатори, бізнес акселератори, наукові парки, коворкінг.

Сытник Н.И. ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ СТАРТАП ПРОЕКТОВ В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу одной из составляющих отечественной экосистемы стартапов – инфраструктурному обеспечению. Показано, что субъектами нового инфраструктурного обеспечения стартапов являются бизнес-инкубаторы (акселераторы), инновационные парки и коворкинг, которые функционируют, как правило, на коммерческой основе и без государственной поддержки. Определены особенности инфраструктурного обеспечения стартапов по сравнению с существующей инфраструктурой инновационного предпринимательства. Формирование инфраструктурного обеспечения стартапов в Украине имеет положительные тенденции, хотя и не обеспечивает в полной мере потребности растущей экосистемы стартапов.

Ключевые слова: стартап, экосистема стартапов, инфраструктура поддержки стартапов, бизнес инкубаторы, бизнес акселераторы, научные парки, коворкинг.

Sytnik Natalia. INFRASTRUCTURE SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF STARTUP PROJECTS IN UKRAINE

The article is devoted to the analysis of infrastructural components of Ukrainian startup ecosystem. Currently the Ukrainian startup market demonstrates some positive trends according to the total number of startups, amount of venture capital investments and the overall economic value of the startups themselves. In order to support these trends, the faster development of the Ukrainian startup ecosystem is required. The startup ecosystem is considered as a subsystem of an innovative ecosystem. One of the crucial components of the national startup ecosystem is its infrastructure. It is aimed at creating an interactive space for communication network which is important for generating startup ideas, their commercialization and transforming into successful business. Nowadays domestic startup infrastructure consists of the following components: business incubators, business accelerators, innovation parks and coworking spaces. The paper investigates their role, functions and essential features. The key factors affecting the process of the development of the national startup support infrastructure were analyzed. The infrastructure for the startup support is compared with the infrastructure for innovative entrepreneurship. The latter is presented by science parks, technoparks, innovation centers, innovative business incubators, centers for commercialization of intellectual property and business information centers. The problems related to the current state of infrastructure for innovative entrepreneurship were revealed. The role of existed infrastructure for innovative entrepreneurship in startup support was analyzed. Due to legal irregularities, lack of financial resources, poor management and low motivation of key players, its activity is rather restricted and has minimal effect on local and regional innovative entrepreneurship. Although the overall formation of startup infrastructure is characterized by positive trends, it does not fully meet the needs of the growing startup ecosystem. The perspectives of startup infrastructure development as a part of the national startup ecosystem were discussed.

Keywords: startup ecosystem, startup support infrastructure, business incubators, business accelerators, science parks.

Постановка проблеми. Протягом останніх років український ринок стартапів демонструє позитивну динаміку за кількістю працюючих стартапів, обсягами залучених венчурних інвестицій та екзитів і, врешті решт, зростанням загальної економічної цінності самих стартапів. Успіхи української індустрії стартапів нерозривно пов'язані зі становленням екосистеми стартапів. Подібно до більшості екосистем Центральної та Східної Європи, українська екосистема стартапів розвивається досить інтенсивно. Водночас, за класифікацією Startup Genome все ще знаходиться на етапі активації. Такі екосистеми об'єднують відносно невелику кількість стартапів, мають незначний власний досвід у розвитку стартапів і потерпають від браку фінансових та матеріально-технічних ресурсів, що загрожує відтоку перспективних стартапів до більш зрілих екосистем світу.

Розвиток екосистеми стартапів забезпечується кількісним та якісним зростанням всіх учасників екосистеми – самих стартапів та суб'єктів їх життєзабезпечення, а також розбудовою мережі взаємозв'язків між ними. Однією з важливих складових екосистеми є інфраструктурне забезпечення стартапів, спрямоване на створення інтерактивного простору для розроблення ідей стартапів та їх перетворення у працюючий бізнес. Дослідження інфраструктури стартапів як фактора становлення вітчизняної індустрії стартапів представляє інтерес в теоретичному та практичному аспектах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки кількість публікацій, присвячених різним аспектам функціонування стартап проектів, активно зростає. Зокрема, в роботах С. Бланка [1], Е. Піса [2], А.І. Євсейчева [3] визначаються характерні риси стартап проектів як особливої інноваційної структури,

описуються етапи життєвого циклу та фактори вибору бізнес-моделі функціонування стартапів. Проаналізовані сучасні теоретичні уявлення щодо сутності екосистеми стартапів та визначена роль окремих інституцій та економічних агентів у її формуванні [4].

Слід зазначити, що інфраструктурне забезпечення стартапів у вітчизняній науковій літературі не було об'єктом самостійного дослідження, хоча аналізу проблем інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку підприємств різних галузей економіки присвячена достатньо велика кількість публікацій. В літературі розглядаються функціональні характеристики окремих суб'єктів інноваційної інфраструктури (наукових парків, технопарків бізнес інкубаторів та ін.), пропонуються шляхи оптимізації їх діяльності. Стан та проблеми підвищення ефективності наукових парків досліджені в роботі В. Чернюка [5]. Н.М. Богацька та О.П. Онуфрійчук розглядають організаційні аспекти створення технопарків і наукових парків в контексті інноваційного розвитку країни [6]. Роботи Р. Завадяк, Л.М. Васильєвої та О.П. Микитюк [7–9] присвячені дослідженню бізнес-інкубаторів та їх ролі у підтримці малого підприємства. Загалом автори відзначають, що в силу відсутності державної підтримки і формального ставлення учасників економічні результати діяльності вищезначених суб'єктів вітчизняного інфраструктурного забезпечення є досить низькими.

Наразі в українському секторі стартапів існує значний попит на інфраструктурну підтримку, тому ця складова екосистеми стартапів повинна розвиватися швидкими темпами. Необхідність проаналізувати сучасний стан, нові тенденції та перспективи розвитку інфраструктурного забезпечення стартапів в Україні зумовила проведення даного дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей сучасного стану вітчизняної інфраструктури підтримки розвитку стартапів та її порівняння з розвитком інфраструктури інноваційного підприємства.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Інфраструктурне забезпечення розвитку стартап проектів слід розглядати в контексті становлення відповідної екосистеми.

У загальному вигляді екосистема стартапів представляється відкритою системою, суб'єктами якої виступають стартапи на різних етапах життєвого циклу, державні інституції та економічні агенти, функціонування яких забезпечує багатовекторну підтримку стартапів від генерування ідей до їх реалізації у вигляді масштабованого бізнесу. Просторова, інформаційна та функціональна взаємодія суб'єктів екосистеми, об'єднаних розгалуженою мережею динамічних зв'язків, завдяки кооперації зусиль учасників інноваційного процесу та виникненню синергетичних ефектів сприяє підвищенню економічної ефективності усієї екосистеми.

В розвиненій екосистемі діяльність стартапів підтримується взаємодією з іншими суб'єктами за такими напрямками: юридично-правове регулювання, фінансування, навчання і розвиток компетенцій учасників стартапів, інформаційно-комунікативне та інфраструктурне забезпечення [4].

Інфраструктурне забезпечення стартапів є різноманітним інноваційної інфраструктури, і може бути визначене як спектр структур державної та приватної форм власності, що необхідні для забезпечення підтримки інноваційних ініціатив [10]. Інфраструктурне забезпечення екосистеми стартапів означає не просто майданчик, робоче місце для розвитку інноваційних ідей стартапів, а скоріше інтерактивний простір, де створюються сприятливі умови для обміну знань і генерування нових ідей, формується спільнота стартаперів і культура підприємництва, розвиваються професійні компетенції стартаперів, налагоджуються комунікації з іншими суб'єктами екосистеми, контакти з венчурними інвесторами та ін.

Для забезпечення розвитку інноваційного підприємства в Україні була створена розгалужена мережа суб'єктів інфраструктури, що включала, зокрема; наукові парки; технологічні парки; навчально-науково-виробничі комплекси (центри, дільниці); дослідницькі центри з питань інновацій; наукові й навчальні центри, центри інновацій та трансферу технологій; науково-впроваджувальні підприємства, бізнес-інкубатори; інноваційні центри, центри комерціалізації інтелектуальної власності, регіональні інноваційні кластери, бізнес-центри, консалтингові центри, громадські організації та ін.

На сьогодні в регіонах України функціонує 12 технопарків, 13 інноваційних центрів, 17 інноваційні бізнес інкубаторів, 12 центрів комерціалізації інтелектуальної власності, 14 центрів науко-технічної і економічної інформації. В Україні створено та діє 21 науковий парк [11].

Однак, через юридичну неврегульованість, брак фінансових ресурсів та низьку мотивацію суб'єктів інноваційної інфраструктури діяльність більшості з них обмежується консультативно-дорадчою функцією і не має суттєвого впливу на інноваційне підприємство в регіональному чи галузевому розрізі. Їх економічна ефективність залишається низькою. Наприклад, наукові парки в 2011-2016 роках реалізували або продовжували реалізацію 42 проектів загальною вартістю усього 13,4 млн грн [11].

Враховуючи стан суб'єктів існуючої інфраструктури підтримки інноваційного підприємства України, на сьогодні їх роль у формуванні інфраструктурного забезпечення екосистеми стартапів є незначною і навряд чи суттєво зросте у найближчому майбутньому.

Фактично сучасна інфраструктура підтримки стартапів почала формуватися після 2010 р. і на відміну від інфраструктури підтримки інноваційного підприємства з самого початку була орієнтована на:

- 1) підтримку стартапів, що розробляють продукти в сфері ІТ, високих технологій чи на стику різних галузей;
- 2) залучення коштів приватних інвесторів чи іноземних грантових програм.

У світовій практиці серед основних суб'єктів інфраструктури підтримки стартапів найбільшого поширення набули бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, наукові парки та коворкінг.

Бізнес-інкубатор – організаційна інноваційна структура, метою якої є формування сприятливих умов для стартового розвитку малих підприємств через надання їм певного комплексу послуг і ресурсів [12].

Вітчизняні бізнес-інкубатори, які вже активно працюють на розвиток української екосистеми стартапів, або мають перспективи зробити свій внесок у цей процес, представлені у таблиці 1.

Схожою на інкубатор формою інфраструктурного забезпечення стартапів є бізнес-акселератор. На відміну від них акселератори:

- залучають до участі вже діючі стартапи, які довели наявність потенціалу розвитку, наприклад, мають перспективну бізнес-ідею, отримали посівні інвестиції на краудфандингових платформах та ін.;
- відбирають стартапи для входження в програму акселератора на жорсткій конкурентній основі;

Таблиця 1

Українські бізнес-інкубатори «нової хвилі»

Створені за фінансової підтримки міжнародних грантів:	
iHub	заснований міжнародною організацією «Seed Forum» та її локальним резидентом «Seed Forum Ukraine» при підтримці МД Норвегії та Посольства Королівства Норвегія в Києві, зараз офіційний центр ЮНЕСКО-ЮНЕВОК в Україні, некомерційний бізнес-інкубатор, надає коворкінг;
«e0 Бізнес-інкубатор»	заснований Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) для стимулювання технологічної економіки України.
Створені за фінансової підтримки корпоративних інвесторів:	
WannaBiz	нещодавно змінив бізнес модель, переформатувавшись у венчурний фонд, що надає посівні інвестиції перспективним високотехнологічним стартапам;
Startup Depot Lviv	інкубатор для розвитку інноваційних проектів у Львові, надає коворкінг;
ІнКУБатор	спільний проект платформи Prometheus і «ПриватБанку»;
1991 Open Data Incubator	заснований компанією SocialBoost за підтримки Western NIS Enterprise Fund, компанії «Майкрософт Україна» та Уряду України, підтримує проекти на основі великих та відкритих даних, працює зі стартапами, які надають сервіси громадянам, підприємствам та державним органам.
Створені на базі академічних освітніх закладів:	
Сікорський Челлендж	створений на базі наукового парку «Київська політехніка» для підтримки студентської підприємницької ініціативи;
Tech StartUp School	створений на базі Національного університету «Львівська політехніка» для реалізації креативних ідей студентів у формі технологічних стартапів;
Start-up Business Incubator KNU	створений на базі наукового парку «Київський університет імені Тараса Шевченка»;
УЕР	це мережа академічних бізнес інкубаторів, що працюють у 10 вищих в різних регіонах України, спрямована на створення в університетському середовищі культури підприємництва.

Джерело: розроблено автором

– встановлюють чітко визначені терміни для проходження програми акселерації;

– визначають умови співпраці зі стартапами, в першу чергу фінансові, які стимулюють інтенсивний розвиток стартапів;

– можуть самі виступати в ролі інвестора, зазвичай бізнес-акселератор претендує на частку в майбутньому бізнесі в розмірі від 5% до 25% або на можливість придбання пакету акцій за пільговою вартістю.

Наразі в Україні діє низка акселераторів, зокрема такі.

GrowthUP – один з перших бізнес-акселераторів нової хвилі в Україні. Зосереджується на роботі з технологічними стартапами. Входить у групу компаній GrowthUP Group. Пріоритетними критеріями для участі у програмі є глобальна орієнтованість бізнесу стартапу, розуміння роботи технологічного бізнесу, аналіз потреб ринку та вміння пристосувати відповідно до них свій продукт. Стартап, який пройшов фінальний відбір, надає акселератору 5% компанії. Випускниками GrowthUP є Zakaz.ua, Подорожники, Preenster, Viewdle, Budgy, TrainingWave, Мульти-тест та інші.

Sector X – акселеративна платформа на базі Unit.city, динамічного інноваційного парку в центрі Києві. Акселератор спрямований на допомогу українським і східноєвропейським стартапам в побудові глобальних компаній з продажами на західних ринках при збереженні центрів розробки в Україні. Партнером акселератора виступає інноваційний парк Unit.city, який допомагає технологічними робочими місцями, доступом до великої спільноти розробників і партнерських проектів. Акселератор пропонує стартапам добре сфокусовані акселеративні програми, водночас розвиваючи спільноту інвесторів навколо акселератора, і ділиться власними знаннями і досвідом в рамках ініціативи «База знань».

IoT Hub – нещодавно відкрита лабораторія-акселератор, орієнтована на хардвер-стартапи. Програма триває 3 місяці, за цей час резиденти отримують допомогу із розробкою продукту, консультації менторів, відвідують тематичні заходи, а по її завершенні – їдуть у Кремнієву Долину. Особливістю лабораторії

є те, що для стартапів резидентство безкоштовне, оскільки поки що вона фінансується спонсорами. IoT позиціонує себе як некомерційна організація та пропонує усі необхідні ресурси, крім інвестицій, не претендуючи на частки у проектах. Акселератор має на меті допомогти командам вивести свої продукти на ринок України, а в майбутньому й на західні ринки.

Центр підприємництва УКУ створений при Українському католицькому університеті та Львівській бізнес-школі пропонує акселераційну програму для підприємців. До участі запрошуються проекти у сферах освітніх технологій, діджитал-маркетингу та ін.

Зазначимо, що мапа вітчизняних бізнес-інкубаторів динамічно змінюється і наявні зміни свідчать про складність і неоднозначність процесу формування суб'єктів інфраструктурної підтримки стартапів. Серед наведених в табл. 1 інкубаторів тільки два (iHub та Сікорський Челлендж) працюють більше 7 років і мають позитивні результати у виведенні на ринок реальних стартапів, всі інше були створені протягом останніх 2-3 років і знаходяться на початкових етапах становлення. При цьому лише два бізнес інкубатори (Сікорський Челлендж та Start-up Business Incubator KNU) створені на базі наукових парків університетів. Аналогічно з наведених бізнес-акселераторів досвід проведення успішних акселераційних програм має тільки GrowthUP, оцінювати діяльність інших акселераторів поки що зарано.

Не всім бізнес-інкубаторам та акселераторам «нової хвилі» вдалося виправдати сподівання засновників і вийти на очікувані комерційні результати. Зокрема, нещодавно про зміну бізнес-моделі і припинення інкубаційних програм оголосили такі відомі інкубатори як EastLabs та WannaBiz. Закрилися акселератори Happy Farm, Carrot, EuroUp.Ua та Startup Depot. Серед причин невдач у розвитку цих суб'єктів інфраструктури стартапів слід назвати такі:

– створення стартап проектів є високо ризикованим бізнесом, тому за відсутності державної підтримки інкубаторам та акселераторам складно вийти на самоопитність, не кажучи вже про дохідність діяльності;

– вітчизняним бізнес-інкубаторам та акселераторам доводиться конкурувати з міжнародними

суб'єктами, і співвідношення сил явно не на користь України: міжнародні інкубатори та акселератори можуть запропонувати стартапам більш сприятливі умови співпраці;

– коло потенційних резидентів українських інкубаторів та акселераторів все ще не велике: стартапам бракує яскравих ідей та сильних команд для створення успішного бізнесу.

Новою формою взаємовигідного співробітництва великого бізнесу зі стартапами обіцяє стати запуск акселераційних програм великими корпораціями. Мотивами до створення корпоративних акселераційних програм для компаній є:

- можливість подолати внутрішні корпоративні бар'єри на шляху впровадження інновацій;
- активне використання сервісів і продуктів корпорації запущеними стартапами сервісами;
- інтеграція інновацій, розроблених стартапами, у власні бізнес-процеси;
- розширення клієнтської бази за рахунок нових продуктів стартапів;
- частка у перспективному новому бізнесі;
- репутаційні вигоди.

Стартапи, у свою чергу, отримують доступ до ресурсів корпорації: технологій, знань, інфраструктури, маркетингу та фінансування. Це дозволяє зосередитися на творчій складовій проекту, не відволікаючись на організаційні питання, і може стати потужним поштовхом до їх швидкого зростання.

Корпоративні програми акселерації набувають популярності у всьому світі. Зокрема, таку форму співпраці зі стартапами впровадили корпорації Telefonica, Deutsche Telekom та Philips

Першим, хто скористався новою формою акселерації в Україні, став Київстар, який спільно з ВДНХ Tech провів акселераційну програму у 2016 р. Корпоративну акселераційну програму IoT Lab запустила компанія Microsoft. Всі стартапи, які потрапляють у програму IoT Lab, використовують хмарну платформу Azure, розроблену Microsoft. Після закінчення програми стартапи продовжують співпрацювати з Microsoft у статусі незалежних постачальників програмного забезпечення. Energy accelerator був запущений ДТЕК і Radar Tech для підтримки стартапів у галузі відновлювальних джерел енергії, енергоефективності та логістики в енергетиці. MHP Accelerator – спільний проект Миронівського хлібопродукту та Agrohub, націлений на розвиток інновацій у сільському господарстві України.

Недоліком такої форми акселерації є те, що корпорації підтримують лише стартапи, що відповідають їх бізнес-інтересам. Для багатьох стартапів, навіть націлених на створення конкурентного продукту у важливих секторах економіки, корпоративні акселераційні програми є недоступними.

Серед інших інфраструктурних нововведень останніх років можна виділити створення інноваційних парків та інноваційних центрів, які зараз інтенсивно розбудовуються. Прикладами таких суб'єктів інфраструктури є UNIT.City, LvivTech.City, District IT Park та «Промприлад. Реновація».

Інноваційний парк UNIT.City створений у Києві за кошти приватного інвестора UFuture Investment Group. До 2025 р. інноваційний парк має перетворитись на справжнє місто у місті, де працюватимуть 30 тис. фахівців, а ще 3 тис. регулярно навчатимуться в різних закладах на території парку. Серед перших резидентів парку – Центр розвитку технологічних компаній (TCDC) та фабрика програмування. Потенційними резидентами парку є технологічні компанії, хай-

тек-підприємці і стартапи, R&D-центри, цифрові медіа, інкубатори, освітні ініціативи, культурні проекти і т.п. Партнерами проекту виступили Києво-Могилянська бізнес-школа та Hi-Tech Office Ukraine. Планується, що UNIT.City стане одним з найбільших технологічних центрів Центрально-Східної Європи. Компанія UFuture Investment Group також фінансує будівництво у Львові інноваційного парку LvivTech.City.

Ще один інфраструктурний проект, що реалізується у Львові, – це District IT Park. Його резидентами стануть 30 IT компаній з 10 тис персоналу, що додатково створить нові робочі місця у регіоні. Засновниками проекту стали Lviv IT Cluster у партнерстві з компаніями N-iX, SoftServe, Global Logic, Lviv Investor і Developer Galereja Centre LLC.

Інноваційний парк «Промприлад. Реновація» розташований в Івано-Франківську на території місцевого заводу. Проект підтримав перший системний інвестор – українська компанія FinStream, що дозволило інноваційному центру викупити контрольний пакет акцій заводу «Промприлад».

Для розбудови інфраструктури стартапів корисним може стати коворкінг, хоча він спрямований скоріше на розвиток бізнес середовища, ніж стартапів. Коворкінг – це створення на постійній основі спільного креативного робочого простору для взаємодії, обміну досвідом і знаннями між фахівцями з різними професійними компетенціями, пошуку партнерів та інвесторів. Цінність коворкінгу для стартапів полягає в тому, що там формується спільнота однодумців, творча енергія яких трансформується в інтелектуальний та підприємницький капітал.

Серед організацій, що створюють коворкінги в Україні, можна назвати Startup Ukraine, Startup Network, Science Park та ін. Діючими коворкінгами в Україні є Часопис, Bibliothek, iHub, KyivWorking, Freud House та ін. Тільки у Києві кількість коворкінгів наближається до сотні.

Висновки. Формування інфраструктурного забезпечення стартапів в Україні характеризується позитивними трендами, хоча і не забезпечує в повній мірі потреби зростаючої екосистеми стартапів.

В Україні формується нове інфраструктурне забезпечення стартапів, суб'єктами якого є бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, інноваційні парки та коворкінги.

Існуюча в Україні інфраструктура розвитку інноваційного підприємництва через дію низки факторів не стала основою для формування інфраструктурного забезпечення стартапів.

Порівняно з інфраструктурою інноваційного підприємництва, інфраструктурне забезпечення стартапів в Україні має такі особливості:

- почало формуватися пізніше, вже після 2010 р.;
- орієнтоване на розвиток бізнесу в галузі IT та високих технологій;
- тяжіє до осередків розвитку стартапів, наразі найбільш розвинене у Києві та Львові;
- розвивається за рахунок приватного бізнесу без державної підтримки.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на визначення ключових факторів успіху вітчизняної екосистеми стартапів та підвищенні її міжнародної конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк С., Дорф Б. Стартап: настольная книга основателя. Москва, 2013. 616 с.
2. Ries E. The lean startup. New York, 2011. 315 p.

3. Евсейчев А.И. Основы стартап менеджмента. URL: <http://www.tstu.ru/book/elib3/mm/2014/Evseychev/> (дата звернення: 15.08.2016).
4. Ситник Н.І. Екосистема стартапів як складова інноваційної екосистеми. *Бізнес-інформ*. 2017. № 8. С. 89–94.
5. Чернюк В. Наукові парки в Україні – стан та проблеми діяльності. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2016. № 1. С. 68–75.
6. Богацька Н.М., Онуфрійчук О.П. Створення технопарків і наукових парків як засіб інноваційного розвитку економіки України. *Економічні науки*. 10. Економіка підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/56844.doc.htm.6 (дата звернення: 15.08.2019).
7. Завадяк Р.І. Теоретичні основи функціонування та види бізнес-інкубаторів в Україні. *Науковий Вісник Ужгородського університету*. 2014. Вип. 2(43). С. 78–81.
8. Васильєва Л.М. Бізнес-інкубатори як частина інфраструктури підтримки малого підприємництва. *Держава та регіони: науково-виробничий журнал*. 2010. № 1. С. 80–87.
9. Микитюк О.П. Бізнес-інкубатори в системі фінансової підтримки малого підприємництва. *Світ фінансів: науковий журнал*. 2009. № 2(3). С. 249–253.
10. Паризький І.В. Стан організаційно-інфраструктурного забезпечення зміцнення інноваційно-технологічного потенціалу економіки України. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2017. № 1(62). С. 37–46.
11. Шовкалюк В.С. Наукові парки в Україні: стан, проблеми, рішення. Матеріали науково-практичного круглого столу «*Проблеми та перспективи розвитку наукових парків України*». Київ. 17 травня 2017 р. URL: <https://scf.knu.ua/ua/holovni-novyny/392-problemy-ta-perspektyvy-rozvytku-naukovykh-parkiv-ukrainy> (дата звернення: 10.08.2019).
12. Водянка Л.Д. Перспективи розвитку бізнес-інкубаторів в Україні. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки*. 2015. Вип. 10. С. 30–35.
4. Sytnyk N.I. (2017). Ekosystema startapiv yak skladova innovacijnoi ekosystemy [The startup ecosystem as a component of the innovation ecosystem]. *Biznes-inform*, no. 8, pp. 89–94. [in Ukrainian]
5. Chernyuk V. (2016). Naukovi parky v Ukraini – stan ta problemy diyalnosti [Science parks in Ukraine – the current state and problems of activity]. *Teoriya i praktyka intelektualnoyi vlasnosti*, no. 1, pp. 68–75. [in Ukrainian]
6. Bogaczka N.M., Onufrijchuk O.P. (2010) Stvorennya texnoparkiv i naukovykh parkiv yak zasib innovacijnoho rozvytku ekonomiky Ukrainy [Creation of technoparks and science parks as a means of innovative development of the Ukrainian economy]. Available at: http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/56844.doc.htm.6 (accessed 15 August 2019).
7. Zavadjak R.I. (2014). Teoretychni osnovy funkcionuvannya ta vydy biznes-inkubatoriv v Ukraini [Theoretical backgrounds of functioning and types of business incubators in Ukraine]. *Naukovyy Visnyk Uzhgorodskogo universytetu*, vol. 2(43), pp. 78–81. [in Ukrainian]
8. Vasylyeva L.M. (2010). Biznes-inkubatory yak chastyna infrastruktury pidtrymky malogo pidpryyemnyctva [Business incubators as a part of small entrepreneurship infrastructure support]. *Derzhava ta regiony: nauково-vyrobnychyy zhurnal*, no. 1, pp. 80–87. [in Ukrainian]
9. Mykytyuk O.P. (2009). Biznes-inkubatory v systemi finansovoyi pidtrymky malogo pidpryyemnyctva [Business incubators in the system of small entrepreneurship financial support]. *Svit finansiv: naukovyy zhurnal*, no. 2(3), pp. 249–253. [in Ukrainian]
10. Paryzkij I.V. (2017). Stan organizacijno-infrastrukturnogo zabezpechennya zmichnennya innovacijno-texnologichnogo potencialu ekonomiky Ukrainy [The state of organizational and infrastructural support for strengthening the innovation and technological potential of the Ukrainian economy]. *Visnyk socialno-ekonomichnyx doslidzhen*, no. 1(62), pp. 37–46. [in Ukrainian]
11. Shovkalyuk V.S. (2017). Naukovi parky v Ukraini: stan, problemy, rishennya [Science parks in Ukraine: the state, problems and solutions]. Proceedings of the *Problemy ta perspektyvy rozvytku naukovykh parkiv Ukrainy* round table (Ukraine, Kyiv, May 17, 2017). Available at: <https://scf.knu.ua/ua/holovni-novyny/392-problemy-ta-perspektyvy-rozvytku-naukovykh-parkiv-ukrainy> (accessed 10 August 2019). [in Ukrainian]
12. Vodyanka L.D. (2015). Perspektivy rozvytku biznes-inkubatoriv v Ukraini [The perspectives of business incubators development in Ukraine]. *Visnyk Kam'yanecz-Podil'skogo nacionalnogo universytetu imeni Ivana Ogiyienka. Ekonomichni nauky*, vol. 10, pp. 30–35. [in Ukrainian]

REFERENCES:

1. Blank S., Dorf B. (2013). *Startup: nastol'naya kniga osnovatelya* [Startup: Founder's Handbook]. Moscow : Al'pina Publisher. [in Russian]
2. Ries E. (2011). *The lean startup*. New York: Crown Business.
3. Evseychev A. (2014). *Osnovy startap menedzhmenta* [Startup Management Basics]. Available at: <http://www.tstu.ru/book/elib3/mm/2014/Evseychev/> (accessed 15 August 2016).

Стаття надійшла до редакції 11.11.2019.
The article was received 11 November 2019.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-11

УДК 658.8

Циганок В.М.*кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Житомирського національного агроекологічного університету
<https://orcid.org/0000-0001-6781-498X>***Горик-Чубатюк М.О.***магістр маркетингу, менеджер
Бердичівського рибопереробного заводу ТОВ «Ревега»
<https://orcid.org/0000-0002-7235-6853>
E-mail: mmm2305@ukr.net***Гуля Ю.В.***кандидат економічних наук*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ ДЕГУСТАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ ЯК ЕЛЕМЕНТУ ІНТЕГРОВАНІХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

Розкрито сутність та значення дегустаційних заходів, як елементу інтеграційних маркетингових комунікацій. Проаналізовано підходи, твердження та думки сучасних науковців. Досліджений механізм, основні складові, алгоритм побудови та порядок проведення комплексу дегустаційних заходів. Сформовано основні проблеми управління маркетинговою комунікаційною політикою підприємницьких структур. Визначено основи застосування інтегрованих маркетингових комунікацій. Розглянуто проблематику правильності проведення дегустаційних заходів, як головного елемента маркетингового менеджменту на шляху підприємства до завоювання ринкової ніші. Управління маркетинговим менеджментом представлено, як невід'ємний елемент політики впливу на споживацьке рішення при формуванні попиту та стимулюванні збуту своєї продукції сучасними підприємствами.

Ключові слова: дегустаційні заходи, інтегровані маркетингові комунікації, маркетинговий менеджмент, формування попиту, стимулювання збуту.

Цыганок В.Н., Горик-Чубатюк М.А., Гуля Ю.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕГУСТАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ КАК ЭЛЕМЕНТА ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Раскрыта сущность и значение дегустационных мероприятий, как элемента интеграционных маркетинговых коммуникаций. Проанализированы подходы, утверждение и мнения современных ученых. Исследован механизм, основные составляющие, алгоритм построения и порядок проведения комплекса дегустационных мероприятий. Сформированы основные проблемы управления маркетинговой коммуникационной политикой предпринимательских структур. Определены основы применения интегрированных маркетинговых коммуникаций. Рассмотрена проблематика правильности проведения дегустационных мероприятий, как главного элемента маркетингового менеджмента на пути предприятия к завоеванию рыночной ниши для сбыта продукции. Управление маркетинговым менеджментом представлено основным элементом влияния на потребительское решение, формирование спроса и стимулирование сбыта своей продукции современными предприятиями.

Ключевые слова: дегустационные мероприятия, интегрированные маркетинговые коммуникации, маркетинговый менеджмент, формирование спроса, стимулирование сбыта.

Tsyganok Volodymyr, Goryk-Chubatyyuk Maryna, Gulya Yuliia. METHODOLOGICAL BASICS OF TASTING EVENTS AS AN ELEMENT'S OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS

The essence and significance of tasting events as an element of integration marketing communications are revealed. The approaches, statements and opinions of modern scientists are analyzed. The mechanism, components, algorithm of construction and the procedure of carrying out a complex of tasting events are investigated. The basic problems of management of marketing communication policy of business structures have been formed. The basics of the application of integrated marketing communications are defined. The problems of the correctness of the tasting events as the main element of marketing management on the way of the enterprise to conquering the market niche are considered. Management of marketing is represented by the main element of influence on the consumer decision, the formation of demand and sales promotion of their products by modern enterprises. The introduction of integrated marketing communications into the marketing management of enterprises provides opportunities to study how proper, expedient, expensive, and fast is the use of marketing tools. One such marketing tool is the implementation of presentation measures regarding the products. Effective management of marketing communications requires consideration of such functions as: developing a marketing strategy, adhering to the logical relationship between goals and business planning, taking into account previous experience, number of clients, message functions. It is necessary to create a slogan, theme, idea and a unique business proposal. All this will attract an additional consumer or business partner. Tasting a product can be seen as a mechanism for investing in innovation and image of the company (knowledge of its business, product, brand). The purpose of this mechanism is to create a brand image and gain popularity, which over time will provide a more reliable guarantee of interaction with suppliers, resellers and consumers. Integrated marketing communications include the development and use of a variety of communication measures (active use of ATL / IBTL technologies) to introduce and market various TM food manufacturers based on brand-oriented technologies. Tasting gives people the opportunity to taste and buy products for free. The best, effective and efficient measure to familiarize the consumer with the taste and quality of the products, appearance, quality is tasting events among all integrated marketing communications.

Keywords: tasting events, integrated marketing communications, marketing management, demand generation, sales promotion.

Постановка проблеми. Впровадження інтегрованих маркетингових комунікацій, як одного з сучасних факторів маркетингового менеджменту підприємств створює простір для дослідження правильності,

доцільності, оптимальності використання інструментів маркетингу. Одним з яких є використання дегустаційних (презентаційних) заходів відносно продукції, що виробляється цими підприємствами.

Проблема полягає у тому, що виробниками не враховується бінарний характер цього заходу. Перша частина принципу подвійності дегустації полягає в ознайомленні потенційного споживача із споживчими властивостями продукції, що дегустується та формуванні у нього потреби (попиту) на неї. До другої частини, що не враховується, відноситься формування в свідомості споживачів «голографічного образу» продукції, що дегустується та стимулювання збуту цієї продукції під час проведення самого заходу. З метою вирішення цього протиріччя постає необхідність у досягненні синергетичного ефекту від застосування інтеграційного підходу щодо маркетингових комунікацій підприємств, а саме дієвого використання всіх складових дегустаційного заходу, що дозволить досягти певного рівня лояльності споживачів до продукції цих підприємств та більш ефективного її продажу і, відповідно, збільшення їх прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В своїй науковій діяльності питанням інтегрованих маркетингових комунікацій приділяли увагу як зарубіжні так і вітчизняні науковці, а саме: О. Азарян, А. Бондаренко, Л. Балабанова, А. Войчак, А. Власов, Ю. Дайновський, В. Загорський, А. Мазаракі, М. Матвіїва, А. Павленко, В. Парсяк, В. Пилипчук, О. Лапко, В. Лінник, А. Старостіна, Г. Рогов, Т. Родіна, Т. Циганкова, Л. Тигаренко, П. Харів, Н. Чухрай, Х. Беркитт, Г. Вукс, П. Друкер, Дж. Камминз, В. Кантере, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, М. Окландер, Г. Стон, Й. Шумпетер, Ф. Янсен. Окремі автори звертають увагу на те, що системно організовані дегустації при охопленні значної кількості покупців цільового сегменту дають окрім короткострокових результатів ще й довгостроковий ефект.

Метою статті є дослідження механізму та алгоритму проведення дегустаційних заходів, як елементу інтегрованих маркетингових комунікацій підприємств на шляху до формування попиту та стимулювання збуту їх продукції.

Вклад матеріалу дослідження та його основні результати. У сучасному інформаційному оточенні все більшого значення набуває інтеграція комунікаційних інструментів в реальному та віртуальному середовищі. Теоретики і практики маркетингу дедалі більше схиляються до того, що кожен елемент складного процесу просування може бути інтегрований [3, с. 85]. Одним з таких важливих складових постає проведення дегустаційних заходів (об'єкт досліджень), що спроможні ознайомити споживача з продуктом, окреслити його споживчі переваги, розширити знання, а при правильному проведенні – стимулювати продажі та завоювати ринкову нішу.

Так, Литовченко І.Л. зазначає, що інтегровані маркетингові комунікації – це скоординоване поєднання маркетингових заходів, яке є специфічним для об'єкта просування, що застосовується для досягнення комунікаційної, економічної та соціальної ефективності маркетингової діяльності фірми, яка працює у взаємодії реального і віртуального середовищ [6, с. 52].

Інтегрування маркетингових комунікацій підвищує значимість комплексу просування. Це дозволяє зберегти єдине позиціонування в межах кожного цільового сегменту, інструменти комунікації підсилюють один одного і створюють ефект синергії. Синергізм проявляється в тому, що ефект комплексного застосування засобів комунікації (інтегрованих комунікацій) відрізняється від простого додавання ефектів від застосування кожного засобу окремо [8, с. 207].

Основними проблемами управління маркетинговою комунікаційною політикою підприємницьких структур в сучасних умовах є:

1. Сучасний споживач приймає рішення про покупку, керуючись не раціональною та економічною інформацією про продукт, а тим, що здається йому більш важливим і правильним [2, с. 36].

2. В умовах стрімкого розвитку принципово нових інтерактивних технологій розповсюдження інформації необхідно враховувати нові канали комунікацій. Перехід від вербальних до візуальних повідомлень, що спостерігається в сучасному світі змушує підприємські структури використовувати більш різноманітний набір візуальних комунікаційних інструментів, для доставки інформації споживачеві [11, с. 509].

3. Проведення ефективного управління маркетинговими комунікаціями вимагає врахування кількох особливостей, зокрема [5, с. 130]: вироблення ефективної стратегії маркетингових комунікацій вимагає дотримання логічного взаємозв'язку між цілями та плануванням господарської поведінки; враховуючи попередній досвід клієнтів і особливості сприйняття повідомлень цільовими аудиторіями необхідно створити заклик, тему, ідею або унікальну комерційну пропозицію, які залучать додаткового споживача чи партнера; для передачі готового повідомлення аудиторії необхідно вибрати найбільш ефективний канал комунікації; передавач по каналах зворотного зв'язку повинен оцінити відгук цільової аудиторії на передані повідомлення.

На нашу думку, до інтегрованих маркетингових комунікацій слід віднести розробку і використання різноманітних комунікаційних заходів (активного використання АТЛ/ІВТЛ-технологій) з метою впровадження і просування на ринок різноманітних ТМ-виробників продуктів харчування на підставі бренд-орієнтованих технологій.

Основа застосування інтегрованих маркетингових комунікацій полягає в досягненні синергетичного ефекту від нестандартного (інноваційно-креативного) злиття стандартного набору заходів формування попиту (реклами і зв'язків з громадськістю) з заходами стимулювання збуту (що дозволяють покупцям придбати продукцію з вигодою для себе) з метою більш ефективного продажу продукції підприємства і, відповідно, збільшення його прибутку.

До дієвих і ефективних заходів формування попиту (ознайомлення споживача з смаковими і якісними властивостями продукції підприємств) і стимулювання збуту (акційної пропозиції щодо вигідності купівлі цієї продукції) можна віднести дегустаційні (презентаційні) заходи, які по суті своїй носять характер інтегрованих маркетингових комунікацій.

Х. Беркитт і Д. Зіллі звертають увагу на те, що проведення дегустацій – це рекламна акція, в якій промоутери пропонують спробувати дегустаційну продукцію прямо в магазині або в торговій точці з мотивуванням на покупку. Кваліфіковані промоутери тактовно пропонують поспробувати продукцію, розкажуть про переваги, цінності і властивостей продукції, і звичайно поділяться з потенційними споживачами своїми позитивними емоціями і гарним настроєм [1, с. 23].

Дж. Камминз стверджує, що перевага дегустації в тому, що покупець може відчути споживчі властивості та характеристики нового продукту харчування і його переваги перед іншими марками, переконається, чи подобається він йому і уберегти себе від витрати грошей на неякісний продукт. Дегустації забезпечують довгострокове зростання продажів,

оскільки покупець, один раз набуваючи вподобаного йому товару, повертатиметься до нього знов і знов [4, с. 169–170].

Необхідність у проведенні дегустації виникає при оптимізації та розширенні асортиментного ряду, оцінці якості продуктів, вже існуючих, та розробці і виведенні на ринок нових видів продуктів [10, с. 25].

Саме тому дегустації можна розглядати ще, і як механізм інвестування в інновації, імідж підприємства виробника і його торгової марку. Метою такого механізму є створення іміджу торгової марки і придбання популярності, що з часом забезпечить надійніші гарантії взаємодії з посередниками [9, с. 36–38].

Враховуючи аспекти маркетингової діяльності та особливості органолептичної оцінки харчових продуктів ми прийшли до розуміння дегустації, по-перше, як методу маркетингових досліджень, яка являє собою процес тестування та представлення переваг або недоліків харчової продукції, її властивостей і показників якості за допомогою органолептичних та сенсорних властивостей; по-друге, як засобу стимулювання збуту харчових продуктів.

Розглянемо можливий алгоритм проведення дегустаційних заходів (а саме їх складові і послідовність дій), як елементу інтегрованих маркетингових комунікацій підприємств на шляху до формування попиту та стимулювання збуту їх продукції, на прикладі проведення дегустації шоколадних цукерок з начинкою Житомирської кондитерської фабрики «Житомирські ласощі» в супермаркеті «ЕКО-маркет» м. Житомира:

1. Розробка сюжету, сценарію дегустації.

2. Підготовка робочого столу (або робочого простору проведення дегустаційних заходів): колір, стиль, логотип, слоган; арка з убранством; посуд, корзина для сміття; дисплей з продукцією (або асортиментна викладка); плакати з умовами стимулювання збуту; можливо технічне забезпечення цього простору (мікрофон, колонки, магнітофон, телевизор) для рекламного і музикального супроводу акції.

3. Підготовка промоутерів і варіантів текстів про фірму-виробника і сам товар, що дегустується; одяг промоутерів.

4. З метою створення в свідомості потенційних споживачів «голографічного образу» продукції, що дегустується наявність в дегустації трьох обов'язкових складових: а) інформаційно-емоційна складова комунікації промоутера з людьми; б) зворотній зв'язок промоутерів з тими людьми, що дегустують продукцію; в) обов'язковість (або наявність) при проведенні дегустації заходів щодо стимулювання збуту продукції, що дегустується (знижки з ціни, розіграші призів, заліки (або премії) тощо).

5. Передбачення можливості виходу третього промоутера в люди, в зал, на вулицю перед входом у магазин.

6. Передбачення можливості рекламної підтримки (радіо, преса, телебачення, флаєри, директ-мейли).

7. Передбачення можливості ротації проведення дегустації в кущових магазинах міста (або місця проведення).

Зворотньою стороною маркетингового принципу бінарності при проведенні дегустаційних заходів є дотримання ними трьох обов'язкових складових, які звичайний семплінг перетворюють в першокласну дегустацію.

Перша – інформаційно-емоційна складова комунікації промоутера з людьми.

Цукерки (одного виду, але з трьома різними наповнювачами) розкладені на трьох гарних (а не пластикових) тарілочках і розрізані наполовину, щоб був видний колір цієї начинки.

Коли людина підходить за запрошенням промоутера покуштувати цю цукерку, вона в першу чергу бачить її очима, бачить її колір і вже на підсвідомому рівні в неї складаються певні «асоціації» (червона начинка – це може бути вишня, полуниця, малина, тощо; жовта начинка – щось цитрусове; біла начинка – щось молочне; коричнева начинка – щось шоколадне або кавове).

В той час, коли людина взяла цукерку і куштує її (і в середині її працюють смакові рецептори), промоутер повинен розповісти їй, «що саме вона відчуває в той час, коли куштує». Наприклад, «ця кислинка вишні дуже добре гармує з легкою гіркотою саме чорного а не молочного шоколаду»; – «і ці дві складові дуже гармонійно доповнюють одна одну»; тощо.

В один і той же час людина бачить, куштує (смакує) і чує гарну інформацію про ці цукерки, а тому в середині її мозку (на підсвідомому рівні) будеться «голографічний образ» саме цих цукерок. І коли через певний час вона побачить ці цукерки, то автоматично її розум пригадає їх «смак» і «позитивно-емоційну характеристику (інформацію)»; коли почує на слух їх назву, то автоматично пригадає їх «зовнішній вигляд» та «смак».

