

У НОМЕРІ

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Баула О.В. Еволюція економічного змісту інновацій та його специфіка на сучасному етапі соціально-економічних відносин.....	3
Корольчук Л.В. Концептуальні основи теорії сталого розвитку.....	14
Лазарєва О.В. Суперечливі аспекти диверсифікації землекористування.....	22

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Галазюк Н.М., Зелінська О.М. Пріоритетні напрями ефективності співпраці України з міжнародними кредитними інститутами.....	30
Савош Л.В., Ковальська Л.Л., Баула О.В. Аналіз позицій України на світовому ринку зерна.....	37

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Дорош В.Ю., Камінська І.М., Пархомова А.В. Особливості фінансування соціальної сфери об'єднаних територіальних громад Волинської області.....	45
Кривов'язюк І.В., Бурбан О.В. Компаративний аналіз науково-методичних підходів до оцінювання вартості підприємницьких структур.....	57
Лісовська Л.С. Розвиток співпраці з питань інновацій з іноземними партнерами у регіонах України.....	63
Подзізей О.О. Особливості формування конкурентоспроможності ОТГ на засадах сталого розвитку.....	72
Шматковська Т.О., Подзізей О.О. Концептуальні засади підвищення конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад.....	77

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Жуков С.А. Екологічна еволюція маркетингу.....	86
--	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Битов В.П., Горбач Л.М., Котляров В.О. Інвестиційна діяльність як чинник ефективного розвитку сільськогосподарських підприємств.....	93
--	----

Вівчар О.І. Ризики логістичного управління економічної безпеки підприємств транспорту: практичні контексти.....	99
Камінська І.М., Мишко О.А. Шишка Д.С. Методичні підходи до аналізу фінансового потенціалу підприємства.....	107
Мельник А.О., Соловйова Т. М. Формування фонду заробітної плати на підприємстві.....	114
Потапюк І.П. Теоретико-методологічні засади формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.....	125
Рудь Н.Т. Інноваційні форми маркетингових досліджень: інтернет-маркетинг	131
Сазонова Т.О., Потапюк І.П., Шаповал В.В. Роль корпоративної культури в сучасній діяльності підприємства.....	138

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Ткачук І.Я. Механізм запровадження венчурної філантропії у країнах із початковим рівнем розвитку культури благодійності (на прикладі України).....	145
Туролєв Г.О. Глобалізаційні тенденції розвитку офшорного банкінгу.....	153

УДК 330.341.1

Баула О.В., к.е.н., доцент
 Baula O. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
 Луцький національний технічний університет
<https://orcid.org/0000-0003-2609-0211>

ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ІННОВАЦІЙ ТА ЙОГО СПЕЦИФІКА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Луцький національний технічний університет

Новітня доба глобальних соціально-економічних трансформацій перетворила мобільність у фактично єдину стійку характеристику розвитку бізнес-діяльності. Сучасні прояви мобільності сучасного господарського процесу передбачають швидку реакцію на мінливість умов кон'юнктури національного та світового ринків, розбудову формального та неформального інституціонального середовища, асиметрію інформації, розвиток глобальної господарської системи і т.п. Динамічність сучасних умов розвитку зумовлює необхідність формування та розбудови інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, як найуспішнішої і найперспективнішої.

Інноваційний процес передбачає декілька суттєвих етапів від виявлення інноваційного попиту до поширення освоєної інновації і її комерціалізації.

Економічний зміст інноваційних процесів цікавив науковців практично з виникнення економічної теорії, але як предмет спеціального наукового осмислення інновації стали у ХХ ст.

У статті досліджено особливості еволюції поглядів вітчизняних та зарубіжних вчених щодо трактування поняття «інновації» та розвитку інноваційної парадигми. Вчені різних періодів надавали різного змісту інноваціям: по-перше, розглядали як результат НТП, інноваційної діяльності та практичного / технічного використання новацій; по-друге: як цільові зміни у функціонуванні підприємства та якісні зміни усіх елементів суспільного виробництва; по-третє: як систему або комплекс заходів щодо впровадження нової техніки, технології і т.п.; по-четверте: як процес створення та практичного використання новацій та відтворення економічного елемента через нову ідею, винахід чи процес; по-п'яте: як комерційне рішення чи продукт інноваційної діяльності.

У статті обґрунтовано прямий вплив розвитку інноваційних процесів на рівень конкурентоспроможності, а також запропоновано комплексне трактування дефініції «інновації» зважаючи на особливості сучасних соціально-економічних трансформацій: акцентована увага на необхідності постійних інвестицій та оптимальної інноваційно-управлінської інфраструктури на мікро-, макро-, мезо- та мегарівнях.

Ключові слова: інновація, інноваційний процес, конкурентоспроможність, інноваційна система, інноваційна інфраструктура.

EVOLUTION OF THE ECONOMIC CONTENT OF INNOVATION AND ITS SPECIFICS AT THE CURRENT STAGE OF SOCIO-ECONOMIC RELATIONS

Lutsk National Technical University

The latest era of global socio-economic transformations has turned mobility into virtually the only sustainable characteristic of business development. Modern manifestations of mobility of the modern economic process involve a rapid response to changing conditions of national and world markets, the development of formal and informal institutional environment, information asymmetry, the development of the global economic system, etc. The dynamism of modern conditions of development necessitates the formation and development of innovation and investment model of development, as the most successful and most promising.

The innovation process involves several significant stages from the identification of innovative demand to the spread of mastered innovation and its commercialization.

The economic content of innovation processes has interested scientists almost since the emergence of economic theory, but as a subject of special scientific understanding of innovation in the twentieth century.

The article examines the peculiarities of the evolution of views of domestic and foreign scientists on the interpretation of the concept of «innovation» and the development of the innovation paradigm. Scientists of different periods provided different content of innovations: first, considered as a result of STP, innovation and practical / technical use of innovations; secondly: as targeted changes in the functioning of the enterprise and qualitative changes in all elements of social production; third: as a system or set of measures for the introduction of new equipment, technology; fourth: as a process of creation and practical use of innovations and reproduction of an economic element through a new idea, invention or process; fifth: as a commercial solution or product innovation activity.

The article substantiates the direct impact of innovation processes on the level of competitiveness, and also offers a comprehensive interpretation of the definition of «innovation» taking into account the peculiarities of modern socio-economic transformations: emphasis on the need for continuous investment and optimal innovation and management infrastructure at the micro, macro, meso and mega levels.

Keywords: innovation, innovation process, competitiveness, innovation system, innovation infrastructure.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Інноваційна діяльність в сучасних умовах глобальних соціально-економічних трансформацій є важливим чинником, що впливає на усі сфери розвитку як окремих країн, так і цілих регіонів світу. Глобалізація фактично є першопричиною необхідності нарощення ефективності інноваційної діяльності і провокує ще більше відставання, так званих, країн третього світу від промислово розвинених держав. Високорозвинені країни світу виступають центрами тяжіння інвестицій і, як наслідок, є продуцентами передових інновацій в усіх сферах суспільного виробництва, і у такий спосіб отримують кращі умови для самореалізації.