Нагадаємо, що ця складова дегустації називається інформаційно-емоційна, тому що ця інформація на різних рівнях людина отримує від гарної, доброзичливої, ввічливої, розуміючої дівчини, яка дуже прагне щоб саме ці цукерки сподобались саме цій людині (а не середньо-пересічному громадянину країни). Промоутер повинен доносити цю інформацію «не зверху» а «на рівних» («скажу вам як професіонал, професіоналу», – це гумор).

Друга складова – зворотній зв'язок промоутерів з тими людьми, що дегустують продукцію.

Справа в тому, що «голографічний образ» цукерок, який був створений в свідомості людини за допомогою першої інформаційно-емоційної складової, поки що дещо хиткий, як димка (туман), і може в одну мить розвіятись як тільки людина відійде від дегустаційного столику і почує сильний запах (наприклад, кави, свіжих хлібно-булочних виробів, копченої риби тощо).

Тому є сенс задіяти другу складову дегустації, а саме зворотній зв'язок промоутерів з тими людьми, що дегустують продукцію. Необхідно провести невелике анкетування споживачів щодо їх вподобань (чи не вподобань) стосовно продукції, що дегустується. Анкета повинна бути не більше ніж на 5 питань, переважно відкритого типу.

Необхідно, щоб після того як людина скуштує цукерки, до неї звернувся другий промоутер з такою фразою: «Житомирською кондитерською фабрикою «Житомирські ласощі» саме зараз (сьогодні), під час цієї дегустації, проводиться «ринковий тест даної продукції», тому маємо до Вас прохання відповісти на декілька питань, відповіді на які будуть розглянуті керівництвом фабрики щодо поліпшення споживчих властивостей їх продукції».

Досвід проведення подібних акцій «Групою маркетингу ЖНАЕУ (лабораторією маркетингових технологій при кафедрі маркетингу)» показав, що це є більш ефективніша фраза, ніж, наприклад: «Нами проводиться анкетування вподобань споживачів стосовно продукції Житомирської кондитерської фабрики «Житомирські ласощі», тому маємо до Вас прохання відповісти на декілька питань невеличкої (маленької) анкети».

В першому випадку людина відчуває себе причетною до виробництва цих цукерок, до їх майбутнього,

типу «бути, чи не бути?!» цим цукеркам на ринку, до можливості покращення їх смакових якостей, бо приймає участь у «ринковому тесту цієї продукції». У Другому ж випадку людина (споживач) просто констатує факти типу «подобається» або «не подобається», наперед знаючи що від цього (її відповіді) нічого не зміниться.

Коли людині задають питання про цукерки, які вона тільки-що спробувала на смак (отримавши при цьому певну інформаційно-позитивну інформацію), вона перед тим, як відповісти, замислюється, тим самим повторюючи (закріплюючи) отриману інформацію, кристалізуючи (цементуючи) «образ» товару, що склався в її свідомості.

Приведемо деякі коментарі, щодо того, які питання треба або не треба задавати. До небажаного питання можна віднести питання типу: «Чи сподобались Вам наші цукерки?», бо після класної, професійної роботи промоутера (коли дійсно від серця), люди будуть більш поблажливими не стільки до цукерок, скільки до самого промоутера. Трохи краще питання: «Що вам сподобалось (чи може не сподобалось) в наших цукерках?». Нам більше до вподоби наступне провокаційне питання: «Що вам не сподобалось в наших цукерках?».

До ще більш небажаного питання можна віднести питання щодо можливої ціни на цю продукцію (щоб визначитись маркетологу з методом ціноутворення): «Якщо Вам сподобались наші цукерки, то скільки Ви готові заплатити за 1 кг таких смачних цукерок?». Краще було б спитати: «Дякую Вам за те, що Вам сподобались наші цукерки. А от як Ви думаєте, скільки на ринку може коштувати 1 кг таких цукерок?», бо коли людині задаються якісь питання, або просто про щось йде розмова, у неї завжди на підсвідомому рівні створюються певні «образи» і «асоціації».

Відповіді споживачів на подібні питання анкети, по-перше дадуть маркетологам необхідну для їх подальшої роботи інформацію, і по-друге закріплять вже сформованих в їх свідомості «образ» товару.

Третя складова – обов'язковість (або наявність) при проведенні дегустації заходів щодо стимулювання збуту продукції, що дегустується (знижки з ціни, розіграші призів, заліки (або премії) тощо).

Як маркетологи завжди відмічають, «що коло повинно замкнутись», так і в нашому випадку після того як ми на підставі позитивної комунікації сформували і закріпили «голографічний образ» товару у свідомості людей. Необхідно обов'язково цим скористатись, і під час проведення дегустації, запровадити відповідні заходи щодо стимулювання збуту цієї продукції і здійснення споживачами більш ефективної купівлі кондитерських виробів, ніж завжди.

Заходи можуть бути різноманітними але обов'язково прорахованими. Так, наприклад у нашому випадку, тільки під час проведення дегустації покупці можуть придбати 1 кг цих цукерок з знижкою в 20-30%, причому ця знижка повинна діяти на любую кількість продукції, яку здатні придбати покупці (і на 500 г і на 300 г). Наведемо декілька прикладів щодо варіантів можливих заходів СТИЗ: а) якщо купуєш 2 літрові упаковки соку, що дегустувався, одна упаковка (на 500 г) покупцю дістається в подарунок; б) або по чеках придбаних пляшок вина, що дегустувалося, в кінці дня (в 16-00) буде розігруватися 1 пляшка дорогого коньяку; в) або якщо покупець придбає пачку чаю (упаковку кубиків «Галина Бланка»), що дегустувалися, він крутиться «колесо фортуни» і отримує той приз, на якому зупиниться стрілка (чашку, футболку, кепку, рушник тощо).

Але в зв'язку з тим, що промоутери не завжди можуть все тримати під контролем, умови акції необхідно намалювати (так, не написати, а образно намалювати) на плакаті розміром з лист ватману. Тоді люди, що з яких не-будь причин, не мають намірів, куштувати ці цукерки, зможуть їх придбати побачивши умови акції на плакаті.

Висновки. Отже, інтегровані маркетингові комунікації мають велике значення в сучасному світі і є одними з найбільш значущими в питаннях підвищення конкурентоспроможності підприємств, завоюванні ними споживача та більшої ніші ринку. До інтегрованих маркетингових комунікацій слід віднести розробку і використання різноманітних комунікаційних заходів (активного використання ATL/IBTL-технологій) з метою впровадження і просування на ринок різноманітних ТМ-виробників продуктів харчування на підставі бренд-орієнтованих технологій.

Сутність і переваги цього інтеграційного підходу полягає в досягненні синергетичного ефекту від нестандартного (інноваційно-креативного) злиття стандартного набору заходів формування попиту (реклами і зв'язків з громадськістю) з заходами стимулювання збуту (що дозволяють покупцям придбати продукцію з вигодою для себе), з метою більш ефективного продажу продукції підприємства і, відповідно, збільшення його прибутку. Використання інтегрованих маркетингових комунікацій дозволяє підприємству постійно бути присутнім в інформаційному полі і отримувати зворотний зв'язок від цільової аудиторії, будувати з нею тривалі відносини.

Дегустація як маркетинговий захід дає можливість людям безкоштовно скуштувати і придбати з вигодою для себе продукцію з метою: а) створення у їх підсвідомості позитивного «голографічного образу» цього продукту (зовнішній естетичний вигляд, смакові властивості, позитивна презентація на інформаційно-емоційній основі) на підставі вербальних і невербальних комунікацій між промоутерами і потенційними споживачами; б) та стимулювання збуту цієї продукції за рахунок проведення різноманітних акцій під час проведення дегустації.

Перспективними напрямами подальшого досліджень постає розробка інформаційної підтримки дегустаційної політики, засобів формування попиту та стимулювання збуту своєї продукції підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беркитт Х. Маркетинг победителей. Секреты лучших маркетологов мира. Москва, 2008. 304 с.
2. Войнаренко С.М. Комунікативна політика підприємств в сучасних умовах. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 6/2. С. 51–54. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_6_2/051-054.pdf (дата звернення: 13.11.2019).
3. Раупов Р. Інтеграція маркетингових комунікацій. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. №6. С. 85–89. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_6_3/pdf/085-089.pdf (дата звернення: 13.11.2019).
4. Камминз Дж. Стимулирование сбыта. Как провести эффективную промо-кампанию. Москва, 2003. 308 с.
5. Кузик О.В. Стратегічне управління маркетинговими комунікаціями на сучасних підприємствах. *Стратегія економічного розвитку України*. 2014. № 34. С. 130–135.
6. Литовченко І.Л. Інтегровані маркетингові комунікації підприємств на ринку геліоенергетического обладнання. Київ, 2015. 212 с.
7. Магдино Ог. Величайший торговец в мире. Санкт-Петербург, 2003. 46 с.
8. Міронова Ю.В. Науково-теоретичні основи дослідження маркетингових комунікаційних процесів на підприємстві. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 1. С. 207–214.

9. Питер Р.Д. Управление маркетингом. Москва, 1998. 560 с.
10. Ульвик Э. Чего хотят потребители. Киев, 2007. 224 с.
11. Шкляева Г.О. Интерактивні маркетингові комунікації у менеджменті підприємства. *Економічний нобелівський вісник*. 2014. № 1/7. С. 509–515.

REFERENCES:

1. Berkitt H. (2008). *Marketing pobeditelej. Sekrety luchnih marketologov mira* [Winners Marketing. Secrets of the best marketers in the world]. Moscow : Gruppya IDT. [in Russian]
2. Vojnarenko S.M. (2011). *Komunikativna politika pidpriemstv v suchasnih umovah* [Communicative enterprise policy in modern conditions]. *Visnik Hmelnickogo nacionalnogo universitetu*, vol. 2, no. 6, pp. 51–54. Available at: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_6_2/051-054.pdf (accessed 13 November 2019)
3. Raupov R. (2009). *Integraciya marketingovih komunikacij* [Integration of marketing communications]. *Visnik Hmelnickogo nacionalnogo universitetu*, vol. 6, pp. 85–89. Available at: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_6_3/pdf/085-089.pdf (accessed 13 November 2019).
4. Kamminz Dz. (2003). *Stimulirovanie sbyta. Kak provesti effektivnyu promo-kampaniyu* [Sales promotion. How to run an effective promotional campaign]. Moscow : Konsaltingova gruppa «IMIDZh-Kontakt». [in Russian]
5. Kuzik O.V. (2014). *Strategichne upravlinnya marketingovimi komunikacijami na suchasnih pidpriemstvah* [Strategic management of marketing communications at modern enterprises]. *Strategiya ekonomichnogo rozvitku Ukrainu* (electronic journal), vol. 34, pp. 130–135. [in Ukrainian]
6. Litovchenko I.L. (2015). *Integrirovannye marketingovye komunikacii predpriyatij na rynke gelioenergeticheskogo oborudovaniya* [Integrated marketing communications of enterprises in the market of solar energy equipment]. Kyiv : Naukova dumka. [in Russian]
7. Magdino Og. (2003). *Velichajshij torgovec v mire* [The greatest merchant in the world]. St. Petersburg : Piter. [in Russian]
8. Mironova Yu.V. (2016). *Naukovo-teoretichni osnovu doslidzhennya marketingovih komunikacijnih procesiv na pidpriemstvi* [Scientific and theoretical bases of research of marketing communication processes at the enterprise]. *Visnik Hmelnickogo nacionalnogo universitetu. Ekonomichni nauki* (electronic journal), vol. 1, pp. 207–214. [in Ukrainian]
9. Piter R.D. (1998). *Upravlenie marketingom* [Marketing Management]. Moscow : Izdatelstvo BINOM. [in Russian]
10. Ulvik E. (2007). *Chego hotyat potrebiteli* [What users want]. Kyiv : Maksimum. [in Russian]
11. Shklyayeva G.O. (2014). *Interaktivni marketingovi komunikaciyi u menedzhmenti pidpriemstva* [Interactive marketing communications in enterprise management]. *Ekonomichnij nobelivskij visnik*, vol. 1(7), pp. 509–515. [in Ukrainian]

*Стаття надійшла до редакції 15.11.2019.
The article was received 15 November 2019.*

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-12

УДК 658.821:621(045)

Шарко В.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства, експертизи
та торговельного підприємництва
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5830-8911>
E-mail: vorfahr@ukr.net*

Маршук Л.М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4333-7458>
E-mail: linamarshuk@ukr.net*

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У роботі проаналізовано рівень розвитку машинобудування в Україні. Авторами доведено, що недостатньо дослідженими залишаються окремі підходи до обґрунтування та вибору цілей, критеріїв та способів їхнього досягнення відповідно до результатів моніторингу діяльності машинобудівного підприємства. Розглянуто теоретичні аспекти процесу формування стратегії інноваційного розвитку підприємства. Представлено процес формування стратегії інноваційного розвитку підприємства. Досліджено структуру реалізації промислової продукції за видами економічної діяльності. Запропоновано етапи процесу формування стратегії інноваційного розвитку машинобудівних підприємств з урахуванням ключових критеріїв. Представлено алгоритм формування конкурентної стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, стратегія, інноваційний розвиток, підприємства машинобудування, конкурентна стратегія.

Шарко В.В., Маршук Л.М. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В работе проанализирован уровень развития машиностроения в Украине. Авторами доказано, что недостаточно исследованными остаются отдельные подходы к обоснованию и выбору целей, критериев и способов их достижения в соответствии с результатами мониторинга деятельности машиностроительного предприятия. Рассмотрены теоретические аспекты процесса формирования стратегии инновационного развития предприятия. Представлены процесс формирования

стратегії інноваційного розвитку підприємства. Представлені процес формуювання стратегії інноваційного розвитку підприємства. Исследована структура реалізації промислової продукції по видам економічної діяльності. Предложено етапи процесу формуювання стратегії інноваційного розвитку машинобудівних підприємств з урахуванням ключових критеріїв. Представлен алгоритм формуювання конкурентної стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегия, Инновационное развитие, предприятия машиностроения, конкурентная стратегия.

Sharko Vitalii, Marshuk Lina. FORMATION OF COMPETITIVE STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

Innovative development is an integral and active part of all spheres of society and, in particular, of the enterprise as its primary link. It is difficult to overestimate the value of innovative development for machine-building enterprises of Ukraine. It can be possible to provide only through the competitive of products both on domestic and world market. Effective use of innovation is a decisive factor in socio-economic development and in The effective use of the innovation becomes a decisive factor of socio-economic development and economic, environmental, social and other problems. Sequential activation of innovation activity of machine-building enterprises in all areas of operation allows to obtain new processes, products or forms of organization and production management that ensures the achievement and strengthening the competitive position in the market and influence on the market situation through the implementation of the innovation. The functioning of enterprises in the long term is associated with the formation of a competitive strategy focused on strengthening the innovation activity. Formation of the competitive strategy is the process of making a managerial decision regarding the content of the functional strategies of this kind and priority of funding with the aim of ensuring competitive advantages in the market. Despite the current challenges of the competitive environment and globalization to ensure the development of domestic enterprises becomes relevant to establish innovate. Only to achieve the world level of innovative activity will become for the engineering enterprise the base of its competitiveness and continued existence. Thus, the development of the program of innovative development and, as a consequence, appropriate strategies are the basis of formation of competitive advantages and sustainable financial condition of domestic enterprises. The importance of innovation for the economy as a whole and each of the engineering enterprise in particular is undeniable. This is evidenced by the new dynamics of innovative development of world economy, which is observed at the present stage, despite the disparity in various countries and regions.

Keywords: competitiveness, strategy, innovative development, mechanical engineering enterprises, competitive strategy.

Постановка проблеми. Реальні умови глобалізованого економічного середовища диктують необхідність формування, підтримання та активної реалізації конкурентної стратегії інноваційного розвитку підприємств машинобудування. Інновації є джерелом розвитку лише за умови активного і ефективного їх використання, а також створення сприятливого середовища для їх впровадження.

Підвищення конкурентоспроможності – головний фактор успіху господарської діяльності підприємства. Для підприємств машинобудування – це вирішення проблем його власного розвитку, прямий шлях до завоювання ринку, до досягнення в умовах жорсткої конкуренції фінансової стійкості, забезпечення прибутку, що сприяє зростанню власного капіталу.

Через те, формування конкурентної стратегії інноваційного розвитку підприємства машинобудування, яке орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, дозволяє більш гнучко реагувати і здійснювати своєчасні зміни, домагатися конкурентних переваг в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування раціональної структури вітчизняної економіки присвячені дослідження відомих українських економістів – О. Саліхової [11, с. 85–95], Л. Федулової [13, с. 58–76], Д. Черваньова та інших. Широкий спектр питань активізації інноваційної діяльності в машинобудуванні висвітлюються в численних працях вітчизняних дослідників, серед яких можна виділити С. Войтка [1, с. 68–74], О. Гавриша, С. Ілляшенка, С. Ковальчук [3], Г. Козаченка, О. Лапко, Л. Шульгіної та В. Юхименко [14] та інших.

Проте, враховуючи значні науково-практичні розробки та досягнення вітчизняних вчених-економістів в теорії стратегічного управління підприємством, є низка дискусійних позицій, які потребують подальших ґрунтовних досліджень. Так, необхідно уточнити тлумачення поняття інноваційного розвитку та вдосконалити методіку формування стратегії інноваційного розвитку. Недостатньо дослідженими зали-

шаються окремі підходи до обґрунтування та вибору цілей, критеріїв та способів їхнього досягнення відповідно до результатів моніторингу діяльності машинобудівного підприємства. У більшості наукових робіт вітчизняних та зарубіжних вчених використовується універсальний підхід до розроблення та реалізації стратегії інноваційного розвитку машинобудівних підприємств без урахування його галузевої специфіки.

Метою дослідження є розроблення теоретичних положень та методичних рекомендацій щодо формування та реалізації конкурентної стратегії інноваційного розвитку машинобудівних підприємств з подальшим урахуванням їх галузевої специфіки. Реалізація даної мети передбачає послідовне вирішення таких завдань: аналіз і оцінка досвіду стратегічного планування розвитку виробничих підприємств, розробка алгоритму на основі етапів процесу формування стратегії інноваційного розвитку машинобудівних підприємств з урахуванням ключових критеріїв вибору найкращого варіанту конкурентної стратегії.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Стратегію інноваційного розвитку підприємства трактуємо, як цілеспрямовану діяльність щодо визначення пріоритетів перспективного розвитку підприємства і шляхів їх досягнення за рахунок розробки та впровадження інновацій. В свою чергу формування стратегії інноваційного розвитку підприємства розуміємо як спосіб забезпечення його ефективного функціонування і зростання рівня конкурентоспроможності в сучасних ринкових умовах.

Так, в умовах нової економіки, що базується на інтелектуальному капіталі та інноваціях, а також ускладнення виробничих процесів, підвищення необхідного рівня наукоємності виробленої продукції, розвитку інформаційної інфраструктури, скорочення тривалості життєвого циклу нових видів товарів та послуг інноваційний розвиток підприємства стає одним з головних факторів забезпечення конкурентоспроможності останнього.

Продукція машинобудівних підприємств традиційно відіграє вирішальну роль в реалізації досягнень науково-технічного прогресу у всіх галузях економіки. Машинобудування є багатогалузевим комплексом, який складається за класифікацією КВЕД щодо: виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; виробництва електричного устаткування; виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань; виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів.

В Україні розвинуто широко профільне машинобудування, підприємства якого формують складний, взаємопов'язаний машинобудівний комплекс. До його складу входять усі основні галузі машинобудування. Провідні місця посідають приладобудування, тракторне і сільськогосподарське машинобудування. Розвиваються автомобілебудування, промисловість металевих конструкцій, верстатобудівна та інструментальна галузь.

Найбільш потужними підприємствами машинобудування України є: «Азовмаш» (Маріуполь); Державне підприємство «Завод «Електроважмаш» (Харків); «Кременчуцький автомобільний завод» (Кременчук); «Львівсільмаш» (Львів); «Львівський автобусний завод» (Львів); «Нікопольський кранобудівний завод» (Нікополь); «Південний машинобудівний завод» (Дніпро); «Полтавський турбомеханічний завод» (Полтава); «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання» (Суми); «Турбоатом» (Харків); «Харківський завод тракторних двигунів» (Харків); «Харківський тракторний завод» (Харків); «Херсонський машинобудівний завод» (Херсон) [2]. Основні центри розташування галузей машинобудування наведені в таблиці 1.

Рівень розвитку машинобудування в Україні демонструє, що у період з 2008 року по 2011 рік галузь мала позитивні темпи розвитку, з 2012 року

по 2014 рік спостерігається поступовий спад галузі, однак з 2016 року по 2018 рік – показники характеризуються позитивною динамікою про що свідчать обсяги реалізованої продукції машинобудівних підприємств України [9].

Дослідження структури реалізації промислової продукції за видами економічної діяльності України за 2015-2018 рр. показує щорічне зростання частки машинобудівної продукції у загальних обсягах промисловості, що також підтверджує скрутне становище машинобудування (табл. 2, рис. 1).

Розглядаючи розвиток машинобудівних підприємств як безперервний процес надбання і розширення їх ресурсних можливостей, слід підкреслити той факт, що оскільки хід розвитку кожного підприємства строго індивідуальний, а отже, кожне підприємство володіє індивідуальним набором ресурсів, не можна не враховувати вплив, який здійснює існуючий ресурсний набір на вибір стратегії підприємства.

Важливим чинником вибору підприємством того чи іншого виду інноваційної стратегії повинно виступати ресурсне забезпечення в органічному поєднанні з цілями стратегії. Підтвердженням того, є і авторські дослідження [10, с. 35–36] взаємодії саме цих двох факторів та їх вплив на формування підприємством стратегії інноваційного розвитку (рис. 2). Автори зазначають, що інноваційні цілі підприємства впливають з загальних стратегічних цілей, а ресурсний набір формує необхідний інноваційний потенціал його.

Койн К. характеризує стратегію конкретним набором рішень, які спрямовують та формують подальші дії підприємства, які не так просто змінити після прийняття й які найбільше впливають на досягнення підприємством своїх стратегічних цілей [4, с. 4–13].

Реалізація стратегії інноваційного розвитку підприємств передбачає комплексне виконання завдань:

Таблиця 1

Основні центри розташування галузей машинобудування

Галузь машинобудування	Центри розташування
Важке машинобудування	Харків, Дніпро, Кривий Ріг, Маріуполь, Київ, Львів, Дрогобич
Електротехнічна промисловість	Запоріжжя, Харків, Одеса, Київ, Хмельницький, Бердянськ, Полтава, Кам'янець-Подільський
Транспортне машинобудування	Харків, Дніпро, Кременчук, Маріуполь, Миколаїв, Херсон, Київ, Запоріжжя, Львів, Одеса, Луцьк, Мелітополь
Верстатобудування	Харків, Київ, Бердичів, Одеса, Черкаси, Дніпро
Приладобудування	Київ, Харків, Івано-Франківськ, Львів, Суми, Черкаси, Житомир, Луцьк
Сільськогосподарське машинобудування	Харків, Дніпро, Тернопіль, Херсон, Одеса, Київ, Бердянськ, Умань, Новоград-Волинський, Ніжин, Коломия

Джерело: складено авторами на основі [2]

Таблиця 2

Обсяг реалізованої промислової продукції за видами економічної діяльності у 2015-2018 роках (млн грн)

Види продукції	Роки			
	2015	2016	2017	2018
Промисловість	1776603,7	2158030,0	2625862,7	3018087,5
Машинобудівна промисловість	115261,7	131351,8	168281,9	207204,1
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	8772,9	12366,1	13783,3	16740,3
виробництво електричного устаткування	24038,5	26594,6	32986,9	42558,8
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	41998,0	50105,3	59767,7	69726,5
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	40452,3	42285,8	61744,0	78178,5

Джерело: складено авторами на основі [9]

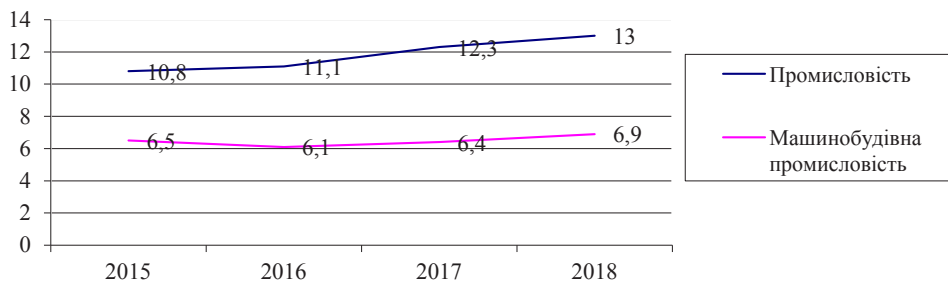


Рис. 1. Динаміка реалізації промислової продукції за видами економічної діяльності
Джерело: складено авторами на основі [9]



Рис. 2. Формування конкурентної стратегії інноваційного розвитку у взаємодії цілей підприємства та ресурсної складової

Джерело: складено авторами на основі [10]

– забезпечення стійкого інноваційного розвитку підприємств і створення умов для їх конкурентоспроможного функціонування;

– максимальне використання інноваційних можливостей підприємства;

– укріплення інноваційної сили підприємства і визначення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку;

– розроблення заходів щодо регулювання інноваційних можливостей для забезпечення необхідного рівня конкурентоздатності підприємства;

– здійснення моніторингу інноваційного потенціалу та інноваційної активності для управління інноваційною позицією підприємства.

Принципами формування стратегії інноваційного розвитку підприємств, які можливо застосувати до підприємств аграрного сектору, є [6, с. 47]:

1. Виявлення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку.

2. Моніторинг змін ринкового середовища та вивчення його впливу на інноваційний розвиток підприємств.

3. Дослідження і прогнозування кон'юнктури ринку підприємств галузей національної економіки, а також їх основних економічних показників діяльності.

4. Аналіз діючої стратегії розвитку підприємств та її можливої зміни щодо інноваційних можливостей підприємств.

Етапи формування конкурентної стратегії інноваційного розвитку підприємства пов'язані з формуванням комплексного плану подальшої інноваційної діяльності, ознакою якого є довгострокова спрямованість на досягнення стратегічних цілей організації.

Інноваційні цілі підприємства пов'язані з його місією, стратегічним баченням, життєвим циклом інновацій та виступають орієнтиром інноваційної діяльності на заплановані періоди. До них можна віднести розроблення й упровадження наукових досліджень на підприємстві, виробництво, оновлення, підвищення якості і технічного рівня інноваційної продукції, вирішення соціально-економічних проблем розвитку підприємства та ін.

Початковим етапом формування стратегії інноваційного розвитку може передувати аналіз стану зовнішнього середовища (виявлення можливостей і загроз в макро- і мікроекономічному оточенні) підприємства. При формуванні стратегічної поведінки і вибору напрямів інноваційного розвитку, підприємству важливо проаналізувати поточні умови господарювання і оцінити перспективні зміни, які можуть статися в результаті освоєння технологічних інновацій.

Наступним етапом формування стратегії інноваційного розвитку є оцінка інноваційної активності підприємства. Під інноваційною активністю розумі-

емо інтенсивність залучення нових технологій виробництва продукції або вдосконалення існуючих.

Стимулами інноваційної активності можуть бути як зовнішні фактори (першу чергу це боротьба за споживача на ринку продукції), так і внутрішні проблеми підприємства (застарілість обладнання, високі енерговитрати, неолік виробничих потужностей).

З метою посилення позицій на внутрішньому і зовнішньому ринках, підвищення рівня конкурентоспроможності, вітчизняним машинобудівним підприємствам необхідно формувати корпоративні стратегії інноваційного розвитку, що в даний час неминучим, оскільки тільки при такому підході інноваційний розвиток підприємства стає його головною стратегічною метою, а інноваційна діяльність здійснюється у всіх сферах життєдіяльності підприємства.

В процесі формування стратегії інноваційного розвитку необхідно провести оцінку інноваційного потенціалу підприємства, яка проводиться з метою визначення достатності фінансово-економічних ресурсів для забезпечення не тільки стратегічної інноваційної, а й поточної виробничої діяльності.

Інноваційний потенціал підприємства являє собою здатність досягати при наявних ресурсах поставлених інноваційних цілей [5]. Аналіз інноваційного потенціалу підприємства здійснюється за допомогою оцінки таких показників:

1) інтелектуальні: технологічна документація, кількість отриманих патентів на винаходи і промислові зразки; свідоцтва на корисні моделі; ліцензії; інноваційні проекти та бізнес-плани;

2) матеріальні: передові технології, технологічні процеси і обладнання, що включають машини, апарати та прилади; ресурс площ; експериментальні лабораторії та обчислювальні центри;

3) фінансові: грошові кошти, призначені для фінансування інноваційної діяльності підприємства (власні, позикові, залучені);

4) кадрові: кількість фахівців, зайнятих науковими дослідженнями і розробками; питома вага ініціативних працівників;

5) інфраструктурні: кількість власних підрозділів, що займаються інноваційною діяльністю; питома вага підрозділів, що беруть участь в інноваційній діяльності; склад і число творчих, ініціативних тимчасових бригад і груп, зайнятих НДДКР, в тому числі з НДІ і вузами.

В рамках виконання теми науково-дослідної роботи, нами була запропонована дана група показників інноваційного потенціалу, а також і система критеріїв інноваційної стратегії для реалізації в практичній діяльності машинобудівного підприємства Вінницької області.

Варто зауважити, що інноваційні потенціал машинобудівного підприємства залежить від специфіки і масштабів його діяльності, а ступінь використання потенціалу визначає інноваційні можливості і сприйнятливості підприємства до нововведень.

Стратегія інноваційного розвитку – це проект (модель) проведення головних інноваційних дій необхідних для реалізації корпоративних стратегій, які направлені на певне оновлення окремих компонентів виробництва, реалізації та споживання продукції. Однак, як свідчить практика, із загальної кількості розроблених інноваційних проектів на промислових підприємствах не всі досягають кінцевої мети зважаючи на низку причин, серед яких, наприклад, недостатній рівень виробничого потенціалу або помилка на початковому етапі розробки проекту [7]. Вибір

ефективної стратегії інноваційного розвитку має відповідати наступній системі критеріїв (рис. 3).

Під час формування стратегії інноваційного розвитку слід обрати метод чи модель формування інноваційної стратегії, який для аналізованого підприємства є найбільш оптимальним. Для цього застосовують SWOT-аналіз. Слід зазначити, що етапи формування стратегії інноваційного розвитку є взаємозалежними і в комплексі дають змогу обрати правильну стратегію. Вилучення певного етапу може призвести до одержання хибного результату.

На нашу думку, з вищеведеного відзначимо, що процес формування конкурентної стратегії інноваційного розвитку підприємства повинен складатися з таких етапів (рис. 4).

Отже, проведений в даному дослідженні аналіз дозволив виявити наступне:

– сьогодні інноваційна діяльність є головним чинником підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств;

– інноваційна діяльність повинна носити системний характер, отже, здійснюватися за допомогою реалізації інноваційної стратегії;

– конкурентна стратегія розвитку машинобудівного підприємства повинна стати інноваційною на найвищому – корпоративному рівні і формуватися з урахуванням інноваційного потенціалу, а також рівня і ступеня інноваційної активності підприємства.

Вважаємо, що особливості і переваги запропонованого нами алгоритму формування конкурентної стратегії інноваційного розвитку підприємства полягають в наступному:

1. Алгоритм дозволяє провести комплексну оцінку стратегічного потенціалу підприємства, що включає ресурсний та інноваційний потенціал:

– оцінити поточний стан підприємства (його фінансове становище, стан основних фондів, продуктивність праці і т.д.) за допомогою аналізу його ресурсного потенціалу;

– оцінити ступінь і рівень інноваційної активності підприємства, його інноваційний потенціал з метою визначення інноваційних альтернатив, реалізація яких є можливою в заданий період часу стратегією інноваційного розвитку.

2. Алгоритм передбачає здійснення вибору стратегії інноваційного розвитку відповідно до уточненої класифікації стратегій інноваційного розвитку підприємств.

3. Алгоритм дає можливість підприємству, яке займається розробкою конкурентної стратегії, встановити коректність обраного напрямку інноваційного розвитку за допомогою аналізу і чіткого дотримання зазначених етапів, включеним в процес, які в разі потреби дозволять підприємству повернутися до того етапу, який викликає ті чи інші сумніви.

Висновки. Отже, інтеграційні процеси України в європейське і світове економічне співтовариство активізували питання конкурентоспроможності вітчизняних машинобудівних підприємств. Саме конкурентоспроможність як економічна категорія синтезує у собі якість продукції та ціну, товарну політику, логістику, маркетинг, економічний потенціал промислового підприємства та рівень його виробництва.

Новизна пропонованого нами підходу до алгоритму формування конкурентної стратегії інноваційного розвитку машинобудівного підприємства виражається в покроковому розкритті суті процесу формування стратегії інноваційного розвитку на відміну від існуючих в науковій літературі, де лише

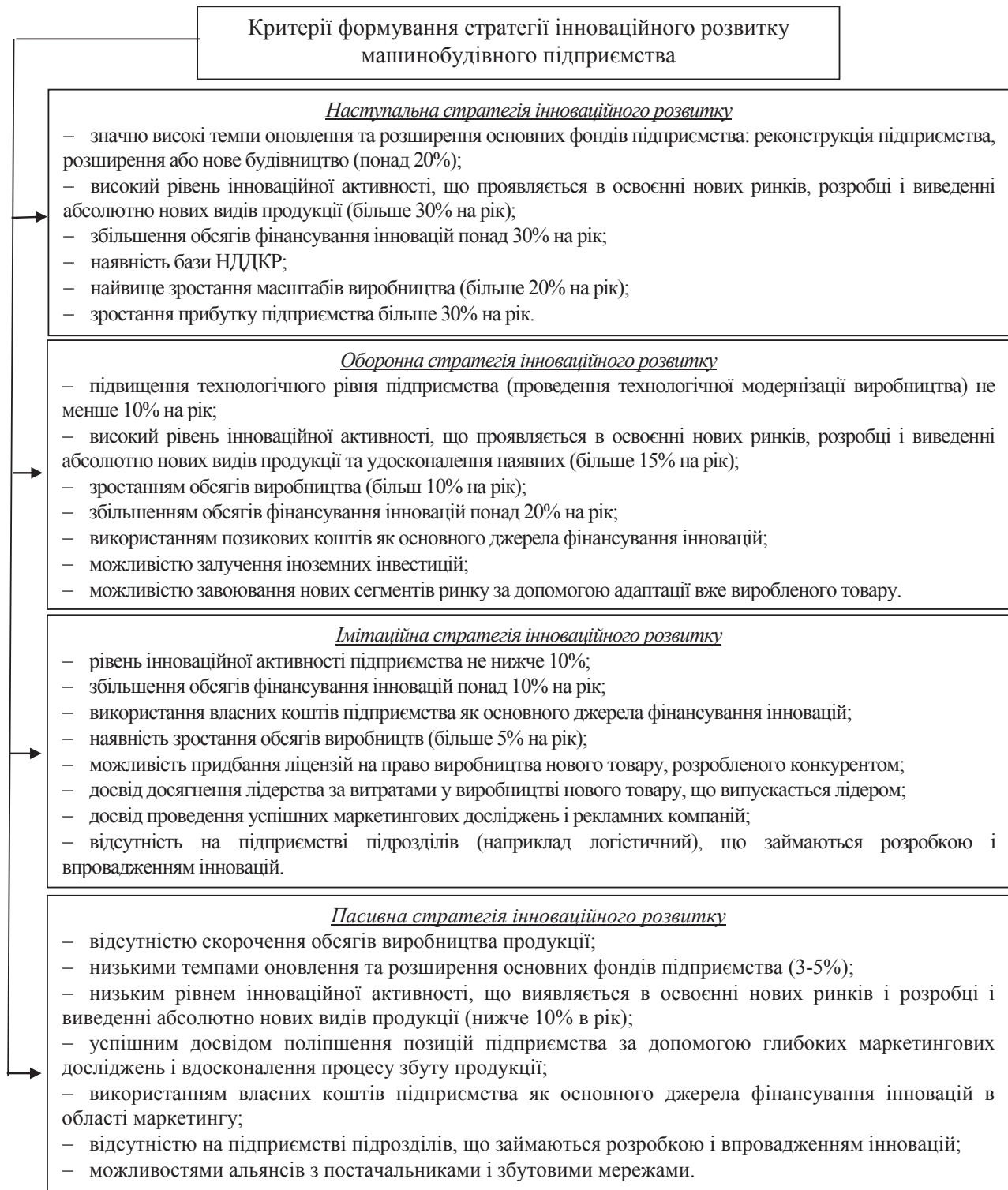


Рис. 3. Критерії формування конкурентної стратегії інноваційного розвитку підприємства

Джерело: складено авторами на основі [1–7]

фіксується факт наявності етапу формування стратегії, але немає чіткої деталізації елементів, з яких він складається, і опису їх суті.

Практичне значення одержаних результатів дослідницької роботи полягає в наступному:

– розроблений алгоритм формування конкурентної стратегії інноваційного розвитку може бути використаний машинобудівними підприємствами для

розробки власних стратегій розвитку, що відповідають рівню їх інноваційного потенціалу та сприяють підвищенню ефективності управління інноваційною діяльністю;

– результати дослідження можуть бути використані для реалізації ефективної інноваційної політики з підтримки, стимулювання та активізації інноваційної діяльності машинобудівних підприємств.

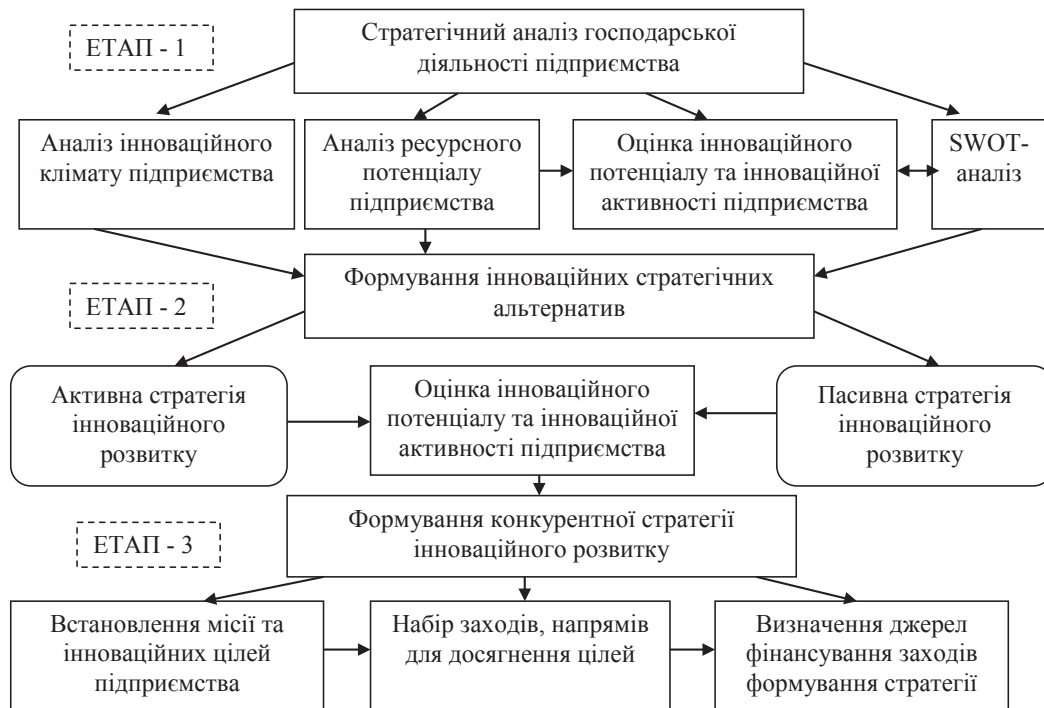


Рис. 4. Алгоритм формування конкурентної стратегії інноваційного розвитку підприємства

Джерело: складено авторами

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войтко С.В. Компаративний та динамічний аналіз інноваційного розвитку України, країн «великої сімки» та нових індустріальних країн. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2013. № 10. С. 68–74.
2. Гусева О.Ю., Яковчук А.М. Стан та структура машинобудівної галузі України в умовах глобальних економічних трансформацій. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2017. № 4(22). С. 26–33.
3. Ковальчук С.В. Актуалізація маркетингових стратегій в контексті інноваційного розвитку промислових підприємств: монографія. Хмельницький: ТОВ «Поліграфіст – 2», 2012. 280 с.
4. Койн К. Как упорядочить процесс разработки стратегии. *Менеджмент и менеджер*. 2007. № 11. С. 4–13
5. Кочетков С.В. Оценка инновационного потенциала промышленных предприятий. *Экономист*. 2006. № 5. С. 34–38.
6. Ліпич Л.Г., Радіщук Т.П. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства на засадах прогнозування кон'юнктури ринку автомобілебудування: монографія. Луцьк: Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2013. 224 с.
7. Максимов Ю., Митяков С., Митякова О., Федосеева Т. Инновационное развитие экономической системы: оценка инновационного потенциала. *Инновации*. 2006. № 6. С. 41–43.
8. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Д. Школа стратегий. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 336 с.
9. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2008–2018 рр. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 30.10.2019)
10. Рогоза М.Є., Вергал К.Ю. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 136 с.
11. Саліхова О.Б. Оцінка високотехнологічної виробничої сфери – фундамент для створення дієздатної інноваційної стратегії держави. *Економіка промисловості*. 2010. № 1. С. 85–95.
12. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия: монография. Москва: Финансы и статистика. 2005. 304 с.
13. Федулова Л.І. Перспективи інноваційного розвитку промисловості України. *Економіка і прогнозування*. 2006. № 2. С. 58–76.
14. Шульгіна Л.М., Юхименко В.В. Інноваційний розвиток підприємств: формування стратегій: монографія. Київ: нац. техн. ун-т України «КПІ». Univest PrePress, 2015. 212 с.

REFERENCES:

1. Vojtko S.V. (2013). Komparatyvnyy ta dynamichnyy analiz innovatsijnogo rozvytku Ukrainy, krayin «velykoyi simky» ta novyx industrialnykh krayin [Comparative and dynamic analysis of innovative development of Ukraine, the G7 countries and new industrial countries]. *Ekonomichnyy visnyk NTUU «KPI»*, 10, 68–74. [in Ukrainian]
2. Guseva O.Yu., Yakovchuk A.M. (2017). Stan ta struktura mashynobudivnoyi galuzi Ukrainy v umovakh globalnykh ekonomichnykh transformacij [State and structure of machine-building industry of Ukraine in the conditions of global economic transformations]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, 4(22), 26–33. [in Ukrainian]
3. Kochetkov S.V. (2012). Aktualizaciya marketyngovykh strategij v konteksti innovatsijnogo rozvytku promyslovykh pidpryyemstv: monografiya. [Updating marketing strategies in the context of innovative development of industrial enterprises]. Xmelnyczkyj: TOV «Poligrafist – 2», 280 p. [in Ukrainian]
4. Kojn K. (2007). Kak uporjadochit' process razrabotki strategii. [How to streamline the process of developing a strategy]. *Menedzhment i menedzher*, 11, 4–13. [in Russian]
5. Kochetkov S.V. (2006). Ocenka innovacionnogo potenciala promyshlennykh predpriyatij [Assessment of the innovative potential of industrial enterprises]. *Jekonomist*, 5, 34–38. [in Russian]
6. Lypych L.G., Radishhuk T.P. (2013). Formuvannya strategiyi innovatsijnogo rozvytku pidpryyemstva na zasadaх prognuzuvannya kon'yunktury rynku avtomobilebuduvannya: monografiya [Formation of strategy of innovative development of the enterprise on the basis of forecasting of the market situation of the automotive industry]. Luczk: Sxidnoyevrop. nacz. un-t im. Lesi Ukrayinky, 224 p. [in Ukrainian]
7. Maksimov Ju., Mitjakov S., Mitjakova O., Fedoseeva T. (2006). Innovacionnoe razvitie jekonomicheskoy sistemy: ocenka innovatsijnogo potenciala [Innovative development of the economic system: assessment of innovative potential]. *Innovacii*, 6, 41–43. [in Russian]
8. Minzberg G., Al'strjend B., Ljempel D. (2001). Shkola strategij [School of Strategies]. SPb.: Piter, 336 p. [in Russian]
9. Obsyag realizovanoyi promyslovoyi produkciji (tovariv, poslug) za vydamy ekonomichnoyi diyalnosti u 2008–2018 rr. [Volume of industrial production (goods, services) by type of economic activity]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 30 October 2019) [in Ukrainian]

10. Rogoza M.Ye., Vergal K.Yu. (2011). Strategichnyj innovacijnyj rozvytok pidpryyemstv: modeli ta mexanizmy : monografiya [Strategic innovation development of enterprises: models and mechanisms]. Poltava : RVV PUET, 136 p. [in Ukrainian]
11. Salixova O.B. (2010). Ocinka vysokotekhnologichnoyi vyrobnychoyi sfery – fundament dlya stvorennya diyездatnoyi innovacijnoyi strategiyi derzhavy [Assessment of high-tech manufacturing sphere – the foundation for creating a viable state innovation strategy]. *Ekonomika promyslovosti*, 1, 85–95. [in Ukrainian]
12. Triflova A.A. (2005). Ocenka jeffektivnosti innovacionnogo razvitiya predpriyatija : monografiya [Assessment of the effectiveness of innovative development of the enterprise]. Moskva : Finansy i statistika, 304 p. [in Russian]
13. Fedulova L.I. (2006). Perspektivy innovacijnogo rozvytku promyslovosti Ukrainy [Prospects for innovative development of industry in Ukraine]. *Ekonomika i prognozuvannya*, 2, 58–76. [in Ukrainian]
14. Shulgina L.M., Yuxymenko V.V. (2015). Innovacijnyj rozvytok pidpryyemstv: formuvannya strategij : monografiya [Innovative development of enterprises: formation of strategies]. Kyiv : Nacz. texn. un-t Ukrainy «KPI». Univest PrePress, 212 p. [in Ukrainian]

*Стаття надійшла до редакції 31.10.2019.
The article was received 31 October 2019.*

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-13

УДК 330.341:658.5

Яковенко Я.Ю.
аспірантка

Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5042-2701>
E-mail: yaroslavayakovenko@gmail.com

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

У статті представлено змісту концепції управління стійким розвитком підприємств; уточнено поняття «стійкий розвиток підприємства» та розкрито сутність підходів до класифікації видів стійкості підприємства. Наголошується на тому, що стійкий розвиток на мікрорівні можливий за умов, коли забезпечено збалансоване вирішення проблем економічного, соціального та екологічного характеру. Лише точкові зміни радикально не вплинуть на ситуацію, тому компаніям потрібно розробити власний підхід до стійкого розвитку. У статті обґрунтовано концепцію управління стійким розвитком підприємства та наведено її схематичне вираження; доведено універсальність концепції шляхом побудови діаграми зворотного зв'язку для ілюстрації взаємодії факторів впливу між собою та на забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Ключові слова: стійкий розвиток, стійкість, екологічна безпека, економічна стабільність, соціальне благополуччя.

Яковенко Я.Ю. КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлено содержание сути концепции управления устойчивым развитием предприятий; уточнено понятие «устойчивое развитие предприятия» и раскрыта сущность подходов к классификации видов устойчивости предприятия. Подчеркивается, что устойчивое развитие на микроуровне возможно в том случае, когда обеспечено сбалансированное решение проблем экономического, социального и экологического характера. Только точечные изменения радикально не повлияют на ситуацию, поэтому компаниям нужно разработать собственный подход к устойчивому развитию. Поэтому в статье обоснована концепция управления устойчивым развитием предприятия и приведено ее схематическое выражение; доказано универсальность концепции путем построения диаграммы обратной связи для иллюстрации взаимодействия факторов влияния между собой и на обеспечение устойчивого развития предприятия.

Ключевые слова: устойчивое развитие, устойчивость, экологическая безопасность, экономическая стабильность, социальное благополучие.

Yakovenko Yaroslava. THE CONCEPT OF MANAGING ENTERPRISE SUSTAINABLE DEVELOPMENT

At the center of economic and social development of environmentally friendly business there is a concept of sustainable development, which was originally formulated for solving problems of society. However it has eventually become the basis for the study of trends in enterprise development. An important element of the sustainability management system is the choice of mechanisms for responding to changes in the operating environment. The article clarifies the term “the sustainable development of an enterprise” as well as the essence of approaches to the classification of types of enterprise sustainability. It is emphasized that sustainable development at the micro level is possible when a balanced solution to problems of an economic, social and environmental components is provided. The proposed concept of sustainable enterprise management has two levels: theoretical one, which implies the formation of theoretical foundations of sustainable development as a basis for the development of new management approaches from the standpoint of sustainability; practical one, which should ensure the prediction of sustainability of enterprises. The universality of the concept has been proved by constructing a casual loop diagram to illustrate the interaction of influence factors among themselves and on the sustainable development of the enterprise. The authors consider that the interactions of existing subsystems of enterprise generate and increase a certain level of enterprise development potential, which can be the basis for the further development of the company. For implementation of the concept in management practices there has been proposed a schematic expression of the conceptual model which represents stages and tools the implementation of which will provide a solution to the problem of managing enterprise sustainable development. The authors consider that the shifts in sustainable management will allow enterprises to implement the integrated policy of managing needed changes, which will help to optimize business processes, to ensure the necessary level of transparency in the functioning and compliance with the foundations of sustainable development.

Keywords: sustainable development, sustainability, environmental safety, economic stability, social wellbeing.

Постановка проблеми. Роль кожного підприємства у життєдіяльності країни зростає, їх стійке й ефективне функціонування є запорукою успішності діяльності, а імплементація Порядку денного розвитку суспільства на мікрорівні є безальтернативною. У зв'язку з цим актуалізується необхідність розробки управлінської концепції, яка б забезпечила комплексність та стратегічну орієнтацію цих процесів. Сьогодні забезпечення стійкого розвитку підприємств стало предметом багатьох наукових дискусій та розглядається як паритетність у ланцюжку відносин стейкхолдерів «суспільство – компанія – навколишнє середовище» у якості альтернативи необмеженому економічному зростанню. У цьому контексті актуальним є уточнення концепції забезпечення стійкого розвитку підприємств.

Концепція сталого розвитку, сформульована спочатку для вирішення суспільних проблем, з часом стала основою дослідження тенденцій розвитку підприємств у розрізі економічних, екологічних та соціальних складових з орієнтацією на досягнення стійких темпів динаміки.

Розуміння закономірностей динаміки розвитку підприємства дозволяє вже на ранніх стадіях сповільнення темпів розвитку здійснювати пошук інструментарію забезпечення проциклічності. Саме тому існує реальна потреба у розробці концепції стійкого розвитку підприємств як основи систематизації та вибору управлінського інструментарію забезпечення стійкості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить, що питання забезпечення стійкого розвитку підприємства знайшли відображення у наукових працях дослідників, які були представниками різних галузей науки. Нині відбувається становлення інтегральної загальнонаукової парадигми знань у результаті синтезу наук про природу, суспільство і людину. Це сприяло поглибленню розуміння того, що економічне зростання само по собі не призводить до екологічної стійкості чи усунення соціальних проблем, а концентрація прихильників антропоцентризму на зростанні ігнорувала проблеми виснаження ресурсів, коли нестійкий розвиток виступає прямим наслідком самого зростання. І, якщо раніше вчені на мікрорівні досліджували умови досягнення економічної рівноваги, то сьогодні актуальними стали завдання забезпечення для підприємств безперервного стійкого розвитку з прогнозованими темпами. Так, питання забезпечення стійкого розвитку з позицій гармонійного і рівноважного функціонування компанії розглядали О.Ф. Новікова, О.І. Амоша і В.П. Антонюк [12], А.О. Касич [4-6] та Д. Фаєн, Р. Макклін, М.-Г. Парк [2]; кібернетичний підхід запропонували У. Ешбі [13] та Ю.В. Гусаров [10]; виходячи з теорій самоорганізації та термодинаміки відкритих систем – В.В. Артюхов [9]; прихильники стаціонарної економіки Г. Дейлі [1], Т. Джексон [3], Е. Сімс [8]; вчені Римського клубу, які виступали за де-зростання Денніл та Донелла Медоуз [7].

Подальше застосування в процесі синтезу теоретичних положень міждисциплінарного підходу дозволить обґрунтувати основні положення концепції стійкого розвитку підприємств з урахуванням сучасних умов для її практичного впровадження.

Принципово важливого значення для промислових підприємств сьогодні набувають підходи щодо розробки засад ефективного управління стійким розвитком та обґрунтування рекомендацій щодо підвищення їх стійкості.

Різноманіття факторів, що впливають на забезпечення стійкого розвитку компанії, зумовило необ-

хідність їх систематизації для подальшого формування концепції управління стійким розвитком підприємства.

Метою дослідження є синтез науково-методичних підходів до розробки концепції стійкого розвитку підприємств та обґрунтування на цій основі її базисних положень та принципів реалізації.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Поняття «концепція сталого/стійкого розвитку» позначає такий комплексний підхід до функціонування підприємств, за якого економічні, соціальні та екологічні цілі розвитку взаємно зрівноважені та інтегруються, а темпи економічного зростання не перевищують темпи відтворення природних ресурсів з метою збереження їх для майбутніх поколінь.

Основу сталого/стійкого розвитку складають три аспекти діяльності – економічний, екологічний та соціальний, що дозволяє екологізувати господарську діяльність на фоні розвитку економіки та вирішення соціальних проблем. Водночас системне узгодження та збалансування цих трьох складових потребує пошуку співвідношення між соціально-економічним розвитком і природокористуванням. Взаємопов'язаність соціальної та екологічної складових означає необхідність збереження ресурсів для майбутніх поколінь, соціальної та економічної – справедливий розподіл матеріальних благ, екологічної та економічної – вартісну оцінку техногенного впливу тощо.

Збалансованість усіх компонент (економічної, соціальної та екологічної) сприяє формуванню переваг, порівняно з конкурентами, які не досягли такого балансу. Підвищення конкурентоспроможності за рахунок забезпечення стійкого розвитку підприємства проявляється у наступному: корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), поліпшення позицій на ринку та раціональне природокористування. У цьому контексті підприємства поєднують у ході діяльності соціальний розвиток із економічним розвитком та захистом навколишнього середовища, що означає екогуманістичну трансформацію [3], тобто співпрацю на базі партнерства, метою якого є захист природного середовища та забезпечення добробуту за підтримки науки та сучасних технологій.

Як зазначалося раніше, напрацювання науковців у сфері сталого/стійкого розвитку, містять велику кількість варіантів трактування розуміння стійкості, залежно від галузевої специфіки підприємств [2; 4; 11], поведінки системи [10; 12; 13] тощо. Загалом існує декілька підходів до класифікації видів стійкого розвитку підприємства.

Прагматичний підхід передбачає розгляд забезпечення стійкого розвитку підприємства, виходячи з функціональних засад, то можна виокремити такі види стійкості: організаційна (забезпечення стійкої організаційної структури), виробнича (підтримка стабільності виробництва), ринкова (стійке функціонування у мінливих умовах).

Структурно-системний підхід означає відокремлення стійкості на мікро-, мезо- і макрорівнях. Такий підхід дозволяє враховувати синхронізованість розвитку внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства.

Фінансово-орієнтований підхід передбачає приділення уваги таким аспектам стійкого розвитку як фінансова стійкість та визначення його вартості, виходячи з позицій на ринку.

Триєдиний підхід, у рамках якого розглядалися економічна, соціальна та екологічна складові діяль-

ності підприємств, розглядає стійкий розвиток підприємства як одночасне поєднання економічного росту, задоволення потреб стейкхолдерів і виконання екологічних норм.

Узагальненням перелічених вище підходів можна вважати комплексний підхід, коли стійкий розвиток підприємства розглядають як інтеграційне об'єднання усіх підсистем. Імплементация концепції стійкого розвитку в управлінську практику підприємств потребує систематизації та апробації саме комплексного підходу. Це зумовлено тим, що прагматичний підхід не враховує екологічну складову діяльності підприємства, структурно-системний підхід не дозволяє передбачити настання кризи, а триєдиний підхід дозволяє здійснити лише узагальнену оцінку стійкого розвитку підприємства.

На основі комплексного підходу можемо сформулювати власне визначення стійкого розвитку підприємства як такого, що є безперервним, збалансованим, антикризовим і керованим підвищенням економічної ефективності діяльності з одночасним розширенням сфери відповідальності перед суспільством і заходами зі збереження навколишнього середовища, метою якого є покращання якості життя не тільки нинішнього, а й майбутніх поколінь.

На рівні підприємства найважливішими принципами, які регламентують практичне втілення концепції сталого/стійкого розвитку, є:

- динамічності (зміни в одному з параметрів діяльності підприємства призводять до змін в інших на основі зворотного зв'язку);
- системної цілісності (операційна, інвестиційна і фінансова діяльність підприємства з пропорціональна відповідним системним елементам, що мають здатність до взаємодії і відновлення);
- збалансованості матеріальної та інформаційної основ (тобто досягнення такого стану, коли зберігаються довгострокові стимули стійкого розвитку);
- пристосованості (адаптивність підприємства до зовнішніх умов та гнучкість внутрішнього управління сприяють збереженню довгострокової перспективи стійкого розвитку).

Відповідно, пріоритетною метою більшості підприємств виступає забезпечення стабільності розвитку, коли забезпечено збалансоване вирішення проблем економічного, соціального та екологічного характеру за наступних умов: 1) оптимізації і збереження обсягів господарської діяльності; 2) підвищення конкурентоспроможності; 3) використання управлінських механізмів, що забезпечують керованість стійкого розвитку.

Досягнення стійкого розвитку підприємства має такі основні напрями:

- 1) ендогенний – організація основної діяльності підприємства на засадах сталого розвитку (орієнтація на раціоналізацію ведення діяльності, забезпечення оптимального рівня витрат та доходів, інтенсифікація за рахунок інформаційних технологій, посилення заходів економічної безпеки, зниження техногенного навантаження на довкілля);
- 2) екзогенний – дії, пов'язані з покращенням (досягненням соціальних цілей щодо підвищення якості життя, перегляд «споживчого» підходу; покращення розуміння єдності національно-регіональних цінностей і глобальних пріоритетів розвитку);
- 3) поліпшення умов функціонування – дії, пов'язані з покращенням кон'юнктури ринку (трансформація податкової системи в напрямі зменшення податкового навантаження; достовірне прогнозування процесів соціально-економічного розвитку,

дотримання галузевих стандартів охорони навколишнього середовища; оцінка існуючих та потенційних ресурсозберігаючих технологій, модернізація природоохоронної інфраструктури).

Зупинимось більш детально на кожній зі складових стійкого розвитку підприємства. Економічна складова проявляється у оптимальному використанні ресурсів, наявності коштів та застосуванні матеріалозберігаючих технологій з метою збереження сукупного капіталу. Для вирішення проблем економічного характеру для підприємства, крім фінансової автономності, важливо мати певний потенціал, необхідний для самоорганізації та саморозвитку.

Екологічна (ресурсна) складова полягає у забезпеченні цілісності природних систем, хоча екологізація виробництва лише частково пом'якшує негативність антропогенного впливу на довкілля. Вирішення питань екологічного характеру можливе за рахунок охорони довкілля, удосконалення системи еколого-економічного управління та раціонального природокористування.

Соціальна складова орієнтована на збереження стабільності соціальних та культурних систем. Проблеми соціального характеру для підприємств можуть виникнути у разі ігнорування соціальних гарантій чи забезпечення суспільного добробуту; для їх вирішення необхідно залучати стейкхолдерів у суспільно значимі процеси та враховувати їх інтереси.

Ключовими довгостроковими завданнями стійкого розвитку для підприємств мають стати об'єднання усіх стейкхолдерів задля покращення інформаційної політики у сфері забезпечення стійкого розвитку та підвищення їх обізнаності; розширення спектру аналітичної інформації та складання об'єктивної звітності зі стійкого розвитку; трансфер технологій та знань; підвищення ефективності природоохоронної діяльності.

Нами запропоновано окремо виділити таку складову як «структурна складова стійкого розвитку», що включає забезпечення та збалансованість ресурсів, стан майна та фінансових ресурсів, проблеми впровадження управління стійким розвитком щодо поєднання забезпечення економічних, екологічних та соціальних його цілей, інноваційну активність тощо.

Вирішення проблем стійкого розвитку підприємств системно, а не епізодично є запорукою ефективного зростання. Однак для цього потрібно забезпечити формування цілісної системи управління стійким розвитком підприємства, основою якої виступає потужна теоретико-методична база. Пропонована концепція забезпечення стійкого розвитку підприємств включає такі складові (рис. 1):

- базисні положення концепції;
- методичні підходи до визначення стійкості;
- принципи реалізації концепції;
- комплекс заходів щодо практичного втілення концепції стійкого розвитку підприємства.

За умов соціально-відповідального та екологічно-відповідального ведення бізнесу запропонована концепція стає своєрідним різновидом економічної моделі для підприємства, яке займається природно-ресурсними видами економічної діяльності.

Щодо проектного рівня, тобто імплементации концепції в практичну сферу, то доцільно виокремити декілька рівнів:

- рівень стратегічного планування та побудови бізнес-моделі, коли компанією включаються цілі стійкого розвитку у загальну систему пріоритетів (блоки «Аналіз» та «Планування»);

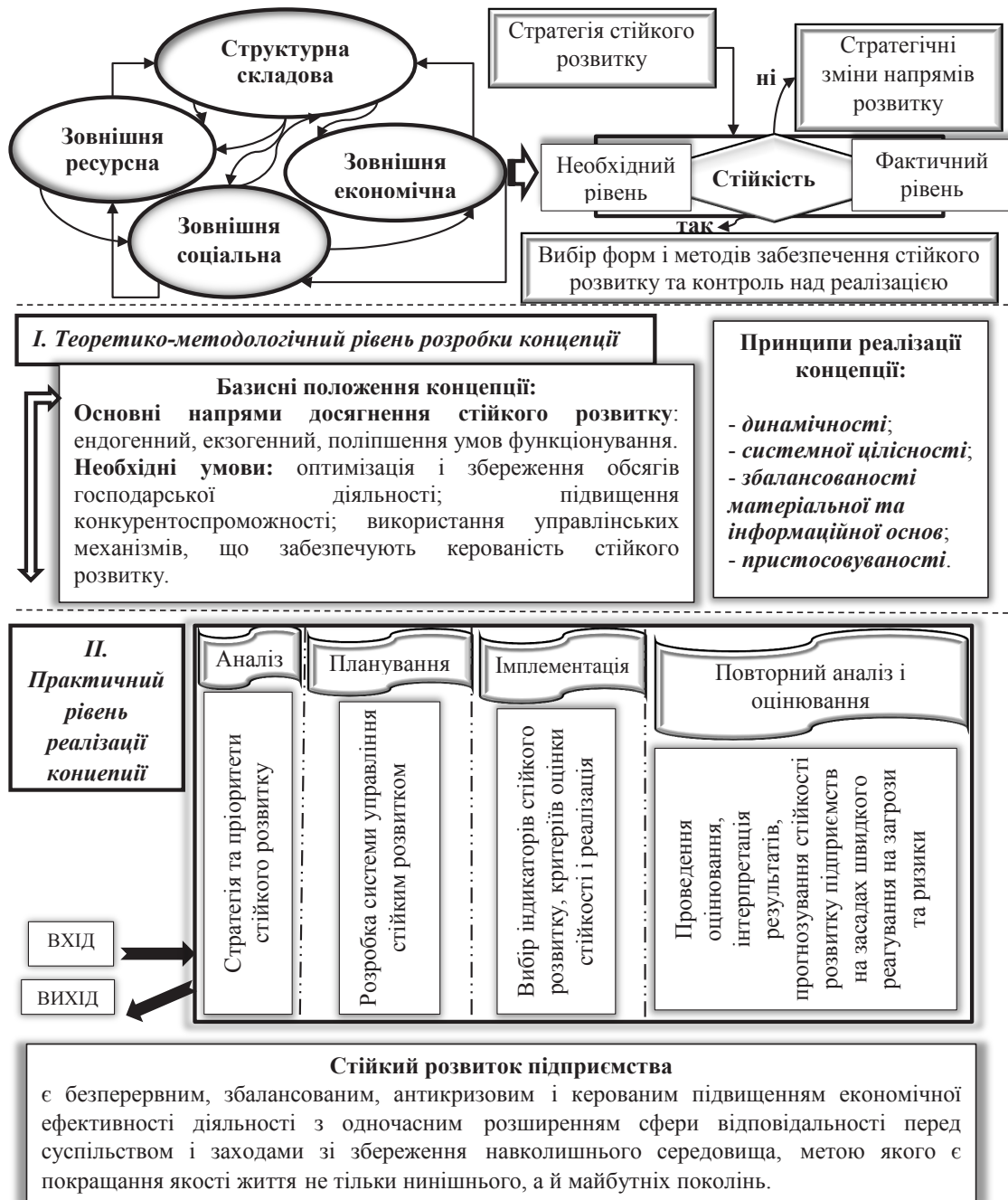


Рис. 1. Складові концепції управління стійким розвитком підприємства

– рівень моніторингу дотримання засад стійкого розвитку та збалансованості розвитку підприємства (блок «Імплементация»);

– рівень коректування досягнених результатів у сфері стійкого розвитку (блок «Повторний аналіз і оцінювання»).

Блоки «Аналіз» та «Планування» засновані на проблемному підході, що дозволяє вибудувати логічний ланцюжок: оцінка ситуації – виявлення проблем – визначення цілей – рішення. Такий програмно-цільовий метод дозволяє вирішити проблеми забезпечення стійкого розвитку компанії за наступною схемою: відбір проблеми (наприклад, відсутність стратегії стійкого розвитку), постановка цілей (виявлення пріоритетів розвитку), виділення необхідних ресурсів для виконання (фінансові, часові, людські тощо).

Оскільки на даному етапі можливий варіантний розвиток, тоді як цільова програма орієнтована на реалізацію конкретних заходів, які повинні бути пов'язані між собою, блок «Імплементация» передбачає впровадження системи показників та індикаторів, що характеризують стійкий розвиток підприємства та надають комплексне уявлення про фінансово-економічний стан підприємства, його організаційну ефективність, соціальну роль і екологічну стійкість. При цьому стійкий розвиток передбачає не лише збалансування окремих його складових, а й утримання показників за кожною сферою у допустимих межах.

Враховуючи складність та багатогранність забезпечення стійкого розвитку підприємства на етапі повторного аналізу і оцінювання (останній блок) варто

передбачити, що чинники стійкого розвитку можуть не мати кількісного вираження, однак обов'язковим є дослідження сформованих причинно-наслідкових зв'язків між елементами для розробки комплексної багаторівневої методики аналізу у подальшому.

На підтвердження цього розглянемо практичне втілення запропонованих базисних засад концепції для гірничодобувної компанії. Для цього ми використаємо діаграми зворотного зв'язку (англ. Casual Loop Diagram, CLD), які слугують інструментом аналізу зворотніх зв'язків у вигляді ланцюгів взаємовпливу змінних. Це дає змогу проілюструвати взаємодію факторів між собою та їх вплив на забезпечення стійкого розвитку. Наша причинно-наслідкова діаграма (рис. 2) міститиме концепти-змінні, пов'язані між собою позитивними чи негативними зв'язками, залежно від характеру впливу однієї концепт-змінної на іншу (позначається стрілкою).

Контури зворотного зв'язку залежно від взаємовпливу концепт-змінних бувають двох типів: позитивні та негативні. При цьому, коли усі зв'язки у контурі негативні чи коли їх кількість парна, – контур негативний або збалансований.

Як зазначалося раніше, діаграми зворотного зв'язку слугують допоміжним інструментом надання загальної характеристики можливим змінам динамічних систем через цикли («плюс» для прямого чи «мінус» для обернено пропорційного зв'язку; також позначається напрям кожного циклу: за годинниковою стрілкою або проти). Такі діаграми підходять для застосування у випадку необхідності виявлення причин динаміки та безпосередньо тих зворотніх зв'язків, які чинять негативний вплив на забезпечення стійкого розвитку через призму причинно-наслідкових зв'язків між внутрішніми багатоаспектними процесами та зовнішнім середовищем функціонування.

Цикл, у якому кількість зв'язків зі знаком «мінус» парна і збільшення одного з параметрів призводить до збільшення у результаті, називається підсилюючим та позначається літерою R (від

англ. reinforcement (підкріплення)). Так, наприклад, цикл R1 свідчить, що ціни на ресурси напряму залежать від динаміки виробництва, видобутку та якості ресурсів (сорт руди).

На перших етапах після створення і початку робіт гірничодобувних компаній у певному регіоні, коли продовжуються досліджуватися геологорозвідувальні райони, виникає привабливий інвестиційний клімат (цикл R2).

Цикл з непарною кількістю зв'язків зі знаком «мінус» називається балансуєчим, оскільки він стабілізує систему, коли збільшення одного з параметрів призводить до зменшення у результаті. Так, активні геологорозвідувальні роботи зумовлюють виникнення циклу позитивного зворотного зв'язку у бік підвищеної гірничої активності (R3). Однак існує обмеження ресурсів, що з часом (у тому випадку, коли причинно-наслідковий зв'язок виникає через деякий час, він позначається подвійною рисою) призводить до зменшення геологічного потенціалу внаслідок вичерпності покладів копалин (цикл B1).

Водночас може виникнути суспільне незадоволення внаслідок контрверсійності такої діяльності (переважно через екологічну шкоду внаслідок посилення гірничої діяльності), що у подальшому призводить до посилення законодавчих заходів з охорони навколишнього середовища (пільгове навантаження, штрафи тощо), тим самим знижуючи економічну життєздатність і без того обмеженої кількості ресурсів (цикл B2).

Посилення контролю за екологічною складовою діяльності гірничодобувних компаній сприяє пошуку ефективних способів мінімізації шкідливого впливу на навколишнє середовище не лише шляхом технологічних покращень, а й збільшивши розмір інвестицій у НДДКР, що позитивно вплине на розвиток і впровадження технологій переробки та очищення (цикл R4).

З часом це може призвести до посилення гірничої активності (цикл R3) одночасно з посиленням суспільного невдоволення, оскільки темпи видо-

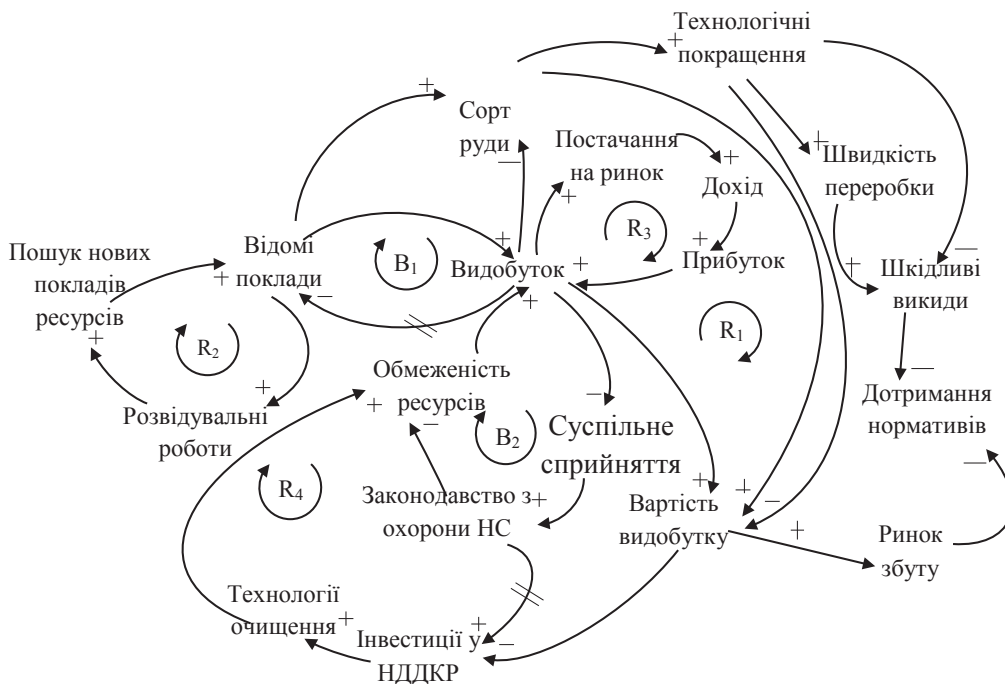


Рис. 2. Забезпечення стійкого розвитку підприємств гірничодобувної галузі

бутку не можуть знизитися до неприйняттого рівня (з точки зору гірничодобувних компаній), тому придатність обмеженої кількості ресурсів може перевищити початковий рівень. Це означає, що в умовах сталого/стійкого розвитку структура системи (середовище функціонування) впливає на поведінку її учасників (гірничодобувне підприємство та стейкхолдери), регулюючи переважання двох або більше взаємопов'язаних циклів зворотного зв'язку.

Отже, виявлено кілька взаємобалансованих рушійних сил: обмеженість ресурсів, вартість видобутку та екологічні нормативи, що залежать від обсягів відомих покладів ресурсів, технологій видобутку, суспільного сприйняття. Технологічні досягнення можуть певною мірою пом'якшувати багато проблем, а зміна траєкторії розвитку від економіки до людини сприяє врахуванню інтересів зацікавлених сторін.

Проаналізувавши наведену діаграму, можна стверджувати, що ефективність забезпечення стійкого розвитку підприємства напряму залежить від правильності постановки цілей стійкого розвитку та розробки варіантів їх досягнення.

Висновки. Ефективність діяльності підприємства на усіх рівнях напряму залежать від чітко організованої та добре інтегрованої системи забезпечення стійкого розвитку. Водночас на конкурентному ринку підприємству недостатньо бути ефективним, оскільки важливо завчасно удосконалювати бізнес-модель компанії, орієнтуючись на тенденції та прогнозуючи зміни. Компанія, яка відрізняється максимальною адаптивністю та ефективно використовує наявні ресурси, має перспективи довгострокового розвитку.

Вищенаведене зумовлює потребу у забезпеченні формування цілісної системи управління стійким розвитком підприємства, основою якої слугуватиме потужна теоретико-методична база. Тому запропонована концепція стійкого розвитку підприємств має два рівні: теоретичний, що передбачає формування теоретичних засад стійкого розвитку підприємства як базису для розробки нових управлінських підходів з позиції стійкості; практичний, який повинен забезпечувати прогнозування стійкості розвитку підприємств.

У ході дослідження підходів до класифікації видів стійкого розвитку підприємства засвідчено, що стійкий розвиток підприємства розглядають як синергетичний ефект від взаємодії усіх підсистем: економічної (максимальна ділова активність, взаємовигідне співробітництво, прибутковість діяльності); соціальної (прозоре ведення діяльності, підвищення кваліфікації співробітників, успішна співпраця з некомерційними організаціями); екологічної (розробка екологічних продуктів, зменшення використання обмежених природних ресурсів). Особливо запропоновано виділити підсистему «структурна складова стійкого розвитку», що дозволить створити вихідні точки контролю та оцінки результатів трансформації щодо забезпеченості ресурсами та інноваційної активності.

При цьому стійкість та стабільність підприємства слугують визначальними факторами можливості його подальших адаптивних перетворень, для чого запропоновано алгоритм визначення стійкості компанії у якості першочергової процедури стратегічної оцінки підприємства. Подальший вибір форм і методів забезпечення стійкого розвитку та контроль над реалізацією можна розділити на основі процесного підходу шляхом виділення таких складових: аналіз, планування, імплементація, повторний аналіз та оцінювання. Це дозволить забезпечити не лише збалансування окремих функціональних сфер діяль-

ності компанії, а й утримання показників за кожним видом у допустимих межах.

Сукупність механізмів управління стійким розвитком підприємства полягає у співіснуванні позитивних та негативних зворотних зв'язків. Для зручності даний підхід до тлумачення концептуальних основ управління стійким розвитком, особливістю якого для підприємств гірничодобувної галузі є врахування дії таких чинників як обмеженість ресурсів, вартість видобутку та екологічні нормативи, технології видобутку та суспільне сприйняття, було подано у вигляді причинно-наслідкової діаграми. Врахування теоретичних положень концепції і використання набору практичних інструментів для її реалізації дозволить здійснювати управління підприємством з фокусуванням на проблемах і впливах, що мають найбільше значення для стійкого розвитку компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Daly H.E. On Wilfred Beckerman's Critique of Sustainable Development. *Environmental Values*. 1995. № 4. P. 49–55. DOI: 10.3197/096327195776679583
2. Fien J., Macclean R., Park M.-G. Work, learning and sustainable development. Opportunities and challenges. *Technical and vocational education and training: Issues, concerns and prospects*. Vol. 8. 2009. 516 p.
3. Jackson T. Prosperity without Growth: Economics for a Finite Planet. Earthscan. 2011. 276 p. DOI: 10.1016/j.ecolecon.2010.07.019
4. Kasych A., Vochozka M. Theoretical and methodical foundations of sustainable management in modern companies. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2007. № 2. С. 298–305.
5. Kasych A., Vochozka M. Methodological support of the enterprise sustainable development management. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. № 1. С. 371–381.
6. Kasych A., Vochozka M. The Choice of Methodological Approaches to the Estimation of Enterprise Value in Terms of Management System Goals. *QUALITY Access to Success*. Vol. 20 (No. 169). 2019. pp. 3–9.
7. Meadows D.H., Randers J., Behrens W.W. The Limits to Growth. Universe Books, New York, NY. 1972. 161 p.
8. Simms A., Johnson V. Growth Isn't Possible. URL: <http://www.neweconomics.org/publications/entry/growth-isnt-possible> (дата звернення: 14.11.2019).
9. Артюхов В.В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. Москва: КД Либроком, 2014. 224 с.
10. Гусаров Ю.В. Управление: динамика неравновесности: науч. издание. Москва: Экономика, 2003. 382 с.
11. Касич А.О., Глуценко Д.О. Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 11. С. 65–70.
12. Новікова О.Ф., Амоша О.І., Антонюк В.П. та ін. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: монографія. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2012. 534 с.
13. Эшби У.Р. Введение в кибернетику. Москва: Издательство иностранной литературы, 1959. 432 с.

REFERENCES:

1. Daly H.E. (1995). On Wilfred Beckerman's Critique of Sustainable Development. *Environmental Values*. Vol. 4, pp. 49–55.
2. Fien J., Macclean R. & Park M.-G. (2009). Work, learning and sustainable development. Opportunities and challenges. *Technical and vocational education and training: Issues, concerns and prospects*. Vol. 8. 516 p.
3. Jackson, T. (2011). Prosperity without Growth: Economics for a Finite Planet. Earthscan. 276 p. DOI: 10.1016/j.ecolecon.2010.07.019
4. Kasych A., Vochozka M. (2017). Theoretical and methodical foundations of sustainable management in modern companies. *Marketing and management of innovations*. Vol. 2, pp. 298–305.
5. Kasych A., Vochozka M. (2018). Methodological support of the enterprise sustainable development management. *Marketing and management of innovations*. Vol. 1, pp. 371–381.

6. Kasych A., Vochozka M. (2019). The Choice of Methodological Approaches to the Estimation of Enterprise Value in Terms of Management System Goals. *QUALITY Access to Success*. Vol. 20, no. 169, pp. 3–9.
7. Meadows D.H., Randers J., Behrens W.W. (1972). *The Limits to Growth*. Universe Books, New York, NY. 161 p.
8. Simms A., Johnson V. Growth Isn't Possible. URL: <http://www.neweconomics.org/publications/entry/growth-isnt-possible>. (accessed 14 November 2019)
9. Artyukhov V.V. (2014). *Obshchaya teoriya sistem: Samoorganizatsiya, ustoychivost, raznoobraziye, krizisy* [General systems theory: self-organization, sustainability, diversity, crises]. Moscow : Knizhnyy dom «Librokom», 224 p. [in Russian]
10. Gusarov Yu.V. (2003). *Upravlenie: dinamika neravnovesnosti : nauch. izdanie* [Management: non-equilibrium dynamics]. Moscow : Ekonomika, 382 p. [in Russian]
11. Kasych A.O., Glushchenko D.O. (2016). Teoretichni ta praktichni aspekti upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpriemstva [Theoretical and practical aspects of enterprise competitiveness management]. *Economy and the state*, no. 11, pp. 65–70. [in Ukrainian]
12. Novikova O.F., Amosha A.I., Antonyuk, V.P. (2012). *Staliy rozvitok promislavogo regionu: sotsialni aspekti* [Sustainable development of the industrial region: social aspects]. Donetsk : NAN of Ukraine, Institut yekonomiko-pravovikh doslidzhen, 534 p. [in Ukrainian]
13. Eshbi U.R. (1959). *Vvedenie v kibernetiku* [Introduction to cybernetics]. Moscow : Foreign Literature Publishing House, 432 p. [in Russian]

*Стаття надійшла до редакції 14.11.2019.
The article was received 14 November 2019.*

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-14

УДК 338.58:65.014

Самусевич Я.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування
Сумського державного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7048-8388>
E-mail: iaryna.samusevych@gmail.com*

Солодуха М.В.

*студентка
Сумського державного університету
E-mail: m.v.solodukha@gmail.com*

ОЦІНЮВАННЯ РОЛІ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ¹

Стаття присвячена оцінці впливу параметрів екологічного оподаткування на складові системи національної безпеки. Згідно з Концепцією національної безпеки та Концепцією сталого розвитку обрано три найбільш важливих на сьогодні складових національної безпеки – екологічної, енергетичної та економічної безпеки, як основних компонентів сталого розвитку держави. Показано їх взаємозв'язок та взаємовплив, як основних складових структури національної безпеки. Виявлено інструменти екологічного оподаткування, які здатні впливати на будь-яку з представлених систем безпеки. Сформовано систему показників кожного з видів безпеки, на які держава може впливати через індикатори екологічного оподаткування. За допомогою панельного регресійного аналізу оцінено вплив параметрів екологічних податків на показники кожного виду безпеки.

Ключові слова: екологічна безпека, економічна безпека, енергетична безпека, національна безпека, сталий розвиток, екологічні податки.

Самусевич Я.В., Солодуха М.В. ОЦЕНИВАНИЕ РОЛИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА НА ОСНОВЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена оценке влияния параметров экологического налогообложения на составляющие системы национальной безопасности. Согласно Концепции национальной безопасности и Концепции устойчивого развития выбраны три наиболее важных на сегодня составляющих национальной безопасности. В статье исследована терминология, которая используется для обозначения данных составляющих национальной безопасности - экологической, энергетической и экономической безопасности, в качестве основных компонентов устойчивого развития государства. Показано их взаимосвязь и взаимовлияние, как основных составляющих структуры национальной безопасности. Вывявлено инструменты экологического налогообложения, которые способны влиять на любую из представленных систем безопасности. Сформирована система показателей каждого из видов безопасности, на которые государство может влиять через индикаторы экологического налогообложения. С помощью панельного регрессионного анализа оценено влияние параметров экологических налогов на показатели каждого вида безопасности.

Ключевые слова: экологическая безопасность, экономическая безопасность, энергетическая безопасность, национальная безопасность, устойчивое развитие, экологические налоги.

Samusevych Yaryna, Solodukha Maria. ASSESSMENT OF THE ROLE OF ENVIRONMENTAL TAXATION IN ENSURING OF NATIONAL SECURITY ON THE BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article is devoted to assessing the impact of environmental taxation on the components of national security systems to enhance a state progress in sustainable development. According to the National Security Concept and the Sustainable Development Concept, the three most important national security components have been selected. The article explores the terminology used to refer to the data of national security components – environmental, energy and economic security, as the main components of national security in terms of sustainable state development, that may be regulated through the changes in environmental taxation system. Their interconnection and interaction are shown as the main components of the national security structure. Environmental tax instruments have been identified that are capable of influencing any of defined three components of national security system. A system of indicators of each of the types of security that the state can influence through the environmental tax indicators has been formed. The impact of environmental tax parameters on the performance of each type of security was assessed by panel regression analysis. The results of the assessment of the relationship between environmental tax indicators and indicators of the types of security presented reveal the main trends of modern changes in the national security structure. The reasons for such changes were identified, namely the transformation of some of the tax instruments of environmental policy (change in tax rates, tax abolition, restructuring of tax payments) of the represented European states. In addition, key security indicators reflecting the positive dynamics of close relationships

¹ Дослідження виконане в межах науково-дослідної роботи «Структурно-функціональна мультиплексивна модель розбудови системи екологічних податків в Україні» (номер державної реєстрації 0119U100759) та Гранту Президента України «Екологічне оподаткування у забезпеченні сталого розвитку України: дорожня карта імплементації європейських стандартів» (номер державної реєстрації 0119U103198).

with environmental performance have been identified. Based on the obtained results, the necessity of developing and approving at the state level substantiated concepts of economic, environmental and energy security of the state, the realization of which will create opportunities for effective protection and realization of national economic interests on the basis of purposeful influence on the existing threats of external and internal origin, has been confirmed.

Keywords: environmental security, economic security, energy security, national security, sustainable development, environmental taxes.

Постановка проблеми. Через глобальні трансформації та нестабільність суспільства, активізацію загроз життю, здоров'ю, матеріальному та соціальному добробуту безпека посідає особливе місце в структурі суспільних цінностей. Наявність цих загроз призводить до витрат ресурсів. Для різних видів ресурсів, якими володіє країна, загрожуваними властивостями можуть вважатися: об'єми їхніх запасів; рівень якості та ін. Існування тісного взаємозв'язку екології та економіки обумовлює пресинг економічної діяльності на навколишнє природне середовище, що призводить до вичерпання ресурсів та зменшення асиміляційного потенціалу, виникнення незворотних змін у ньому. З іншого боку, підтримання необхідного рівня енергетичної безпеки є фундаментом безперебійного функціонування промисловості та передумовою зростання економічної безпеки. У зв'язку з цим, актуальним є пошук інструментів одночасного регулювання екологічної, економічної та енергетичної безпеки в напрямку підвищення рівня національної безпеки та досягнення цілей сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми безпеки розкрито в багатьох наукових працях. Більшість із них стосується визначення сутності та механізмів забезпечення національної безпеки, економічної й екологічної безпеки, соціальної та особистісної, енергетичної безпеки держави, регіону. Питання екологічної безпеки розкрито в дослідженнях Т. Акімової, Н. Андреевої, С. Байдакова, С. Дорогунцова, В. Ковтуна, В. Луцька та ін. Питання, які пов'язані з енергетичною безпекою держави та регіону, досліджено в працях зарубіжних та українських вчених, зокрема в роботах О. Архипова, О. Лукіна, А. Шидловського, М. Кавалко, К. Денчева, В. Морозова, М. Ковалева, Л. Грязнова, В. Микитенка, М. Земляного, Є. Сухіна, Д. Дзеркалова. Попри вагомий напрацювання вчених, динамічність розвитку економічних систем, їх оточення, технологій, сфери діяльності обумовлюють доцільність подальших досліджень у напрямку визначення дієвих інструментів одночасного впливу на структурні складові національної безпеки.