Прогресуючі явища сучасного суспільства і гостра потреба необхідності формування конкурентоспроможних бізнес сфер виробництва та послуг зумовлюють пряму залежність від інновацій. Саме цим і зумовлюється актуальність ретроспективного дослідження дефініції поняття «інновації» та приведення її у відповідність до сучасних соціально-економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичним та практичним аспектам інноваційної парадигми, проблемам інноваційної діяльності та інноваційного розвитку присвячена досить чисельна кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених. А саме:

- XVIII ст.: А. Сміт, Ж. Кондорсе, Д. Рікардо, Ж. Сей та ін.;
- XIX ст.: К. Маркс, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер;
- XX ст.: М. Абрамовиц, А. Анчішкін, Ю. Бажал, Л. Барютін, Л. Водачек, О. Водачкова, В. Геєць, Е. Денісон, А. Казанцев, Д. Кендрік, М. Кодратьєв, С. Кузнец, В. Кушлін, О. Лапко, К. Макконнелл, Е. Менсфілд, Г. Менш, Р. Мюллер, К. Познанський, М. Портер, Х. Рігс, Е. Роджерс, Б. Санто, Р. Солоу, Б.Твісс, Р. Фостер, П. Харів, М. Хучек, Н. Чухрай, Ю. Яковець та ін.;
- XXI ст.: М. Авсянніков, Л. Антонюк, І. Балабанов, О. Богашко, О. Дадій, В. Дубіченко, Б. Заблоцький, В. Занько, М. Зубовець, С. Ілляшенко, А. Кругліков, В. Мединський, С. Мочерний, Р. Нельсон, З. Пересунько, А. Поручник, О. Прокопенко, В. Савчук, Н. Сиротинська, С. Тивончук, Й.Тідд, В. Томпсон, С. Уінтер, П. Харів та ін.

Однак, незважаючи на велику кількість праць та цінність проведених досліджень, категорія «інновації» є досить динамічним поняттям, яке потребує постійного удосконалення зважаючи на швидкозмінний характер соціально-економічних відносин від мікро- до мегарівня. Саме тому, існує об'єктивна необхідність в ґрунтовному дослідженні існуючих підходів до трактування економічного змісту категорії «інновації», їх систематизації та приведення у відповідність до сучасних соціально-економічних трансформацій.

Цілі статті: дослідити особливості еволюції поглядів вітчизняних та зарубіжних вчених щодо трактування поняття «інновації» та розвитку інноваційної парадигми,

систематизувати існуючі підходи, запропонувати комплексне трактування дефініції «інновації» зважаючи на особливості сучасних соціально-економічних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Новації цікавили людей завжди, адже це необхідний елемент для покращення рівня добробуту. Вони існують з моменту першого практичного кроку людини в напрямку покращення свого життя. Перші згадки про інновації зустрічаються у працях давньогрецьких мислителів: у «Домострої» Ксенофонта, «Політиці» Платона, «Нікомаховій етиці» Арістотеля прослідковуються чіткі думки щодо доцільності здійснення діяльності, що покращує здійснення практичних операцій і загалом піднімає продуктивність праці. Зокрема, Ксенофонт зазначав, що поділ праці є новацією у процесах організації виробництва [1, с. 18]. Однак, праці згаданих давньогрецьких дослідників не можна вважати повноцінним зародженням інноваційної теорії, оскільки їхні погляди у даній царині мають фрагментарний характер, жоден з них інноваційні процеси не відніс до одного з основних об'єктів свого дослідження.

Зародки економічних знань стосовно визначення ролі інноваційних процесів прослідковуються у теорії класичної школи політичної економії (XVIII-XIX ст.). це пояснюється тим, що одним з об'єктів дослідження даної школи була сфера виробництва. А саме, у працях А. Сміта, Ж. Кондорсе, Д. Рікардо, Ж.Б. Сея та К. Маркса досить чітко окреслено місце інновацій у підвищенні ефективності усіх сфер суспільного виробництва.

У науковій праці А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» є твердження про те, що зростання продуктивності праці може бути зумовлене винайденням машин, які спрощують працю та підвищують її продуктивність. Саме розподіл праці та зосередженість на виконанні окремих операцій сприяло винайденню кращого способу їх здійснення (полегшення та пришвидшення) [2, с. 214-219].

Сучасник А. Сміта, французький вчений Ж.Кондорсе у своїй праці «Ескіз історичної картини прогресу людського розуму» (1795р.) досліджував взаємовплив розвитку промислового виробництва та стану наукових розробок. Вчений вважав, що наукові доробки забезпечують прогрес промислового сектору, який, у свою чергу, впливає на ефективність науки та сприяє виходу її на новий рівень розвитку. Результатом такого взаємозв'язку є людський та економічний розвиток [3, с.250-258].

Англійський вчений Д. Рікардо у своїй праці «Принципи політичної економії і оподаткування» (1817р.) більш ґрунтовніше за своїх попередників розглядає особливості науково-технічного прогресу та його вплив на загальноекономічний макроекономічний розвиток: зростання рівня оплати праці стимулює до більших капіталовкладень, наслідком чого є витіснення ручної праці машинною і виникнення технологічного безробіття; технологічні зміни лише ті є корисними, які підвищують продуктивність праці (якщо ж даний ефект не досягається, то новації жодним чином не впливають вартість капіталу та праці) [4].

Згадки доцільності впровадження інновацій у господарський процес зустрічаються у працях українського вченого Михайла Туган-Барановського. А саме у творі «Промислові кризи у сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя» (1894 р.). зазначено те, що держава зобов'язана створювати сприятливі умови та надавати підтримку створенню наукових розробок, їх апробації та впровадженню у виробництво. На думку М.Туган-Барановського першопричиною промислових криз є технічний рівень засобів праці, а зростання їх ефективності є поштовхом для економічного зростання. М. Туган-Барановський першим застосував підхід відтворення щодо дослідження нерівномірного розвитку економіки під впливом НТП. Вчений вважав, що інновації тісно пов'язані з циклічністю економічного розвитку. Крім того, М.Туган-Барановський першим зосередив увагу на тому, що інновації зумовлюються інвестиціями [5].

Наукові розробки українського вченого Михайла Туган-Барановського стали основою багатьох авторських напрацювань українських та зарубіжних дослідників у сфері розвитку інноваційної парадигми, повноцінного вигляду, яка почала набувати у середині ХХ ст. Серед вагомих напрацювань щодо розробки теорії інновацій варто згадати погляди та наукові розробки М. Кондратьєва, зокрема його працю «Великі цикли кон'юнктури і теорія передбачення» (1928р.). Дослідник аналізував фактичні статичні дані економічного розвитку, на той час, провідних капіталістичних країн світу: США, Англії, Німеччини та Франції. Провівши моніторинг макроекономічних показників за довгостроковий період, вчений довів існування «довгих хвиль» із тривалістю 54 роки. Першопричиною довгострокових економічних коливань науковець називає зміну базових технологій, використовуваних для здійснення суспільного виробництва країни. Глибина і новизна застосовуваних нововведень є визначальною при стимулюванні економічного розвитку, як окремого суб'єкта господарювання, так і національного суспільного виробництва. Окрім інноваційних змін, серед визначальних причин «довгих хвиль» науковець називає трансформації суспільного життя, які можуть переходити у форми прояву довгострокових циклічних коливань в економіці [6, с. 219-236]. М.Д. Кондратьєв також довів та статистично обґрунтував, що фази «довгих хвиль» (висхідна і низхідна) визначаються не чинниками, що супроводжують цикл, а тими процесами, що відбуваються двома десятиліттями раніше і накопиченими ефектами від їх взаємодії [6, с. 358-362].