Метою дослідження є аналіз найбільш впливових показників екологічного оподаткування, що здійснюють прямий та опосередкований вплив на параметри екологічної, енергетичної та економічної безпеки на прикладі країн Європи.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Розглядаючи проблеми національних інтересів з точки зору національної безпеки, необхідно відзначити, що важливими напрямками забезпечення національної безпеки є екологічний стан довкілля, економічний розвиток та енергетичний потенціал держави. Так, в Концепції національної безпеки України відбивається сукупність офіційно прийнятих в країні поглядів на цілі і державну стратегію в області забезпечення безпеки особи, суспільства і держави з врахуванням наявних ресурсів і можливостей [6]. Згідно з Концепцією сталого розвитку екологічні проблеми стоять перед державою як одні з першочергових, оскільки не вирішення цієї задачі може призвести до екологічної катастрофи, зачіпаючи не лише здоров'я населення країни, але й інші види національної безпеки [5].

Економічна безпека є головним показником благополуччя економіки і визначається внеском всіх її складових: соціальної, екологічної, військової правової, енергетичної, інформаційної та інших сфер життя країни або території, регіону [4].

Поняття енергетичної та екологічної безпеки України, як і інших держав, є багатогранними і зачіпають явища і процеси не тільки в енергосистемі та екосистемі, але й в економіці. Саме тому всі представлені види безпеки взаємопов'язані між собою і мають значний вплив на загальний рівень національної безпеки держави (рис. 1).

У даному контексті важливе значення має виявлення інструментів, які здатні впливати на будь-яку з представлених систем безпеки. Це, в першу чергу, показники екологічного оподаткування, адже саме вони об'єднують в собі фінансову (цільові надходження від екологічного оподаткування), екологічну (регулювання рівня забруднень через встановлення та зміну податків) та енергетичну (стимулювання переходу на

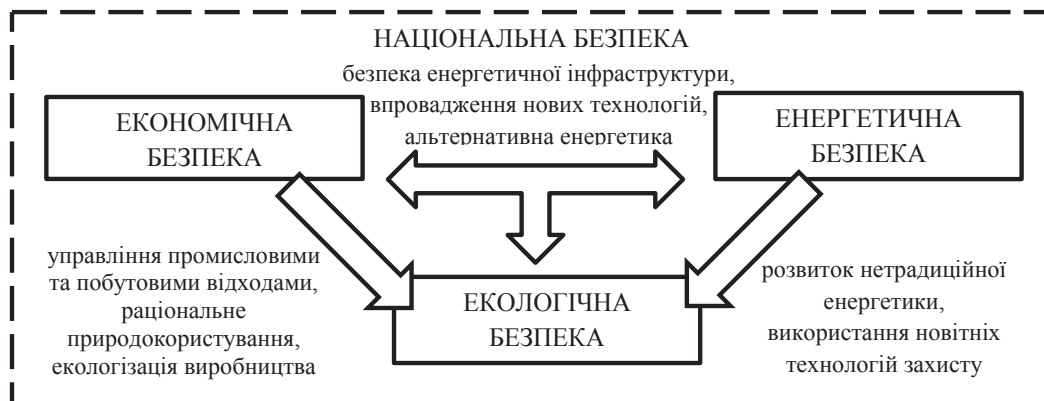


Рис. 1. Взаємозв'язки екологічної, енергетичної та економічної безпеки в структурі національної безпеки

Джерело: авторська розробка на основі [7]

більш безпечні джерела енергії шляхом встановлення податків) складає. Для визначення показників безпеки, які є чутливими до дії екологічних податків виникає потреба оцінювання взаємозв'язку параметрів екологічного оподаткування та індикаторів екологічної, енергетичної та економічної видів безпеки.

Базою для проведення дослідження стали статистичні дані України та 5 європейських країн (Молдова, Польща, Словачка Республіка, Румунія та Угорщина). Період дослідження охоплює 15 років.

Отже, екологічне оподаткування для оцінювання взаємозв'язків між показниками пропонується розглядати на основі трьох індикаторів:

– приріст екологічних податків – відношення суми сукупних екологічних податків за поточний рік до рівня попереднього року, у %;

– частка екологічних податків у податкових надходженнях – відношення річної суми сукупних екологічних податків до річної суми сукупних податкових надходжень, у %;

– частка екологічних податків у ВВП – відношення річної суми сукупних екологічних податків до річного обсягу ВВП, у %.

За результатами аналізу міжнародних методик оцінювання рівня сталого розвитку та параметрів стану всіх представлених видів безпеки було сформовано систему показників, на які держава може впливати через індикатори екологічного оподаткування, а саме, вибірково сукупність показників представлених видів безпеки: екологічна безпека (площа земель с/г призначення та ріллі, зростання вмісту CO₂, площа лісу, викиди CO₂, метану та азоту, густота населення, витрата добрив, загальний приріст рибного господарства, лісова та мінеральна рента); енергетична безпека (викиди CO₂, інтенсивність CO₂, електроенергія з нафти, електроенергія з відновлюваних джерел, імпорт енергії, рента за нафту, альтернативна та ядерна енергія, горючі відновлювані джерела та відходи, споживання енергії викопного палива, споживання енергії природного палива, експорт палива, імпорт палива, споживання енергії, електроенергія з вугільних джерел); економічна безпека (борг центрального уряду, приріст ВВП, ВВП на душу населення, валовий капітал, частка доходу від екологічного оподаткування, показник промисловості, інфляція, спо-

живчі ціни, витрати на дослідження та розробки, безробіття, сальдо поточного рахунку, імпорт товарів та послуг, інфляція, дефлятор ВВП, тарифна ставка на товари, експорт товарів та послуг).

Для проведення оцінювання впливу показників екологічного оподаткування на представлені види безпеки було використано інструментарій панельного регресійного моделювання з використанням програмного забезпечення Stata, що дозволило оцінити усереднений рівень зв'язків для вибірки з 6 країн Європи. Результати оцінювання впливу параметрів екологічних податків на показники екологічної безпеки (табл. 1) показали, що найбільший вплив показників екологічного оподаткування здійснюють на густоту населення та показник лісової ренти.

Взаємозв'язок між загальним приростом показників рибного господарства, площею лісів та часткою екологічних податків у податкових надходженнях, приростом екологічних податків є не менш суттєвим. Це спричинено зростанням цих показників протягом останніх п'яти років. Показник зростання частки податкових надходжень у ВВП здійснює істотний вплив на показники викиду азоту та загальну площу земель сільськогосподарського призначення.

Відмітимо, що показник частки екологічних податків у ВВП стрімко зростає по відношенню до показників витрат добрив та загальної площі лісу. Це спричинено збільшенням ставок на використання деяких видів добрив в представлених країнах Європи. Зростання екологічних податків несуттєво відображаються на змінах показника викидів CO₂ та метану. А показники збільшення/зменшення загальної площі ріллі зовсім не залежать від зростання показників екологічних податків.

Результати оцінювання впливу параметрів екологічних податків на показники енергетичної безпеки (табл. 2) свідчать, що зростання показника приросту екологічних податків обумовлюється збільшенням споживання альтернативної енергії, а по відношенню до електроенергії з відновлювальних джерел цей показник практично зводиться до «0». Істотний вплив показники екологічних надходжень здійснюють на показники імпорту енергії, ренти на нафту та споживання енергії викопного палива. Це спричинено імпортою залежністю представлених країн,

Таблиця 1

Результати оцінювання впливу параметрів екологічних податків на показники екологічної безпеки за 2004–2018 рр.

	Частка екологічних податків у податкових надходженнях	Частка екологічних податків у ВВП	Приріст екологічних податків
Землі с/г (% площі)	0,132	0,428	0,098**
Рілля	0,136	0,475	0,039
Зростання вмісту CO ₂	0,378	1,060	-0,181
Площа лісу (пл.суші)	0,149***	0,288	0,054
Викиди CO ₂	-0,057	-0,205	-0,169
Викиди метану	0,057	0,057	0,103
Викиди оксиду азоту	0,293	1,000	-0,506***
Густота населення	-0,449***	-1,169***	0,113***
Витрата добрив	0,532	8,627**	-0,185
Загальний приріст р/г	-1,192***	-3,468	0,568*
Площа лісу (кв.км)	-244,172**	-525,122**	37,481
Лісова рента	-0,019***	-0,047***	-0,001
Землі с/г (кв.км)	-522,293	-1166,184	-58,773
Мінеральна рента	0,049	0,025	-0,014

Примітка: *** – значимість на рівні 99%; ** – значимість на рівні 95%; * – значимість на рівні 90%.

Джерело: авторські розрахунки за даними [1; 2; 3]

Таблиця 2

Результати оцінювання впливу параметрів екологічних податків на показники енергетичної безпеки за 2004–2018 рр.

	Частка екологічних податків у податкових надходженнях	Частка екологічних податків у ВВП	Приріст екологічних податків
Викиди CO ₂	0,361	1,456*	-2,136
Інтенсивність CO ₂	0,009	0,017	0,091***
Електроенергія з нафти	0,378	0,710	0,009***
Електроенергія з відновлюваних джерел	-0,005	-0,016	0,465
Імпорт енергії	-2,124***	-6,455***	-0,078**
Рента за нафту	-0,049***	-0,116***	0,275***
Альтернативна та ядерна енергія	0,323	1,274**	0,009***
Горючі відновлювані джерела та відходи	0,325	0,612	-0,163*
Споживання енергії вичопного палива	-11,429***	-34,649***	0,319**
Споживання енергії природного палива	0,069	-0,813	1,567***
Експорт палива	0,659***	1,693***	-0,100
Імпорт палива	1,367***	3,081***	-0,234***
Споживання енергії	40,921**	161,164***	2,067
Електроенергія з вугільних джерел	-0,664	0,066*	-0,181*

Примітка: *** – значимість на рівні 99%; ** – значимість на рівні 95%; * – значимість на рівні 90%.

Джерело: авторські розрахунки за даними [1; 2; 3]

що спричиняє зростання ставок і, в свою чергу, призводить до збільшення часток надходжень від екологічного оподаткування. З іншого боку, при зростанні частки екологічних податків показник альтернативної енергії не змінюється, саме через нерозповсюдження податкових інструментів на даний вид енергії. Так і споживання енергії з природного палива напряму не залежить від показників екологічного оподаткування. На противагу споживанню електроенергії з вичопного палива, яка суттєво зростає в результаті збільшення екологічних податків.

З розрахунків табл. 3 чітко видно, що зростання усіх показників екологічного оподаткування спричиняє зростання таких показників як валовий дохід та частка доходу від екологічних податків та зниження такого показника як борг центрального уряду. Дані розрахунків засвідчують, що збільшення частки екологічних податків у загальній сумі надходжень провокує збільшення витрат на дослідження та роз-

робки. А от зростання приросту екологічних податків пов'язане зі збільшення сальдо на поточному рахунку. Це відбувається завдяки останнім екологічним реформам стосовно різних видів податків у представлених країнах.

У той же час, результати, отримані за показниками безробіття, інфляції та показниками промисловості, виявилися статистично не значимими, що не дає змоги об'єктивно їх трактувати. Можна припустити, що отримані статистично не значимі результати обумовлені наявністю тривалого часового лагу між проведенням екологічних податкових реформ та підвищенням економічної ефективності країни на глобальному рівні, що свідчить про необхідність додаткових досліджень для формування однозначних висновків.

Виходячи з вищевказаних розрахунків, саме показники екологічної та енергетичної безпеки відтворюють позитивну динаміку тісних взаємозв'язків з показниками екологічних надходжень. Результати оцінювання

Таблиця 3

Результати оцінювання впливу параметрів екологічних податків на показники економічної безпеки за 2004–2018 рр.

	Частка екологічних податків у податкових надходженнях	Частка екологічних податків у ВВП	Приріст екологічних податків
Борг центрального уряду	3,179**	11,993***	-0,750**
Приріст ВВП	-0,400	-1,283	0,267**
ВВП на душу населення ДПП	-546,176*	-914,904	-62,444
Валовий капітал	-1,401***	-3,425***	0,231***
Частка доходу	0,376***	0,891***	-0,004
Промисловість	-0,530	-2,478	0,215
Інфляція, споживчі ціни	0,216	1,090	0,125
Витрати на дослідження та розробки	-0,086***	-0,211***	-0,006
Безробіття	0,321	0,510	-0,099
Сальдо поточного рахунку	0,182	-0,567	-0,322***
Імпорт товарів та послуг	3,366***	6,120***	0,053
Інфляція, дефлятор ВВП	0,850	1,977	0,075
Тарифна ставка на товари	0,048	0,247	0,019
Експорт товарів та послуг	2,005**	4,210**	0,238

Примітка: *** – значимість на рівні 99%; ** – значимість на рівні 95%; * – значимість на рівні 90%.

Джерело: авторські розрахунки за даними [1; 2; 3]

встановлених взаємозв'язків мають бути покладені в основу розробки екологічної політики, спрямованої на зменшення навантаження на навколишнє природне середовище та цільового фінансування захисту екосистеми за рахунок підвищення рівня всіх видів безпеки у поєднанні з цілями сталого розвитку.

Висновки. Одним з найважливіших питань сьогодні як для країни в цілому, так і для окремих регіонів є проблема національної безпеки, важливими складовими якої є екологічна, енергетична та економічна безпека. Здійснення державної політики по забезпеченню стійкого розвитку і охороні довкілля передбачає реалізацію закріпленого в Конституції України права громадян на благополучне довкілля, прав майбутніх поколінь на користування природним потенціалом та енергією, а також вирішення поточних соціально-економічних завдань в нерозривному зв'язку із здійсненням адекватних заходів по підвищенню рівня економічної безпеки. Численна кількість проблем в енергетичній, фінансовій, екологічній сферах, які унеможливають стабільний соціально-економічний розвиток держави та призводять до зниження загального рівня національної економічної безпеки. Проведене дослідження взаємозв'язків дозволило виявити, що показники екологічної, енергетичної та економічної видів безпеки перебувають у тісному зв'язку не лише між собою, але з показниками надходжень від екологічних податків. Зазначене зумовлює необхідність розроблення та затвердження на державному рівні обґрунтованих Концепцій економічної, екологічної та енергетичної безпеки держави, реалізація яких створить можливості ефективного захисту й реалізації національних економічних інтересів на основі цілеспрямованого впливу на існуючі загрози зовнішнього та внутрішнього походження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Environmental tax revenues. *Eurostat*. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env_ac_tax&lang=en. (дата звернення: 20.10.2019).
2. Environmental tax statistics. *Eurostat*. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Environmental_tax_statistics (дата звернення: 18.10.2019).
3. World Development Indicators. *The World Bank*. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators> (дата звернення: 09.10.2019).
4. Чернова Н.Л. Система моделей оцінки і аналізу економічної безпеки регіону. *Вісник ДНУ. Розділ «Економіка: проблеми теорії і практики»*. 2016. № 162. С. 96–103.
5. Клебанова Т.С., Чумак Н.Л. Оцінка рівня економічної безпеки регіонів України. *Перспектива*. 2010. № 1. С. 9–11.
6. Про національну безпеку України: Закон України від 21.06.2018 р. № 2469-VIII. *Офіційний вісник України*. 2018. № 55. Ст. 1903.
7. Про Стратегію національної безпеки України: Указ Президента України від 6 травня 2015 року від 26.05.2015 р. № 287/2015/ Президент України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/287/2015> (дата звернення: 12.10.2019).

REFERENCES:

1. Environmental tax revenues. *Eurostat*. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env_ac_tax&lang=en (accessed 20 October 2019).
2. Environmental tax statistics. *Eurostat*. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Environmental_tax_statistics (accessed 18 October 2019).
3. World Development Indicators. *The World Bank*. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators> (accessed 09 October 2019).
4. Chernova N.L. (2016). Systema Modelei otsinky i analizu ekonomichnoi bezpeky rehionu [System of models of estimation and analysis of economic security of the region]. *Visnyk DNU. Rozdil «Ekonomika, no. 162, pp. 96–103.* [in Ukrainian]
5. Klebanova T.S., Chumak N.L. (2010). Otsinka rivnia ekonomichnoi bezpeky rehioniv Ukrainy [Assessment of the level of economic security of the regions of Ukraine]. *Perspektyva*, no. 1, pp. 9–11. [in Ukrainian]
6. On National Security of Ukraine: Law of Ukraine of 21.06.2018 No. 2469-VIII. *Official Journal of Ukraine*. 2018. No. 55. Art. 1903.
7. On the National Security Strategy of Ukraine: Decree of the President of Ukraine of May 6, 2015 of May 26, 2015 No. 287/2015 / President of Ukraine. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/287/2015> (accessed 12 October 2019).

*Стаття надійшла до редакції 11.11.2019.
The article was received 11 November 2019.*

СЕКЦІЯ 5 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-15

УДК 658.153

Євтушенко Г.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Університету державної фіскальної служби України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6584-8518>
E-mail: eani@ukr.net

Ватоян А.М.

студентка VI курсу ННІ фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України
E-mail: alisavatoian@gmail.com

Єреміна М.А.

студентка VI курсу ННІ фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України
E-mail: eremina1619@gmail.com

ФОРМУВАННЯ КОЛЕКТИВУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

У статті розкрито етапи створення трудового колективу, виокремлено можливу залежність формування колективу від низки обставин, сформовано певні закономірності створення колективу на підприємстві. Сформовано вимоги до керівника як управляючого ефективним трудовим колективом. Проаналізовано визначення поняття «управління персоналом», подане різними науковцями. Запропоновано схему формування колективу організації. Визначено основні тенденції та проблеми, з якими може стикатися сучасний роботодавець у процесі формування колективу організації, та запропоновано шляхи їх вирішення. Запропоновано нововведення, що повинні позитивно вплинути на формування колективу організації: графік адаптаційного періоду і чітко окреслений профіль посади, створення чіткої структури комунікаційних ліній між співробітниками, формування «посадової папки», організація системи щоденних комунікацій між керівником і підлеглими.

Ключові слова: трудовий колектив, управління персоналом, колектив, персонал організації, методи відбору кандидатів, роботодавець, працівник.

Євтушенко Г.И., Ватоян А.М., Єреміна М.А. ФОРМИРОВАНИЕ КОЛЛЕКТИВА ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В статье раскрыты этапы создания трудового коллектива, выделена возможная зависимость формирования коллектива от ряда обстоятельств, сформированы определенные закономерности создания коллектива на предприятии. Сформированы требования к руководителю как управляющему эффективным трудовым коллективом. Проанализировано определение понятия «управление персоналом», представленное различными учеными. Предложена схема формирования коллектива организации. Определены основные тенденции и проблемы, с которыми может сталкиваться современный работодатель в процессе формирования коллектива организации, и предложены пути их решения. Предложены нововведения, которые должны положительно повлиять на формирование коллектива организации: график адаптационного периода и четкое определение профиля должности, создание четкой структуры коммуникационных линий между сотрудниками, формирование «должностной папки», организация системы ежедневных коммуникаций между руководством и подчиненными.

Ключевые слова: трудовой коллектив, управление персоналом, коллектив, персонал организации, методы отбора кандидатов, работодатель, работник.

Yevtushenko Hanna, Vatoian Alisa, Yeromina Marianna. FORMATION OF THE COLLECTIVE OF THE ORGANIZATION AS THE BASIS OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE STAFF

In the article the stages of creation of labor collective are revealed. The possible dependence of the formation of the team on certain circumstances is singled out: vision of the purpose of creating a team, a commendable assessment of the results of the activities of the established team by the organization, psychological and social-psychological association of all members of the team. Requirements for the manager as the manager of an effective labor collective are formed: necessary leadership skills, sequence of actions, the ability to choose the right job for each individual employee, taking care of all members of the team, creation of a favorable moral and psychological climate in the team, encouraging personal development of employees, stimulating their creative potential and its realization at the enterprise, the ability to use the most efficient working hours and to teach the subordinates, you must create a list of requirements for employees and monitor their compliance, desire for feedback from subordinates. Three levels of development of team cohesion are generalized: the first level – expressing cohesion through the development of emotional contacts; the second level – value-oriented unity of the staff, tracing some of the involvement of the created group and this is reflected in an already similar system of values that are directly related to the process of joint activity; the third level – all members of the formed group begin to share the goals of the group activity. The definition of the concept of "personnel management" presented by various scientists is analyzed. The scheme of formation of collective of the organization is offered. The basic tendencies and problems that can be faced by the modern employer in the process of forming

the collective of the organization are identified and the ways of their solution are suggested: the development and economic stability of each organization depends on how well considered the need for manpower, the mechanism of professional selection, the creation of a moral and psychological climate in the team. Proposed innovations that should positively influence the formation of the organization staff: the schedule of the adaptation period and clearly define the profile of the position, creating a clear structure of communication lines between employees, the formation of the "job folder", organize a daily communication system between management and subordinates.

Keywords: labor collective, personnel management, collective, staff of the organization, candidate selection methods, employer, employee.

Постановка проблеми. Ядро будь-якого підприємства, організації, установи, її головне багатство – люди. Саме працівникам установи відведено основну роль у забезпеченні функціонування та розвитку всієї організації. З одного боку, вони є лише виробниками продукції, а з іншого – саме люди є найважливішим ресурсом організації для реалізації поставлених цілей та завдань. Трудовий колектив – основний осередок, який єднає всіх працівників організації для досягнення певної цілі компанії. Вагу трудових колективів установ важко переоцінити. Від ефективності, результативності та якості роботи працівників залежить розвиток організації та її усього суспільства загалом.

На даному етапі розвитку економіки проблеми формування та функціонування трудового колективу стоять достатньо гостро. Від того, наскільки продумана потреба у трудових ресурсах, механізму професійного відбору, створення морально-психологічного клімату у колективі, залежать розвиток та економічна стабільність кожної організації.

У даній роботі під поняттям «колектив» слід розуміти групу об'єднаних загальними цілями і завданнями людей, що досягла в процесі соціально цінної спільної діяльності високого рівня розвитку. Колектив – група людей із певними взаємовідносинами, об'єднаних спільною метою, сумісною діяльністю [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вирішення проблем формування колективу організації зробили такі вітчизняні вчені, як: О.І. Амоша, Л.В. Балабанова, О.А. Грішнова, Г.А. Дмитренко, А.М. Колот, Е.М. Лібанова, Л.С. Лисогор, М.В. Семикіна, Л.В. Шаульська та ін. Серед зарубіжних учених питання формування трудового колективу як основи ефективного управління персоналом досліджували П. Друкер, Р. Інгларт, Д. Мак-Клеланд, Б. Твісс, П. Самуельсон, Х. Хекхаузен та ін.

Метою статті є пошук ефективних способів формування колективу організації. Таким чином, мета зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- узагальнити обставини, що впливають на формування колективу підприємства, та використовувати їх для цілей організації;
- проаналізувати етапи та варіанти створення трудового колективу;
- узагальнити сутність поняття «управління персоналом»;
- сформулювати вимоги до керівної ланки підприємства;
- дослідити загальний стан та наявні проблеми формування колективу організації за сучасних умов розвитку України;
- запропонувати низку нововведень, що повинні позитивно вплинути на формування колективу організації.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Ефективно працездатний та організований колектив з'являється не відразу. Під час формування та розвитку колектив проходить декілька етапів становлення. Даний процес нерідко буває складним, тернистим та інколи завершується далеко не успіхом. Прослідковується певна залежність від

низки обставин, які значною мірою впливають на формування колективу підприємства незалежно від того, дане утворення є свідомим і планомірним чи спонтанним та не контрольованим. До таких обставин можна віднести:

- бачення мети створення колективу. У тому разі коли дане уявлення чітке, ясне, яскраве і відповідає внутрішнім принципам, переконанням та прагненням персоналу, то заради досягнення даної мети, вони готові повністю чи частково відмовитися від своєї свободи рішень і дій та будуть повністю відданими груповій владі;

- похвальну оцінку організацією результатів діяльності створеного колективу. Коли колектив досягає певних здобутків у процесі колективної роботи, то дане досягнення буде вказувати на його користь. Таким чином, увесь персонал переконаний у правильності своїх рішень щодо входження у нього і з певним ентузіазмом налагоджуватиме співпрацю;

- психологічне і соціально-психологічне об'єднання всіх членів колективу. Ґрунт першого складника полягає в акумулюванні відповідних темпераментів членів колективу; в основі другого складника – їхні професійні та моральні якості та їх взаємодія.

Персоналу організації притаманні деякі закономірності: формування та зміна колективу знаходиться під впливом внутрішніх (характер продукції, що виготовляється, технології та організації виробництва) і зовнішніх (демографічні процеси в країні, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо) чинників. Своєю чергою, ці характеристики зумовлюють кількісні та якісні параметри трудових ресурсів, що прямо впливають на процес створення трудового колективу. Процес створення трудового колективу являє собою послідовну зміну дій керівників вищої і середньої ланок, спрямованих на формування персоналу підприємства [2].

Проаналізувавши рис. 1, можна зробити висновок, що для створення дієвого трудового колективу на підприємстві необхідно забезпечити такі умови:

- усі члени даного колективу повинні чітко уявляти та розуміти цілі групової роботи;
- можливості й обов'язки кожного працівника відомі як керівництву, так й іншим працівникам (таким чином розподіляються функції між працівниками);
- організаційна побудова та розроблення організаційних регламентів колективу повинні відповідати завданням, що поставленні керівництвом;
- усім колективом необхідно проводити аналіз методів роботи та їх ефективності й намагатися їх удосконалювати;
- необхідно розвивати у кожного робітника самодисципліну, що дає змогу добре використовувати час і ресурси без утручання керівництва;
- у колективі необхідно виробити взаємопідтримку всіх членів, що допоможе створити тісні відносини;
- прагнення до створення відкритих відносин у колективі.

Своєю чергою, контроль над дотриманням усіх вимог, зазначених вище, та організацією роботи зага-

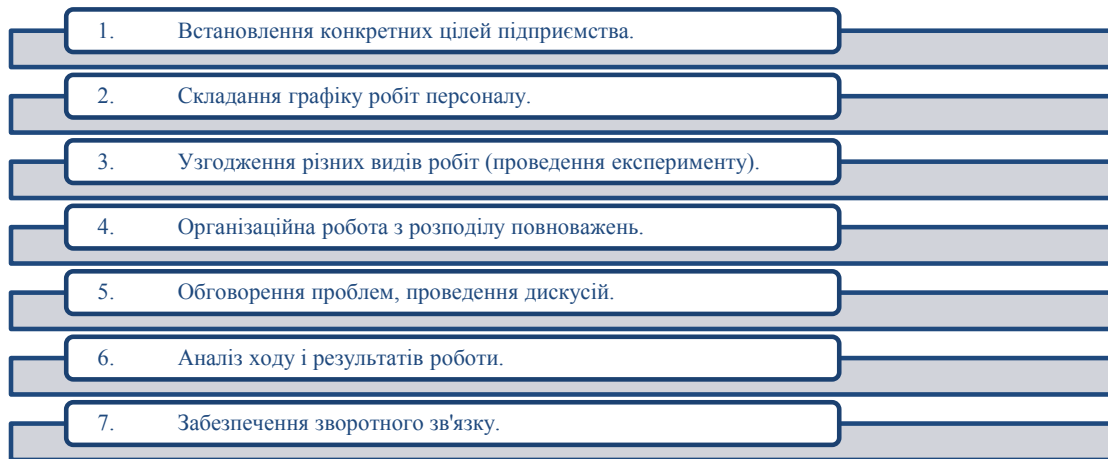


Рис. 1. Етапи створення трудового колективу

Джерело: розроблено авторами на основі [2]

лом покладена на плечі дієвого керівника, тому для створення ефективного трудового колективу керівнику необхідно відповідати також певним вимогам:

- необхідні навички керівництва;
- послідовність своїх дій;
- уміння правильно підібрати роботу для кожного окремого працівника;
- турбота про всіх членів колективу;
- створення сприятливого морально-психологічного клімату в колективі;
- заохочення особистого розвитку працівників, стимулювання їхнього творчого потенціалу та його реалізації на підприємстві;
- вміння як самому раціонально використовувати робочий час, так і навчити цьому підлеглих;
- необхідно створити список вимог до працівників і стежити за їх виконанням;
- прагнення до зворотного зв'язку від підлеглих.

Проблема формування та підтримки довіри людей один до одного в організації є однією з найбільш актуальних проблем для керівництва. Її реалізація починається з об'єднання різних рішень і дій керівництва щодо організації роботи окремих груп і кожного працівника персонально [5].

Навички керівництва зі створення трудового колективу найбільше важливі тоді, коли необхідно об'єднати велику кількість людей і навчити їх дієво

працювати задля забезпечення загальної мети й атмосфери співробітництва.

Кожне підприємство у формуванні колективу проходить декілька етапів (стадій), що можуть мати такий порядок (рис. 2).

У сучасному світі існують певні стереотипи щодо методів управління персоналом на кшталт «авторитарний – це погано, а демократ – це добре», до того ж кожен має свій особистий досвід чи то керівництва, чи то спілкування з керівниками. Окрім особистих уподобань, треба ще враховувати й об'єктивну реальність. А реальність свідчить, що від співробітників треба отримати очікувані результати, і методи досягнення можуть різнитися залежно від особистих даних і кваліфікації персоналу, а також залежно від обставин. Добрий менеджер застосовує різні стилі керування персоналом, використовуючи весь арсенал засобів мотивації і організації. Для побудови ефективної системи організації колективу слід передусім розібратися із самим поняттям «управління персоналом», його визначення досить широке та включає декілька напрямів. Науковцями прийнято вирізнити такі визначення: мотиваційні, описові й телеологічні.

Отже, на основі узагальнення різних визначень сутності поняття (табл. 1) можна стверджувати, що ефективність управління персоналом залежить передусім від того, як було сформовано трудовий колектив на пер-

Таблиця 1

Визначення поняття «управління персоналом»

М. Армстронг	Стратегічний і послідовний підхід до управління найціннішими активами організації – людьми, які в ній працюють і роблять індивідуальний і колективний внесок у досягнення її цілей, підтримуючи постійну конкурентну перевагу компанії
Дж. Мілкович, Дж. Бодро	Серія рішень у сфері відносин із найманими працівниками, які впливають на ефективність діяльності співробітників і організації у цілому
О.В. Посилкіна	Це дуже складний і багатогранний процес, у якому задіяно багато різноманітних ресурсів, у тому числі людських, фінансових і матеріальних
О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук	Системний планомірно організований вплив через систему взаємопов'язаних організаційно-економічних і соціальних заходів, спрямованих на створення умов нормального розвитку й використання потенціалу робочої сили на рівні підприємства
В.А. Рудьєв, С.О. Гуткевич, Т.Л. Мостенська	Це системно організований процес відтворення й ефективного використання всіх кадрів організації, спрямований на досягнення поставленої мети
О.Д. Матросов, В.Г. Дюжев, В.О. Матросова	Сукупність цілей, напрямів, форм і методів управління персоналом є системою кадрової роботи, яка, своєю чергою, представлена такими підсистемами: підсистемою аналізу, планування і прогнозу кадрів; підсистемою підбору, розстановки, оцінки й безперервного навчання кадрів та підсистемою використання кадрів

Джерело: розроблено авторами на основі [3]



Рис. 2. Етапи формування колективу на підприємстві

Джерело: розроблено авторами на основі [2]

ших етапах та на яких твердженнях. Управління персоналом ефективно настільки, наскільки продуктивно співробітники даної організації використовують свій потенціал для реалізації поставлених перед нею цілей, тобто наскільки ці цілі є досяжними. Розуміння даного положення як своєї основної мети для кожного є ключовою умовою створення ефективної системи управління персоналом. На сучасному етапі розвитку України для багатьох організацій характерний зовсім протилежний постулат: ефективність управління персоналом оцінюється за допомогою інших показників: плинність кадрів, задоволення співробітником його роботою загалом, годин, що були витрачені на навчання, тощо. Оскільки дані показники взято окремо від загальних цілей організації, ці потенційно важливі критерії сприяють відокремленню людських ресурсів від ресурсів організації. За словами американського соціолога та економіста П. Друкера, «успіх будь-якого підприємства сьогодні залежить не від наявних у його розпорядженні ресурсів, не від обсягу грошових коштів і навіть не від сприятливого господарського середовища, а від управління, його якості та ефективності».

Основною метою створення трудового колективу є відсіювання претендентів, що не володіють певними характеристиками, необхідними для даної посади.

Існує декілька варіантів формування трудового колективу, вони залежать від багатьох складників: конкурсу на вакантне місце, його цінності та заповнення, фінансування тощо. На першому етапі найчастіше використовують такі методи відбору кандидатів:

- аналіз анкетних даних, заповнених безпосередньо кандидатом;

- тестування кандидатів [6].

Аналіз анкети претендента на роботу дає можливість визначити рівень його спроможності виконувати необхідні виробничі функції. До того ж проводиться аналіз наданої інформації та порівняння цих даних із розробленою відділом управління на підприємстві моделлю.

У процесі аналізу даних кандидата необхідно враховувати ще декілька чинників:

- зовнішній вигляд людини, складники заповнення особового листка обліку кадрів та якість викладу матеріалу;

- залишені без відповіді запитання в анкеті;

- чи наявні перерви в роботі й який термін вони займали;

- суперечливість даних анкети;

- періодичність зміни попередніх місць роботи та причини цих змін (незадоволення вибраною профе-

сією чи роботою, можливі конфлікти з керівництвом або в колективі, відсутність кар'єрного росту, звільнення у разі порушення трудової дисципліни, неналежні умови праці та ін.);

– причина звільнення (самостійно або з боку роботодавця) з попереднього місця роботи;

– підтвердження дійсності рекомендаційних листів.

Із боку затрат підприємства аналіз анкетних даних є достатньо простим та дешевим, і, як показує практика, достатньо ефективний варіант саме первинного добору персоналу, а особливо коли наявний великий список кандидатів, що дає змогу на першому етапі відсіяти невідповідних кандидатів. Але, даний спосіб не дає змоги реально оцінити можливий потенціал кандидата, оскільки висновки сформовано лише на біографічних даних.

Тестування – один із методів діагностики кадрів. Його застосовують для визначення придатності об'єкта тестування для виконання тих чи інших функцій. Прикладом є проведення психологічних тестів, які зараз використовує велика кількість менеджерів. Поширеним видом тестування є саме професійне тестування, за допомогою якого менеджер може одразу визначити рівень професійних навичок кандидата [6]. Такий метод аналізу придатності того чи іншого кандидата на відкриті вакансії більш досконалий, тому що він дає змогу визначити реальний стан їх відповідності вакантній посаді. Також даний метод допомагає створенню трудового колективу з урахуванням важливого показника – згуртованості. Під згуртованістю колективу слід розуміти ступінь прихильності до групи всіх її членів, це один із процесів групової динаміки. Об'єднання колективу, в першу чергу, залежить від розуміння суті внутрішньогрупових відносин між її членами, розподілу обов'язків та взаємодопомоги за її необхідності. Дана характеристика проявляється як визначений процес розвитку створених зв'язків.

Науковцями прийнято вирізняти три основні рівні розвитку згуртованості: перший рівень – вираження згуртованості розвитком емоційних контактів; другий рівень – ціннісно-орієнтована єдність персоналу, простежується певна зімкненість створеної групи і це виражається у вже схожій системі цінностей, які пов'язані безпосередньо з процесом спільної діяльності; третій рівень – усі члени сформованої групи починають поділяти цілі групової діяльності. Для того щоб оцінити соціальну згуртованість суспільства, потрібно мати чітке уявлення, по-перше, про базові цінності цього суспільства; по-друге, про діючі у цьому суспільстві

механізми розподілу соціальної відповідальності між владою, бізнесом і громадянами; по-третє, про досягнутий рівень добробуту людей і невирішені проблеми [4]. Таким чином, створення колективу організації можна за такою схемою (рис. 3).

Ще одним важливим поняттям для створення дієвого колективу організації є соціально-психологічний клімат на підприємстві. Це складне явище, яке об'єднує у собі певну систему взаємовідносин між членами колективу, яка під впливом індивідуальних психофізіологічних особливостей та внутрішньогрупових традицій і стандартів формує певну колективну свідомість та настрої, а також комплекс психологічних умов, які сприяють або перешкоджають продуктивній спільній діяльності й усебічному розвитку особи в групі для досягнення цілей окремого індивіда, колективу та підприємства загалом [1]. Під даним поняттям мається на увазі стан групової психіки, визначеної ознаками існування даної групи, так би мовити, поєднання емоцій, почуттів, думок, настроїв, інтелектуальних і ціннісних установок усіх членів групи. За підприємцями України аналітики помічають часте нехтування даним чинником, що може негативно впливати на підсумковий результат згуртованості колективу. Соціально-психологічний клімат групи показує характер відносин між її членами, взаємини, які надають настрої у всій групі.

У сучасних реаліях розвитку України можна виділити основні тенденції та проблеми, з якими може стикатися сучасний роботодавець із приводу формування колективу організації:

– помітне зростання попиту на кваліфіковану робочу силу, яке напрямую зв'язане зі швидкими темпами оновлення інформації, обладнання, техніки та продукції, ускладненням технологічних процесів, що збільшує конкурс на одне робоче місце;

– відбувається перерозподіл працівників зі сфер сільського господарства та промислового виробництва у сферу обслуговування населення, торгівлю, сферу інформаційних технологій, тому необхідне перекваліфікування нового персоналу на відповідну посаду;

– висока питома вага зайнятого населення ручною та некваліфікованою працею, що спричиняє сповільнення темпів технічного переоснащення на підприємстві, що ставить перед керівництвом нові труднощі;

– на співбесіді надання переваги працівникам, що мають вищий освітньо-кваліфікаційний рівень;

– проблема у системі освіти щодо неврахування нею сучасних вимог і потреб у кваліфікованій робо-

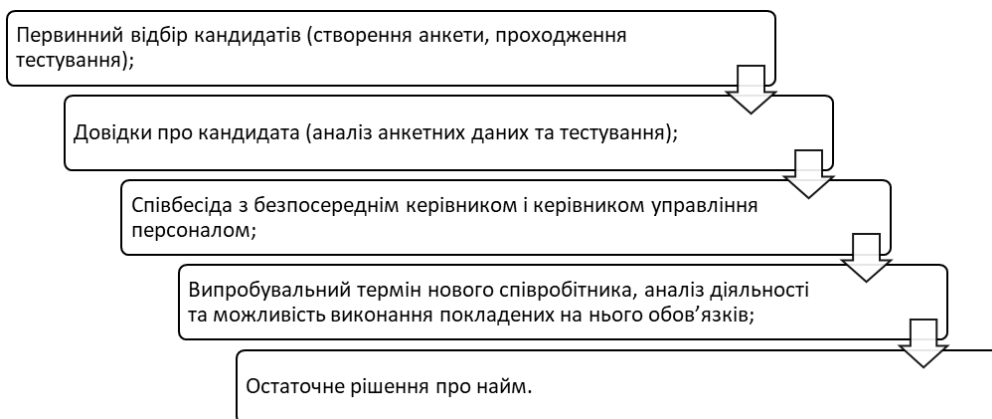


Рис. 3. Схема формування колективу організації

Джерело: розроблено авторами на основі викладеного матеріалу.

чий силі, що спричиняє невідповідність відношення між реальним попитом підприємств у кадрах та їх пропозиції на ринку, таким чином, заклади освіти навчають нових спеціалістів, якими ринок праці і так переповнений.

Відповідно до наявних проблем, ми можемо запропонувати низку заходів, що повинні поліпшити процес формування колективу організації: по-перше, необхідно донести населенню, що сучасні роботодавці шукають висококваліфікованих співробітників, тому необхідно заохочувати населення до навчання, підвищення кваліфікації, отримання нових знань як самими роботодавцями, так і всіма працівниками; необхідно розробити програми навчання нових працівників та перекваліфікації вже зайнятого населення, що мають бажання або необхідність перейти з однієї сфери праці в іншу, з урахуванням специфіки їхньої роботи; переорієнтувати максимальні зусилля підприємства на процес автоматичного переоснащення обладнання для комфорту і прискорення роботи персоналу; необхідно вдосконалити єдину базу роботодавців України, де безпосередньо організація могла б залишати запит на необхідну посаду, проводити аналіз цих заяв і створювати певний рейтинг найбільш актуальних і затребуваних професій і посад на ринку праці.

Узагальнюючи вищезазначене, нами сформовано низку нововведень, що повинні позитивно вплинути на формування колективу організації як основи ефективного управління персоналом.

По-перше, у кожній організації необхідно створити графік адаптаційного періоду і профілю посади співробітника для чіткого розуміння покладених на нього функцій і завдань, які буде виконувати цей співробітник.

По-друге, необхідно сформулювати чітку структуру комунікаційних ліній, ознайомити з нею весь колектив.

По-третє, кожна організація може створити «посадову папку», у якій зберігатимуться вся необхідна інформація та документація, що стосується безпосередньо посади та політики діяльності компанії, накази, регламент. Інспекція таких папок повинна проводитися регулярно, оскільки у процесі діяльності компанії і трудового колективу інформація може бути доповнена.

По-четверте, як показує практика, дуже корисне створення системи щоденних координацій між керівництвом та підлеглими для створення пріоритетних у роботі цілей на день, тиждень, місяць. Важливо розуміти, що дані нововведення можливі для впровадження не в усіх компаніях, необхідно індивідуально розробляти під кожен колектив організації план поліпшення його діяльності.

Висновки. В умовах ринкової трансформації, глобалізаційних процесів, загострення конкуренції на ринку праці вкрай актуальним залишається питання щодо формування колективу організації як основи ефективного управління персоналом. Правильність підбору трудових ресурсів та ефективного їх використання – один із чинників, що може спричинити підвищення результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

Під час формування кадрової політики підприємства важливо враховувати такі чинники, як зростання попиту на кваліфіковану робочу силу, перерозподіл робочої сили зі сфер економіки, надання переваги працівникам із вищим освітньо-кваліфікаційним рівнем, неврахування системою освіти сучасних вимог на ринку праці. З урахуванням цих

чинників буде досягнута основна мета – створення ефективного колективу організації шляхом забезпечення усіх робочих місць і посад працівниками відповідної професії, спеціальності та кваліфікації. Трудовий колектив підприємства формується передусім завдяки використанню зовнішніх джерел і внутрішніх ресурсів. В Україні найбільш поширені такі джерела формування трудового колективу підприємств: найм працівників із числа людей, що займаються пошуком роботи; набір персоналу за оголошенням на сайтах «робота.юа» та Work.ua, рідше – за допомогою засобів масової інформації; поширення інформації про вільні вакансії у вищих навчальних закладах та створення конкурсу на робоче місце між випускниками; служби, що займаються пошуком необхідних працівників на вільні вакантні посади, або безпосередньо співробітник на підприємстві, що може виконувати посадові обов'язки; відбір кандидатів із наявних заповнених анкет.