Активним дослідником та розробником повноцінної теорії інноваційного розвитку був австрійський вчений-економіст Й. Шумпетер [7], який розглядав їх, по-перше, як економічний вплив організаційної форми на трансформацію та диверсифікацію продукції, який перетворює цю продукцію з традиційної на нову. По-друге, він намагався розкрити сутність інновації з точки зору системної корисності, як нового процесу і нового результату. По-третє, розглядав інновацію з точки зору комбінації новим способом існуючих факторів виробництва. Й. Шумпетер, розвиваючи ідеї М. Кондратьєва, вважається представником класичної теорії інновацій та інноваційного розвитку, період активного формування якої припадає на 50-ті рр. ХІХ ст. – 50-ті рр. ХХ ст. Й. Шумпетер та його послідовники стверджують, що заміна техніки та технологій лише тоді буде ефективною, якщо відбуватиметься не у зв'язку з фізичним зношенням, а через зниження конкурентоспроможності виробника та норми прибутку його діяльності. Бажання підвищити дані показники має бути головним стимулом нововведень. На думку Шумпетера Й. саме від підприємницького середовища має поширюватись ініціатива інноваційної діяльності не окреслюючи регулюючого впливу держави на даний процес. Вчений доводить, що поява нововведень в економічній системі не є рівномірним процесом, а залежить від базових інновацій та існуючого технологічного устрою (наприклад, механізація праці в текстильній промисловості викликала цикл 1790-1840 рр., паровий двигун та залізниця – 1840-1890 рр., електрифікація та чорна металургія – 1890-1940 рр., органічна хімія та розвиток нафтової промисловості – 1940-1990рр.) [8, с. 156-159].

Беззаперечними досягненнями Й. Шумпетера у розвитку інноваційної парадигми є відокремлення простого відтворення через пристосування до змінних економічних умов господарювання від конкретних динамічних змін зумовлених конкретною потребою, що супроводжується появою нових технологій / товарів / ринків збуту / сировини / напівфабрикатів та проведенням реорганізації. Головну роль у ініціації та впровадженні інновацій відіграють підприємці-новатори, а не держава.

Розглядаючи економічний зміст інновацій не можна залишити поза увагою кейнсіанську концепцію. Джон Кейнс у 30–50-их роках ХХ ст. активно обґрунтував і відстоював думку про те, що ринкова економіка не здатна бути ефективною та

дієздатною. Він вважав за необхідне державне втручання в усі сфери господарського життя та пропонує цілий комплекс інструментів та механізмів. Окрім того Дж. Кейнс та його прихильники досліджували економічну систему у короткостроковому періоді при фіксованих державою цінах [9, с. 342-354]. Дж. М. Кейнс насправді не розглядає інновації як базову умову ефективності економіки, але ним запропоноване та обґрунтоване використання за певних умов комплексу організаційно-структурних інновацій в державному регулюванні [10].

В 50-их рр. ХХ ст. американські вчені М. Абрамовиц, Е. Денісон, Д. Кендрік, досліджуючи економічні зміни в США, виявили у довгостроковому періоді закономірність швидшого приросту ВВП відносно приросту використання капітальних та трудових ресурсів. Дослідники обґрунтували даний факт активним використанням науки і техніки у суспільному виробництві [11].

Аналогічними були твердження Р. Солоу: вчений дослідивши макроекономічні показники результативності національної економіки США за сорокарічний період (1909-1949 рр.) вирахував причинно-наслідковий взаємозв'язок – приріст вдвічі валової продукції відбувся на 87,5% у зв'язку з якісними технологічними змінами і на 12,5% зі зростанням капіталоозброєності праці [12].

На даному періоді розробки концепції інновацій припадає виникнення соціально-психологічної теорії інновацій, розробниками якої є Х. Барнет, Є. Вітте, О. Денісон. Вчені доводили, що у менеджменті інноваційних процесів основна роль належить особистісним характеристикам суб'єктів: освіченість та обізнаність у інноваціях, соціально-психологічні, організаційні та соціологічні чинники сприйнятливості інновацій і т.п. [13, с. 401].

Друга половина ХХ ст. характеризується наявністю проблем освоєння нових технологій. Зміна базових технологій призвела до кардинальних перемін в усіх сферах суспільного виробництва та людської взаємодії. Поява мікроелектронних технологій спровокувала значний лаговий розрив між впровадження нової технології у виробництво та адаптацією суспільства до неї. Глобальний характер даної проблеми на той час зумовив велику увагу до даного питання, яка виражалась великою кількістю наукових публікацій та міжнародних симпозіумів присвячених вирішенню даної проблеми.

Американський соціолог Еверетт Мітчел Роджерс у своїй праці «Дифузія інновацій» виділив п'ять етапів дифузії інновацій: знання, переконання, вирішення (відхилення або прийняття), реалізація та підтвердження [14, с. 118]. Е. Роджерс виокремлює характерні риси інновацій, на які, в першу чергу, звертають увагу та оцінюють індивіди при ухваленні рішення щодо прийняття чи відхилення інновацій: перевага відносно існуючих аналогів, можливість суміжного використання існуючих об'єктів/процесів та новітніх, відповідність системі цінностей потенційного споживача, легкість апробації та використання, наявність очевидних переваг зумовлених ефективністю використання [14, с. 217].

Погляди американського дослідника-економіста Браяна Чарльза Твісса є відмінними від класичних інноваційних концепцій, оскільки він визначає інновації не як певні зміни, а як процес відтворення економічного елемента через нову ідею, винахід чи процес. Інноваційна процедура, на думку Б. Твісса, передбачає обов'язково економічний зміст, що виражається через орієнтацію на ринок та споживача, здатність задовольняти нові потреби та відповідати цілям індивідів та інституційних суб'єктів, обов'язкову систему відбору ідей та управління ними і т.п. [15].

Американський дослідник Е. Менсфілд доповнює інноваційні погляди своїх попередників тим, що додає ще одну особливість інновацій: «з початком застосування винахід перетворюється на науково-технічне нововведення» [16].

В нобелівській лекції С.Кузнець сформулював власні підходи в концепції інновацій, розвиваючи ідеї Й. Шумпетера і Дж. Бернала. Вченим було введено поняття «епохальні інновації». Вчений доводить, що джерелом економічного росту в індустріальну епоху є прискорення розвитку науки. Також С. Кузнець зазначає, що соціальні наслідки технологічних інновацій можуть бути не лише позитивними, але й негативними, пом'якшенням та, по можливості, недопущенням яких має займатись державний апарат. Однак позитивні аспекти, на думку С.Кузнеця, значно переважають в технологічних нововведеннях і основна їх роль полягає у локомотивному ефекті: запускають інноваційні зміни в усіх інших сферах людської взаємодії [17, с. 257].

Значні напрацювання щодо розробки концепції інновацій були у німецьких вчених. Зокрема, професор Г. Менш був послідовником та продовжувачем поглядів Й. Шумпетера. Дослідником була уточнена класифікація інновацій і висунена гіпотеза про те, що базові інновації не є постійними, їх виникнення має хвилеподібний характер і пов'язане з кризами та піками економічного зростання [18, с. 38]. Саме цими поглядами теорія Г. Менша підтверджує послідовність з теорією кон'юнктури Й. Шумпетера і теорією циклів М.Кондратьєва. Дослідник довів, що недостатність інновацій провокує виникнення економічних криз. Вирішити дану проблему Г. Менш пропонує державним втручанням: державні проекти інноваційних змін, співпраця державних інституцій з бізнес середовищем щодо компенсації ризиків пов'язаних з дефіцитом новацій на певному етапі розвитку економічної системи.

Польський вчений К. Познанський під інноваціями розуміє зміни будь-якого характеру у способах та технологіях виробництва, зміни у товарах і т.п., які є новими для даного технологічного способу виробництва [19, с.21].

Загалом неокласичні погляди на роль інновацій на економічне зростання та ефективні трансформації економічної системи є досить чисельними, багатограними та місткими на різноманітні ідеї, але усі вони схожі в тому, що нарощення інновацій є визначальним ендогенним чинником забезпечення довготривалого економічного зростання.

Період починаючи з 90-их рр. ХХ ст. є досить плідним на дослідження природи, особливостей та ролі інновацій у процесах забезпечення сталого економічного розвитку та зростання добробуту усіх інституційних одиниць.

Л. Барютін інновації розглядає як «процес, що управляється, має комплексний характер і передбачає впровадження різноманітних змін в існуючі системи і структури з метою створення, розповсюдження і використання принципово нового або модифікованого практичного засобу, який задовільняє конкретні суспільні потреби і створює економічний, технічний або соціальний ефект» [20, с.12].

Вчений Б. Санто трактує інновації як процес суспільного, технічного та економічного характеру, передбачає впровадження ідей та винаходів в практичну діяльність з метою створення виробів та технологій з кращими властивостями [21, с. 76-81].

М. Хучек визначає три характерні риси інновацій: функціональна ознака (інновації – це зміни у техніці, технології, організації виробництва); атрибутивна ознака (інновації – це результат зростаючих потреб суспільства); предметна ознака (інновації – це нові засоби та предмети праці) [22, с. 87-92].

Науковці С. Ілляшенко та О. Прокопенко вважають, що інновація - є результатом певної діяльності, відображається у нових / удосконалених товарах, послугах, технологіях виробництва, способах управління, що допомагають підвищити ефективність діяльності підприємства [23, с. 184-196].

Науковці-економісти Л. Антонюк, А. Поручник, В. Савчук трактуючи зміст інновацій зосереджують свою увагу на нових подіях, новаторстві чи будь-яких змінах діяльності підприємства для підвищення рівня конкурентоспроможності на вітчизняному та закордонному ринках [24].

Б. Заблоцький трактує інновації як процес, що формує нове мислення, створює, розробляє, впроваджує у виробниче використання, розповсюджує нове технічне, товарне, системне, соціальне, екологічне та інше рішення (новації), яке має за мету задовольнити визначену виробничу, соціальну потребу чи національний інтерес [25, с. 118].

На думку Н. Сиротинської доцільно розрізняти поняття «інновація» та «інноваційний процес». Науковець пропонує інновації на підприємстві трактувати, як «кінцевий результат інноваційного процесу із впровадження новацій, які завдяки інвестиційним капіталовкладенням втілилися у нових або удосконалених товарах (послугах), технологіях, способах організації виробництва та збуту продукції» [26, с. 402].

Науковець З. Пересунько виокремлює інновації та інноваційну діяльність. Зокрема, в інноваційній діяльності дослідник вбачає комплекс інноваційних процесів, який у свою чергу, є модернізацією наявних методів, підходів, продуктів, принципів або ж створення нових методів, підходів, продуктів, принципів в усіх сферах, що базуються на нових знаннях. З. Пересунько трактує поняття «інновація», як результат інноваційного процесу, а також наголошує, що інноваційний розвиток обов'язково повинен мати інтенсивний характер [27].

Розглядаючи зміст категорії «інновації» доцільно звернутись до чинної нормативно-правової бази, а саме до Закону України «Про інноваційну діяльність», згідно якого «інновації - новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [28].

Вперше на міжнародному рівні класифікація інноваційної діяльності була розроблена у італійському місті Фраскаті Організацією економічного співробітництва і розвитку. Загалом, у підсумку було підготовлено і видано методологічні довідники «сімейства Фраскаті» [29]:

- Frascati Manual – комплекс стандартів для експертів країн – членів Організації економічного співробітництва і розвитку, які займаються збиранням і публікацією інформації про проекти у сфері НДДКР [30];

- Oslo Manual – комплекс стандартів для вимірювання інноваційного процесу та науково-технологічної активності [31]. У даному документі визначено інновації як «введення в експлуатацію будь-якого нового або значно поліпшеного продукту (товару або послуги) або процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу у діловій практиці, організації робочих місць або зовнішніх зв'язках» [31, с. 31];

- Canberra Manual – комплекс стандартів щодо вимірювання якості та активності трудових ресурсів, що залучені до діяльності щодо розробки інноваційних проектів [32];

- National Innovation Systems – комплекс стандартів щодо регламентації обміну інноваційними напрацюваннями між інститутами національних інноваційних систем (підприємства, ЗВО, дослідницькі центри, науково-дослідні інститути і т.п.) [33];

- The Knowledge-based Economy – посібник присвячений окресленню ролі наукових досліджень у забезпеченні економічного розвитку [34];

- Interpreting Technology Balance Manual – комплекс стандартів, що окреслює методи, які застосовуються для дослідження міжнародного обміну технологіями [35].

З метою кращого розуміння історичного генезису теорії інновацій та виокремлення аспектів, які потребують уточнення та доповнення за сучасних умов глобальних соціально-економічних трансформацій, розвитку інституціоналізму та індустріального суспільства доцільно систематизувати погляди дослідників стосовно інновацій та ролі технологічних змін для забезпечення економічного зростання та належного рівня забезпечення потреб усіх рівнів. Зокрема, очевидним є окреслення п'яти

підходів у еволюції поглядів дослідників, вітчизняної та міжнародної нормативно-правової бази щодо змісту та ролі інновацій в економічній системі (таблиця 1).

З вище наведених поглядів вчених стосовно розвитку інноваційної концепції стає очевидним, що вона перебуває на стадії формування і особливо активізуються дослідження природи та характеру інноваційних змін під час кризових проявів в економіці та соціально-економічних трансформацій.

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «інновації» та розвитку інноваційної парадигми

Інновації		
як результат НТП, інноваційної діяльності та практичного / технічного використання новацій	XVIII ст.: А. Сміт, Ж. Кондорсе, Д. Рікардо, Ж. Сей XX ст.: Е. Менсфілд, С. Кузнец, В. Кушлін XXI ст.: І. Балабанов, М. Авсянніков, П. Харів, С. Ілляшенко, О. Прокопенко, М. Зубовець, С. Тивончук, В. Занько, Н. Сиротинська, З. Пересунько та ін.	XIX ст.: К. Маркс, Й. Шумпетер XX ст.: М. Хучек
як цільові зміни у функціонуванні підприємства та якісні зміни усіх елементів суспільного виробництва	XIX ст.: М. Туган-Барановський XX ст.: М. Кодрат'єв, М. Абрамовиц, Е. Денісон, Д. Кендрік, Р. Солоу, Р. Мюллер, Е. Роджерс, Г. Менш, Р. Фостер, М. Портер, К. Познанський, А. Анчішкін, Л. Водачек, О. Водачкова, Ю. Бажал, Ю. Яковець та ін. XXI ст.: О. Дацій, В. Мединський, О. Богашко, Р. Нельсон, С. Уінтер та ін.	
як система або комплекс заходів щодо впровадження нової техніки, технології і т.п.	XX ст.: О. Лапко та ін. XXI ст.: В. Дубіченко та ін.	
як процес створення та практичного використання новацій та відтворення економічного елемента через нову ідею, винахід чи процес	XX ст.: Б.Твісс, Л. Барютін, Б. Санто XXI ст.: А. Кругліков, Б. Заблоцький, С. Мочерний, В. Томпсон, Л. Антонюк, А. Поручник, В. Савчук, Й. Тідд, Oslo Manual та ін.	
комерційне рішення чи продукт: кінцевий результат інноваційної діяльності	XX ст.: В. Геэць, А. Казанцев, К. Макконнелл, П. Харів, Н. Чухрай, Х. Рігс XXI ст.: Закон України «Про інноваційну діяльність», ДСТУ ГОСТ 31279:2005 (Інноваційна діяльність. Терміни та визначення понять (ГОСТ 31279-2004, ІДТ)	

Проведений бібліографічний огляд міжнародної та вітчизняної законодавчо-нормативної бази, наукової, монографічної та періодичної літератури, вивчення точок зору науковців за декілька століть дає можливість зробити висновок про те, що інновації є досить містким поняттям та комплексною дефініцією, а також одним з найактуальніших явищ для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства чи країни, особливо за умов глобальних соціально-економічних трансформацій.