Таким чином, можна стверджувати, що одними з важливих сфер діяльності підприємства залишаються пошук та залучення необхідних кадрів, підготовка нового персоналу та підвищення кваліфікації вже найнятого, створення умов для ефективного розвитку та використання усього потенціалу персоналу. Такі тенденції призводять до необхідності постійного управлінського впливу на контроль над якістю та дієвістю персоналу, на структуру робочих місць, чисельність і склад працівників, їхні навички та професійну підготовку.

Так, ефективність формування трудового колективу та у цілому процес управління персоналом впливають на ефективність виробництва, про це свідчить той факт, що виробництво, соціальний розвиток та виховання людей являють собою єдиний процес, тому врахування соціальних особливостей об'єкта управління і вплив на них, використання якісного джерела формування колективу сприяють підвищенню результатів роботи конкретного підприємства.

Отже, формування якісного трудового колективу є основою ефективного управління персоналом та сприяє поліпшенню діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базалійська Н.П., Микитюк С.С. Удосконалення соціально-психологічного клімату на промисловому підприємстві. *Економіка та управління підприємством*. 2017. № 1(06). С. 24–31.
2. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом : навчальний посібник. Донецьк : ДонДУЕТ, 2011. 468 с.
3. Гурбик Ю.Ю., Біляєв С.С., Багунц О.С. Сутність та зміст поняття «управління персоналом» у системі менеджменту організації. *Економіка та управління підприємством*. 2018. № 17. С. 216–224.
4. Кирилук В.В. Методологічні основи визначення рівня соціальної згуртованості суспільства. *Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*. 2016. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/18366/246-254.pdf?sequence=1> (дата звернення: 20.10.2019).
5. Попова В.Д., Маценко Л.Ф. Стратегічний аналіз : навчальний посібник. Чернівці : ЧНУ, 2018. 157 с.
6. Ізюмцева Н.В. Інноваційні методи пошуку персоналу. *Економіка та право*. 2017. № 3(48). С. 118–123.

REFERENCES:

1. Bazaliiska N.P., Mykytiuk S.S. (2017). Udoskonalennia sutsialno-psykholohichnoho klimatu na promyslovomu pidpriemstvi [Improvement of socio-psychological climate in an industrial enterprise]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvom*, 1(60), 24–31. [in Ukrainian]
2. Balabanova L.V., Sardak O.V. (2011). Upravlinnia personalom [Personnel management] : navch. posib. Donetsk : DonDUET, 468 p. [in Ukrainian]

3. Hurbyk Yu.Iu., Biliaiev S.S., Bahunts O.S. (2018). Sutnist ta zmist poniattia «upravlinnia personalom» u systemi menedzhmentu orh-anizatsii [The essence and content of the concept of "personnel management" in the organization management system]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvom*, 17, 216–224. [in Ukrainian]
4. Kyryliuk V.V. (2016). Metodolohichni osnovy vyznachen-nia rinvnia sotsialnoi zghurtovanosti suspilstva [Methodologi-cal basis for determining the level of social cohesion of soci-ety]. Kyivskiy natsionalnyi ekonomichnyi universytet imeni Vadyrna Hetmana. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/18366/246-254.pdf?sequence=1> (accessed 20.10.2019) [in Ukrainian]
5. Popova V.D., Matsenko L.F. (2018). Stratehichnyi analiz : navch. posibnyk. [Strategic analysis]. Chernivtsi : ChNU, 157 p. [in Ukrainian]
6. Iziuntseva N.V. (2017). Innovatsiini metody poshuku personalu [Innovative methods of personnel search]. *Ekonomika ta pravo*, 3(48), 118–123. [in Ukrainian]

*Стаття надійшла до редакції 18.11.2019.
The article was received 18 November 2019.*

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-16

УДК 332.14

Рудик О.А.
здобувач

Хмельницького національного університету
E-mail: o-rudyk@ukr.net

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Дана стаття присвячена висвітленню наукових положень світового досвіду забезпечення сталого розвитку територій з обґрунтуванням ключових моментів для використання вітчизняними об'єднаними територіальними громадами. В процесі дослідження обґрунтовано сутність поняття «економічний розвиток громади» у поглядах зарубіжних вчених, висвітлено генезис підходів до забезпечення розвитку локальних територій. Досліджено основні складові та параметри соціально-економічного розвитку громад у зарубіжній практиці. Узагальнено теоретичні підходи щодо економічного розвитку територій та сформовано перелік теорій місцевого економічного розвитку, розроблених світовою науковою спільнотою. Виокремлено ключові засади місцевого соціально-економічного розвитку на основі зарубіжного досвіду і визначено основні шляхи їх забезпечення у вітчизняних об'єднаних територіальних громадах.

Ключові слова: соціально-трудова сфера, сутність, об'єднана територіальна громада, соціально-економічний розвиток, зарубіжний досвід.

Рудик О.А. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Данная статья посвящена осветлению научных положений мирового опыта обеспечения устойчивого развития территорий с обоснованием ключевых моментов для использования отечественными территориальными сообществами. В процессе исследования обоснована сущность понятия «экономическое развитие общества» в усмотрениях зарубежных ученых, освещен генезис подходов к обеспечению развития локальных территорий. Исследованы основные составляющие и параметры социально-экономического развития обществ в мировой практике. Обобщены теоретические подходы относительно экономического развития территорий и сформирован перечень теорий местного экономического развития, разработанных мировым научным сообществом. Выделены ключевые моменты местного социально-экономического развития на основании зарубежного опыта и определены основные пути их обеспечения в отечественных объединенных территориальных сообществах.

Ключевые слова: социально-трудова сфера, сущность, объединенное территориальное сообщество, социально-экономическое развитие, зарубежный опыт.

Rudyk Oleh. SOCIO-LABOR RELATIONS DEVELOPMENT IN TERRITORIAL COMMUNITIES: FOREIGN EXPERIENCE

The issue of ensuring the sustainable development of territorial communities is not new to national scientific thought, however, at the same time, many researchers focus on regulatory support as one of the main factors for such development, thereby narrowing the powers of local authorities self-government to perform regulatory and controlling functions. Instead, the world scientific opinion has for a long time substantiated the thesis about the exclusive role of local authorities and their effective work in ensuring the community economic development, increasing its human capital, increasing level and quality of life. Unfortunately, these scholarly assets are often overlooked by domestic researchers, while they contain strong local development theory proven by years of practice. So, the purpose of this study is to shed light on the scientific background of the global experience ensuring the territorial communities sustainable development, with the reasoning of key points for domestic united territorial communities. The theoretical and methodological basis of the research was the scientific provisions and conclusions on territorial communities' socio-economic development, presented in the works of foreign scientists. In the course of research were substantiated the essence of the "community economic development" concept in the views of foreign scientists, highlighted the genesis of approaches to ensuring local territories development. Investigated the basic components and parameters of communities social and economic development in foreign practice. Generalized theoretical approaches to territorial economic development and compiled a list of local economic development theories developed by the world scientific community. Identified key principles of local socio-economic development based on foreign experience and the main ways of providing them in domestic united territorial communities. On the world experience analysis basis it is established the necessity to assess the existing potential of the community social-labor sphere, to identify ways and possibilities of its effective use and to further increase and develop practical means for realization of the set goals.

Keywords: social-labor sphere, essence, united territorial community, socio-economic development, foreign experience.

Постановка проблеми. Сучасний світовий соціально-економічний контекст, усвідомлюючи різні геополітичні перспективи та позиції в постійній еволюції, широко характеризується зростаючою потребою, прагненням та боротьбою за краще розуміння та активне здійснення форм відповідального та всеохоплюючого зростання у підтримці довгострокового та сталого процвітання й добробуту, результатом чого стає підкреслення все більшої ролі територіальних громад у досягненні стабільного соціально-економічного розвитку.

В Україні впродовж останніх років також були зроблені відчутні зрушення в напрямі створення умов та забезпечення можливостей соціально-економічного розвитку окремих територій. Зокрема, значного успіху було досягнуто в реформуванні централізованої системи державного фінансування розвитку регіонів і населених пунктів в бік децентралізації повноважень та ресурсів з утворенням об'єднаних територіальних громад (ОТГ). В той же час, новоутвореним органам місцевого самоврядування ОТГ бракує досвіду ефективного застосування наявних можливостей та ресурсів у напрямі забезпечення сталого соціально-економічного розвитку громади, що породжує необхідність вивчення провідної світової практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення сталого розвитку територіальних громад є не новими для вітчизняної наукової думки, однак, у той же час, значна частина дослідників зосереджує свою увагу саме на нормативно-правовому забезпеченні як одному з основних чинників такого розвитку, звужуючи, тим самим, коло повноважень органів місцевого самоврядування до виконання регулятивної та контролюючої функцій. Натомість, світова наукова думка вже тривалий час обґрунтовує тезу щодо виключної ролі органів місцевої влади та їх ефективної роботи в питаннях забезпечення економічного розвитку громади, нарощування її людського капіталу, підвищення рівня та якості життя населення. На жаль, ці наукові надбання досить часто залишаються поза увагою вітчизняних дослідників, в той час як вони містять вагомий положення теорії місцевого розвитку, вивірені багаторічною практикою.

Мета дослідження: висвітлення наукових положень світового досвіду забезпечення сталого розвитку територіальних громад з обґрунтуванням ключових моментів для вітчизняних об'єднаних територіальних громад.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Розвиток соціально-трудова сфери громад у світовій економічній літературі має назву «концепція Community economic development (CED)». Коріння та принципи вказаної концепції мають багаторічну історію та давно довели свою ефективність. Принципи концепції економічного розвитку громад засновані на розвитку, керованому громадою, який підтримується знизу вгору і здійснюється для поліпшення економічних умов громади [1; 2].

Протягом 1950-х–1960-х років у США соціальні зміни та колективні дії привернули увагу як стратегія покращення умов у бідних сільських районах та регіонах, де спостерігається занепад міст. «Рухи за громадянські права та боротьба з бідністю призвели до визнання розвитку громади як практики та нової професії, оформивши форму як засіб для виправлення змін у ... громадах» [3]. У США в 1960-х роках з'явилися тисячі корпорацій з розвитку громад, які прагнули і сприяли економічному розвитку, орієн-

тованому на громаду. У Канаді рух почав набирати силу в кінці 1980-х років як альтернативний підхід економічного розвитку, орієнтований на провінції чи регіони [4].

У 90-х рр. XX ст. концепція економічного розвитку громад стала активно обговорюватися у світовій науковій думці. Так, французький економіст Ф. Айдалю [5] обґрунтував, що ефективне планування економіки має відбуватися на рівні громади. Його підтримав ряд науковців [2; 6], оскаржуючи домінуючі підходи до економічного розвитку та наголошуючи, що такий розвиток повинен йти знизу.

Протягом останніх років теорія і практичні підходи до економічного розвитку громад у провідних економіках світу пройшли своєрідну еволюцію. Першопочаткове застосування концепції з метою забезпечення розвитку відсталіх регіонів і громад та боротьби з бідністю переросло у один з основоположних підходів сталого розвитку суспільства у Канаді та Сполучених Штатах Америки. Як підхід, CED вирішує екологічні, соціальні та економічні питання як взаємопов'язані, а також визнає важливість зв'язків між місцевим, регіональним та національним рівнями економіки. Він ґрунтується на застосуванні знань, досвіду та ресурсів громади, щоб визначити та максимізувати наявні місцеві економічні можливості [8, с. 8].

Поняття «економічний розвиток громади» світова думка трактує переважно у двох площинах:

- переважна орієнтація саме на економічний розвиток [9; 10];

- включення широкого спектру компонент, серед яких, окрім показників соціально-економічного розвитку громади, і стан довколишнього середовища, і результати діяльності органів влади [11].

Світова наукова спільнота розглядає економічний розвиток громад як процес або стратегію, які застосовуються для поліпшення показників соціально-економічного розвитку, підвищення рівня добробуту, забезпечення прогресу у соціально-трудова сфері тощо.

Розвиток, з економічної точки зору, стосується доходів, цін, заощаджень, землеволодіння, впливу соціальних і класових стратифікацій, кредитно-фінансової системи, освіти та охорони здоров'я, організації та мотивації державних органів влади, державного управління, дозвілля, самовдосконалення та політичного клімату.

Розвиток громади пов'язаний з прогресом громади. Це процес розвитку та підвищення здатності громади діяти колективно. Результатом цих дій є покращення показників соціально-економічного розвитку громади в аспектах фізичного, соціального, політичного та економічного спектру [12, с. 440].

Розвиток визначається рівнем життя, який включає не тільки особисті надбання індивіда, але й суспільні блага, якими він користується. Рівень життя складається з декількох основних компонентів, до яких належать: продукти харчування, головним чином сільськогосподарське та промислове виробництво, житло, одяг, товари народного споживання, система охорони здоров'я, транспорт, зв'язок, інші суспільні вигоди, освіта, відпочинок та подорожі тощо. Це багатомірний процес що має суцільний характер [13].

Місцевий економічний розвиток – це процес, який потребує повного використання існуючих людських та природних ресурсів для забезпечення зайнятості та створення багатства в межах певної громади [14].

Розвиток громад є стійкою концепцією та, як доводить світова практика, виявляється більш успішним за умов застосування чіткої методології, підхо-

дів та державної підтримки. При цьому, якісний підхід – це такий, за якого «економіка громади розбудовує зв'язки з довколишнім оточенням і шукає та використовує можливості долучитись до основних економічних планів, стратегій та можливостей, що формують більш широкую економіку навколо неї» [8].

Департамент місцевого розвитку Великобританії, за результатами втілення дворічної програми розвитку громад, виокремив три його основні складові, кожна з яких містить частинні параметри:

– економічний сектор (місцева ідентичність, достатня кількість робочих місць, висока циркуляція фінансових ресурсів, диверсифікація секторів та видів власності, збалансована регіональна економіка, широкий перелік товарів і послуг, які виробляються в громаді);

– соціальний сектор (добробут населення, розподіл власності та контроль ключових ресурсів, здатність втілювати ефективні зміни, максимізація можливостей);

– довколишнє середовище (екологія та біорізноманіття, ефективне використання ресурсів, адаптація до кліматичних змін) [8].

Нарощування потенціалу громади фокусується на наданні можливості всім членам громади, включаючи найбільш вразливі верстви населення, розвивати навички та компетенції, щоб отримати більший контроль над власним життям, а також сприяти місцевому розвитку. Змістовне та ефективне нарощування потенціалу громади сприятиме та стимулюватиме розвиток і нарощування потенціалу регіонів, а, відтак, і держави в цілому.

Необхідність нарощування потенціалу локальних місцевостей визнана і Програмою розвитку ООН (ПРООН), у якій вказаний процес розглядається як створення сприятливого середовища з відповідною політикою та правовими рамками, інституційним розвитком та участю громади. При цьому, визнається, що нарощування потенціалу громад є довготривалим процесом, в якому беруть участь усі зацікавлені сторони.

Світова економічна думка запропонувала цілий ряд теорій місцевого економічного розвитку (табл. 1).

В той же час, на даний час жоден науковий підхід не може запропонувати уніфіковану модель пояснення процесу економічного розвитку громади.

В цьому контексті саме органи місцевого самоврядування повинні взяти на себе ініціюючу роль як громадські інституції, що можуть забезпечити ефективне використання та нарощування потенціалу громади, підвищення рівня її соціально-економічного розвитку.

І тут основне їх завдання полягає в тому, що «незалежно від обраного підходу до забезпечення місцевого економічного розвитку, основні заходи мають спрямовуватися на збільшення кількості та різноманітності пропозицій робочих місць для місцевих жителів» [15].

Тобто, на сьогодні світова практика забезпечення сталого розвитку локальних місцевостей та територіальних громад сформувала одну з його ключових засад – розширення пропозиції робочих місць.

Звідси, органи місцевого самоврядування повинні зосереджувати свою увагу, в першу чергу, на виявленні шляхів і засобів для створення нових робочих місць як за рахунок державного фінансування, так і за рахунок приватних інвестицій. Це, в свою чергу, потребує детального вивчення існуючої пропозиції робочої сили в громаді, наявного людського потенціалу, стану економічного розвитку громади, кваліфікаційних характеристик працівників, на яких наявний попит на локальному ринку праці, наявної ресурсної бази ОТГ тощо з метою врахування особливостей місцевої соціально-трудової сфери. Така діяльність потребує виваженого підходу, формування чіткої методології та ефективних механізмів реалізації задля того, аби досягати поставленої мети – сталого соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади.

Висновки. Ключем соціально-економічного розвитку територіальних громад, як показує світовий досвід, є розвиток соціально-трудової сфери (СТС) і, зокрема, покращення ситуації на ринку праці. Звідси, основна увага органів місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад повинна зосереджуватися на регулюванні соціально-трудової

Таблиця 1

Теорії місцевого економічного розвитку

Теорія	Сутність	Прибічники
Теорія розташування	Розвиток громади здійснюється завдяки використанню географічних чинників, забезпечення ефективного розподілу ресурсів, розвитку галузей, які використовують місцеві ресурси	Р. Гілот [15]
Теорія попиту та пропозиції	Зниження податкових ставок для населення та бізнесу створюватиме додаткові стимули до праці, нарощування обсягів заощаджень та інвестування, стимулюючи економічну діяльність в громаді	Р. Лінч [16]
Конкурентна теорія	Громаді забезпечується розвиток за рахунок її конкурентоспроможності в частині здатності приваблювати бізнес та долучатися до різних проектів на основі регулювання обсягів податкових відрахувань	Дж. Хекман [17]
Теорія людського капіталу	Можливості економічного розвитку громади визначаються якістю наявного людського капіталу	С. Нагель [14]
Ринкова теорія	Пов'язує економічне зростання громади безпосередньо з попитом на продукцію в ній товари та послуги поза її економічними межами	
Теорія соціального капіталу	Розвиток рекреаційних, житлових та соціальних інституцій громади визначає її економічний розвиток, оскільки таким чином громада брала б на себе всі соціальні видатки і діючі фірми могли б орієнтуватися лише на власний розвиток, зменшуючи видатки на соціальні потреби	Дж. Робінсон, П. Грін [18]
Теорія підприємницького клімату	Економічний розвиток громади можливий лише у випадку поліпшення умов для ведення бізнесу як в самій громаді, так і в країні в цілому	
Теорія ефективного самоврядування	Економічний розвиток громади тісно пов'язаний з діяльністю органів місцевого самоврядування. Роль органів влади зміщується від створення умов для ефективної діяльності бізнесу в громаді до створення нового добробуту, забезпечення зайнятості, формування соціального капіталу	Т. Бартік [19]

Джерело: сформовано автором

сфери, тобто соціально-трудових відносин, які здійснюються на території ОТГ, суб'єктів їх формування, регулювання, розвитку і контролю та об'єктів їх впливу. В цьому процесі головне – зосередитися на оцінці наявного потенціалу СТС громади, виявленні шляхів і можливостей його ефективного використання й подальшого нарощування та розробці практичних засобів для реалізації поставлених цілей. Саме тому подальші дослідження окресленої проблематики мають здійснюватися в напрямі обґрунтування сутності категорії потенціал соціально-трудової сфери ОТГ та методики його оцінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Loxley J. Aboriginal, northern, and community economic development: papers and retrospectives. Winnipeg : Arp Books, 2010. 312 p.
2. Shragge E., Toye M. Community economic development: building for social change. Sydney, NS : Cape Breton University Press, 2006. 118 p.
3. Phillips R., Pittman R. An introduction to community development. Routledge: Publisher Taylor & Francis Ltd, 2014. 392 p.
4. Boothroyd P., Davis H.C. Community economic development: three approaches. *Journal of planning education and research*. 1993. Issue 12. P. 230–240.
5. Aydalot P. À la recherche de nouveaux dynamismes spatiaux / in Philippe Aydalot, ed. Paris: Economica. 1984.
6. Stöhr W., Taylor F. Development from above or below? Chichester : John Wiley and Sons, 1981. 488 p.
7. Shragge E. The politics of community economic development / Community Economic Development: In Search of Empowerment and Alternatives. Montreal : Black Rose Books, 1984. P. 1–17.
8. Community economic development lessons from two years' action research. London : Department for communities and local government, 2018. 42 p.
9. Lamb L. Voluntary participation in community economic development in Canada: an empirical analysis. *Canadian journal of nonprofit and social economy research*. 2011. Issue 2(1). P. 75–96.
10. Virgil S.M. Community economic development and rural America: strategies for community-based collaborative development. *Journal of affordable housing & community development law*. 2010. Issue 20(1), P. 9–33.
11. Shaffer R., Deller S., Marcouiller D. Rethinking community economic development. *Economic development quarterly*. 2006. Issue 20(1). P. 59–74.
12. Puziah A., Yusof F., Faizul A. Local economic growth and community sustainability / Quality of life in the built and natural environment : AMER International Conference on Quality of Life, Malaysia, (6-8 April 2013). 2013. P. 437–444.
13. Bhatia V.K., Rai S.C. Evaluation of socio-economic development in small areas. New Delhi: Planning commission government of India, 2004. 92 p.
14. Nagel S.S. Handbook of policy evaluations. California : Sage Publications Inc., 2003.
15. Giloth R.P. Jobs and economic development strategies and practice. Michigan : Sage Publications, 1998.
16. Lynch R.G. Rethinking growth strategies – how state and local taxes and services affect economic development, 2004. URL: https://www.epi.org/publication/books_rethinking_growth/ (дата звернення: 16.06.2019).
17. Hekman J. Survey of location decisions in the South. *Economic Review*. 1982. June. P. 6–19.
18. Robinson J., Green P.G. Introduction to community development: theory, practice, and service-learning. SAGE Publications Inc, 2010. 328 p.
19. Bartik T.J. Local economic development policies. *Management policies in local finance*. 2004. P. 355–390.

REFERENCES:

1. Loxley J. (2010). Aboriginal, northern, and community economic development: papers and retrospectives. Winnipeg: Arp Books, 312 p.
2. Shragge, Toye M. (2006). Community economic development: building for social change. Sydney, NS: Cape Breton University Press, 118 p.
3. Phillips R., Pittman R. (2014). An introduction to community development. Routledge: Publisher Taylor & Francis Ltd, 392 p.
4. Boothroyd P., Davis H.C. (1993). Community economic development: three approaches. *Journal of planning education and research*, issue 12, pp. 230–240.
5. Aydalot P. (1984). "À la recherche de nouveaux dynamismes spatiaux," in Philippe Aydalot, ed. Paris: Economica.
6. Stöhr W., Taylor F. (1981). Development from above or below? Chichester: John Wiley and Sons, 488 p.
7. Shragge E. (2003). The Politics of Community Economic Development. In E. Shragge (Ed.), Community Economic Development: In Search of Empowerment and Alternatives (pp. 1–17). Montreal: Black Rose Books.
8. Community economic development lessons from two years' action research (2018). London : Department for communities and local government, 42 p.
9. Lamb L. (2011). Voluntary participation in community economic development in Canada: an empirical analysis. *Canadian journal of nonprofit and social economy research*, 2(1), pp. 75–96.
10. Virgil S.M. (2010). Community economic development and rural america: strategies for community-based collaborative development. *Journal of affordable housing & community development law*, 20(1), pp. 9–33.
11. Shaffer R., Deller S., Marcouiller D. (2006). Rethinking community economic development. *Economic development quarterly*, 20(1), pp. 59–74.
12. Puziah A., Yusof F., Faizul A. (2013). Local economic growth and community sustainability / Quality of life in the built and natural environment : AMER International Conference on Quality of Life, Malaysia, 6-8 April 2013. 101, pp. 437–444.
13. Bhatia V.K., Rai S.C. (2004) Evaluation of socio- economic development in small areas. New Delhi: Planning commission government of India. 92 p.
14. Nagel S.S. (2003). Handbook of policy evaluations. California: Sage Publications Inc.
15. Giloth R.P. (1998). Jobs and economic development strategies and practice. Michigan: Sage Publications.
16. Lynch R.G. (2004). Rethinking growth strategies – how state and local taxes and services affect economic development. URL: https://www.epi.org/publication/books_rethinking_growth/
17. Hekman J. (1982). Survey of location decisions in the South. *Economic Review*. June, pp. 6–19.
18. Robinson J., Gary P.G. (2010). Introduction to community development: theory, practice, and service-learning. SAGE Publications Inc. 328 p.
19. Bartik T.J. (2004). Local economic development policies. *Management policies in local finance*. P. 355–390.

Стаття надійшла до редакції 17.11.2019.
The article was received 17 November 2019.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-17

УДК 332.143:347.7

Соловйов І.О.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки і менеджменту
Міжнародного класичного університету імені Пилипа Орлика
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9767-5327>
E-mail: igorsol53@gmail.com

Шашкова Н.І.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту організації
та публічного управління
Херсонського державного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8414-1569>
E-mail: shashnin79@gmail.com

НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК СКЛАДОВА КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У статті розглянуто теоретико-практичні засади формування важливої складової комплексу маркетингових досліджень, яка базується на методиці та інструментах нейромаркетингу. Проаналізовано основні аспекти впровадження нейроскануючих технологій і зроблено висновки щодо доцільності використання техніки нейромаркетингу та нейрофізіологічних досліджень для визначення особливостей реакції споживачів на маркетингові стимули. Обґрунтовано необхідність доповнення класичних методів досліджень методами нейровізуалізації. У статті актуалізується проблема прискорення процесу формування нейроетики у суспільстві і трансформації поглядів маркетологів щодо використання результатів досліджень людської психіки в комплексі маркетингу.

Ключові слова: нейромаркетинг, нейромаркетингові дослідження, нейроскануючі технології, нейровізуалізація.

Соловьев И.А., Шашкова Н.И. НЕЙРОМАРКЕТИНГ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В статье рассмотрены теоретико-практические основы формирования важной составляющей комплекса маркетинговых исследований, которые базируются на методике и инструментах нейромаркетинга. Проанализированы основные аспекты внедрения нейросканирующих технологий и сделаны выводы о целесообразности использования техники нейромаркетинга и нейрофизиологических исследований для определения особенностей реакции потребителей на маркетинговые стимулы. Обоснована необходимость дополнения классических методов исследований методами нейровизуализации. В статье актуализируется проблема ускорения процесса формирования нейроэтики в обществе и трансформации взглядов маркетологов по использованию результатов исследований человеческой психики в комплексе маркетинга.

Ключевые слова: нейромаркетинг, нейромаркетинговые исследования, нейросканирующие технологии, нейровизуализация.

Soloviov Ihor, Shashkova Nina. NEUROMARKETING AS A COMPONENT OF THE MARKETING RESEARCHES COMPLEX

Neuromarketing gives the opportunity to obtain an effective analytical tool for value creation and optimization of marketing strategies. The result of neuromarketing research is a representative evaluation of possible alternatives to consumer preferences through indicators of choice and decision making regarding purchasing. The place of neuromarketing in the market research complex, which is the main source of information for the development of plans and management decisions, is substantiated. It has been established that neuromarketing techniques and techniques should complement the standard set of marketing research tools and solve the problem of obtaining an objective assessment of the neurophysiological manifestations of consumer reactions. The results of neuromarketing research can also be used in the development of consumer behavior models and reducing the cost of marketing studies. It has been found that online neuromarketing, which does not require sophisticated equipment and provides the ability to receive information online and reach large audiences, is the best option. It has been proven that the use of neuromarketing techniques in marketing research is relevant and requires active action by researchers. Also urgent is the acceleration of the process of formation of neuroethics in society and the transformation of the views of marketers on the use of the results of research of the human psyche in the marketing complex. The article deals with theoretical and practical principles of forming an important component of a complex of marketing research, which is based on the methodology and tools of neuromarketing. The main aspects of the introduction of neuroscan technologies are analyzed and conclusions are made about the expediency of using the technique of neuromarketing and neurophysiological researches to determine the peculiarities of consumers' reaction to marketing incentives. The necessity of complementing the classical methods of research with the methods of neuroimaging is substantiated. Neuromarketing research needs serious attention from the standpoint of developing a code of ethics for neuromarketing research. There are serious problems with the confidentiality and morality of such research.

Keywords: neuromarketing, neuromarketing researches, neuro scanning technologies, neuroimaging.

Постановка проблеми. В сучасному маркетингу існує величезна кількість прийомів і методів просування та реалізації товарів і послуг. Останнім часом усе більшої популярності набуває такий напрямок, як нейромаркетинг. Метою нейромаркетингових досліджень є об'єктивна оцінка нейрофізіологічних проявів реакції респондентів. Отримана інформація допомагає суттєво розширити уявлення про те як споживач приймає рішення і краще зрозуміти його потреби. Нейромаркетингові дослідження є новим важли-

вим науковим напрямом на стику поведінкової економіки, маркетингу, психології і нейробіології, яке ставить своєю метою дослідження і розуміння поведінки людини в сучасному світі. Нові знання допоможуть краще зрозуміти поведінку споживача та знизити негативні впливи на нього, запропонувати нові і нестандартні шляхи для вирішення цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналітичний огляд праць з нейромаркетингу свідчить про те, що ця тематика представлена в роботах

багатьох авторів, таких як Ф. Котлер [1], Р. Дулей [2], Дж. Залтмен [3], К. Берд [4] та ін. Концептуальне підґрунтя нейромаркетингу базується на працях А. Трайндла [5], М. Ліндстрома [6], Р. Картера [7], Дж. Ловенштейна [8], А. Ліфленга [9]. Концептуальні питання нейромаркетингу висвітлювались у працях таких вітчизняних науковців, як Москаленко О.Д. [10], Жмай О.В. [11], Фігун Н.В., Бабанова І.Ю. [12], Вудвуд В.В. [13] та ряду інших авторів. Однак в умовах бізнес-середовища, що постійно змінюється, шляхи вирішення проблем і завдань нейромаркетингу потребують подальшого вивчення.

Метою статті є аналіз можливостей використання результатів нейромаркетингових досліджень, техніки та інструментів нейромаркетингу в умовах ринків, що розвиваються, посилення конкуренції, швидкої зміни уподобань споживачів та підвищення вимог до споживчих якостей продукції.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. З самого початку виникнення концепцій маркетингу вони знаходились у тісному зв'язку з психологічною та нейрофізіологічною думкою взагалі та з методами нейронаук зокрема. Останні двадцять років успіхи вчених-нейробіологів пов'язані з розвитком методів нейровізуалізації, які були покладені в основу інструментарію нейромаркетингу.

Маркетологам давно відомо, що прийняти рішення про купівлю (товару або послуги) споживача змушує не корисність товару або раціональні міркування, а підсвідомі мотивації, які неможливо виміряти. Зрозуміти їх можна тільки за допомогою досліджень мозкової активності людини, неконтрольованих бажань і реакцій. Це стає можливим за допомогою нейромаркетингу – міждисциплінарної області на перетині нейробіології, психології, поведінкової економіки і теорії вибору мотивацій. Термін «нейромаркетинг» першим запропонував і почав використовувати Е. Сміде у 2002 р., а перша міжнародна конференція, присвячена нейромаркетинговим дослідженням, була проведена у 2004 р. у США. Саме Е. Сміде вперше запропонував використовувати нейробіологічні технології і розробки у комерційних цілях та вирішення бізнес-задач. Використовуючи методи позитронно-емісійної і функціональної магнітно-резонансної томографії він намагався візуалізувати процеси, які відбуваються у людському мозку при дії різноманітних зовнішніх чинників – від візуальних до ароматичних. Метою своїх досліджень він називав підвищення ефективності маркетингових прийомів шляхом вивчення реакції на них людської підсвідомості. Саме в цьому і полягає основна відмінність нейромаркетингу від класичного маркетингу – він спрямовується не на свідомість споживача, а на його несвідомі, первісні інстинкти і механізми, які функціонують нижче рівня контрольованої свідомості. Як вважає один із засновників «поведінкової економіки» Дж. Ловенштейн, «...більшість процесів мислення відбувається автоматично і зумовлено емоціями, а не розумом» [8].

Наразі існує доволі широкий спектр визначень нейромаркетингу. Американські нейрофізіологи вважають, що нейромаркетинг – це комплекс методів досліджень поведінки покупців, певних дій на них, емоціональних і поведінкових реакцій на ці дії. Вільна енциклопедія маркетингу тлумачить поняття нейромаркетингу, як новий напрямок маркетингових досліджень предметом якого є вивчення неусвідомлених сенсорних, когнітивних та емоційних реакцій людини на певні стимули [14]. На думку О.Е. Клепікова і М.О. Чернової «Нейромар-

кетинг – це персонально диференційований підхід у вивченні поведінки споживача, нова область практики, яка використовує досягнення неврології, що дозволяє визначити особливості поведінки споживачів у відповідь на різного роду маркетингові стимули» [15]. М.О. Акулич надає визначення предмету нашого дослідження, яке, на наш погляд, найбільш повно характеризує його зміст і завдання: «Нейромаркетинг – це маркетинг, який використовує стимули, що діють на людський мозок для того щоб викликати певні дії покупця. Такими стимулами можуть бути такі, які діють через зір, нюх, відчуття дотику, смакові рецептори, пам'ять, соціальні навички людей, їх цінності та ін. Також це можуть бути слова (речення), запахи, музика, речовини, які можуть діяти на мозок в потрібному напрямі (типу гормонів), довірчий погляд, світлина, голос та багато іншого, що здатне підключатись до людського мозку на підсвідомому рівні і викликати очікувані з боку діючих на нього осіб дії» [16]. Вітчизняні маркетологи визначають нейромаркетинг як особливу систему, спрямовану на дослідження ринків і домінуючих переваг споживачів за допомогою методів психологічних досліджень неусвідомлених реакцій людей на бренди, слогани, торгові марки та ін. [17].

Жмай О.В., зауважуючи, що нейромаркетинг є синтезом економічної теорії нейробіології, нейрофізіології, психології, поведінкової економіки та класичного маркетингу звертає увагу на те, що за допомогою прикладного інструментарію цих наук він моделює економічну поведінку людини і пояснює процеси сприйняття, пам'яті і свідомості активності певних нейронних зв'язків головного мозку споживачів [11].

Вчені з'ясували, що нашим розумом керує лімітна система мозку. Це означає, що будь-який подразнювач, який надходить із зовні віддзеркалюється спочатку в емоціях, потім у підсвідомості і лише потім у свідомості. Не зважаючи на відмінності і особливості у нервовій системі, у вихованні, способі життя, існують загальні моменти, які поєднують людей незалежно від цих чинників.

У кожній людини в певних випадках виникають певні емоції, які ініціюють так звану нейроактивність при дії на органи відчуття. Це може бути велика та емоційно виразна світлина, спеціальне освітлення, зручне розташування полиць, проходів, айстопери, логотипи та багато іншого, що працює на імідж місця продажу.

На практиці використання результатів нейромаркетингових досліджень не висвітлюються, але встановлено, що усе більше рекламних агенцій звертаються до наукових лабораторій для виявлення чинників, які стимулюють бажання покупців придбати той чи інший товар. Сьогодні нейромаркетинг використовує надзвичайно широкий, різноманітний інструментарій.

В якості засобів нейровізуалізації використовуються електроенцефалографи, топографічне картування електричної активності мозку (ТКЕАМ), магнітно-резонансна томографія (РЕТ), позитронно-емісійна томографія фотонів (СПЕКТ), транскраніальна магнітна стимуляція (ТМС), функціональний ядерно-магнітний резонанс (fMRI), магнітоенцефалографія (МЕГ) та інші засоби неінвазивної діагностики, які дозволяють візуалізувати активність мозку в режимі реального часу.

Наразі активно розвиваються методи нейровізуалізації, які створили інструментарій нейромаркетингу. Серед найбільш поширених є наступні:

1. ZMET-виявлення впливу на підсвідомість людини спеціально відібраних зображень (реклама, бренди, кліпи), які викликають позитивні емоціональні відгуки і приховані образи-метафори (т.з. ефект подолання шести психологічних екранів).

2. Соматичні маркери – використання набору зображень, запахів, аудіосупроводження для спонукання споживача до купівлі певних брендів і товарів.

3. Зеркальні нейрони – включення механізму несвідомого для наслідування дій інших покупців та виклику почуття співпереживання.

Для вирішення різноманітних бізнес-задач використовується також наступний функціонал даного інструментарію:

1. Спостереження за серцево-судинною системою з відстеженням частоти серцебиття, тону судин і змінами в артеріальному тиску.

2. Використання камер інфрачервоного спектру для відстеження притоку крові до певних ділянок тіла, а також зміни у потовиділенні об'єктів, за якими ведеться спостереження.

3. Реєстрація змін міміки піддослідних надчутливою камерою для точного розуміння його емоцій.

4. Стеження за пересуванням і зупинками точки концентрації погляду за допомогою айтрекера.

5. Дослідження змін у корі головного мозку та у «рептильному» мозку за допомогою ЕЕГ і фМРТ.

Останнім часом поширення набуває такий напрям нейромаркетингу як онлайн-нейромаркетинг, який надає рішення щодо підвищення конверсій сайтів, банерів, додатків та інших онлайн-продуктів. Ключовим моментом у нейромаркетингу є адекватне поставлені задачі формування семантичних баз даних з вбудованими детекторами психологічного типу випробуваних. Характерним для нейромаркетингу online є: невелика вартість, мінімальні витрати часу, відсутність потреби в складній технічній базі, можливість дистанційного тестування, що забезпечує необмежену масовість і масштабність у проведенні досліджень, висока достовірність результатів, можливість експрес-сегментації потенційних споживачів за різноманітними критеріями, що є неможливим в інших технологіях.

Нейромаркетингові дослідження також спираються на об'єктивні дані поліграфа, айтрекера, а також технології мікроміміки і нейропрофайлінгу.

Айтрекер – прилад, який використовується для запису параметрів руху очей з метою виявити основні об'єкти уваги респондентів. Застосовується мобільний або станціонарний айтрекер в залежності від цілей досліджень. Сфери застосування: реклама, пакування товару, мерчандайзинг, онлайн-сервіси (сайти, лендінг). ЕЕГ дозволяє проводити тонкі дослідження когнітивних процесів при тестуванні. В дослідженнях можуть використовуватися адаптивні психологічні, проєктивні, ситуативні, когнітивні або спеціально створені тести.

Сучасні прилади є безпроводними, із зручним шоломом. Поліграф дозволяє вивчати дію телевізійних роликів і реклами на респондентів за допомогою комплексного вимірювання біопараметрів мозку, шкіри та мускульної системи. В процесі досліджень вивчався вплив попереджень про шкідливість паління (ризик емфіземи, хвороб серця та ін.), натуралістичних світлин уражених органів, на мозкову активність тютюнозалежних осіб. Було встановлено, що усі написи – попередження і малюнки стимулювали ту зону головного мозку (прилягаюче ядро), яка відіграє ключову роль при отриманні людиною приємних відчуттів. Більше того, результати МРТ

і ТКЕАМ отримані в ході досліджень, призвели до прямо протилежних результатів відносно анкетування респондентів, що передували дослідженням. На думку дослідників, респонденти відповідали на питання про дію попереджуючих надписів ствердно, тому що вони вважали, що саме такої відповіді від них чекають дослідники [6].

Можна стверджувати, що ефективність нейромаркетингу є достатньо високою, його використання дозволяє зробити висновок про те, з якою вірогідністю респондент приймає рішення про купівлю. Даний висновок базується на добре вивчених активаціях/деактиваціях і взаємодії цілого набору зон мозку. В процесі досліджень було показано, що одні зони мозку активуються, коли респондент перемикається на так звану поведінку ризику (коли очікувана вигода – прибуток переважає очікувані втрати) і зовсім інші, коли респондент починає уникати ризикованої поведінки (тобто тоді, коли очікувані втрати переважають очікувану вигоду-прибуток).

Нейробіологи виявили функції практично усіх ділянок мозку та за які емоції, почуття вони відповідають. Наприклад, лобова ділянка мозку (десяте поле Бродмана) відповідає за несвідому імітацію, хвостате ядро продукує відчуття радості, покою і любові. Є ділянки відповідальні за формування пам'яті, страху, неспокою, прийняття рішень, довіри, насолоди, сприйняття краси, альтруїзму, раціональної стриманості та ін.

За допомогою нейромаркетингових досліджень вивчені зони головного мозку, які активізуються кожного разу коли:

1. Людина бачить товари або бренди, яким вона віддає перевагу.

2. Виникає ситуація довіри (до продавця товару, коханої людини, друзів або членів родини).

3. Необхідність прийняття рішень на основі оцінки балансу між відразу отриманим задоволенням (придбанням товару) і відразу отриманим розчаруванням (витрата коштів).

4. Виникає насолода або сприйняття краси.

5. Поява альтруїстичних почуттів.

6. Емоції замість холодного розуму, або раціональна стриманість і притишення емоцій.

Перевагами нейромаркетингу є:

1. Об'єктивність. Сенсори і датчики не викривляють і не прикрашають показники стану об'єктів досліджень.

2. Фіксація первинних несвідомих реакцій людського організму на подразники, які не цензуруються і не керуються свідомістю.

3. Оптимальна вибірка. Інструментарій нейромаркетингу надає можливість досягати точних результатів навіть при фокус-групі з 15-20 осіб (замість 100 і більше в класичних маркетингових дослідженнях).

4. Дослідження продукту, що тільки розробляється (навіть його окремих елементів або характеристик).

Техніки і технології нейромаркетингу використовуються в багатьох сферах і напрямках класичного маркетингу, в першу чергу при створенні реклами і атрибутивної архітектури бренду (рис. 1).

Дослідження з оцінки дії бренду на емоції і прийняття рішень споживачем надають можливість у майбутньому отримати ефективний аналітичний інструмент з формування доданої вартості і оптимізації бренд-стратегій.