В таблиці 2 пропонуємо комплексне трактування економічної категорії «інновації» з врахуванням сучасних особливостей господарської діяльності.

Висновки. Таким чином, на нашу думку, комплексно трактуючи інновації, доцільно їх розглядати як результат синтезу нових ідей у процесі НДДКР, які, як правило, мають невідповідний та цільовий характер (для реалізації незадоволених

потреб в існуючих або нових ринкових нішах), впроваджені у виробництво та комерціалізовані, потребують інвестицій та оптимальної інноваційно-управлінської інфраструктури, що здійснюються з метою покращення конкурентних позицій та отримання комерційного успіху, соціального та екологічного ефекту на мікро-, макро-, мезо- та мегарівнях.

Таблиця 2

Комплексна характеристика категорії «інновації»

Ознака	Характеристика
мета	недопущення виникнення проблем вирішення наявної проблеми задоволення потреб споживачів (явних, прихованих)
характер	випадковий (відкриття), не випадковий (результат цілеспрямованого дослідження)
результат	втілення нової ідеї; отримання економічного, соціального, екологічного та інших видів ефекту
об'єкти	якісно нові, якісно покращені: - економічні блага (товари, роботи, послуги) - виробничі, маркетингові, організаційні, управлінські методи, підходи, принципи
суб'єкти	індивіди та інституційні учасники інноваційного процесу мікро-, макро-, мезо- та мегарівня
етапи інноваційного процесу	Етап 1 «Передвиробничий»: дослідження незадоволених потреб в існуючих або нових ринкових нішах з метою виявлення та забезпечення інноваційного попиту; синтез нових ідей, знань, раціоналізаторських пропозицій і т.п.; виконання НДДКР Етап 2 «Виробничий»: впровадження результатів етапу 1 у практичну діяльність з метою задоволення визначених потреб інноваційного характеру та перетворення їх на інновацію Етап 3 «Ринковий»: поширення освоєної інновації, її комерціалізація
Формула успішності інновацій	 <p>* Оптимізація системи управління передбачає: - наявність бажання та стимулів до інновацій на мікро-, макро-, мезо- та мегарівнях; - створення відповідної інноваційної інфраструктури; - створення умов для збереження, розвитку і використання науково-технічного та інноваційного потенціалу на мікро-, макро-, мезо- та мегарівнях; **Покращення конкурентних позицій передбачає підвищення ефективності позиціонування на ринку, вдосконалення виробничо-збутової діяльності, підвищення ефективності організації робочих місць, підвищення безпеки життя і здоров'я людей, а також зниження негативного впливу на навколишнє середовище</p>

Джерело: авторська розробка.

Отже, інновації мають здатність підвищувати якість життя, але лише за умови постійного характеру, функціонування оптимальної інноваційно-інвестиційної моделі з виваженою державною політикою їх стимулювання та регламентації.

Список бібліографічного опису

- 1.Череп А. В., Маркова С. В. Оцінка ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств лікеро-горілчаної промисловості : монографія. Держ. вищ. навч. закл. «Запоріж. нац. університет Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України». Запоріжжя: Запоріж. нац. ун-т, 2012. 283 с.
- 2.Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / вступ. стат. и коммент. В.С.Афанасьева. М.: Соцгиз, 1962. 684 с.
- 3.Кондорсэ Ж. Эскиз исторической картины прогресса человеческого разума [пер. с фр.]. М.: Ютижньй дом «ЛИБРОКОМ», 2011. 280 с.
- 4.Ricardo D. On The Principles of Political Economy and Taxation. John Murray, 1817.

5. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии. К.: Наукова думка, 2004. 368 с.
6. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М., 2002. 383 с.
7. Joseph A. Schumpeter Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York – Toronto - London: McGraw-Hill Book Company, 1939, 461 pp. URL: https://discoversocialsciences.com/wp-content/uploads/2018/03/schumpeter_businesscycles_fels.pdf (дата звернення 02.07.2020 р.).
8. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия [предисловие В.С. Автономова; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко; пер. с англ. В.С. Автономова и др.]. М.: Эксмо, 2007. 864 с.
9. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: Эксмо, 2007. 960 с.
10. Алсуф'єва О. О. На шляху до регулювання життєрадісної інтуїцією (Рецепти ДЖ. М. Кейнса). Проблеми економіки та політичної економії. № 2. 2016. URL: http://politeco.nmetau.edu.ua/journals/2/4_a_ua.6.pdf (дата звернення 13.07.2020 р.).
11. Блауг М. 100 великих економістів після Кейнса. СПб.: Економікус, 2009. 384 с.
12. Solou R. The Economic of Resources and the Resources of Economics, 1974. 321 p.
13. Сиротинська Н. М. Зародження та розвиток теоретичних основ інновацій. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2011. № 714: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 399–405.
14. Еверетт М. Роджерс Дифузія інновацій /Переклад В. Старко. К: Києво-Могилянська академія, 2009. 592с.
15. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика. 1989. 271 с.
16. Mansfield E. Industrial Research and Technological Innovation: An Econometric Analysis. Norton, New York, 1968. 240p.
17. Kuznets S. Modern Economic Growth: Findings and Reflections. Nobel Memorial Lecture, December 1971. In: Les Prix Nobel en 1971. Stockholm, 1972 (reprinted in: American Economic Review, 1973, v.63, p. 247–258).
18. Mensh G. Stalemate Technology: Innovation Overcome the Depression. Cambridge, Masp., 1979. 279 p.
19. Poznanski K. Innowacje w gospodarce kapitalistycznej. Warszawa: PWN, 1979. 32 s.
20. Барютин Л.С. Управление техническими нововведениями в промышленности. Л., 1986. 171 с.
21. Санто Б. Инновации как средство экономического развития. М.: Прогресс, 1990. 296 с.
22. Хучек М. Инновации на предприятиях и их внедрение. М.: Луч, 1992. 162 с.
23. Ілляшенко С. М., Прокопенко О. В. Формування ринку економічних інновацій: економічні основи управління: моногр. Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. 278 с.
24. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: моногр. К.: КНЕУ, 2003. 394 с.
25. Заблоцький Б. Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності : навч. посібник. Львів: Новий Світ — 2000, 2007. 456 с.
26. Сиротинська Н. М. Зародження та розвиток теоретичних основ інновацій. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2011. № 714: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 399–405.
27. Пересунько З. М. Теоретичні аспекти розвитку інноваційної теорії. *Ефективна економіка*. № 7. 2013. (дата звернення 06.07.2020 р.). URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2192> (дата звернення 12.07.2020 р.).
28. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV. ВВРУ. 2002. № 36. С. 266. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text> (дата звернення: 26.07.2020).
29. Скворцов Д.І. Інновація, інноваційність та інноваційний розвиток з позицій економічної теорії. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/24636/1/46-309-314.pdf> (дата звернення: 30.07.2020р.).
30. Proposed Standard Practice for Surveys of Research and Experimental Development – the Frascati Manual. OECD, 2002. 193 с.
31. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд., совместная публикация ОЭСР и Евростата / пер. на рус. яз. М.: ГУ «Центр исследований и статистики науки», 2010. 107 с.
32. Manual on the measurement of human resources devoted to S&T «Canberra manual». 1995. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/34/0/2096025.pdf> (дата звернення: 30.07.2020р.).
33. National Innovation Systems. OECD, 1997. 49 p.
34. The Knowledge-based Economy. OECD, 1996. 46 p.
35. TBP Manual. OECD, 1990. 82 p.

References

1. Cherep A. V., Markova S. V. Otsinka efektyvnosti innovatsiino-investytsiinoi diialnosti pidpriemstv likero-horilchanoi promyslovosti: monohrafiia. Derzh. vyshch. navch. zakl. “Zaporiz. nats. universytet Ministerstva osvity i nauky, molodi ta sportu Ukrainy”. Zaporizhzhia: Zaporiz. nats. un-t., 2012. 283 p. [in Ukrainian].
2. Smyt A. Yssledovanye o pryrode y prychynakh bohatstva narodov / vstup. stat. y komment. V.S. Afanaseva. M.: Sotsehyz, 1962. 684 p. [In Russian].
3. Kondorse J. Eskiz istoricheskoy kartinyi progressa chelovecheskogo razuma; [per. s fr.]. M.: YUtiekny dom “LIBROKOM”, 2011. 280 p. [In Russian].
4. Ricardo D. On The Principles of Political Economy and Taxation. John Murray, 1817.
5. Tugan-Baranovskiy M.I. Promyishlennyye krizisyi. Ocherk iz sotsialnoy istorii Anglii. K.: Naukova dumka, 2004. 368 p. [In Russian].
6. Kondratev H.D. Bolshie tsyklyi konyunkturyi i teoriya predvideniya. M., 2002. 383 p. [In Russian].
7. Joseph A. Schumpeter Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York, Toronto, London: McGraw-Hill Book Company, 1939, 461 p. Available at: https://discoversocialsciences.com/wp-content/uploads/2018/03/schumpeter_businesscycles_fels.pdf (accessed 02.07.2020).

8. Shumpeter Y.A. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya. Kapitalizm, sotsializm i demokratiya [predislovie V.S. Avtonomova; per. s nem. V.S. Avtonomova, M.S. Lyubskogo, A.Yu. СНepurenko; per. s angl. V.S. Avtonomova i dr.]. M.: Eksmo, 2007. 864 p. [In Russian].
9. Keynes Dj. M. Obschaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg. Izbrannoe. M.: Eksmo, 2007. 960 p. [In Russian].
10. Alsufieva O. O. Na shliakhu do rehuliuвання zhyttieradishnoiu intuitsiieiu (Retsepty DZh. M. Keinsa). Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomii. 2016, No. 2. Available at: http://politeco.nmetau.edu.ua/journals/2/4_a_ua.6.pdf (accessed 13.07.2020) [in Ukrainian].
11. Blaug M. 100 velikih ekonomistov posle Keynsa. SPb.: Ekonomikus, 2009. 384 p. [In Russian].
12. Solou R. The Economic of Resources and the Resources of Economics, 1974. 321 p.
13. Syrotynska N. M. Zarodzhennia ta rozvytok teoretychnykh osnov innovatsii. Visnyk Natsionalnogo universytetu "Lvivska politekhnika". 2011, No. 714: Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. pp. 399–405. [in Ukrainian].
14. Everett M. Rodzhers Dyfuziia innovatsii /Pereklad V. Starko. K: Kyievo-Mohylianska akademiia, 2009. 592p. [in Ukrainian].
15. Tviss B. Upravlenie nauchno-tehnicheskimi novovvedeniyami. M.: Ekonomika. 1989. 271 p. [In Russian].
16. Mansfield E. Industrial Research and Technological Innovation: An Econometric Analysis. Norton, New York, 1968. 240 p.
17. Kuznets S. Modern Economic Growth: Findings and Reflections. Nobel Memorial Lecture, December 1971. In: Les Prix Nobel en 1971. Stockholm, 1972 (reprinted in: American Economic Review, 1973, vol. 63, pp. 247–258).
18. Mensh G. Stalemate Technology: Innovation Overcome the Depression. Cambridge, Masp., 1979. 279 p.
19. Poznanski K. Innowacje w gospodarce kapitalistycznej. Warszawa: PWN, 1979. 32 p. [In Polish].
20. Baryutin L.S. Upravlenie tehnicheskimi novovvedeniyami v promyishlennosti. L., 1986. 171 p. [In Russian].
21. Santo B. Innovatsii kak sredstvo ekonomicheskogo razvitiya. M.: Progress, 1990. 296 p. [In Russian].
22. Huchek M. Innovatsii na predpriyatiyah i ih vnedrenie. M.: Luch, 1992. 162 p. [In Russian].
23. Illiashenko S. M., Prokopenko O. V. Formuvannia rynku ekonomichnykh innovatsii: ekonomichni osnovy upravlinnia: monohr. Sumy: VTD "Universytetska knyha", 2002. 278 p. [in Ukrainian].
24. Antoniuk L.L., Poruchnyk A.M., Savchuk V.S. Innovatsii: teoriia, mekhanizm rozrobky ta komertsializatsii: monohr. K.: KNEU, 2003. 394 p. [in Ukrainian].
25. Zablotskyi B. F. Ekonomika y orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti : navch. posibnyk. Lviv: Novyi Svit — 2000, 2007. 456 p. [in Ukrainian].
26. Syrotynska N. M. Zarodzhennia ta rozvytok teoretychnykh osnov innovatsii. Visnyk Natsionalnogo universytetu "Lvivska politekhnika". 2011, No. 714: Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. pp. 399–405. [in Ukrainian].
27. Peresunko Z. M. Teoretychni aspekty rozvytku innovatsiinoi teorii. Efektyvna ekonomika. 2013, No. 7. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2192> (accessed 12.07.2020) [in Ukrainian].
28. Zakon Ukrainy "Pro innovatsiinu diialnist" vid 04.07.2002. No. 40-IV. VVRU. 2002. No. 36. P. 266. [in Ukrainian].
29. Skvortsov D.I. Innovatsiia, innovatsiinst ta innovatsiinyi rozvytok z pozytsii ekonomichnoi teorii. Available at: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/24636/1/46-309-314.pdf> (accessed 30.07.2020p.) [in Ukrainian].
30. Proposed Standard Practice for Surveys of Research and Experimental Development – the Frascati Manual. OECD, 2002. 193 p.
31. Rukovodstvo Oslo. Rekomendatsii po sboru i analizu dannykh po innovatsiyam. 3-e izd., sovместnaya publikatsiya OESR i Evrostatata / per. na rus. yaz. M.: GU "TSentr issledovaniy i statistiki nauki", 2010. 107 p. [In Russian].
32. Manual on the measurement of human resources devoted to S&T "Canberra manual". 1995. Available at: <http://www.oecd.org/dataoecd/34/0/2096025.pdf> (accessed 30.07.2020).
33. National Innovation Systems. OECD, 1997. 49 p.
34. The Knowledge-based Economy. OECD, 1996. 46 p.
35. TBP Manual. OECD, 1990. 82 p.

Дата подання публікації 12.08.2020 р.

УДК 330. 3

Корольчук Л.В., к.е.н., доцент
 Korolchuk L. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-2821-476X>

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ТЕОРІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Луцький національний технічний університет

В статті за допомогою застосування методу аналізу та синтезу при вивченні авторських дефініцій поняття «сталий розвиток» визначено та досліджено концептуальні основи теорії сталого розвитку з метою забезпечення її ефективного застосування у глобальних економічних процесах.

За результатами проведеного дослідження, до концептуальних основ теорії сталого розвитку відносимо: - екологізацію економіки; - екоінноваційний розвиток; - глобальну відповідальність за практичну реалізацію концепції сталого розвитку.