Ефективним інструментом досліджень є репрезентативна оцінка можливих альтернатив споживчих переваг через показники вибору і прийняття рішення щодо купівлі, визначення набору властивостей товару і функцій його корисності, які впливають на споживчий

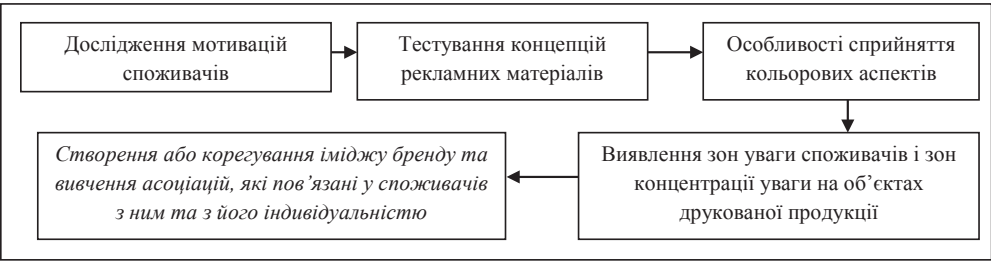


Рис. 1. Послідовність нейромаркетингових досліджень при створенні атрибутивної архітектури бренду

Джерело: власні дослідження

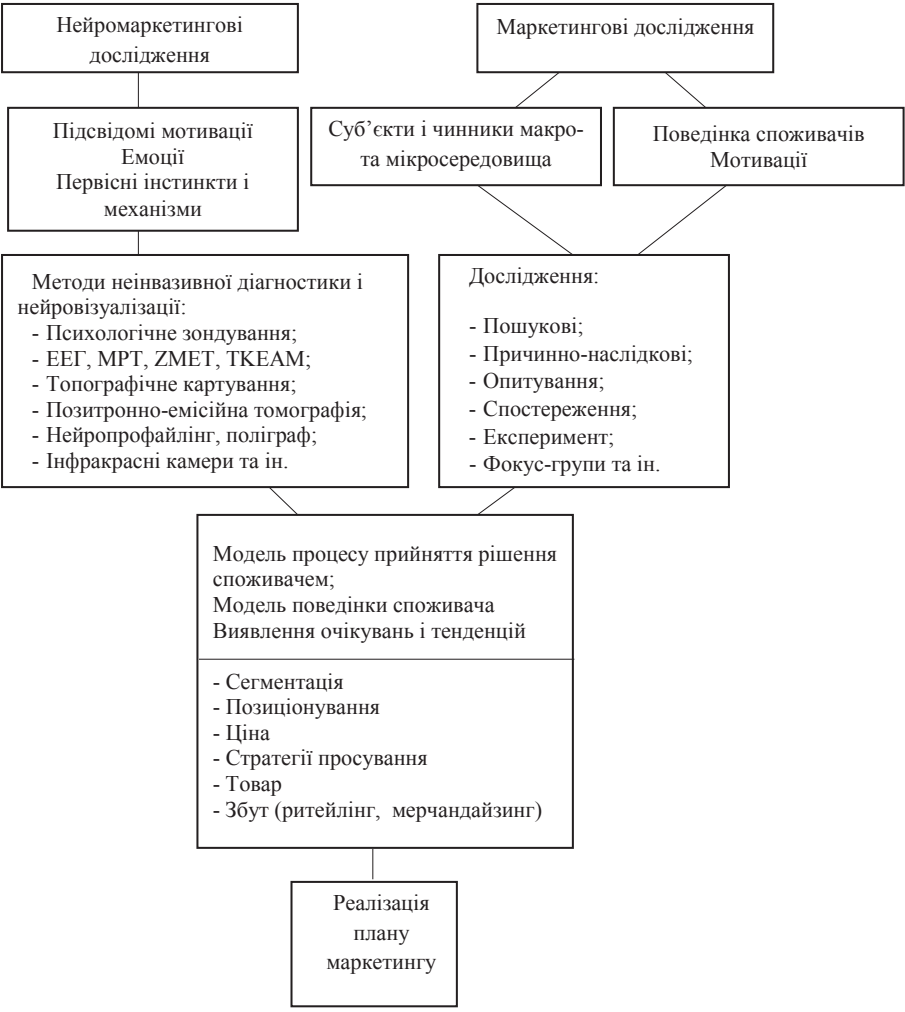


Рис. 2. Нейромаркетинг в комплексі маркетингових досліджень

Джерело: власні дослідження

вибір; виявлення показників значущості властивостей товару, які вважаються актуальними для споживачів; встановлення набору переконань (образу бренду) про властивості продукту [16]. Нейроскануючі технології застосовуються при створенні рекламних роликів, при прогнозуванні рівня їх запам'ятовування, при випуску POS (друкованих промо-матеріалів) і виводу потенційного споживача на шуканий рівень лояльності. При створенні веб-контенту нейромаркетинг дозволяє будувати теплові карти сайту на основі даних про рух очей користувача і реакцій, що виникають в результаті навігації по сайту.

На рис. 2 відображено місце нейромаркетингових досліджень в комплексі маркетингових (ринкових) досліджень, які є головним джерелом інформації для розробки маркетингових планів і прийняття відповідних рішень.

Очевидно, що методи та техніка нейромаркетингу доповнюють стандартний комплекс інструментів маркетингових досліджень та вирішують задачу отримання об'єктивної оцінки нейрофізіологічних проявів реакцій респондентів. Цінність цих проявів полягає в тому, що вони відображають когнітивні (увага, запам'ятовування, упізнавання) і емоціональні про-

цеси у психіці споживача. Отримана таким чином інформація може суттєво розширити уявлення про те, як споживач приймає рішення. Результати нейромаркетингових досліджень широко використовуються при розробці моделей поведінки споживачів.

Разом з тим необхідно відзначити певні труднощі пов'язані з подальшим розвитком нейромаркетингу та просування його ідей у практичну діяльність маркетологів. Можна констатувати певну недовіру до цієї сфери діяльності з причин нерозуміння її завдань і цілей. Проблема полягає у відсутності правового поля, яке б регулювало застосування нейроскануючих технологій у комерційних цілях. Наукове співтовариство висловлює недовіру до нейромаркетингових досліджень, пов'язану з дефіцитом етичних принципів. Але, зважаючи на впевнений прогрес нейродосліджень у світі і швидке подолання бар'єрів на його шляху, можна сподіватися, що найближчим часом ми будемо свідками швидкого формування нейроетики і трансформації ставлення суспільства щодо використання потенціалу людської психіки в маркетингу.

Висновки. На сьогодні можна зробити висновок, що в Україні нейрофізіологічні дослідження знаходяться на етапі початкового формування. Пропозиція нейромаркетингових досліджень нашоветується на труднощі, пов'язані з високими витратами, відсутністю інформації про потенційні можливості нейровізуальних методів та інструментів, недовірою до результатів нейродосліджень і їх неправильним інтерпретуванням. Також можна вказати на необхідність прискорення процесу формування нейроетики у суспільстві. З погляду на рівень розвитку нейромаркетингу у світі можна стверджувати, що використання його техніки і механізмів у вітчизняній практиці маркетингових досліджень є актуальним і потребує активних дій з боку маркетологів-дослідників, спрямованих на краще розуміння поведінки споживачів. Також необхідно пам'ятати, що нейромаркетинг є інструментом здешевлення рекламних кампаній, підвищення ефективності брендів та дієвості усього комплексу маркетингу. А щодо того, що його застосування може порушити закони етики і моралі, то можна вказати на дуальний характер багатьох існуючих технологій і пристроїв, без яких сьогодні не можна уявити життя сучасної цивілізованої людини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kotler P. (2013). Marketing. Pearson Australia. 715 p.
2. Dooley R. (2012). Brainfluence. John Wiley & Sons, 2011. 304 p.
3. Zaltman G. (2003). How Customers Think: Essential Insights into the Mind of the Market. Boston: Harvard Business Review Press. 352 p.
4. Берд К. Неосознанный брендинг. *Компьютерра*. 2006. № 46. С. 38–39.
5. Трайндл А. Нейромаркетинг. Визуализация эмоций. Москва: АльпинаПаблшер, 2017. URL: https://f.ua/alpina-publisher/neuromarketing-vizualizatsiya-yemociy.html#read_100691 (дата звернення: 21.10.2019).
6. Lindstrom M. (2012). Buyology: How Everything We Believe About Why We Buy is Wrong. Random House. 272 p.
7. Carter R. Mapping the Mind. London: Phoenix, 2012. Pp. 12–16.
8. Loewenstein G. Exotic Preference: Behavioral Economics and Human Motivation. Oxford University Press, 2007. 688 p.
9. Leeflang P., Wittink R. (2013). Building Models for Marketing Decisions. Springer Science & Business Media, 645 p.
10. Москаленко О.Д. Особливості нейромаркетингу та актуальність використання айттрекінгу при тестуванні веб-сторінок. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2018. № 15. С. 373–382. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2018_15_43. (дата звернення: 21.10.2019).
11. Жмай О.В. Становлення та розвиток концепції нейромаркетингу в сучасних умовах. *Market economy: modern management theory and practice*. 2018 Vol. 17. Issue 1(38). Pp. 157–170.
12. Фігун Н.В., Бабанова І.Ю. Дослідження впливу факторів нейромаркетингу на поведінку споживачів. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. Вип. 2.4. С. 372–377.
13. Вудвуд В.В. Нейро... – новітній інструмент впливу на поведінку споживачів у недосконалих умовах ринкової економіки України. *Інноваційна економіка*. 2013. № 7. С. 210–212.
14. Маркетинг: большой толковый словарь / Под ред. А.П. Панкрукхина. Москва: Омега-Л., 2010. 256 с.
15. Чернова М.А., Клепиков О.Е. Демистификация нейромаркетинга. 2010. URL: <https://www.marketologi.ru/publikatsii/stati/demistifikatsiya-nejromarketinga/> (дата звернення: 21.10.2019).
16. Акулич М. Нейромаркетинг. Москва: Издательские решения, 2010. 122 с. URL: <http://padaread.com/?book=8923> (дата звернення: 21.10.2019).
17. Красильников А.Б. Становление концепции нейромаркетинга. *Проблемы маркетинга*. 2015. № 9. С. 179–181.

REFERENCES:

1. Kotler P. (2013). Marketing. Pearson Australia. 715 p.
2. Dooley R. (2012). Brainfluence. John Wiley & Sons, 2011. 304 p.
3. Zaltman G. (2003). How Customers Think: Essential Insights into the Mind of the Market. Boston: Harvard Business Review Press. 352 p.
4. Berd K. (2006). Neosoznannyi branding. *Komp'yuterra*, 46, 38–39.
5. Trayndl A. (2017). Neyromarketing. Vizualizatsiya emotsiy. Moskva: Al'pinaPablsher. Available at: https://f.ua/alpina-publisher/neuromarketing-vizualizatsiya-yemociy.html#read_100691 (accessed 21 October 2019).
6. Lindstrom M. (2012). Buyology: How Everything We Believe About Why We Buy is Wrong. Random House. 272 p.
7. Carter R. (2012). Mapping the Mind. London: Phoenix.
8. Loewenstein G. (2007). Exotic Preference: Behavioral Economics and Human Motivation. Oxford University Press. 688 p.
9. Leeflang P., Wittink R. (2013). Building Models for Marketing Decisions. Springer Science & Business Media. 645 p.
10. Moskalenko O.D. (2018). Osoblyvosti neiromarketynhu ta aktualnist vykorystannia aytrekinhu pry testuvanni web-storinok [Features of neuromarketing and actuality of eye tracking using in testing of web pages]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskiy politekhnichnyi instytut»*, 15, 373–382. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2018_15_43 (accessed 21 October 2019) [in Ukrainian]
11. Zhmai O.V. (2018). Stanovlennia ta rozvytok kontseptsii neiromarketynhu v suchasnykh umovakh [Design and development of the concept neuromarketing in modern conditions]. *Market economy: modern management theory and practice*, 1 (38), 157–170. Available at: <http://rinek.onu.edu.ua/article/viewFile/135569/136394> (accessed 21 October 2019) [in Ukrainian]
12. Fihun N., Babanova I. (2015). Doslidzhennia vplyvu faktoriv neiromarketynhu na povedinku spozhyvachiv [Investigation of the influence of neuromarketing factors on consumer behavior]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, 2, 372–377. [in Ukrainian]
13. Vudvud V.V. (2013). Neuro... – novitnij instrument vplyvu na povedinku spozhyvachiv u nedoskonalykh umovakh rynkovoї ekonomiky Ukrainy [Neuro... – the newest tool for influencing consumer behavior in the imperfect market economy of Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, 7, 210–212. [in Ukrainian]
14. Marketing: bol'shoy tolkovyy slovar' (2010). [Marketing: a large explanatory dictionary] / Pod red. A.P. Pankrukhhina. Moscow: Omega-L. [in Russian]
15. Chernova M.A., Klepikov O.E. (2010). Demistifikatsiya neyromarketinga [Demystification of neuromarketing]. Available at: <https://www.marketologi.ru/publikatsii/stati/demistifikatsiya-nejromarketinga/> (accessed 21 October 2019) [in Russian]
16. Akulich M. (2010). Neyromarketing [Neuromarketing]. Moskva: Izdatel'skiye resheniya. Available at: <http://padaread.com/?book=8923> (accessed 21 October 2019) [in Russian]
17. Krasil'nikov A.B. (2015). Stanovleniye kontseptsii neyromarketinga [The formation of the neuromarketing concept]. *Problemy marketinga*, 9, 179–181. [in Russian]

СЕКЦІЯ 6 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-18

УДК 336.14:352(447)

Височина А.В.*кандидат економічних наук,**старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування**Сумського державного університету*ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9490-1026>E-mail: a.vysochyna@uabs.sumdu.edu.ua

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ МІСТ НА ПРИКЛАДІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ¹

Статтю присвячено оцінці рівня фінансової спроможності міських бюджетів найбільших міст Сумської області (Суми, Глухів, Конотоп, Лебедин, Охтирка, Ромни, Шостка) за 2014–2018 рр. на основі показників, розроблених фахівцями Групи фінансового моніторингу Центрального офісу реформ при Міністерстві розвитку громад та територій України, а саме: власних доходів на одного мешканця; рівня дотаційності бюджетів; питомої ваги видатків на утримання апарату управління у власних доходах бюджету. Проведено порівняння не лише абсолютних значень кожного з ключових показників ефективності (КПІ) у розрізі міст та років, а й їхніх середніх значень та базисного темпу приросту. Проведений аналіз дав змогу виявити сильні сторони та вузькі місця у забезпеченні фінансової спроможності досліджуваних територіальних громад, а також на цій основі сформулювати конкретні рекомендації щодо нівелювання виявлених негативних аспектів.

Ключові слова: міський бюджет, місцеві фінанси, територіальна громада, фінансова децентралізація, фінансова спроможність.

Височина А.В. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ГОРОДОВ НА ПРИМЕРЕ СУМСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена оценке уровня финансовой состоятельности городских бюджетов крупнейших городов Сумской области (Сумы, Глухов, Конотоп, Лебедин, Ахтырка, Ромны, Шостка) за 2014–2018 гг. на основе показателей, разработанных специалистами Группы финансового мониторинга Центрального офиса реформ при Министерстве развития общин и территорий Украины, а именно: собственных доходов на одного жителя; уровня дотационности бюджетов; удельного веса расходов на содержание аппарата управления в собственных доходах бюджета. Проведено сравнение не только абсолютных значений каждого из ключевых показателей эффективности (КПИ) в разрезе городов и лет, а и их средних значений и базисного темпа прироста. Проведенный анализ позволил выявить сильные стороны и узкие места в обеспечении финансовой состоятельности исследуемых территориальных общин, а также на этой основе сформулировать конкретные рекомендации по нивелированию выявленных негативных аспектов.

Ключевые слова: городской бюджет, местные финансы, территориальная община, финансовая децентрализация, финансовая состоятельность.

Vysochyna Alina. ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CAPACITY OF THE CITIES ON THE EXAMPLE OF THE SUMY REGION

Local finance system in Ukraine changes considerably and rapidly during the last decade (namely, adoption of the Tax Code and transformation of local taxes; transformation of fiscal equalization system etc.), but reform of fiscal decentralization is the most urgent one and is under the public and government scrutiny. The main objective of this reform is to build financially independent local communities and strengthen their financial capacity, though permanent monitoring of the reform results and correction of it based on the revealed shortcomings become an actual task. The article is devoted to the assessment of financial capacity level of the city budgets of the largest cities of Sumy region (Sumy, Glukhiv, Konotop, Lebedyn, Okhtyrka, Romny, Shostka) for 2014-2018 based on indicators developed by experts of the Financial Monitoring Department of the Central Office of Reforms of the Ministry of Local Communities and Territories Development of Ukraine. Research is based on the analysis of trends of change of such indicators as: 1) local budget own revenue per capita; 2) level of local budget dependence on state budget grants, which is calculated as a share of subsidies from state to local budget in total local budget revenue (it is better when actual value of this performance indicator is less than 30 %); 3) level of expansion of local authorities bureaucracy, which is calculated as a share of expenditures for the maintenance of the management apparatus in local budget own revenue (it is better when actual value of this performance indicator is less than 20 %). In the paper it is compared not only the absolute values of each of the Key Performance Indicators, but also their average values and baseline growth rate. Such multidimensional analysis of KPIs for measurement of local communities financial capacity allowing characterize common framework of local finance development in Sumy region. Besides, the analysis made it possible to identify the strengths and bottlenecks in ensuring the financial capacity of the investigated local communities, and on this basis to formulate specific recommendations to counteract the identified negative aspects.

Keywords: city budget, local finance, local community, financial decentralization, financial capacity.

Постановка проблеми. Становлення економічних відносин в Україні протягом останнього десятиліття ознаменувалося активізацією якісних трансформацій системи місцевих фінансів. За цей період зміни зазнала низка аспектів, що стосуються фінансового забезпечення функціонування територіальних громад,

зокрема: системи місцевих податків; складу доходів та видатків загального і спеціального фонду місцевих бюджетів; підходу до фінансового вирівнювання та ін., проте найбільш перспективною реформою у цій сфері сьогодні є реформа фінансової децентралізації, головним фокусом якої є забезпечення високого рівня

¹ Робота виконана у рамках держбюджетної науково-дослідної теми «Розробка науково-методичних засад та практичного інструментарію фінансової політики сталого розвитку об'єднаних територіальних громад» (номер державної реєстрації: 0117U003935)

фінансової спроможності територіальних громад, оптимізації aloкації фінансових ресурсів на мезорівні та формування фінансово самодостатніх та незалежних органів місцевого самоврядування. Таким чином, оцінювання поступу в контексті реалізації цілей реформи фінансової децентралізації є актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів забезпечення та оцінювання фінансової спроможності територіальних громад/міст присвячено праці таких вітчизняних дослідників, як: В.І. Варцаба, Е.В. Мулеса [1], Х.О. Патицька [2], С.В. Сембер, О.Г. Чубарь, К.С. Машіко [3], Н.О. Слободянюк, М.О. Коніна [4], Д.І. Шевченко [5] та ін. Аналізом світового досвіду досягнення фінансової незалежності територіальних громад у контексті реформи децентралізації займалися також закордонні науковці: Х. Бльохлігер [6], Т. Харт, Б. Велхем [7] та ін.

Ураховуючи динамічність трансформаційних процесів у сфері місцевих фінансів і необхідність перманентного моніторингу їх результатів, оцінювання фінансової спроможності міст у розрізі конкретної області залишається актуальним завданням попри існування певних теоретичних напрацювань у цьому напрямі, їх практична реалізація має дедалі вищу цінність, адже дає змогу виявити як сильні сторони, так і вузькі місця у забезпеченні фінансової спроможності територіальних громад, а також на цій основі сформулювати конкретні рекомендації щодо нівелювання виявлених негативних аспектів.

Метою статті є ідентифікація трендів зміни параметрів фінансової спроможності найбільших міст Сумської області у період після запуску реформи фінансової децентралізації, формалізація проблемних аспектів та перспектив.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Для моніторингу результатів реформи фінансової децентралізації, зокрема щодо оцінки фінансової спроможності територіальних громад, фахівцями Мінрегіону запропоновано використовувати такий набір ключових показників ефективності (КПІ):

- власні доходи бюджету на одного мешканця;
- рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової/реверсної дотації у доходах);

– питома вага видатків на утримання апарату управління у власних доходах бюджету [8].

Разом із тим установлено також орієнтовні цільові значення для деяких з приведених вище параметрів, а саме: рівень дотаційності бюджетів не повинен перевищувати поріг у 30%, тоді як питома вага видатків на утримання апарату управління у власних доходах бюджету не має бути вищою за 20%.

Практична реалізація даного дослідження передбачає аналіз динаміки показників фінансової спроможності найбільших міст Сумської області (Суми, Глухів, Конотоп, Лебедин, Охтирка, Ромни, Шостка) за 2014–2018 рр. Такий період спостереження вибраний у зв'язку з тим, що Концепцію реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади було ухвалено урядом саме 1 квітня 2014 р.

Отже, у табл. 1 приведено дані щодо динаміки першого ключового показника ефективності.

Отже, найвищим рівнем забезпеченості власними доходами на одного жителя характеризується м. Суми та м. Ромни. У середньому за досліджуваний період для представлених семи найбільших міст Сумської області значення показника становить 2,69 тис. грн. Аналізуючи динаміку зміни показника власних доходи міських бюджетів на одного жителя, можна відзначити тенденцію до зростання даного параметра, проте найбільший базисний темп приросту зафіксовано у м. Ромни (220,00%), м. Шостка (192,99%) та м. Конотоп (190,45%), а найменший – у м. Охтирка (124,18%) та м. Суми (154,25%).

Динаміку наступного ключового показника ефективності наведено в табл. 2.

Аналізуючи дані табл. 2, можна зауважити, що жодне з найбільших міст Сумської області не можна вважати фінансово незалежним, адже порогове значення у 30% суттєво перевищено (середнє арифметичне значення з урахуванням усіх спостережень у розрізі досліджуваного показника становить 65,69%). Разом із тим найвищим рівнем фінансової залежності від дотацій із державного бюджету характеризуються міські бюджети міст Глухів, Лебедин та Шостка, тоді як найменшим – Суми та Конотоп.

Характеризуючи базисний темп приросту аналізованого показника у розрізі міст, варто відзначити

Таблиця 1

Динаміка власних доходів міських бюджетів на одного жителя найбільших міст Сумської області за 2014–2018 рр., тис. грн

Місто	2014	2015	2016	2017	2018	Середнє
м. Суми	2,53	2,89	4,20	5,44	6,42	4,30
м. Глухів	1,10	1,35	1,96	2,71	3,16	2,05
м. Конотоп	1,46	1,77	2,84	3,51	4,23	2,76
м. Лебедин	1,01	1,21	1,80	2,43	2,86	1,86
м. Охтирка	1,70	1,97	2,69	3,30	3,82	2,70
м. Ромни	1,51	2,07	3,11	4,01	4,84	3,11
м. Шостка	1,08	1,31	2,06	2,65	3,16	2,05

Таблиця 2

Рівень дотаційності міських бюджетів (питома вага базової/реверсної дотації у доходах) найбільших міст Сумської області за 2014–2018 рр., %

Місто	2014	2015	2016	2017	2018	Середнє
м. Суми	40,26	53,24	51,97	48,80	47,08	48,27
м. Глухів	71,25	74,98	74,99	70,25	71,74	72,64
м. Конотоп	56,37	63,48	60,56	58,98	59,93	59,86
м. Лебедин	69,16	74,96	77,02	72,76	74,78	73,74
м. Охтирка	61,16	67,01	69,35	67,30	69,14	66,79
м. Ромни	64,85	64,20	66,11	64,08	64,63	64,77
м. Шостка	76,00	76,20	72,41	70,60	70,15	73,07

Таблиця 3

Питома вага видатків на утримання апарату управління у власних доходах бюджетів найбільших міст Сумської області за 2014–2018 рр., %

Місто	2014	2015	2016	2017	2018	Середнє
м. Суми	7,18	7,62	7,13	8,49	11,02	8,29
м. Глухів	15,92	16,20	12,22	13,17	12,38	13,98
м. Конотоп	9,26	9,68	9,16	10,98	10,66	9,95
м. Лебедин	16,59	17,11	13,18	17,18	16,00	16,01
м. Охтирка	8,86	9,82	9,64	11,67	11,58	10,31
м. Ромни	10,56	10,75	11,41	14,58	14,20	12,30
м. Шостка	12,76	13,14	10,11	11,91	11,16	11,81

відсутність єдиного тренду порівняно з попереднім КРІ. Зокрема, скорочення питомої ваги трансфертів у доходах міського бюджету було характерним для міст Шостка та Ромни (-7,70% та -0,35% відповідно). Своєю чергою, зростання рівня даного показника порівняно з 2014 р. було відзначено для решти п'яти найбільших міст Сумської області. Найвищий базисний темп приросту був у м. Суми (16,93%) та м. Охтирка (13,04%).

Зміну наступного ключового показника ефективності приведено в табл. 3.

Оцінюючи рівень питомої ваги видатків на утримання апарату управління у власних доходах відповідних міських бюджетів, можна відзначити позитивну закономірність щодо концентрації значень у розрізі найбільших міст Сумської області у гранично допустимих межах (20%). Усереднене значення показника за періодами та містами становить 11,81%.

Аналізуючи базисний темп приросту, можна відзначити, що зміна цього ключового показника ефективності відносно початку періоду спостереження не має уніфікованого тренду. Так, скорочення питомої ваги видатків на утримання апарату управління у власних доходах міських бюджетів було притаманним для таких міст Сумської області, як Глухів (-22,22%), Шостка (-12,51%) та Лебедин (-3,57%), тоді як його зростання є характерним для міст Конотоп (15,19%), Охтирка (30,69%), Ромни (34,45%) та Суми (53,61%).

Висновки. Аналіз показників характеристики фінансової спроможності найбільших міст Сумської області дає змогу зробити висновок, що реформа фінансової децентралізації дійсно позитивно вплинула на обсяг власних фінансових ресурсів досліджуваних територіальних громад у пореформений період, оскільки за першим КРІ базисний темп приросту є позитивним для всіх найбільших міст Сумської області. Разом із тим навіть попри зростання власних надходжень міських бюджетів рівень їх залежності від дотацій із державного бюджету все ще залишається високим, а для деяких міст – критично високим, що вимагає інтенсифікації роботи як у напрямі подальшого посилення фінансової спроможності територіальних громад, так і в контексті оптимізації системи фінансового вирівнювання. Своєю чергою, значення третього КРІ хоча і знаходиться у рамках критично допустимих меж, проте превалювання тенденції до зростання рівня цього показника порівняно з початком пореформеного періоду все ще дає змогу говорити про проблеми експансії бюрократичного апарату.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варцаба В.І., Мулеса Е.В. Оцінка фінансової спроможності провідних об'єднаних територіальних громад Закарпатської області. *Інтернаука. Серія «Економічні науки»*. 2018. № 5(13). С. 81–86.

2. Патицька Х.О. Фінансова децентралізація як основа формування самодостатніх територіальних громад. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4412> (дата звернення: 01.11.2019).
3. Сембер С.В., Чубарь О.Г., Машіко К.С. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансової спроможності та фінансових ресурсів територіальної громади. *Регіональна економіка*. 2015. № 3. С. 81–90.
4. Слободянюк Н.О., Коніна М.О. Проблеми формування доходної частини місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 2. С. 611–616.
5. Шевченко Д.І. Методичні особливості оцінки фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад на прикладі Лиманського району Одеської області. *Економічні інновації*. 2017. № 65. С. 162–169.
6. Blochliger H., Kim J., Lotz J. Measuring Fiscal Decentralisation. Concepts and Policies. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oced/governance/measuring-fiscal-decentralisation_9789264174849-en#page1 (дата звернення: 01.11.2019).
7. Hart T., Welham B. (2016). Fiscal decentralization. A public financial management introductory guide. Overseas Development Institute. URL: <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/resource-documents/11063.pdf>
8. Оцінка фінансової спроможності 366 ОТГ за перше півріччя 2017 року / Група фінансового моніторингу Центрального офісу реформ при Міністерстві розвитку громад та територій України. URL: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/07/Otsinka-fin-spromozhn-366-OTG-vlasni.pdf> (дата звернення: 01.11.2019).

REFERENCES:

1. Varcaba V.I., Mulesa E.V. (2018). Ocinka finansovoi spromozhnosti providnykh ob'ednanykh terytorialnykh ghromad Zakarpatskoi oblasti [Assessment of financial capacity of the leading amalgamated hromads of the Zakarpattia region]. *International scientific journal «Internauka»*. Series: «Economic Sciences», vol. 5, no. 13, pp. 81–86. [in Ukrainian]
2. Patycjka K.O. Finansova decentralizacija jak osnova formuvannja samodostatnykh terytorialnykh ghromad [Fiscal decentralization as a basis of formation of self-sufficient local communities]. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4412> (accessed 01 November 2019). [in Ukrainian]
3. Sember S.V., Chubarj O.Gh., Mashiko K.S. (2015). Teoretychni pidkhody do vyznachennja sutnosti finansovoi spromozhnosti ta finansovykh resursiv terytorialnoj ghromady [Theoretical approaches to defining the essence of financial capacity and financial resources of local community]. *Regional economy*, no. 3, pp. 81–90. [in Ukrainian]
4. Slobodjanjuk N.O., Konina M.O. (2016). Problemy formuvannja dokhidnoj chasty ny miscevykh bjudzhetiv v umovakh finansovoi decentralizaciji [Problems of formation of revenue part of local budgets in the conditions of financial decentralization]. *Economy and society*, no. 2, pp. 611–616. [in Ukrainian]
5. Shevchenko D.I. (2017). Metodichni osoblyvosti ocinky finansovoi spromozhnosti ob'ednanykh terytorialnykh ghromad na prykladi Lymans'kogho rajonu Odes'koi oblasti [Methodical peculiarities of assessment of financial capacity of amalgamated hromads on the example of Lyman district of Odessa region]. *Economic innovations*, no. 65, pp. 162–169. [in Ukrainian]
6. Blochliger H., Kim J., Lotz J. Measuring Fiscal Decentralisation. Concepts and Policies. Available at: <http://www.keepeek.com/Digi->

- tal-Asset-Management/oced/governance/measuring-fiscal-decentralisation_9789264174849-en#page1 (accessed 01 November 2019).
7. Hart T. and Welham B. (2016). Fiscal decentralization. A public financial management introductory guide. Overseas Development Institute. Available at: <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/resource-documents/11063.pdf> (accessed 01 November 2019).
8. Ghrupa finansovogho monitoryngu Centraljnogho ofisu reform pry Ministerstvi rozvytku ghromad ta terytorij Ukrainy. *Ocinka finansovoji spromozhnosti 366 OTGh za pershe pivrichchja 2017 roku* [Assessment of financial capacity of 366 amalgamated hromads in first half-year of 2017]. Available at: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/07/Otsinka-fin-spromozhn-366-OTG-vlasni.pdf> (accessed 01 November 2019).

*Стаття надійшла до редакції 16.11.2019.
The article was received 16 November 2019.*

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-19

УДК 336.225.613

Тютюник І.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
старший викладач кафедри фінансів і підприємництва
Сумського державного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5883-2940>
E-mail: i.karpenko@finance.sumdu.edu.ua*

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ РОЗРИВУ ЗА ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ¹

Стаття присвячена дослідженню сутності та особливостей формування податкових розривів за податком на додану вартість. На основі аналізу існуючого теоретичного та практичного досвіду детінізації економіки проведено систематизацію підходів до оцінювання податкових розривів, визначено їх характерні риси та особливості. Аналіз існуючих практик оцінювання податкових розривів за ПДВ засвідчив відсутність уніфікованого підходу до їх оцінки, низький рівень апробації отриманих результатів в Україні, відсутність законодавчого врегулювання питань оцінювання та управління податковими розривами на рівні органів законодавчої та виконавчої влади. За результатами аналізу зроблено висновок про доцільність дослідження проблеми постійного зростання частки тіньового сектору економіки, в тому числі і за рахунок ухилення від виконання платниками своїх податкових зобов'язань за допомогою оцінювання обсягу податкових розривів.

Ключові слова: податковий розрив, податок на додану вартість, адміністрування ПДВ, тінізація економіки, оцінювання розриву.

Тютюник І.В. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ РАЗРЫВА ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Статья посвящена исследованию сущности и особенностей формирования налоговых разрывов по налогу на добавленную стоимость. На основе анализа существующего теоретического и практического опыта детенизации экономики проведена систематизация подходов к оценке налоговых разрывов, определены их характерные особенности. Анализ существующих практик оценки налоговых разрывов по НДС показал отсутствие унифицированного подхода к их оценке, низкий уровень апробации полученных результатов в Украине, законодательного урегулирования вопросов оценки и управления налоговыми разрывами на уровне органов законодательной и исполнительной власти. По результатам анализа сделан вывод о целесообразности исследования проблемы постоянного роста доли теневого сектора экономики, в том числе и за счет уклонения от выполнения налогоплательщиками своих налоговых обязательств посредством оценки объема налоговых разрывов.

Ключевые слова: налоговый разрыв, налог на добавленную стоимость, администрирования НДС, тенизация экономики, оценки разрыва.

Tiutiunyk Inna. ANALYSIS OF APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE TAX GAP FOR VALUE ADDED TAX

Value added tax is one of the most important sources of state budget replenishment both in Ukraine and in the world. VAT is one of the few indirect taxes for which taxpayers have developed a significant number of schemes and mechanisms to minimize their obligations. The existence of an effective, fair and effective regulatory framework for the functioning of VAT does not guarantee the completeness and timeliness of its payment. Quite often, the existence of a wide range of privileges and special conditions for charging this tax is used by taxpayers for the purpose of unjustified receipt of benefits. These features form the prerequisites for strengthening the control over the efficiency of the administration of accrual procedures and payment of VAT by the tax authorities, rather than on its regulatory support. The article is devoted to the study of the nature and features of the formation of tax breaks on value added tax. The object of the article is to analysis of existing practices for assessing the extent of the VAT gap. On the basis of the analysis of the existing theoretical and practical experience of the de-shadowing of the economy, systematization of approaches to the assessment of tax breaks has been carried out, their characteristic features have been determined. The analysis of the existing practices of assessing tax breaks on VAT showed that there is no unified approach to their assessment, the low level of approbation of the results obtained in Ukraine, the legislative settlement of issues of assessment and management of tax breaks at the level of legislative and executive authorities. The theoretical and methodological basis of the study are the fundamental principles of modern economic theory and state management, the current world experience in assessing tax gaps in the economy. According to the results of the analysis, it was concluded that it is advisable to investigate the problem of constant growth of the share of the shadow sector of the economy, due to the evasion of taxpayers' fulfillment of their tax obligations by assessing the volume of tax gaps. The results of the research may be useful for the authorities when developing measures to prevent tax evasion. Results can be the basis for further research, in the context of determining the most effective instruments to counter tax evasion.

Keywords: tax gap, value added tax, VAT administrations, shadowing of the economy, gap estimates.

¹ Виконано в рамках науково-дослідної теми № 0117U003930 «Економетричне моделювання механізму запобігання тіньовим схемам виведення капіталу через податкові та інвестиційні канали в Україні»

Постановка проблеми. Сучасні тенденції світового економічного розвитку свідчать про наявність значної кількості факторів негативного впливу на економічний, політичний та соціальний розвиток країни. Одним із джерел постійного негативного багатовимірного впливу на державну політику є податкові розриви. Невідповідність обсягу фактичних та потенційних податкових надходжень поглиблюють існуючі дисбаланси в економіці, загострюють проблему дефіциту бюджету, посилюють заходи жорсткої економії та відсутності суспільних благ та послуг високої якості.

Податкові надходження є вагомим джерелом наповнення державного бюджету та підвищення рівня економічної безпеки країни. Таким чином, розуміння складових формування податкового розриву та вимірювання його обсягу є важливим етапом формування державної бюджетної політики, оскільки дозволяє сформулювати уявлення про ефективність податкової системи та діяльності контролюючих органів.

На сьогоднішній день, вагоме місце в структурі податкових надходжень займає податок на додану вартість. У країнах – членах ЄС, частка ПДВ складає приблизно п'яту частину загального обсягу податкових надходжень, а отже, оцінка розриву за ПДВ є основним кроком для аналізу ефективності його адміністрування та визначення реального обсягу ухилення платниками від виконання своїх податкових зобов'язань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання передумов та наслідків тінізації економіки привертало увагу значної кількості вчених. Систематизація наукових праць присвячених питанням оцінювання рівня податкового розриву дозволила виокремити дві окремі групи досліджень. Перша група представлена методами контролю та аудиту, що передбачають наявність великої вибірки репрезентативних платників податків (мікрометоди).

Друга група емпіричних досліджень спирається на мікрометоди, які базуються на невідповідності між задекларованим та реально отриманим доходом, який включає і тіньову складову економіки. При цьому М. Геммель і Дж. Хассельдін [5] головним недоліком даних методів називають високий рівень агрегації, а отже складність забезпечення точного результату оцінки податкового розриву в розрізі окремих податків. В рамках мікрометодів оцінювання податкових розривів здійснюється за допомогою методу національних доходів та витрат, методів єдиного індикатора та методів множинних індикаторів (MIMIC).

Мета дослідження. На основі вищезазначеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у проведенні порівняльного аналізу існуючих практик оцінювання обсягу податкового розриву за ПДВ.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Податкова система країни – досить складний елемент державної політики, особливості якого визначаються рівнем економічного та політичного розвитку країни. Враховуючи наявність суттєвих відмінностей в формах господарювання, які існують в країні, рівнях життя населення, корупції, інфляції, тощо, сучасні системи оподаткування суттєво відрізняються як за кількістю платежів так і складністю їх нарахування. Крім того, однією із особливостей податкової системи, що значно ускладнює процеси адміністрування податків є її мінливість.

Постійна зміна ставок податків, об'єктів та баз оподаткування призводить до маніпулювання плат-

никами податків та ухилення від виконання своїх податкових зобов'язань. Реалізація тіньових фінансових операцій, в основі яких є зменшення податкових платежів, призводить до виникнення податкових розривів в економіці.

На сьогоднішній день наявна значна кількість підходів до оцінки розриву за ПДВ, основні відмінності яких визначаються особливостями стягнення даного податку в країні та методом, який лежить в основі розрахунку.

За даними Європейської комісії [4] розрив за ПДВ є єдиним податковим розривом, обсяг якого оцінюється для всіх країн-членів ЄС. Що стосується решти податків, то лише 11 країн-членів ЄС, обчислюють податкові розриви щодо податку на прибуток підприємств або на доходи фізичних осіб, зокрема: Чехія, Естонія, Фінляндія, Німеччина, Італія, Латвія, Польща, Португалія, Словаччина, Словенія та Великобританія.

Однак, не зважаючи на достатнє дослідження питань оцінювання розривів за ПДВ лише 43% аналізованих країн мають розроблену на рівні держави політику протидії тінізації економіки та формуванню податкових розривів. За результатами аналізу, Р. Мерфі [8] підкреслює, що крім того, що країни ЄС, як правило, нехтують процесами оцінювання податкових розривів, існують великі відмінності в методології оцінки, прийняті державами ЄС.

Д. Джайлз [6] оцінювання обсягу податкового розриву в Новій Зеландії здійснює за допомогою MIMIC моделі, яка розглядає приховану економіку як «приховану змінну» і використовує модель попиту на валуту для визначення її розміру. На основі розрахунків автор робить висновок про те, що загальний податковий розрив в країні коливається між 6,4% та 10,2% ВВП. Значення податкового розриву у відсотках від загального податкового зобов'язання автор розглядає як монотонну функцію.

Спеціалісти Інституту перспективних досліджень (Institute for Advanced Studies, США) розмір розриву за ПДВ визначають за методом «зверху вниз». Розрив за ПДВ визначається як різниця між сумою загального теоретичного зобов'язання з ПДВ та сумою фактично зібраного податку [10].

Сума зобов'язань за ПДВ автори розраховують за «consumption-side» підходом за наступною формулою:

$$VTTL = \sum_{i=1}^N (rate_i \times Value_i) + \sum_{i=1}^N (rate_i \times propex_i \times IC Value_i) + \sum_{i=1}^N (rate_i \times propex_i \times GFCF Value_i) + net adjustments \quad (1)$$

де $rate$ – ефективна ставка;

$Value$ – обсяг кінцевого споживання;

$IC Value$ – значення проміжного споживання;

$propex$ – відсоток випуску продукції в певному секторі, який звільняється від сплати ПДВ;

$GFCF Value$ – валовий основний капітал;

i – сектор економіки.

Сума зобов'язання з ПДВ розраховується для обсягу кінцевих витрат домогосподарств, державних та неприбуткових установ без вирахування ПДВ на проміжне споживання звільнених галузей та суми ПДВ для звільнених від оподаткування секторів економіки. Крім того автори пропонують враховувати специфічні норми оподаткування, такі як звільнення малого бізнесу від ПДВ (якщо це застосовується), суми витатки бізнесу на харчування, напої та житло, що не оподатковуються.

Автори виділяють три види розриву за податком на додану вартість: розрив політики, розрив

звільнення від оподаткування та розрив ставки, розрахунок яких наведено в формулах 2-4 відповідно [10].

$$1 - P_E = \left(\frac{\sum_{i=1}^N T_i C_i}{\tau_s \sum_{i=1}^N C_i} \right) \left(\frac{\sum_{i=1}^N T_i^{*,E} C_i}{\sum_{i=1}^N T_i C_i} \right) = \left(\frac{\sum_{i=1}^N T_i^{*,E} C_i}{\tau_s \sum_{i=1}^N C_i} \right) \quad (2)$$

$$1 - P_E = \left(\frac{\sum_{i=1}^N T_i C_i}{\tau_s \sum_{i=1}^N C_i} \right) \left(\frac{\sum_{i=1}^N T_i^{*,E} C_i}{\sum_{i=1}^N T_i C_i} \right) = \left(\frac{\sum_{i=1}^N T_i^{*,E} C_i}{\tau_s \sum_{i=1}^N C_i} \right) \quad (3)$$

$$1 - P_R = \left(\frac{\sum_{i=1}^N T_i C_i}{\tau_s \sum_{i=1}^N C_i} \right) \left(\frac{\sum_{i=1}^N T_i^{*,R} C_i}{\sum_{i=1}^N T_i C_i} \right) = \left(\frac{\sum_{i=1}^N T_i^{*,R} C_i}{\tau_s \sum_{i=1}^N C_i} \right) \quad (4)$$

За результатами розрахунку розриву за ПДВ в країнах Європейського Союзу за період 2013-2018 рр. автори прийшли до висновку про зростання зобов'язань за ПДВ до 1,223 млрд. євро (2,9%) за результатами 2017 року, в той час як надходження ПДВ збільшилися на 4,1% та склали 1,086 млрд. євро. У цілому по ЄС розрив зменшився до 11,2%, порівняно з 12,2% у 2016 році (рис. 1) [10].

Найменший обсяг розриву мали Кіпр (0,6%), Люксембург (0,7%) та Швеція (1,5%). Найвищий – Румунія (35,5%), Греція (33,6%) та Литва (25,3%). В цілому, половина країн-членів ЄС мали розрив більше 10,1%. У номінальному вираженні найбільше значення податкового розриву за ПДВ було зафіксовано в Італії (33,6 млрд. євро), Німеччині (25 млрд. євро) та Великобританії (19,2 млрд. євро).

Д. Нерудова та М. Добранці [9] оцінку розриву за ПДВ здійснювали на основі стохастичної моделі податкової межі, яка базується на оцінці максимального можливого обсягу податкових надходжень, які країна може отримати на основі податкових зобов'язань. Дана модель на відміну від підходу «зверху вниз» передбачає врахування впливу низки інших факторів зовнішнього середовища на рівень ефективності ПДВ. На думку авторів, даний підхід дозволяє визначити заходи, необхідні для підвищення ефективності ПДВ та зменшення розриву за ПДВ у країнах ЄС.

Вперше концепція стохастичної моделі податкової межі як виробничої функції, що використовується для аналізу податкової ефективності країни, була розроблена Л. Альфірманом [1]. Дана функція оцінює максимальний обсяг податкових надходжень, які країна може зібрати, на основі наступних вхідних даних: рівень доходу, участь робочої сили, кількість учнів середньої школи в розрахунку на душу населення, частка сільського господарства в загальному ВВП та ступінь відкритості економіки. Граничне значення виробництва визначається на основі наступних показників: праця, капітал та матеріали.