Вважаємо, що ефективність реалізації концепції сталого розвитку буде визначатися наявністю трьох концептуальних основ, тобто залежатиме від ступеня екологізації економіки країн світу, від рівня їх екоінноваційного розвитку, а також від посилення глобальної відповідальності країн за практичні результати. При чому, наголошуємо тут на необхідності вдосконалення усіх концептуальних основ одночасно та забезпечення перманентності взаємозв'язків між ними. Адже, екологізація економіки (створення пунктів сортування сміття, застосування енергозберігаючих технологій у побуті, переробка відходів від заготівлі круглого лісу тощо) більшою мірою на громадських засадах без дієвої інноваційної політики, як відбувається у нашій державі, не спричинить бажаної якісної трансформації. Натомість, стрімкий розвиток інноваційної сфери, як показує досвід Індії, в силу об'єктивних причин не гарантує вирішення навіть внутрішніх проблем екологічного та соціального характеру. А за відсутності глобальної відповідальності за практичні результати реалізація концепції сталого розвитку взагалі втрачає свій сенс, адже вирішення глобальних проблем не під силу кільком країнам, а лише консолідованій світовій спільноті.

Ключові слова: сталий розвиток, екологізація економіки, декаплінг, інноваційний розвиток, екоінновації, зелена економіка, бенчмаркінг.

CONCEPTUAL BASIS OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT THEORY

Lutsk National Technical University

Sustainable development is a new scenario of human development in today's conditions, when the planet suffers from the results of human activity, which for a long time was not limited by any framework for the scale of exploitation of natural resources and the size of negative environmental externalities. This concept envisages the development of a new world system, when the priority will not be economic growth, but the harmonious coexistence of economy and nature, and man in this synergetic union is the main innovator of production and consumer processes.

To ensure the effective implementation of the concept of sustainable development in practice on a global scale, its main theoretical and methodological provisions require further in-depth study.

In the article, using the method of analysis and synthesis in the study of the author's definitions of the concept of "sustainable development" identified and explored the conceptual basis of the sustainable development theory in order to ensure its effective application in global economic processes.

Thus, to the conceptual basis of the theory of sustainable development we propose to include: - greening the economy; - eco-innovative development; - global responsibility for the practical implementation of the concept of sustainable development.

We consider, that the effectiveness of the concept of sustainable development will be determined by the presence of three conceptual frameworks, it will depend on the degree of greening of the economy, the level of their eco-innovation development and strengthening the global responsibility for practical results. However, we emphasize here the need to improve all the conceptual basis at the same time and ensure the permanence of the relationship between them. After all, the greening of the economy to a greater extent on a voluntary basis without effective innovation policy, as in our country, will not cause the desired qualitative transformation. On the other hand, the rapid development of the innovation sphere, as the experience of India shows, for objective reasons does not guarantee the solution of even internal environmental and social problems. And in the absence of global responsibility for practical results, the implementation of the concept of sustainable development in general loses

its meaning, because the solution of global problems is not within the power of several countries, but only the consolidated world community.

Key words: sustainable development, greening of the economy, decoupling, innovative development, eco-innovation, green economy, benchmarking.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В результаті переосмислення людством ціннісної основи свого існування на зламі тисячоліть виникає нова концепція розвитку світової цивілізації, на засадах якої функціонує сучасна міжнародна економіка, що задекларовано у Підсумковому документі Саміту ООН зі сталого розвитку в рамках 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у Нью-Йорку у вересні 2015 року «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року», де було затверджено 17 цілей сталого розвитку та 169 завдань: Світ без бідності (No Poverty); Світ без голоду (Zero Hunger); Хороше здоров'я (Good Health and Well-Being for people); Якісна освіта (Quality Education); Статеві рівність (Gender Equality); Чиста вода і санітарія (Clean Water and Sanitation); Відновлювана і недорога енергія (Affordable and Clean Energy); Хороша робота і економіка (Decent Work and Economic Growth); Інновації і хороша інфраструктура (Industry, Innovation and Infrastructure); Зменшити нерівність (Reduced Inequalities); Екологічно чисті міста і спільноти (Sustainable Cities and Communities); Відповідальне використання ресурсів (Responsible Consumption and Production); Протидія зміні клімату (Climate Change); Безпечне використання океанів (Life Below Water); Безпечне використання землі (Life on Land); Мир і верховенство закону (Peace, Justice and Strong Institutions); Партнерство заради сталого розвитку (Partnerships for the Goals)[12].

Сталий розвиток (Sustainable development) – це новий сценарій розвитку людства в умовах сьогодення, коли планета потерпає від результатів людської діяльності, яка довгий час не обмежувалась ніякими рамками як щодо масштабів експлуатації природних ресурсів, так і розміру негативних екологічних екстерналій. Дана концепція передбачає розбудову нового світо устрою, коли пріоритетом буде не економічне зростання, а гармонійне співіснування економіки та природи, а людина в даному синергетичному союзі виступає головним раціоналізатором виробничих та споживчих процесів.

Для забезпечення ефективної реалізації концепції сталого розвитку в практичній площині в глобальному масштабі основні її теоретико-методологічні положення потребують подальшого поглибленого вивчення.

Цілі статті: за допомогою застосування методу аналізу та синтезу при вивченні авторських дефініцій поняття «сталий розвиток» визначено та досліджено концептуальні основи теорії сталого розвитку з метою забезпечення її ефективного застосування у глобальних економічних процесах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розглянемо детальніше основні положення теорії сталого розвитку з погляду провідних зарубіжних та вітчизняних вчених у даній сфері наукових досліджень, спираючись на які, визначимо основні концептуальні основи сталого розвитку світової економіки. Результати нашого дослідження представлені в таблиці 1.

Таблиця 1.

Аналіз дефініцій поняття «сталий розвиток»

№ п/п	Автор	Джерело	Основні положення теорії
	1	2	3
1.	Едвард Дейлі	«Economics in a full world» «Економіка повного світу»	Автор пропонує концепцію «повного світу», яка приходить на зміну концепції «порожнього світу». Мова йде про перехід від від світу, в якому вхідні і вихідні чинники економіки необмежені, до світу, в якому вони стають дедалі більш обмеженими в результаті виснаження і забруднення замкнутого за розмірами довкілля. При цьому дефіцитними чинниками стають вже не засоби виробництва, створені людьми, а природний капітал, що залишився; тобто не рибальські човни, а популяція риби, що залишилась у морі. Стала економіка, на думку автора, направлена на підтримання стабільного рівня чисельності населення та споживання енергії і матеріалів, а також підтримує контроль за народжуваністю та справедливим розподілом доходів. Сталий розвиток не передбачає зростання, а якісне поліпшення без кількісного збільшення [7].
2.	Роберт Кейтс та Томас Періс	«Great Transition Values: Present Attitudes, Future Changes» «Цінності великого прориву: ставлення сьогодні, зміни у майбутньому»	Автори вважають, що в результаті великого прориву людство отримає світ, де розвиток буде визначатись якістю людських знань, креативності та самореалізації, а не кількістю товарів і послуг. Сталий розвиток передбачає рівноправність, розширення прав і можливостей та глибоку повагу до природи. В оновленому світі вітається різноманітність підходів до модернізації та регіональні відмінності через сповідування таких основних цінностей, як свобода, справедливість, демократія і стабільність [8].
	Гюнтер Паулі	«Blue Economy-10 Years, 100 Innovations, 100 Million Jobs» «Синя економіка»	Основний акцент автор робить на інноваціях, запровадження яких дозволить створити мільйони робочих місць, зробити бізнес високоприбутковим, а країни – конкурентоспроможними. Книга містить багато практичних прикладів синергії природи та економіки, у ній також представлено досвід реалізації бізнес-ідей на прикладі успішних комерційних проектів у різних країнах світу [13].
4.	Джеремі Ріфкін	«The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism» «Суспільство нульових граничних витрат: інтернет речей, глобальна співпраця та занепад капіталізму»	Автор ототожнює сталий економічний розвиток з появою економіки з нульовими граничними витратами (витратами на виробництво додаткової одиниці продукції), в умовах якої місця матимуть лише стартові витрати, пов'язані з початком виробництва, причиною чого послужить зростання автоматизації і поширення цифрових технологій [16].
		The Empathic Civilization: «The Race to Global Consciousness in a World in Crisis» «Цивілізація емпатії»	Автор закликає до глобального діалогу, переосмислення людської природи, для того щоб віднайти шлях до можливостей глобальної емпатії (співпереживання), щоб реорганізувати соціальні інститути і підготувати достойну основу, на якій могла б з'явитися цивілізація емпатії, як основа сталого розвитку[17].