Методологія, базується на двох моделях стохастичної межі: часова модель неефективності Ж. Баттеса та Т. Коллі [3], та модель, яка розмежує ефекти країни від стійкої неефективності та неефективності, що змінюється у часі, запропоновану С. Кумбхакар, Ж. Ліен і Дж. Хардакер [7].

$$\ln y_i = f(x_i; \beta) + \epsilon_i \quad (5)$$

$$\epsilon_i = v_i - u_i; u_i \geq 0; \quad (6)$$

де ϵ_i – термін помилки;

u_i – різниця між максимальним і фактичним виходом.

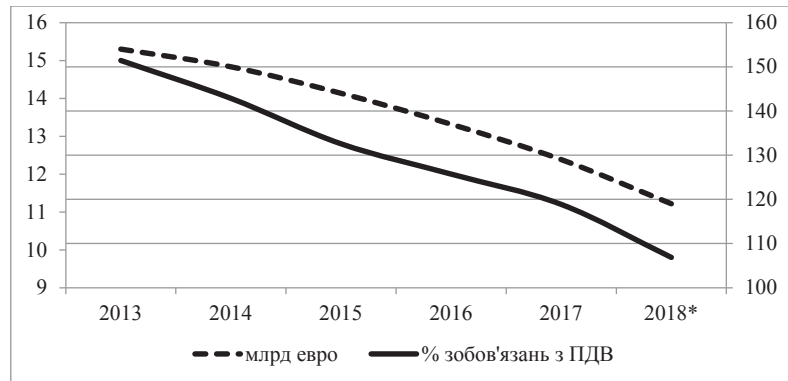


Рис. 1. Оцінка розриву за ПДВ в країнах ЄС [10]

$$u_i = \ln y_i^* - \ln y_i \quad (7)$$

де u_i – являє собою відсоток, на який фактичний рівень податкових надходжень можна збільшити, використовуючи той самий рівень вхідних даних, за умови ефективного адміністрування податків;

v_i – обсяг втраченої продукції через технічну неефективність.

В Україні оцінювання розриву за ПДВ здійснюється за методом С-ефективності або коефіцієнтом доходу від ПДВ (далі VRR). Даний метод розглядає розрив ПДВ як відношення фактичних доходів від ПДВ до доходів від ПДВ, які були б стягнуті, за умови застосування стандартної ставки ПДВ на всю потенційну базу оподаткування [11]. Потенційна база ПДВ включає всі поставки товарів та послуг та нематеріальні активи, споживані підприємствами, фізичними особами чи урядами та іншими структурами, які діють як бізнес, як неприбуткові організації.

Відповідно до даного методу рівень податкового розриву в Україні оцінюється в 25-30%, що відповідає значенню окремих країн ЄС (таблиця 1).

Серед науковців існує значна кількість думок щодо неефективності та недоцільності використання традиційних методів оцінки податкових розривів в економіці. Так, на думку М. Геммеля та Дж. Хасельдіна [5] головним недоліком мікро-, так і мікрометодів оцінювання податкового розриву є те, що вони не враховують особливостей поведінки платників податків, яка знижує надійність отриманих результатів.

Таблиця 1

Середнє значення податкового розриву в Україні та країнах ЄС за методом С-ефективності (% до потенційних податкових надходжень ПДВ) [11]

Країни	2008	2009	2010	2011	2012
Україна	21	19	17	19	18
Угорщина	26	26	28	30	25
Польща	9	15	12	15	25
Румунія	37	49	48	48	44
Словаччина	30	36	38	37	39
Латвія	26	42	37	41	34
Литва	29	40	36	36	36
Естонія	19	13	15	18	14

Зважаючи на вищезазначене, науковцями розроблено підхід до поведінкового економічного моделювання платників податків. Вперше теоретичну поведінкову економічну модель розроблено М. Аллінгем та А. Сандмо [2]. В основі даної моделі лежить дослід-

ження взаємодії між податковим органом та платниками податків, які ухилиються від сплати податків.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз свідчить про наявність широкого спектру підходів до оцінювання обсягу податкових розривів в економіці, особливості застосування яких визначаються умовами податкової системи країни. Враховуючи наявність суттєвих відмінностей в процедурах нарахування та стягнення податків в різних країнах світу, застосування світових практик оцінювання податкових розривів є досить складним та трудомістким процесом. В Україні, на сьогоднішній день, дані питання залишаються малодослідженими. Існують окремі напрацювання щодо визначення втрат економіки внаслідок застосування тінювих схем виведення коштів, але вони мають досить локальний та точковий характер.

На нашу думку, не розробленість методичного інструментарію оцінювання обсягу податкових розривів та відповідно ідентифікації всіх учасників тінювих фінансових операцій та масштабу їх впливу на показники економічного розвитку країни призводять до зростання масштабів викривлення даних суб'єктами господарювання, формують передумови до зниження ефективності державної політики у сфері детінізації економіки.

Таким чином, аналіз міжнародних практик оцінювання податкових розривів в економіці та їх адаптація до особливостей сучасної податкової системи України має слугувати підґрунтям до запровадження на рівні держави інструментарію оцінки втрат економіки внаслідок тінювих схем приховування доходу та сприятиме більш комплексному вирішенню проблеми зниження темпів економічного та соціального розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Alfirman L. (2003). Estimating stochastic frontier tax potential: Can Indonesian local governments increase tax revenues under decentralization. Center for Economic Analysis, University of Colorado at Boulder. Working paper. URL: <https://www.colorado.edu/economics/papers/WPs-03/wp03-19/wp03-19.pdf> (дата звернення: 10.11.2019).
- Allingham M.G., Sandmo A. (1972). Income tax evasion: a theoretical analysis. *Journal of Public Economics*. Vol. 1, pp. 323–338.
- Battese G.E., Coelli T.J. (1995). A model for technical inefficiency effects in a stochastic frontier production function for panel data. *Empirical Economics*. Vol. 20(2), pp. 325–332.
- European Commission. Tax Policies in the European Union 2016 Survey. Brussels: European Commission. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/tax_policies_survey_2016.pdf. (дата звернення: 10.11.2019).
- Gemmell N., Hasseldine J. (2012). The tax gap: a methodological review. In *Advances in Taxation*. Emerald Group Publishing Limited. Vol. 1, pp. 203–231.
- Giles D.E. (1999). Modelling the hidden economy and the tax-gap in New Zealand. *Empirical Economics*. Vol. 24(4), pp. 621–640.
- Kumbhakar S.C., Lien G., Hardaker J.B. (2014). Technical efficiency in competing panel data models: a study of Norwegian grain farming. *Journal of Productivity Analysis*. Vol. 41(2), pp. 321–37.
- Murphy R. (2017). Why bother with the tax gap? An introduction to modern taxation theory, London: City Political Economy Research. Available at: https://www.city.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0007/348856/CITYPERC-WPS-201704.pdf (accessed 10 November 2019).
- Nerudova D., Dobranschi M. (2019). Alternative method to measure the VAT gap in the EU: Stochastic tax frontier model approach. *PLoS ONE*, 14(1). Available at: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0211317> (accessed 10 November 2019).
- Study and Reports on the VAT Gap in the EU-28 Member States: 2019 Final Report Austria. – Institute for Advanced Studies, 79 p.
- Serebryanskyi D. (2016). Fiskalna efektyvnist PDV v Ukraini [Fiscal Efficiency of VAT in Ukraine]. Available at: http://advisortax.org/wp-content/uploads/2016/11/VAT_Present.pdf (accessed 10 November 2019).

REFERENCES:

- Alfirman L. (2003). Estimating stochastic frontier tax potential: Can Indonesian local governments increase tax revenues under decentralization. Center for Economic Analysis, University of Colorado at Boulder. Working paper. Available at: <https://www.colorado.edu/economics/papers/WPs-03/wp03-19/wp03-19.pdf> (accessed 10 November 2019)
- Allingham M.G., Sandmo A. (1972). Income tax evasion: a theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, vol. 1, pp. 323–338.
- Battese G.E., Coelli T.J. (1995). A model for technical inefficiency effects in a stochastic frontier production function for panel data. *Empirical Economics*, vol. 20(2), pp. 325–32.
- European Commission. Tax Policies in the European Union 2016 Survey. Brussels: European Commission. Available at: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/tax_policies_survey_2016.pdf (accessed 10 November 2019)
- Gemmell N., Hasseldine J. (2012). The tax gap: a methodological review. In *Advances in Taxation*. Emerald Group Publishing Limited, vol. 1, pp. 203–231.
- Giles D.E. (1999). Modelling the hidden economy and the tax-gap in New Zealand. *Empirical Economics*, vol. 24(4), pp. 621–640.
- Kumbhakar S.C., Lien G., Hardaker J.B. (2014). Technical efficiency in competing panel data models: a study of Norwegian grain farming. *Journal of Productivity Analysis*, vol. 41(2), pp. 321–37.
- Murphy R. (2017). Why bother with the tax gap? An introduction to modern taxation theory, London: City Political Economy Research. Available at: https://www.city.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0007/348856/CITYPERC-WPS-201704.pdf (accessed 10 November 2019)
- Nerudova D., Dobranschi M. (2019). Alternative method to measure the VAT gap in the EU: Stochastic tax frontier model approach. *PLoS ONE*, 14(1). Available at: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0211317> (accessed 10 November 2019)
- Study and Reports on the VAT Gap in the EU-28 Member States: 2019 Final Report Austria. – Institute for Advanced Studies, 79 p.
- Serebryanskyi D. (2016). Fiskalna efektyvnist PDV v Ukraini [Fiscal Efficiency of VAT in Ukraine]. Available at: http://advisortax.org/wp-content/uploads/2016/11/VAT_Present.pdf (accessed 10 November 2019)

Стаття надійшла до редакції 15.11.2019.
The article was received 15 November 2019.

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-20

УДК 336.71

Христофорова О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін
Харківського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
E-mail: lena.guseva7677@gmail.com

Мінасян М.Т.
студент
Харківського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
E-mail: minasianmesrop@ukr.net

ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ

У статті досліджено сутність банківської ліквідності. На основі комплексного аналізу підходів до визначення понять запропоновано визначення поняття «ліквідність банку» та «ліквідність балансу». Зроблено висновок про те, що достатня ліквідність грає не менш важливу роль ніж достатність капіталу. Систематизовано основні функції ліквідності (трансформаційна, стабілізаційна, конкурентно-статусна функції і функція нівелювання ризику) та доповнено перелік організаційно-управлінською та стратегічною функціями. На основі факторного аналізу систематизовано набір факторів, що визначають забезпечення банківської ліквідності різних рівнів: глобальний (світовий), державний (країновий), регіональний та мікрорівень. Згруповано методи управління ліквідністю та здійснено аналіз економічних нормативів ліквідності банківської системи України за 2013-2019 рр.

Ключові слова: банківська ліквідність, ліквідність банківської системи, ліквідність банку, ліквідність балансу, функції ліквідності, фактори ліквідності, принципи ліквідності, нормативи ліквідності.

Христофорова Е.Н., Минасян М.Т. ЛИКВИДНОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ УКРАИНЫ

В статье исследована сущность банковской ликвидности. На основе комплексного анализа подходов к определению понятия предложено определение понятия «ликвидность банка» и «ликвидность баланса». Сделан вывод о том, что достаточная ликвидность играет не менее важную роль, чем достаточность капитала. Систематизированы основные функции ликвидности (трансформационная, стабилизационная, конкурентно-статусная функции и функция нивелирования риска) и дополнен перечень организационно-управленческой и стратегической функциями. На основе факторного анализа систематизирован набор факторов, которые определяют обеспечения банковской ликвидности различных уровней: глобальный (мировой), государственный (страновой), региональный и микроуровень. Сгруппированы методы управления ликвидностью и осуществлен анализ экономических нормативов ликвидности банковской системы Украины за 2013-2019 гг.

Ключевые слова: банковская ликвидность, ликвидность банковской системы, ликвидность банка, ликвидность баланса, функции ликвидности, факторы ликвидности, принципы ликвидности, нормативы ликвидности.

Khrystoporova Olena, Minasian Mesrop. LIQUIDITY OF THE BANKING SYSTEM AND PRACTICAL ASPECTS ITS SECURITY IN MODERN CONDITIONS OF UKRAINE

The article examines the essence of bank liquidity. On the basis of a comprehensive analysis of approaches to the definition of concepts, the definition of the concept of "bank liquidity" and "liquidity balance" is proposed. The following interpretation of the concept is proposed: "bank liquidity is a complex financial indicator of ease of realization, transformation of value form of assets into cash, a kind of guarantee of possibility of fast sale, balanced ratio of assets and liabilities of the balance sheet of the bank, degree of correlation of terms of placed assets and attracted financial assets". It is concluded that sufficient liquidity plays no less important role than capital adequacy. The main functions of liquidity (transformation, stabilization, competitive status and risk mitigation function) have been systematized and the list of organizational, managerial and strategic functions has been supplemented. Factor analysis, taking into account the inherent banking system risk as a whole and liquidity risk in particular, made it possible to systematize the set of factors that determine the provision of banking liquidity at different levels more accurately (global (world), state (country), regional and micro level), as well as to give reasons to distinguish it as an independent level – regional level. Methods of liquidity management were grouped. Among the methods of liquidity management are the methods of asset management; liability management methods and balanced liquidity management (assets and liabilities), as it is the most appropriate and most commonly used by banking institutions. Analysis of economic standards of liquidity of the banking system of Ukraine for 2013-2019 was carried out. It is concluded that in the conditions of the existing financial instability in Ukraine there is a need for a fundamentally new approach of banks to liquidity management, which is based on the generalization of as many factors as possible. In order to overcome the crisis in the banking sector, it is necessary to apply innovative approaches to banking liquidity management in practice, which will increase its stability against external and internal threats.

Keywords: bank liquidity, banking system liquidity, bank liquidity, balance sheet liquidity, liquidity functions, liquidity factors, liquidity principles, liquidity ratios.

Постановка проблеми. У сучасних умовах істотно зростає значення банківського сектора в економічному розвитку країни, оскільки банки через забезпечення грошового обороту, надання підприємствам інвестиційних ресурсів сприяють економічному зростанню України. Без банківської системи неможливий

механізм функціонування сучасної ринкової економіки. Завдяки банківській системі регулюються, акумулюються і розподіляються грошові потоки, також вона є рушійною силою економічного розвитку.

Важливою якісною характеристикою банківської системи держави є її ліквідність. Недостатня ліквід-

ність може привести до зниження стійкості не тільки окремих банків, банківської системи країн і регіонів, а й світової банківської системи, як це спостерігалося в 2007-2008 роках під час світової фінансово-економічної кризи.

Сучасний етап розвитку української банківської системи країни характеризується наростаючим дефіцитом ліквідності. Впровадження в цих умовах більш жорстких вимог до ліквідності за показниками «Базель III», обтяжується тим, що ще не вирішено ряд проблем, пов'язаних зі створенням ефективних систем її забезпечення.

Ліквідність кожного окремого банку, які в сукупності формують банківську систему держави, забезпечує безперерйне постачання фінансовими потоками всіх суміжних галузей народного господарства, формує найбільш значущі макроекономічні показники, примножує фінансові вкладення клієнтів, при цьому задовольняючи попит на кредитування та інтереси групи акціонерів банку, забезпечуючи певні гарантії безпосередньо для самого банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблематики ліквідності банківської системи держави активно займаються як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, серед яких варто виділити: О.Ф. Андронову, С.В. Безвух, І.Ю. Громницьку, В.І. Демиденко, О.В. Концевич, І.П. Косарева, Д.О. Крамську, І.В. Краснову, М.В. Литвинюк, В.І. Міщенко, А.В. Сомик, Н.В. Тарасович, Д.В. Швандара, І.В. Шийко та ін. Однак незважаючи на значну кількість досліджень питання, пов'язані з дослідженням сутності ліквідності банківської системи та банку, її структури, функцій і управління нею в науковій літературі розроблені не в повній мірі, не дивлячись на те, що досить багато видань і наукових статей присвячено обраній проблематиці.

Метою дослідження є поглиблення розуміння сутності ліквідності банківської системи та банку, її функцій та ролі в забезпеченні стабільності банківського сектора України в цілому.

Вклад матеріалу дослідження та його основні результати. Розвиток і ускладнення грошово-кредитної сфери в останні десятиліття призвели до якісних змін механізмів її функціонування. Багато з цих механізмів, важливих для сприйняття Основних напрямів єдиної державної грошово-кредитної політики та інших матеріалів Національного банку України неочевидні та потребують поглибленого вивчення.

У банківській системі України основними показниками, тобто цільовими орієнтирами діяльності, прийнято вважати, дохідність, рентабельність, фінансову стійкість та стабільність, прибутковість, і обов'язкову ліквідність. Проблемні аспекти управління ліквідністю як на рівні банківської системи, так і на рівні кожного окремого банку розглядається у всіх сучасних наукових працях з банківської діяльності. При цьому саме поняття ліквідності в наш час має величезну кількість трактувань, які часто відрізняються одне від одного.

Окремі питання ліквідності розглядалися ще Дж. М. Кейнс в його фундаментальній науковій праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936 р.). В своїх дослідженнях Дж.М. Кейнс сформулював так званий психологічний мотив «переваги ліквідності», тобто прагнення суб'єктів господарювання тримати отримані доходи в грошовій формі [1]. Після Дж.М. Кейнса проблеми забезпечення ліквідності в банківській сфері вивчало багато вчених, однак досі єдиного визначення поняття «ліквідності банківської системи» та «ліквідності банку» не було запропоновано.

Сам термін «ліквідність» (від лат. Liquidus – рідкий, текучий) походить з латинського і носить універсальний характер. Так, відповідно до традиційного підходу, він означає легкість реалізації, продажу та перетворення матеріальних цінностей у кошти [2, с. 99–103].

Стосовно банків термін «ліквідність» вперше використали німецькі вчені на рубежі XIX–XX століть. В. Лексис в своїй роботі «Кредит і банки» стверджує, що кредитні установи «завжди повинні дбати про достатню ліквідність своїх коштів», яка досягається в разі відповідності активів і зобов'язань за сумами в розрізі кожного з термінів. Б. Бухвальд вперше вводить термін ліквідітета банківського балансу, під яким він розуміє активи кредитної установи, що мають здатність швидкої трансформації в готівку, з метою своєчасного виконання зобов'язань [3, с. 7–16]. Таким чином, ці вчені розглядають банківську ліквідність лише на мікрорівні і зводять її до поняття ліквідності конкретної кредитної установи. Однак окрім ліквідності окремого банку існують також і інші суміжні поняття, зокрема «ліквідність банківської системи» тощо.

На макрорівні об'єктом управління є не окремий банк, а банківська система як сукупність банківських установ. Так, Д.В. Швандар, О.В. Концевич визначають «ліквідність банківської системи як «сумарний обсяг коштів на транзакційних (кореспондентських) рахунках кредитних організацій (банків і небанківських організацій, що здійснюють депозитно-кредитні та розрахункові операції) у центральному банку» [4, с. 57–70]. При цьому варто звернути увагу, що ці кошти в сумі з готівкою утворюють грошову базу – наявний в економіці ресурс грошей для розрахунків. На мою думку, запропоноване вченими визначення поняття ліквідності не відображає її основної сутності, яка виражається у спроможності деякого активу максимально швидко з мінімальними витратами перетворитися у грошову форму. Ліквідність – це завжди співвідношення між наявними грошовими активами та фінансовими зобов'язаннями, які потребують виконання.

Виявлений недолік виправлений у визначенні, яке запропоновано вітчизняними вченими В.І. Міщенко та А.В. Сомиком, які під ліквідністю банківської системи розуміють «динамічний стан, який забезпечує своєчасність, повноту та безперервність виконання всіх грошових зобов'язань банківської системи країни, характеризує рівень її надійності та достатність коштів відповідно до потреб розвитку економіки» [5, с. 251].

Варто погодитися з твердженням І.В. Краснової відносно того, що ліквідність банківської системи уособлює всю сукупність ліквідних коштів, що обслуговують розрахунково-платіжні відносини в економіці країни, у тому числі можливість надавати нові кредити [6, с. 343–350].

Ліквідність банківської системи формується під впливом та за рахунок ліквідності окремих її елементів – банків та Центрального банку. Вона залежить від рівня розвитку міжбанківського ринку та зовнішньоекономічної діяльності. Банки взаємопов'язані та взаємодіють між собою, через механізми міжбанківського ринку вони забезпечують один одного ліквідними коштами. Банківські установи пов'язані з центральним банком.

Оскільки ліквідність банківської системи формується за рахунок ліквідності банків, визначимо також поняття «ліквідність банку». Ліквідність банку визначається так само, як і ліквідність банківської системи за тим винятком, що банк представляє собою інший суб'єкт управління ліквідністю і завдання управління ліквідністю на рівні банківської системи та окремого банку можуть відрізнятися.

Відповідно до визначення, запропонованого О.Ф. Андросовою «Банківська ліквідність – це здатність банку своєчасно та в повному обсязі виконувати свої грошові зобов'язання перед клієнтами. Ліквідність банку є важливою складовою його стійкості та фінансової стабільності, тому що банк, у якому ліквідність відповідає нормам, спроможний виконувати свої функції з мінімальними витратами» [7, с. 139–145].

Наведені визначення поняття ліквідності загалом та ліквідності банку та банківської системи зокрема дають змогу виділити два підходи до розуміння цієї важливої для банківництва категорії. Так, відповідно до першого підходу ліквідність визначається вченими як можливість швидкого перетворення матеріальних цінностей (активів) в готівку при забезпеченні номінальної вартості цього активу незмінною. Відповідно до другого підходу ліквідність трактується як якісна характеристика об'єкта (об'єкт на макрорівні – банківська система; на мікрорівні – банк) економічних відносин, як здатність погашення фінансових зобов'язання в строк.

Однак останнім часом з'явилися вчені, які розширили розуміння сутності ліквідності банку не лише як спроможності фінансової установи розраховуватись за своїми зобов'язаннями, а й одночасним розширенням їх кредитної діяльності. На цей факт звертає увагу С.В. Безвух [8]. Поява третього підходу, на мою думку, пов'язана з тим, що в сучасних умовах ліквідність банків залежить не лише від збалансованості активів і пасивів, а й від можливості задовольнити потреби клієнтів у грошових ресурсах та проведенні ним інших активних операцій.

На основі проведеного дослідження сутності та підходів до визначення терміну ліквідність пропонується наступне трактування поняття: «ліквідність банку – це комплексний фінансовий показник легкості реалізації, перетворення ціннісної форми активів в грошову, свого роду гарантія можливості швидкого продажу, збалансоване співвідношення активів і пасивів балансу банку, ступінь кореляції термінів розміщених активів і залучених фінансовою установою пасивів. При цьому поряд з поняттям «ліквідність банку» часто використовується поняття «ліквідність балансу», під яким розуміється «рівень забезпеченості фінансових зобов'язань активами, часовий період реалізації яких в грошові еквіваленти відповідає терміну погашення зобов'язань».

Визначити найважливіші проблеми, що перешкоджають забезпеченню ліквідності банківської системи, означає зрозуміти, як вона функціонує. З урахуванням відкритості банківської системи як соціально-економічної системи, яка володіє значним обсягом зв'язків з різними елементами зовнішнього середовища, забезпечення її ліквідності постає як сукупність наскрізних функцій, що визначають стабільний розвиток самої банківської системи і тих систем, учасником яких вона є в силу свого статусу.

Дослідження поширених в сучасних економічних джерелах трактувань таких функцій ліквідності банку, як: задоволення попиту на кредити, задоволення побажань вкладників вилучити депозити або кошти з розрахункових рахунків, забезпечення довіри до банку клієнтів, встановлення взаємодіючих банку і клієнта, агресивне управління пасивами та прибутковий продаж активів [9; 10], показало, що хоча вони в цілому і відповідають істотним властивостям ліквідності, проте потребують уточнення, іншому формулюванні і розширенні наявної класифікації. Аналізований перелік функцій не дозволяє зробити акцент на визначальній ролі ліквідності, пов'язаної з її обов'язком відповідати за зобов'язаннями, дробить

за змістом найважливішу рису ліквідності – надійність, застосовує в характеристиці епітети (агресивне, прибуткове), які можуть не відбутися.

Більш обґрунтованими представляються наведені в літературі формулювання функцій, побудовані з урахуванням опосередкованих ліквідність економічних відносин. Тому трансформаційна, стабілізаційна, конкурентно-статусна функції і функція нівелювання ризику в роботі приймаються як прийнятні для аналізу забезпечення ліквідності. Однак ці функції не відображають дві найважливіші характеристики ліквідності: здатність реалізовуватися на практиці через систему управління і забезпечувати надійність виконання зобов'язань в перспективі як умова стабільного розвитку банку. Тому вищезазнані функції слід доповнити організаційно-управлінською та стратегічною функціями. Перша функція визначає управління як ключову умову забезпечення ліквідності банку і можливість вибору найбільш прийнятних інструментів управління ліквідністю, як з боку Національного банку України, так і у внутрішній структурі самого банку. Друга функція зумовлює здатність банку ефективно і динамічно розвиватися, постійно виконуючи свої зобов'язання.

Загальна система функцій ліквідності може бути представлена відповідно до загальноприйнятого поділу банківського середовища на внутрішнє і зовнішнє (рис. 1).

Особливе значення в реалізації функцій і принципів ліквідності грає врахування ризиків, що її супроводжують і здатність використовуваних методів їх нейтралізувати. Ризик і ліквідність виступають при цьому як балансуєчі умови при роботі як банківської системи, так і кожного окремого банку. Перевага в сторону того чи іншого залежить від впливаючих на них факторів.

В умовах існуючої нестабільності факторного середовища банківської системи України є можливість виявити проблеми, що перешкоджають ефективному впровадженню в Україні положень «Базель III».

В даний час прибуток банків все більше залежить від розвиненості банківської інфраструктури (застосовуваних технологій, інформаційного забезпечення, своєчасності розробки нормативно-правової бази, рівня підготовки кадрів і т.д.), а соціальна спрямованість діяльності для іміджу банку часом стає важливішим, ніж його економічні. У цих умовах нарізла необхідність додатково враховувати не виділені раніше такі важливі фактори, що впливають на ліквідність, як: глобальні, регіональні, інфраструктурні та соціальні фактори (рис. 2).

Факторний аналіз, проведений з урахуванням властивих банківській системі ризиків в цілому і ризику ліквідності зокрема, дозволив більш точно систематизувати набір факторів, що визначають забезпечення банківської ліквідності різних рівнів, а також дав підстави виділити у вигляді самостійного рівня – регіональний рівень.

Враховуючи важливість ліквідності як якісної характеристики банківської системи та банків, питання управління банківською ліквідністю в сучасних умовах економічної нестабільності висуваються на перший план. Так, в одній з публікацій Національного банку України [11] зазначено, що до 2008 року ліквідність не була в центрі уваги Базельського Комітету Банківського Нагляду (БКБН), Також були відсутні якісні та кількісні основні та додаткові вимоги до управління ризиком ліквідності. Однак глобальна світова фінансова-економічна криза дала розуміння того, що достатність ліквідності є не менш важливою ніж достатність капіталу.

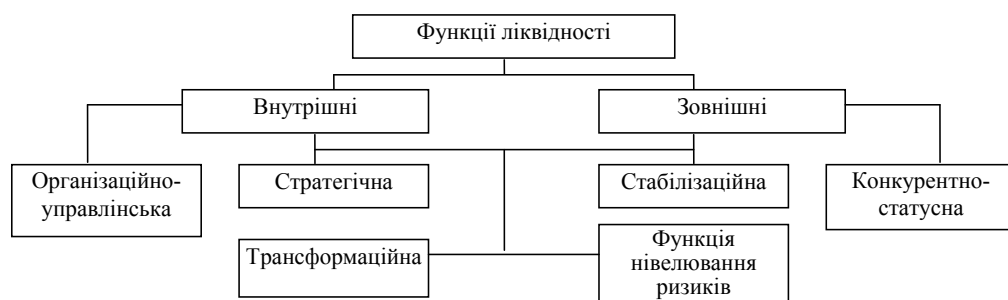


Рис. 1. Функції ліквідності банківської системи [9; 10]

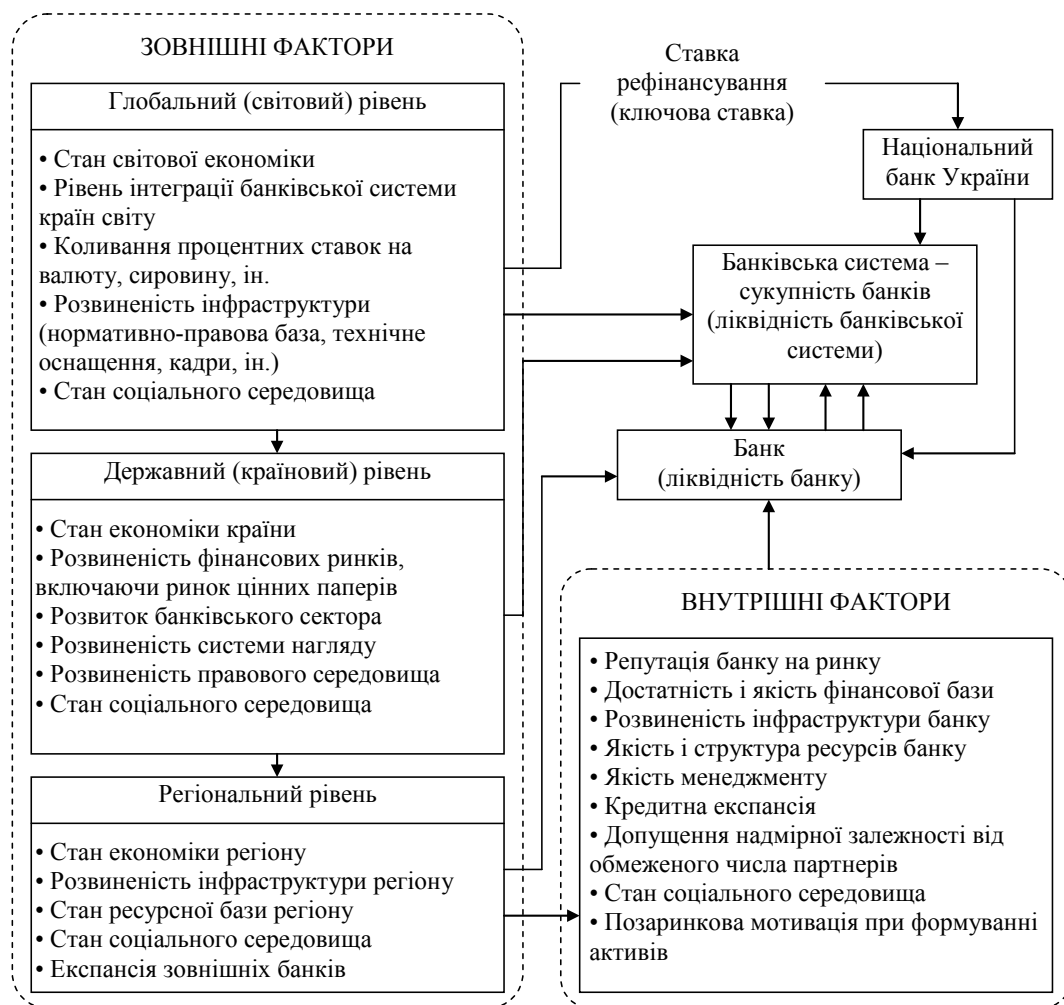


Рис. 2. Структура факторів ліквідності банківської системи та банків [2; 5]

В світовій практиці були розроблені методи (теорії) управління ліквідністю, які є складовою частиною всього банківського менеджменту. До складу таких методів входять: управління активами; управління пасивами; збалансоване управління ліквідністю (активами та пасивами). Кожний з цих методів висуває свої вимоги до якості певних категорій ліквідності банку та має свої недоліки (рис. 3).

Зміст управління ліквідністю полягає в забезпеченні безперебійного проведення поточних платежів банку, основними аспектами якого є: оцінка умов діяльності банку за попередні періоди, вибір найбільш ймовірних сценаріїв розвитку подій, оцінку ліквідної позиції банку з урахуванням альтернативних варіан-

тів розвитку подій, розробку управлінських рішень, спрямованих на зниження ризику виникнення дефіциту ліквідної позиції банку і мінімізацію витрат.

Враховуючи високу вартість стратегії трансформації активів (методи управління активами для забезпечення цільової ліквідності) і значну ризикованість стратегії запозичення (методи управління пасивами для забезпечення цільової ліквідності) більшість банків зупиняють свій вибір на компромісному варіанті управління ліквідністю – стратегії збалансованого управління ліквідністю. Метод збалансованого управління ліквідністю дає можливість управляти ризиком ліквідності шляхом координації рішень щодо джерел залучення та напрямків розміщення коштів за обся-



Рис. 3. Методи управління банківською ліквідністю [12]

гами та термінами для забезпечення прибутковості банківських операцій (див. рис. 3).

В Україні впродовж останніх років банківська система забезпечувала достатній обсяг ліквідності, що підтверджують значення економічних нормативів ліквідності НБУ (Н4-Н6) (табл. 1).

Наведені у табл. 1 дані свідчать про те, що в Україні впродовж останніх семи досліджуваних років банківська система забезпечувала профіцит ліквідності. При цьому за окремими показниками перевищення фактичного значення над нормативним становило більше 3 разів. Це в першу чергу стосується нормативу миттєвої ліквідності, де при нормативних не менше 20%, фактичне значення коливалося в межах від 55,55% (2017 рік) до 78,73% (2015 рік).

На наступний 2019 рік НБУ прогнозує, що стан ліквідності банківської системи може бути нестійким, тобто змінюватися від профіциту до дефіциту та навпаки. Крім того, ліквідність може нерівномірно розподілятися між банками. В цих умовах НБУ планує, що основними операціями для забезпечення ліквідності банківської системи та банків мають стати тендери як з розміщення депозитних сертифікатів строком на 14 днів, так і з рефінансування на цей же строк за єдиною ставкою на рівні облікової і без обмеження обсягів.

Також у майбутньому планується продовження імплементації європейських норм регулювання фінансового ринку, які базуються на провідних світових рекомендаціях «Базель III». Зокрема, мова йде про запровадження кількісних показників у роботі банків, таких як ліквідність.

Проведені дослідження проблематики забезпечення ліквідності банківських установ та аналіз сучасного стану ліквідності банківської системи України дають можливість стверджувати, що банки працюють в умовах надлишкової ліквідності, за яких зменшується їх прибутковість, бо найбільш ліквідні активи не генерують доходів.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що в умовах існуючої фінансової нестабільності виникає необхідність принципово нового підходу банків до управління ліквідністю, яка базується на узагальненні якомога більшої кількості факторів.

З метою подолання кризових явищ у банківському секторі необхідним є застосування в практичній діяльності інноваційних підходів до управління банківською ліквідністю.

З позиції системного підходу, інноваційне управління банківською ліквідністю визначається як структурно-функціональна цілісність, складові якої упорядковані таким чином, що здійснюється управлінський вплив керуючої підсистеми (суб'єктів управління) на керовану підсистему (операційну ліквідність та урівноважуючий потенціал ліквідності банку) через механізм інноваційного превентивного і реактивного управління.

З врахуванням процесного підходу до інноваційного управління ліквідністю, необхідним є використання структурно-логічної моделі його проведення, що передбачає поетапну реалізацію процедур превентивного та реактивного характеру. Це дозволить уникнути фрагментарності інноваційного управління та неузгодженості окремих його елементів, що, у свою чергу, забезпечить адекватне реагування на вплив деструктивних факторів банківської ліквідності.

Таблиця 1

Нормативи ліквідності банківської системи України у 2013-2019 рр. [13]

Норматив	Вимоги	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 (1.09)
Норматив миттєвої ліквідності (Н4)	≥20%	56,99	57,13	78,73	60,79	55,55	68,66	66,37*
Норматив поточної ліквідності (Н5)	≥40%	80,86	79,91	79,98	102,14	108,08	99,12	99,05*
Норматив короткострокової ліквідності (Н6)	≥60%	89,11	86,14	92,87	92,09	98,37	93,52	93,29

Примітка: * – економічні нормативи миттєвої ліквідності (Н4) та поточної ліквідності (Н5) скасовуються з 2 вересня 2019 року.

Важливим є пошук нових підходів до систематизації організаційного забезпечення управління ліквідністю. Особливого значення при цьому набуває побудова узгодженої, адекватної системи органів управління ліквідністю банку, яка включатиме всі підрозділи, задіяні в управлінні ліквідністю, від вищих органів управління до фронт-офісів, включаючи ієрархічне підпорядкування даних підрозділів.

Висновки. Отже, розглянувши сутність банківської ліквідності та сучасний стан ліквідності банківської системи України, можемо зробити такі висновки. На основі комплексного підходу розглянуто сутність та підходи до визначення таких важливих понять як «ліквідність банківської системи» та «ліквідність банку». Запропоновано визначення поняття «ліквідність банку» та «ліквідність балансу». Зроблено висновок про те, що достатня ліквідність грає не менш важливу роль ніж достатність капіталу. Важливою складовою статті була систематизація основних функцій ліквідності (трансформаційна, стабілізаційна, конкурентно-статусна функції і функція нівелювання ризику) та їх доповнення організаційно-управлінською та стратегічною функціями. Факторний аналіз, проведений з урахуванням властивих банківській системі ризиків в цілому і ризику ліквідності зокрема, дозволив більш точно систематизувати набір факторів, що визначають забезпечення банківської ліквідності різних рівнів, а також дав підстави виділити декілька рівнів: глобальний (світовий), державний (країновий), регіональний та мікрорівень.

Серед методів управління ліквідністю виділено методи управління активами; методи управління пасивами та збалансоване управління ліквідністю (активами та пасивами), яка є найбільш прийнятною та найчастіше використовується банківськими установами.

Аналіз ліквідності банківської системи України показав, що вона забезпечувала достатній обсяг ліквідності, що підтверджують значення економічних нормативів ліквідності НБУ (Н4-Н6). З метою вдосконалення управління банківською ліквідністю НБУ планує у майбутньому продовження імплементації європейських норм регулювання фінансового ринку, які базуються на провідних світових рекомендаціях «Базель III».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / пер. с англ. Петрозаводск. Петроком, 1993. 308 с.
2. Косарева І.П., Крамська Д.О. Ліквідність банку: сутність та вплив основних факторів на діяльність банків. *Психорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 29(1). С. 99–103.
3. Дзюблик О. Сучасні аспекти розуміння сутності і ролі кредиту як економічної категорії. *Світ фінансів*. 2010. № 1. С. 7–16.
4. Швандар Д.В. Управление структурным профицитом ликвидности банковской системы. *Финансовая система: Денежно-кредитная политика*. 2017. № 3. С. 57–70.
5. Міщенко В.І., Сомик А.В. Ліквідність банківської системи України: Науково-аналітичні матеріали. Київ : Центр наукових досліджень Національного банку України, 2008. 180 с.
6. Краснова І.В., Громницька І.Ю. Процес розгортання кризи ліквідності банківської системи в циклічних умовах. *Бізнес Інформ*. 2018. № 5. С. 343–350.
7. Андросова О.Ф., Пекарський Д.С. Ліквідність банківської системи України: сучасний стан та проблеми регулювання. *Вісник Запорізького національного університету*. 2015. № 1(25). С. 139–145.
8. Безвух С.В. Ліквідність банку: сутність та фактори впливу. *Ефективна економіка*. 2015. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4650> (дата звернення: 12.11.2019).
9. Тарасевич Н.В. Окремі аспекти регулювання ліквідності банків. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2014. Вип. 3. С. 276–282.
10. Литвинюк М.В. Ліквідність банку та банківської системи як показник ефективності діяльності банку та її вплив на прибутковість комерційного банку. *Мукачівський державний університет. Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 10. С. 631–636.
11. Стандарти управління ліквідністю банків: департамент фінансової стабільності Національного банку України. 2018. 18 с. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=69900831> (дата звернення: 12.11.2019).
12. Шийко І.В. Оцінювання управління ліквідності банківських установ. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 12. С. 68–74.
13. Економічні нормативи по банківській системі України за 2013-2019 рр.: офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення: 12.11.2019).

REFERENCES:

1. Keins Dzh.M. (1993). *Obshhaya teoriya zanjatosti, procenta i deneg* [The General Theory of Employment, Interest and Money]. Petrozavodsk: Petrokom, 308 p. [in Russian]
2. Kosarieva I.P., Kramska D.O. (2018). Likvidnist banku: sutnist ta vplyv osnovnykh faktoriv na diialnist bankiv [The Essence and Impact of Major Factors on Banks' Operations]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 29(1), pp. 99–103. [in Ukrainian]
3. Dziubliuk O. (2010). Suchasni aspekty rozuminnia sutnosti i roli kredytu yak ekonomichnoi katehori [Modern aspects of understanding the nature and role of credit as an economic category]. *Svit finansiv*, vol. 1, pp. 7–16. [in Ukrainian]
4. Shvandar D.V. (2017). Upravlenie strukturnym proficitom likvidnosti bankovskoy sistemy [Managing the structural surplus of liquidity in the banking system]. *Finansovaya sistema: Denezhno-kreditnaya politika*, vol. 3, pp. 57–70. [in Russian]
5. Mishchenko V.I., Somyk A.V. (2008). *Likvidnist bankivskoi systemy Ukrainy: Naukovo-analitychni materialy* [Liquidity of the Ukrainian banking system: Scientific and analytical materials]. Kyiv. Tsentr naukovykh doslidzhen Natsionalnogo banku Ukrainy, 180 p. [in Ukrainian]
6. Krasnova I.V., Hromnytska I.Yu. (2018). Protses rozghortannia kryzy likvidnosti bankivskoi systemy v tsyklichnykh umovakh [The process of unfolding the liquidity crisis of the banking system in cyclical conditions]. *Biznes Inform*, vol. 5, pp. 343–350. [in Ukrainian]
7. Androsova O.F., Pekarskyi D.S. (2015). Likvidnist bankivskoi systemy Ukrainy: suchasnyi stan ta problemy rehulivannia [Banking system liquidity in Ukraine: current state and problems of regulation]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnogo universytetu*, vol. 1(25), pp. 139–145. [in Ukrainian]
8. Bezvukh S.V. Likvidnist banku: sutnist ta faktory vplyvu [Bank liquidity: nature and factors of influence]. *Efektivna ekonomika*, vol. 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4650> (accessed 12 November 2019). [in Ukrainian]
9. Tarasevych N.V. (2014). Okremi aspekty rehulivannia likvidnosti bankiv [Some aspects of regulation of banks' liquidity]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, vol. 3, pp. 276–282. [in Ukrainian]
10. Lytvyniuk M.V. (2017). Likvidnist banku ta bankivskoi systemy yak pokaznyk efektyvnosti diialnosti bankuta yii vplyv na prybutkovist komertsiihnoho banku [The liquidity of the bank and the banking system as an indicator of the effectiveness of the bank's activity its influence on the profitability of the commercial bank]. *Mukachivskyi derzhavnyi universytet. Ekonomika i suspilstvo*, vol. 10, pp. 631–636. [in Ukrainian]
11. Departament finansovoi stabilnosti Natsionalnogo banku Ukrainy (2019). *Standarty upravlinnia likvidnistiu bankiv* [Bank Liquidity Management Standards], 18 p. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=69900831> (accessed 12 November 2019). [in Ukrainian]
12. Shyiko I.V. (2018). Otsiniuvannia upravlinnia likvidnosti bankivskykh ustanov [Assessment of liquidity management of banking institutions. Investment: practice and experience]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 12, pp. 68–74. [in Ukrainian]
13. Natsionalnyi bank Ukrainy (2019). *Ekonomichni normatyvy po bankivskii systemi Ukrainy za 2013-2019 rr.* [Economic standards for the banking system of Ukraine for 2013-2019]. Available at: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist> (accessed 12 November 2019). [in Ukrainian]

Стаття надійшла до редакції 14.11.2019.
The article was received 14 November 2019.

СЕКЦІЯ 7 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-21

УДК 657.221

Король С.Я.
доктор економічних наук,
професор кафедри обліку та оподаткування
Київського національного торговельно-економічного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0958-8720>
E-mail: sykorol@ukr.net

Соколова Н.М.
аспірант кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
E-mail: sokolova26.n@gmail.com

ПОДАННЯ ТА РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ АКТИВИ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

У статті досліджено положення міжнародних стандартів фінансової звітності та вимоги вітчизняної нормативно-правової бази до подання та розкриття обліково-аналітичної інформації про фінансові активи. Проаналізовано та доведено існування суперечностей під час визначення кола заінтересованих сторін, які спираються на фінансову звітність для прийняття обґрунтованих управлінських рішень за інвестиціями, наданими суб'єкту господарювання. Проведено порівняльний аналіз міжнародних і вітчизняних вимог до структури та змісту інформації про фінансові активи, яка подається у фінансовій звітності. Доведено, що вітчизняні вимоги суттєво відрізняються від принципів, які застосовуються у міжнародній практиці, що, як наслідок, істотно впливає на якість формування інформації про фінансові активи та її трактування користувачами на основі фінансової звітності, зокрема приміток. Визначено, що міжнародна та вітчизняна облікова практика стикається із суттєвою неузгодженістю щодо подання інформації про фінансові активи у формах фінансової звітності й примітках, що містять стислий виклад облікових політик та інші пояснення.

Ключові слова: концептуальні основи фінансової звітності, мета складання фінансової звітності, міжнародні стандарти фінансової звітності, примітки, розкриття інформації, фінансова звітність, фінансовий актив.

Король С.Я., Соколова Н.Н. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ И РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВЫХ АКТИВАХ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье рассмотрены и исследованы положения международных стандартов финансовой отчетности и требования национальной нормативно-правовой базы относительно представления и раскрытия учетно-аналитической информации о финансовых активах в финансовой отчетности. Проанализировано и доказано, что существуют определенные противоречия в определении круга заинтересованных сторон, которые полагаются на финансовую отчетность для принятия обоснованных управленческих решений по инвестициям, которые они предоставили или намерены предоставить субъектам хозяйствования. Проведен сравнительный анализ международных и национальных требований относительно структуры и содержания информации о финансовых активах, которая подается в финансовой отчетности. Определено, что национальные требования существенно отличаются от принципов, которые применяются в международной практике, что, как следствие, существенно влияет на качество формирования информации о финансовых активах и ее раскрытие в финансовой отчетности, в частности в примечаниях. Определено, что международная и национальная учетная практика сталкивается со значительными противоречиями относительно представления информации о финансовых активах в формах финансовой отчетности и в примечаниях, которые содержат разъяснения существенных учетных политик и прочие разъяснения.

Ключевые слова: концептуальные основы финансовой отчетности, цель подготовки финансовой отчетности, международные стандарты финансовой отчетности, примечания, раскрытие информации, финансовая отчетность, финансовый актив.

Korol Svitlana, Sokolova Nataliia. PRESENTATION AND DISCLOSURE OF FINANCIAL ASSETS IN THE FINANCIAL STATEMENTS

In accordance with international financial reporting standards and national regulations, financial statements and notes to the financial statements are the primary source of information from which investors and lenders can make informed management decisions. In order to increase the reliability of the informations that are provided by the entities in the Statement of financial position and Statement of comprehensive income and Statement of profit and loss, the article considers and investigates the provisions of international financial reporting standards and the requirements of the national regulatory framework regarding the presentation and disclosure of accounting and analytical information on financial assets in financial reporting. It has been analyzed and proved that there are certain contradictions in the definition of the range of investors and lenders who rely on the financial statements to make reasonable management decisions on investments that they have provided or intend to provide to business entities. The article provides a comparative analysis of international financial reporting standards' requirements and national requirements regarding the structure and content of information on financial assets, which is submitted in the financial statements. It is determined that the structure and content of information about financial assets disclosed in the notes, respectively, in the domestic legal framework does not meet the general requirements for the preparation of financial reporting forms and notes in accordance with the requirements of International Financial Reporting Standards, and therefore misleads stakeholders who prepare notes to the financial statements and makes such information less useful to them. It is defined that national requirements essentially differ from principles which are applied in the international

practice that, as consequence, essentially influences quality of formation of the information on financial assets and its disclosure in the financial statements, in notes. It is certain that international and national accounting practices encounter significant inconsistencies in the presentation of financial assets in the financial statements and in the notes, which contain explanations of significant accounting policies and other clarifications.

Keywords: conceptual framework, purpose of financial reporting, international financial reporting standards, notes to financial statements, disclosures, financial statements, financial asset.

Постановка проблеми. На заваді залученню акціонерного та позичкового капіталу передусім стоїть недостатнє розкриття інформації про наявні ресурси, зокрема фінансові активи, та зміни їхньої вартості, які відбулися впродовж звітного періоду. Відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності і вимог вітчизняної нормативно-правової бази, фінансова звітність та примітки до неї є основним джерелом інформації, на основі якої інвестори та кредитори можуть прийняти обґрунтовані управлінські рішення. Отже, якісно складена фінансова звітність значно знижує ризики суб'єкта господарювання та сприяє залученню додаткового капіталу.

Таким чином, питання відображення та розкриття інформації про фінансові активи у фінансовій звітності суб'єкта господарювання для подальшого вдосконалення форм фінансової звітності та інформації у примітках залишається актуальним та потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні положення складання фінансової звітності є об'єктом досліджень таких вітчизняних науковців, як М.І. Бондар, С.Ф. Голов, Т.О. Каменська, С.М. Кафка, Т.Г. Маренич, В.К. Орлова, О.В. Харламова, та цілої низки зарубіжних учених, серед яких – Ф. Бансбах, І. Дорнбах, К. Петерсен, М. Салевски, Д. Уїлс, Д. Фішер та ін. Проте огляд наукової літератури свідчить про відсутність завершеної концепції щодо відображення інформації про фінансові активи у фінансовій звітності та достатньо суперечливих вимоги до розкриття інформації про фінансові активи у примітках до неї.

Мета дослідження – провести аналіз положень міжнародних стандартів фінансової звітності та вимог вітчизняної законодавства до відображення та розкриття інформації про фінансові активи як об'єкти бухгалтерського обліку.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Загальна мета складання фінансової звітності в системі міжнародного обліку визначається Концептуальними основами фінансової звітності і МСБО (IAS) 1 «Подання фінансової звітності» та полягає у тому, щоб надати корисну інформацію про результати економічних подій суб'єкта господарювання для існуючих і потенційних інвесторів та кредиторів під час визначення рішень щодо надання, утримання ресурсів або повернення раніше наданих ресурсів.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» визнає, що метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства [1].

Важливо зазначити, що, відповідно до Концептуальних основ фінансової звітності (надані – *Концептуальні основи*), фінансова звітність складається та надається для задоволення інформаційних потреб саме тих заінтересованих сторін, хто надає суб'єкту господарювання ресурси. Таким чином, Концептуальні основи визначають цільову групу заінтересованих сторін, які покладаються на фінансову звітність суб'єкта господарювання, з метою прийняття обґрун-

тованих управлінських рішень щодо своїх інвестицій. Вітчизняне законодавство не містить таких положень та розглядає будь-яку фізичну або юридичну особу як користувача, без урахування сутності рішень, які вони приймають на основі форм фінансової звітності та інформації, яка розкривається в них. Отже, існування суперечностей щодо визначення кола користувачів у міжнародній та вітчизняній практиці є очевидним.

Загальні методологічні вимоги до формування облікової інформації про господарські операції з фінансовими активами та її розкриття у фінансовій звітності визначаються положеннями декількох міжнародних стандартів, а саме:

- МСБО (IAS) 1 «Подання фінансової звітності»;
- МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти»;
- МСФЗ (IFRS) 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації».

У контексті нашого дослідження особливий інтерес становлять перші два з названих стандартів.

Зокрема, МСБО (IAS) 1 «Подання фінансової звітності» визначає мету, структуру та зміст інформації, яка подається та розкривається у фінансовій звітності. Стандарт не містить твердих вимог до форм фінансової звітності й порядку розташування інформації, але визначає мінімальний перелік статей у формах фінансової звітності, як Звіт про фінансовий стан та Звіт про сукупні доходи. Стандарт окремо визначає, яку інформацію слід подавати у Звіті про зміни у власному капіталі та подавати і розкривати у Примітках, що містять стислий виклад суттєвих облікових політик та інші пояснення [5].

Звіт про фінансовий стан надає узагальнюючу інформацію про фінансові активи та містить такі статті:

- фінансові активи (за винятком інвестицій, що враховуються за методом участі в капіталі; торгові й іншої дебіторської заборгованості; грошових коштів та їх еквівалентів);
- інвестиції, що враховуються за методом участі в капіталі;
- торгова й інша дебіторська заборгованість;
- грошові кошти та їх еквіваленти.

Значимо, що інвестиції, які враховуються за методом участі у капіталі, торгова та інша дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти відповідають визначенню фінансового активу та схожі за економічними ознаками, але інформація за ними у фінансовій звітності відокремлюється від інформації про інші фінансові активи. Таке подання інформації про фінансові активи узгоджується із загальною метою фінансової звітності – надати максимально корисну інформацію заінтересованим сторонам про економічні події суб'єкта господарювання.

Звіт про сукупний дохід, відповідно до МСБО (IAS) 1 «Подання фінансової звітності», містить інформацію про прибутки або збитки, які виникли за операціями з фінансовими активами за період у двох розділах: перший розділ – звіт про прибутки та збитки, другий – звіт про інший сукупний дохід.

Звіт про прибутки та збитки містить таку інформацію:

– прибутки і збитки, що виникають під час припинення визнання фінансових активів, що оцінюються за амортизованою вартістю;

- фінансові витрати;
- збитки від знецінення фінансових активів;
- частка суб'єкта господарювання в прибутку або збитках інвестицій, що враховуються за методом участі у капіталі.

У Звіті про інший сукупний дохід суб'єкт господарювання відображає зміни у справедливій вартості фінансових активів, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід.

Варто відзначити, що за методом участі в капіталі обліковуються фінансові активи, які є інвестиціями у асоційовані компанії або спільні підприємства. Метод участі в капіталі – це метод, за яким на дату складання фінансової звітності суб'єкт господарювання враховує такі інвестиції за їхньою собівартістю, яка коригується на його частку в сумі зміни чистих активів об'єкта інвестицій, що виникла після дати придбання.

Важливим є те, що МСБО (IAS) 1 «Подання фінансової звітності» містить єдині вимоги, які суб'єкт господарювання застосовує як для складання річної фінансової звітності, так і для складання консолідованої фінансової звітності. Таким чином, річна фінансова звітність надає інформацію про фінансові активи, які є інвестиціями в асоційовані компанії або спільні підприємства, відповідно до положень МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти», а не за методом участі в капіталі. Для підготовки консолідованої фінансової звітності до таких фінансових активів застосовується метод участі в капіталі. Отже, вимоги МСБО (IAS) 1 «Подання фінансової звітності» є цілком логічними і доречними для розуміння заінтересованими сторонами фінансового стану та результатів діяльності суб'єкта господарювання.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» уніфікує форми фінансової звітності та затверджує окремі форми річної та консолідованої фінансової звітності. Проблемою є те, що для складання як річної, так і консолідованої фінансової звітності Баланс (Звіт про фінансовий стан) та Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) містять статті про довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств [3].

Отже, такі вітчизняні облікові вимоги суперечать міжнародним положенням складання фінансової звітності та викривляють призначення та сутність інформація у річній фінансовій звітності суб'єкта господарювання.

За МСБО (IAS) 1 «Подання фінансової звітності» Примітки є часткою повного комплексу фінансової звітності, які сприяють розумінню фінансової звітності, її порівнянню з фінансовою звітністю інших суб'єктів господарювання та містять:

- основні положення облікової політики суб'єкта господарювання;
- роз'яснювальну інформацію до статей, які наведено у формах фінансової звітності;
- додаткову інформацію, яка не наведена у фінансовій звітності підприємства, необхідність надання якої визначена міжнародними стандартами фінансової звітності [5].

У міжнародній обліковій практиці форма Приміток не регламентована та складається всіма суб'єктами господарювання, які застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності незалежно

від їхньої категорії. Під час складання Приміток суб'єкти господарювання покладаються на вимоги міжнародних стандартів фінансової звітності та положення облікової політики. Крім того, за кожною статтею Звіту про фінансовий стан, Звіту про сукупні доходи, Звіту про зміну у власному капіталі та Звіту про рух грошових коштів обов'язково повинні робитися перехресні посилання на будь-яку інформацію в Примітках, що відноситься до неї.

Суб'єкти господарювання, які здійснюють операції з фінансовими активами, застосовують вимоги МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» для розкриття обліково-аналітичної інформації про фінансові активи у Примітках.

Відповідно до вимог вітчизняної нормативно-правової бази, складання Приміток до фінансової звітності регламентується Наказом Міністерства фінансів України «Про примітки до фінансової звітності» від 29.11.2000 № 302 з останніми змінами від 31.05.2019 № 226.

По-перше, Наказ Міністерства фінансів України «Про примітки до фінансової звітності» визначає суб'єктів господарювання, які готують або не готують Примітки до фінансової звітності. Це залежить від того, до якої групи відносяться суб'єкти господарювання за критеріями Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1].

По-друге, Наказ Міністерства фінансів України «Про примітки до фінансової звітності» містить певні обмеження і встановлює перелік юридичних осіб, які застосовують або не застосовують форму фінансової звітності «Примітки до фінансової звітності». Зокрема, до переліку юридичних осіб, що не застосовують форму фінансової звітності «Примітки до фінансової звітності», потрапляють й юридичні особи, які складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності [2].

По-третє, Наказ Міністерства фінансів України «Про примітки до фінансової звітності» визначає зміст та окреслює інформацію, яка має бути наведена у Примітках залежно від того, зобов'язані чи не зобов'язані суб'єкти господарювання оприлюднювати фінансову звітність (табл. 1).

Вимоги до розкриття інформації про фінансові активи у розділі V «Доходи і витрати» не є повними. Цей розділ має статті, які передбачають перелік доходів і витрат, що виникли в поточному періоді, вже визнані та подані у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід). Проблемою вітчизняних вимог до розкриття інформації у цьому розділі є відсутність взаємозв'язку між формами фінансової звітності та Примітками до неї.

Вимоги до розкриття інформації про фінансові активи у розділі VII «Забезпечення і резерви» має суперечності. Цей розділ повинен містити інформацію про суми нарахованих резервів для забезпечення майбутніх витрат і платежів. Важливим є те, що резерви сумнівних боргів – це суми, які коригують балансову вартість торгової дебіторської заборгованості. Отже, вони не є зобов'язаннями суб'єкта господарювання. Подання інформації про суму нарахованих резервів сумнівних боргів у складі резервів є не доцільним.

Вимоги до розкриття інформації про дебіторську заборгованість у розділі IX «Дебіторська заборгованість» не є послідовними. Інформація про дебіторську заборгованість у Примітках розкривається у розрізі дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги та іншої поточної дебіторської заборгованості з групуванням за строками непогашення, але

Таблиця 1

Розкриття інформації про фінансові активи у Примітках до фінансової звітності

Розкриття інформації	Зміст інформації, обов'язковість оприлюднювати яку у фінансовій звітності для суб'єкта господарювання	
	передбачена законодавством	не передбачена законодавством
Обов'язкове	IV. Фінансові інвестиції	
	V. Доходи і витрати	
	VI. Грошові кошти та їх еквіваленти	
	VII. Забезпечення і резерви, зокрема резерви сумнівних боргів	
Додаткове	IX. Дебіторська заборгованість	
	Інша інформація, розкриття якої передбачено стандартом П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» та іншими національними стандартами.	Інформація, розкриття якої передбачене: П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»; П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»; П(С)БО 16 «Витрати».

Джерело: складено авторами на основі аналізу вказаних нормативних документів

положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» вже передбачене розкриття інформації щодо методу визначення та суми резерву сумнівних боргів. Отже, такі вимоги не сприяють послідовності надання інформації про фінансові активи в Примітках до фінансової звітності.

Висновки. Проведене дослідження теоретичних, організаційних та методологічних положень міжнародних стандартів фінансової звітності та вимог вітчизняної нормативно-правової бази до подання та розкриття у фінансовій звітності інформації про фінансові активи дало змогу встановити таке:

– принциповою є різниця у визначенні кола заінтересованих сторін за МСФЗ та П(С)БО, які покладаються на фінансову звітність із метою прийняття обґрунтованих економічних рішень;

– відсутній взаємозв'язок та послідовність розкриття інформації про фінансові активи у формах фінансової звітності та Примітках до неї за рахунок відсутності перехресних посилань фінансової звітності до Приміток;

– структура та зміст інформації, яка розкривається в Примітках відповідно до вітчизняної нормативно-правової бази, не відповідають загальним вимогам до складання фінансової звітності та підготовки Приміток за МСФЗ, а отже, вводить в оману осіб, які складають форму Приміток до фінансової звітності і робить її менш корисною для заінтересованих сторін;

– застосування положень міжнародних стандартів фінансової звітності щодо відображення та розкриття інформації про фінансові активи забезпечує розкриття інформації цілком упорядковано, що значно поліпшує якість фінансової інформації, забезпечує відкритість, прозорість та дає змогу інвесторам оцінювати і порівнювати компанії різних масштабів.

У зв'язку із цим вважаємо доцільним додати уточнення до визначення «користувачі фінансової звітності», узгодити вимоги, які забезпечать взаємозв'язок і послідовність розкриття інформації про фінансові активи у формах фінансової звітності та примітках до неї, привести вітчизняні вимоги до структури та змістового наповнення форм фінансової звітності та Приміток до річної фінансової звітності у відповідність до положень міжнародних стандартів фінансової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 12.11.2019).

2. Про Примітки до річної фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 2000 р. № 302 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0904-00> (дата звернення: 11.11.2019).
3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 10.11.2019).
4. Концептуальна основа фінансової звітності : Міжнародний документ від 01.09.2010 / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009 (дата звернення: 02.11.2019).
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 1 «Подання фінансової звітності» : Міжнародний документ від 01 січня 1975 р. / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013 (дата звернення: 04.11.2019).
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» : Міжнародний документ від 24 червня 2014 р. / Верховна Рада України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_016 (дата звернення: 01.11.2019).
7. Голов С.Ф. МСФЗ у форматі Мінфіну. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2013. № 4. С. 3–8.
8. Каменська Т.О. Філософія складання фінансової звітності: як було та як буде. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2013. № 2. С. 3–7.
9. Король С.Я. Зацікавлені і заінтересовані сторони як учасники економічних процесів. *Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики* : мат. VII міжн. наук.-прак. конф., м. Одеса, 14–15 вересня 2018 р. Одеса, 2018. С. 227–229.
10. Маренич Т.Г. Проблеми розкриття інформації у примітках до фінансової звітності. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2016. № 1. С. 54–59.
11. Орлова В.К., Кафка С.М. Концептуальні основи складання фінансової звітності за міжнародними стандартами. *Сталый розвиток економіки*. 2013. № 3. С. 245–250.
12. Харламова О.В. Принципи бухгалтерського обліку і фінансової звітності за МСФЗ: проблеми термінологічної формалізації. *Бізнес Інформ*. 2015. № 7. С. 218–222.

REFERENCES:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (1999). Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist: Zakon Ukrainy No. 996-XIV, July 16. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (accessed 10 November 2019) [in Ukrainian]
2. Ministry of Finance of Ukraine (2000). Pro Prymitky do richnoi finansovoi zvitnosti: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy No. 302, November 29. Available at: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0904-00> (accessed 12 November 2019) [in Ukrainian]
3. Ministry of Finance of Ukraine (2013). Pro zatverdzhennia Nacionalnogo polozhennia (standartu) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti»: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy No. 73, February 07. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (accessed 08 November 2019) [in Ukrainian]
4. Verkhovna Rada of Ukraine (2010). Framework. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009 (accessed 08 November 2019) [in Ukrainian]

5. Verkhovna Rada of Ukraine (2010) International Accounting Standard 1 "Presentation of Financial Statements". Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013 (accessed 08 November 2019). [in Ukrainian]
6. Verkhovna Rada of Ukraine (2012). International Financial Reporting Standard 9 "Financial instruments". Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_016 (accessed 04 November 2019). [in Ukrainian]
7. Holov S.F. (2013). MSFZ u formati Minfinu [IFRS in the format of Ministry of finance]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 4, pp. 3–8. [in Ukrainian]
8. Kamenska T.O. (2013). Filosofiia skladannia finansovoi zvitnosti: yak bulo ta yak bude [Philosophy of preparation of the financial reporting : as it was and as it will be]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 2, pp. 3–7. [in Ukrainian]
9. Korol S.Ya. (2018). Zatsikavleni i zainteresovani storony yak uchasnyky ekonomichnykh protsesiv [Interested and concerned parties as participants of economic processes]. Proceedings of the *Ekonomika pidpriemstva: suchasni problemy teorii ta praktyky (Odesa, September 14-15, 2018)*. Odesa : Ekonomika pidpriemstva, pp. 227–229. [in Ukrainian]
10. Marenych T.H. (2016). Problemy rozkryttia informatsii u prymitkakh do finansovoi zvitnosti [Disclosure issues in the notes to the financial statements]. *Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky*, no. 1, pp. 54–59. [in Ukrainian]
11. Orlova V.K., Kafka S.M. (2013). Kontseptualni osnovy skladannia finansovoi zvitnosti za mizhnarodnymy standartamy [Conceptual framework for the preparation of financial statements in accordance with international accounting standards]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 3, pp. 245–250. [in Ukrainian]
12. Kharlamova O.V. (2015). Pryntsypy bukhhalterskoho obliku i finansovoi zvitnosti za MSFZ: problemy terminolohichnoi formalizatsii. [Accounting and financial reporting with IFRS's principles: problems of terminology formalization]. *Biznes Inform*, no. 7, pp. 218–222. [in Ukrainian]

*Стаття надійшла до редакції 18.11.2019.
The article was received 18 November 2019.*

СЕКЦІЯ 8 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-36-22

УДК 339.3:658.6

Білоцерківський О.Б.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та експертизи товарів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4707-7964>
E-mail: abelocerk@gmail.com

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню сучасного стану торговельної галузі України та її регіонів, рейтинговому оцінюванню та вибору CRM-систем для управління торговельними підприємствами. Проаналізовано динаміку структури галузей економіки України за 2010–2017 рр. Зазначено, що за цей період оптова та роздрібна торгівля була провідною галуззю економіки України, зберігаючи у структурі галузей національної економіки перше місце за обсягом реалізованої продукції. Визначено, в яких регіонах України торгівля є галуззю спеціалізації, проведено її порівняння з традиційними галузями країни: промисловістю і сільським господарством. Підтверджено статус України як індустріально-аграрної держави. Експертним методом перевірено ступінь узгодженості думок експертів щодо рейтингу чотирьох CRM-систем: Terrasoft Creatio, Bitrix24, AmoCRM, «Мегаплан». Визначено найбільш оптимальну CRM-систему для управління торговельними підприємствами України.

Ключові слова: торговельна галузь України, CRM-системи, управління торговельними підприємствами, структура галузей національної економіки, галузь спеціалізації, рейтингове оцінювання, експертний метод.

Белоцерковский А.Б. ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию современного состояния торговой отрасли Украины и ее регионов, рейтинговой оценке и выбору CRM-систем для управления торговыми предприятиями. Проанализирована динамика структуры отраслей экономики Украины за 2010–2017 гг. Отмечено, что за этот период оптовая и розничная торговля была ведущей отраслью экономики Украины, сохраняя в структуре отраслей национальной экономики первое место по объему реализованной продукции. Определено, в каких регионах Украины торговля является отраслью специализации, проведено ее сравнение с традиционным отраслями страны: промышленностью и сельским хозяйством. Подтвержден статус Украины как индустриально-аграрного государства. Экспертным методом проверена степень согласованности мнений экспертов относительно рейтинга четырех CRM-систем: Terrasoft Creatio, Bitrix24, AmoCRM, «Мегаплан». Определена наиболее оптимальная CRM-система для управления торговыми предприятиями Украины.

Ключевые слова: торговая отрасль Украины, CRM-системы, управление торговыми предприятиями, структура отраслей национальной экономики, отрасль специализации, рейтинговая оценка, экспертный метод.

Bilotserkivskiy Oleksandr. A STUDY OF THE CURRENT STATE AND SOFTWARE OF UKRAINE'S TRADE INDUSTRY

The article is devoted to the study of the current state of the trade industry in Ukraine and its regions, the rating and the selecting CRM systems for trade enterprise management. Under market conditions, effective trading is impossible without timely, reliable and complete information. This is leading to use information systems and technologies because they can increase the efficiency of enterprises and processes management. However, CRM systems and technologies are practically not used in Ukraine's trade industry because only 6% of enterprises actively used systems for customer relationship management. That's why the current state analysis of the trade industry in Ukraine and its regions, the rating and the selecting CRM systems for the trade enterprises management are relevant and has a great practical importance. The dynamics of industrial structure of the Ukrainian economy for 2010-2017 has been analyzed. It is shown that the trade industry was a leading branch of the national economy during this period. It is determined in which Ukraine's regions the trade is the specialized industry. Also, a comparison between trade and traditional industries of Ukraine, such as industry and agriculture, was made. The status of Ukraine as an industrial-agrarian state has been confirmed. The ratings of CRM systems compiled by different authors are different from each other. Therefore, it is suggested to use an expert method and various sources of information to determine the degree of consistency of expert opinions on this issue. In this study, only those CRM systems that are recognized as major players in Ukraine are used. Thus, a comparative analysis of four CRM systems, such as Terrasoft Creatio, Bitrix24, AmoCRM and Megaplan, was carried out. Kendall concordance coefficient has been calculated. Its value indicates a strong consistency of expert opinions. Then, Pearson's chi-squared test is used to assess the relationship between considered signs. Pearson criterion value indicates the importance of the coefficient of concordance and the strong correlation between the signs. Provided analysis in the article allowed us to determine the most optimal CRM-system for Ukraine's trade enterprises management.

Keywords: Ukraine's trade industry, CRM systems, trade enterprises management, industrial structure of the national economy, specialized industry, rating, expert method.

Постановка проблеми. Торгівля має велике значення для економічної системи та соціальної сфери України, оскільки вона забезпечує дотримання балансу між виробництвом і споживанням, формування суттєвої частки валової доданої вартості, зайнятість економічно активного населення. Проте в умовах ринку ефективна торговельна діяльність неможлива без своєчасної, достовірної та повної інформації. Це зумовлює необхідність упровадження інформаційних систем і технологій у торгівлі, метою яких є підвищення ефективності управління торговельним підприємством і, як наслідок, збільшення обсягу продажів і зростання прибутку. Такий ефект досягається, з одного боку, за рахунок оперативного обліку та безперервного контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей, а з іншого – за рахунок упровадження CRM-технологій, що дають змогу залучити покупця і суттєво підвищити конкурентоспроможність підприємства [1, с. 154]. Проте у торговельній галузі України CRM-системи та технології майже не застосовуються: у 2017 р. лише 6% українських підприємств активно використовували CRM-системи, хоча й передбачається, що до 2019 р. кількість користувачів CRM-систем збільшиться у два рази [2]. Отже, дослідження сучасного стану торговельної галузі в Україні та її регіонах, аналіз та вибір CRM-систем для управління торговельними підприємствами є актуальними та мають велике практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням торговельної галузі України займалися такі вітчизняні науковці, як Н. Бшарат, О.М. Філіпенко, А.С. Карнаушенко, М.С. Кравченко, В.В. Ровенська та ін., у роботах яких проведено аналіз структури та динаміки економічних показників оптової та роздрібно-торгівлі. Автором пропонується дослідити динаміку структури галузей економіки України та визначити місце торговельної галузі в ній. Рейтингові оцінки різних CRM-систем за 2017–2019 рр. наведено в роботах [2–7]. Вони відрізняються одна від одної, тому для остаточного вибору CRM-системи автором пропонується відібрати рейтинги тільки тих CRM-систем, що використовуються у практичній діяльності українських підприємств, і за допомогою експертного методу перевірити ступінь узгодженості думок експертів щодо цих систем.

Мета статті: дослідження сучасного стану торговельної галузі України та її регіонів, аналіз CRM-систем, що використовуються для управління торговельними підприємствами, та вибір найбільш оптимальної.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Проаналізуємо структурні складники галузей економіки України, використовуючи дані Держкомстату про обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2010–2017 рр. [8] (табл. 1).

Аналіз даних табл. 1 показав, що співвідношення між галузями національної економіки змінюються в часі та будуть змінюватися в майбутньому, адже питома вага промисловості впродовж останніх восьми років збільшилася на 6,4%, сільського, лісового та рибного господарства – зросла майже в два рази. За цей же період питома вага оптової та роздрібно-торгівлі зменшилася на 6%, інших галузей – на 9,5%. Проте, незважаючи на це, протягом 2010–2017 рр. оптова та роздрібно-торгівля була провідною галуззю економіки України, зберігаючи у структурі галузей національної економіки перше місце за обсягом реалізованої продукції (40–42%).

Визначимо, в яких регіонах України торгівля є галуззю спеціалізації, і порівняємо її з традиційним галузями країни: промисловістю і сільським, лісовим та рибним господарством. Для цього за даними Держкомстату України та головних управлінь статистики в областях про обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання у 2017 р. обчислимо індекси рівня районної спеціалізації цих галузей. Вихідні дані та результати розрахунків наведено в табл. 2.

Із табл. 2 слідує, що в 2017 р. оптова та роздрібно-торгівля була галуззю спеціалізації у м. Києві та шести областях України: Волинській, Київській, Миколаївській, Одеській, Чернівецькій та Закарпатській, зокрема у м. Києві та Волинській області вона домінувала над традиційними галузями. Водночас 15 областей України спеціалізувалися на промисловості, 19 – на сільському, лісовому та рибному господарстві, 10 – на обох галузях, що підтверджує статус України як індустріально-аграрної держави.

За даними рейтингів [2–7] відберемо тільки ті CRM-системи, що були визнані основними гравцями в Україні: Terrasoft Creatio, Bitrix24, AmoCRM, «Мегаплан». Використовуючи експертний метод, перевіримо ступінь узгодженості думок експертів щодо таких систем та виберемо найбільш оптимальну систему. Для цього адаптуємо методіку рейтингової оцінки до CRM-систем, тобто порівняємо систему показників, які характеризують функціональні можливості CRM-системи, з умовною еталонною CRM-системою, що має найкращі результати за всіма порівнюваними показниками. Для обробки даних із багатьох джерел будемо використовувати експертний метод, що ґрунтується на узагальненому досвіді та інтуїції фахівців-експертів. За цим методом визначимо показники вагомості кожного параметра якості, що використовуються для подальшої оцінки його рівня й економічного ефекту. Алгоритм експертного методу складається з таких кроків [10, с. 100]:

1. Усі CRM-системи нумеруються довільно.
2. Експерти ранжирують системи за шкалою порядку.
3. Ранжирувані ряди систем, що складені експертами, зіставляються.

Таблиця 1

Структура галузей економіки України

Галузь	Структура обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами діяльності, %							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Промисловість	31,79	34,37	33,25	33,67	34,01	33,54	34,07	33,81
Сільське, лісове та рибне господарство	2,8	3,04	3,67	3,75	4,78	6,51	6,03	5,52
Оптова та роздрібно-торгівля	42,12	40	39,08	40,17	38,96	37,77	38,22	39,58
Інші галузі	23,29	22,6	24	22,42	22,25	22,18	21,67	21,09
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: розраховано на основі [8]

Таблиця 2

Розрахунок індексів рівня районної спеціалізації галузей

Країна, область, місто	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання, млрд грн				Індекс рівня районної спеціалізації		
	Усього	промисловість	сільське, лісове та рибне господарство	оптова та роздрібна торгівля	промисловість	сільське, лісове та рибне господарство	оптова та роздрібна торгівля
Україна	8467	2862,3	467,6	3351,2	–	–	–
Вінницька	169,4	69,3	32,3	45,5	1,21	3,47	0,68
Волинська	166	33,7	7,9	111,6	0,6	0,85	1,7
Дніпропетровська	947,3	478,5	24,3	351,6	1,49	0,47	0,94
Донецька	414,6	265,7	11,2	76,9	1,9	0,49	0,47
Житомирська	105,7	40,1	14,8	38,5	1,12	2,55	0,92
Закарпатська	67,3	24,1	2,9	26,5	1,06	0,76	1
Запорізька	304,9	184,3	17	62,2	1,79	1,02	0,52
Ів.-Франківська	95,6	35,5	8,7	21,4	1,1	1,65	0,57
Київська	446,4	126,1	37,4	216,2	0,84	1,53	1,22
Кіровоградська	94	29,1	21,5	33,9	0,92	4,15	0,91
Луганська	45	19,5	8,5	11,5	1,28	3,44	0,64
Львівська	304,8	115,3	12,6	113	1,12	0,75	0,94
Миколаївська	146,9	43,8	17,4	63	0,88	2,15	1,08
Одеська	365,2	75,3	22,6	169,6	0,61	1,13	1,17
Полтавська	280,1	148	39,3	56,9	1,56	2,55	0,51
Рівненська	73	28,5	8,3	25,2	1,16	2,05	0,87
Сумська	100,2	36,1	22,1	30,7	1,07	4	0,78
Тернопільська	71,7	21,3	15	23,9	0,88	3,8	0,84
Харківська	387,1	144,3	25,2	148,3	1,1	1,18	0,97
Херсонська	77,1	25,4	16,4	25,5	0,98	3,85	0,84
Хмельницька	107	33,3	25,2	35,7	0,92	4,27	0,84
Черкаська	164,5	65,8	27,5	53,4	1,18	3,04	0,82
Чернівецька	39,8	10,5	3,6	18,2	0,78	1,64	1,16
Чернігівська	109	40,2	27,8	28,2	1,09	4,64	0,65
м. Київ	3384,4	764,7	16,8	1543,6	0,67	0,09	1,15

Джерело: складено та розраховано на основі [9]

4. Визначаються суми рангів кожної системи.

5. На підставі отриманих сум рангів будують узагальнений ранжируваний ряд.

6. Розраховуються узагальнені експертні оцінки якості даних систем, тобто коефіцієнти їх вагомості.

7. Визначається коефіцієнт конкордації Кендалла, на підставі якого робляться висновки про узгодженість думок експертів. Якщо коефіцієнт конкордації Кендалла дорівнює нулю, то спостерігається абсолютна неузгодженість думок експертів; 1 – повна узгодженість думок; менше 0,2÷0,4 – слабка узгодженість експертів; більше 0,6÷0,8 – сильна узгодженість експертів.

8. Перевіряється значущість коефіцієнта конкордації Кендалла на основі χ^2 -критерію Пірсона, що порівнюється з табличним значенням $\chi^2_{кр}$. Якщо $\chi^2 > \chi^2_{кр}$, то коефіцієнт конкордації є значущим і існує сильний зв'язок між розглянутими ознаками [11, с. 221].

Рейтинги CRM-систем за даними [2–7] та результати розрахунків із використанням експертного методу наведено в табл. 3.

За результатами табл. 3 знайдемо суму квадратів відхилень рангів кожного об'єкта від середньої арифметичної: $S = 1060 - (60^2/4) = 160$, а потім коефіцієнт конкордації Кендалла: $W = (12 \cdot 160) / (6^2 \cdot (4^3 - 4)) = 0,89$.

Таблиця 3

Вихідні дані та результати розрахунків

Експерти (джерела інформації)	Рейтинг CRM-систем				Сума
	Terrasoft Creatio	Bitrix24	AmoCRM	Мегаплан	
[2]	2	1	3	4	–
[3]	1	2	4	3	–
[4]	1	2	3	4	–
[5]	1	2	3	4	–
[6]	1	2	3	4	–
[7]	1	2	3	4	–
Сума	7	11	19	23	60
Рейтинг	1	2	3	4	–
Коефіцієнт вагомості	0,116666667	0,183333333	0,316666667	0,383333333	1
Квадрат суми	49	121	361	529	1060

Джерело: сформовано на основі [2–7]

Значення коефіцієнта конкордації свідчить про сильну узгодженість думок експертів.

Визначимо χ^2 – критерій Пірсона: $\chi^2 = (12 \cdot 160) / (4 \cdot 6 \cdot 5) = 16$ і порівняємо його з критичним значенням: $16 > 11,07$ [11, с. 376], тобто коефіцієнт конкордації є значущим і існує сильний зв'язок між розглянутими ознаками.

Отже, за рейтингом CRM-системи розташовані у такому порядку: 1) Terrasoft Creatio; 2) Bitrix24; 3) AmoCRM; 4) «Мегаплан». Таким чином, результати розрахунків свідчать, що найбільш оптимальною для управління торговельними підприємствами України є CRM-система Terrasoft Creatio.

Висновки. Аналіз структури галузей економіки України показав, що протягом 2010–2017 рр. торговельна галузь була провідною галуззю національної економіки, зберігаючи у галузевій структурі перше місце за обсягом реалізованої продукції (40–42%). Аналогічно у 2017 р. оптова та роздрібна торгівля була галуззю спеціалізації у м. Києві та шести областях України: Волинській, Київській, Миколаївській, Одеській, Чернівецькій та Закарпатській, зокрема у м. Києві та Волинській області вона домінувала над традиційними галузями. Водночас 15 областей України спеціалізувалися на промисловості, 19 – на сільському, лісовому та рибному господарстві, 10 – на обох галузях, що підтверджує статус України як індустріально-аграрної держави. Експертним методом перевірено ступінь узгодженості думок експертів щодо рейтингу чотирьох CRM-систем: Terrasoft Creatio, Bitrix24, AmoCRM, «Мегаплан». Значення коефіцієнта конкордації Кендалла 0,89 свідчить про сильну узгодженість думок експертів. Отже, за рейтингом CRM-системи розташовані у такому порядку: 1) Terrasoft Creatio; 2) Bitrix24; 3) AmoCRM; 4) «Мегаплан». Таким чином, за результатами розрахунків для управління торговельними підприємствами України пропонується використовувати CRM-систему Terrasoft Creatio.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко Н.І. Розвиток та аналіз автоматизованих інформаційних систем та їх вплив на діяльність підприємств торгівлі. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2012. Вип. 14. С. 153–158.
2. Результати дослідження ринку CRM в Україні. URL: <https://www.bitrix24.ua/crmresearch2018/> (дата звернення: 02.11.2019).
3. Лучшие CRM-системы 2018 года. URL: <https://best-crm.ru/crm-rating-2018/> (дата звернення: 02.11.2019).
4. Рейтинг CRM-систем. URL: <http://wt.ua/blog/news-5.html> (дата звернення: 02.11.2019).
5. Top 10 лучших CRM-систем для Украины. URL: <http://www.livebusiness.com.ua/tools/crm/> (дата звернення: 02.11.2019).
6. Рейтинг лучших CRM-систем. URL: <https://inmark.idresult.ru/rejting-crm-sistem/> (дата звернення: 02.11.2019).
7. Рейтинг лучших CRM-систем 2019 года. URL: <https://basetop.ru/rejting-luchshih-crm-sistem/> (дата звернення: 02.11.2019).
8. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (2010–2017). URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 02.11.2019).
9. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за регіонами у 2017 році. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/fin/osp/osp_reg/orps_reg/orps_reg_u_17.htm (дата звернення: 02.11.2019).
10. Білоцерківський О.Б. Методичні вказівки до практичних занять з курсу «Основи стандартизації, метрології та управління якістю». Харків : НТУ «ХПІ», 2019. 120 с.
11. Шмойлова Р.А., Минашкін В.Г., Садовникова Н.А. Практикум по теорії статистики : учебное пособие / под ред. Р.А. Шмойловой. Москва : Финансы и статистика, 2006. 416 с.

REFERENCES:

1. Boiko N.I. (2012). Rozvytok ta analiz avtomatyzovanykh informatsiinykh system ta yikh vplyv na diialnist pidpriemstv torhivli [Development and analysis automated information systems and their impact on trade enterprises]. *Torhivlia, komertsia, pidpriemnytstvo*, vol. 14, pp. 153–158. [in Ukrainian]
2. Rezultaty doslidzhennia rynku CRM v Ukraini [Results of CRM market research in Ukraine]. Available at: <https://www.bitrix24.ua/crmresearch2018/> (accessed 2 November 2019).
3. Luchshie CRM sistemy 2018 goda [The best CRM systems in 2018]. Available at: <https://best-crm.ru/crm-rating-2018/> (accessed 2 November 2019).
4. Rejting CRM-sistem [Ranking of CRM systems]. Available at: <http://wt.ua/blog/news-5.html> (accessed 2 November 2019).
5. Top 10 luchshikh CRM sistem dlya Ukrainy [Top 10 best CRM systems for Ukraine]. Available at: <http://www.livebusiness.com.ua/tools/crm/> (accessed 2 November 2019).
6. Rejting luchshikh CRM sistem [Rating of the best CRM systems]. Available at: <https://inmark.idresult.ru/rejting-crm-sistem/> (accessed 2 November 2019).
7. Rejting luchshikh CRM sistem 2019 goda [Ranking of the best CRM systems in 2019]. Available at: <https://basetop.ru/rejting-luchshih-crm-sistem/> (accessed 2 November 2019).
8. Obsiah realizovanoi produktsii (tovariv, posluh) subiektiv hospodariuvannia za vydamy ekonomichnoi diialnosti (2010-2017). [Volume of sold products (goods, services) of businesses by type of economic activity (2010-2017)]. Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 2 November 2019).
9. Obsiah realizovanoi produktsii (tovariv, posluh) subiektiv hospodariuvannia za rehionamy u 2017 rotsi. [Volume of sold products (goods, services) of businesses by regions in 2017]. Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 2 November 2019).
10. Bilotserkivskiy O.B. (2019). Metodychni vkazivky do praktychnykh zaniat z kursu «Osnovy standartyzatsii, metrolohii ta upravlinnia yakistiu» [Methodical instructions for practical classes on the course "Fundamentals of standardization, metrology and quality management"]. Kharkiv: NTU «KhPI». [in Ukrainian]
11. Shmoylova R.A., Minashkin V.G., Sadovnikova N.A. (2006). Praktikum po teorii statistiki: ucheb. posobiye [Workshop on Statistical Theory: a training manual]. Moscow : Finansy i statistika. [in Russian]

Стаття надійшла до редакції 04.11.2019.
The article was received 04 November 2019.

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ.
СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»
SCIENTIFIC BULLETIN
OF KHERSON STATE UNIVERSITY.
SERIES «ECONOMIC SCIENCES»**

Збірник наукових праць

Випуск 36

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *В.О. Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 14,42.
Підписано до друку 24.12.2019.
Замов. № 1219/271. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.