Продовження таблиці 1

	1	2	3
6.	Пол Раскін	«The Great Transition Today: A Report from the Future» «Великий прорив сьогодні: звіт з майбутнього»	Автор вважає, що діапазон міжособистісних зв'язків впродовж усієї історії розвитку людства розширюється, сьогодні кількість ланок в ланцюгу ідентичності – сім'я – клан – плем'я – місто – нація збільшується на ще одну ланку – планета, тобто ідентичність та громадянство досягли рівня планети. Сучасне людство усвідомлює себе як одну родину зі спільною долею, так як у нас немає іншого дому окрім Землі, тому глобальні проблеми стосуються усіх жителів планети і потребують консолідованого вирішення. Сталий розвиток у даному випадку направлений на забезпечення соціально-економічного розвитку держав без додаткового навантаження на навколишнє середовище, що могло б спричинити руйнівний вплив на нашу планету [15].
7.	Деніель Белл	«The Coming Post-Industrial Society. The experience of social prediction» «Майбутнє постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування»	Важливою передумовою реалізації концепції сталого розвитку та формування постіндустріального суспільства автор вважає перехід від виробництва товарів до розширення сфери послуг з домінуванням професійного і технічного класів, де основне місце надається теоретичним знанням, а особлива роль – інтелектуальним технологіям [2].
8.	Зоряна Герасимчук	«Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика»	Автор визначає сталий розвиток регіону, як процес постійного перетворення якісних та кількісних характеристик регіональної соціо-еколого-економічної системи, спрямованого на досягнення динамічної рівноваги між суспільством, економікою та довкіллям, що забезпечує при цьому добробут нинішніх та майбутніх поколінь [3].
9.	Ю. Бажал	«Екологічна економіка»	Автор стверджує, що сталий розвиток має неодмінно означати радикальний перехід від економіки зростання і всього, з нею пов'язаного, до стабільної економіки [1].
10.	А.Д. Урсул	«Переход России к устойчивому развитию. Ноосферная стратегия»	На думку автора, сталий розвиток являє собою виживання та неспинний розвиток цивілізації та країни в умовах збереження навколишнього середовища [6].
11.	Б.А. Карпінський І.М. Васильків А.Б. Шевців О.Б. Карпінська	«Модель сталого розвитку економіки: формування і порівняльна динаміка змін»	Автори визначають сталий розвиток економіки, як збалансований (знаннево-природний) розвиток, який ґрунтується як на цілеспрямованому (програмному) впровадженні досягнень НТП у виробництво, що веде до стійкого нарощування фінансових показників і податкових надходжень, якості і конкурентоспроможності продукції, зростання продуктивності праці, забезпечує раціональне витрачання природно-сировинних ресурсів, так і на стані довкілля, за якого встановлюються контрольовані (нормативні) обмеження на витрачання природно-сировинних ресурсів та екстернальні шкоди, виходячи з концепції сталого розвитку [4].

Застосування методу аналізу та синтезу у вивченні авторських дефініцій поняття «сталий розвиток», дозволяє виділити спільні положення таких визначень (виділені в

тексті таблиці 1 жирним шрифтом), що, в свою чергу, дає нам можливість сформулювати основні концептуальні основи теорії сталого розвитку.

Отже всі автори, праці яких ми проаналізували, сходять на тому, що сталий розвиток забезпечується завдяки зменшенню кількості природних ресурсів, що застосовуються у виробництві готової продукції, зниженню обсягів використання невідновлювальної енергії, мінімізації шкідливого впливу антропогенного фактора на навколишнє середовище. Крім того, вчені одногласно вважають, що досягти такого результату можна завдяки впровадженню інновацій у різні сфери економіки, а також культивуванню серед держав світу тісної консолідації навколо вирішення глобальних проблем, усвідомлення величини своєї ролі у даних процесах та відчуття відповідальності за власні дії.

Таким чином, до концептуальних основ теорії сталого розвитку пропонуємо відносити:

1. Екологізацію економіки. Сьогодні, в економічній літературі зустрічається поняття «екологізація економічних систем», під яким автори дефініції Я. В. Кульчицький, Б. В. Кульчицький, С. М. Панчишин [5] пропонують розуміти посилення екологічної спрямованості економічних систем у процесі їх трансформації, що виявляється у становленні сучасної економічної та екологічної свідомості і культури, екологічної відповідальності, утвердженні сучасних екологічних цінностей, формуванні відповідної нормативно-правової, інституційної бази, спрямованої на суспільний контроль за системою зв'язків "людина – економіка – екологія", застосуванні санкцій і стимулів щодо впливу економічної системи на стан екологічної рівноваги в умовах обмеженості природних ресурсів та загострення екологічної кризи глобального, регіонального і локального характеру.

В даному випадку, екологізація економіки передбачає безповоротну інтеграцію екологічної складової у економічну сферу на усіх рівнях функціонування економічних систем (мікро-, макро-, світова економіка), проте, в контексті сталого розвитку, процеси екологізації давно вже набули практичних форм з чітким вектором розвитку. Мова йде про тренди в соціально-економічному житті розвинених країн, такі як циркулярна (кругова) економіка, низьковуглецева та зелена економіка, які передбачають вторинну переробку відходів з подальшим використанням у виробництві; збереження цінності продукту, матеріалів, з якого він зроблений, якомога довше всередині виробничого циклу (наприклад, ремонт вжитих речей та їх повторний випуск на ринок за нижчою ціною); перехід від концепції продажу продукту до сервісної моделі, коли продається послуга з користування продуктом, а не сам продукт (виробництво високоякісних товарів з низьким ступенем зношення для багаторазового користування за певну плату) та інші заходи, всіляко орієнтуючись на **декаплінг** – розмежування між економічним зростанням і тиском на довкілля, яке відбувається тоді, коли темпи росту екологічного тиску менші, ніж його економічна рушійна сила, наприклад, валовий внутрішній продукт (ВВП) за певний період часу[11].

Декаплінг, як пріоритетний вектор розвитку економіки в контексті її екологізації, передбачає, перш за все, докорінну зміну форм та методів реалізації економічної діяльності, трансформацію людського світосприйняття у напрямку до емпатії та екологічної культури, забезпечення стійкого економічного росту держав та світового господарства в цілому без завдання шкоди навколишньому середовищу (абсолютний декаплінг), або ж впевнено мінімізуючи таку шкоду (відносний декаплінг).

Існуючі сьогодні методи та форми декаплінгу можливо досліджувати на основі досвіду реалізації принципів зеленої економіки у ЄС. В даному випадку доречно застосовувати бенчмаркінгові технології, як інструмент для запозичення прогресивного досвіду розвинених країн в екологізації національної економіки.

Проте, очевидно, що декаплінг вимагає перманентного пошуку нових способів економії та заміщення природних ресурсів, альтернативних джерел енергії, шляхів оптимізації виробництва, утилізації відходів, мінімізації викидів в атмосферу тощо, а також методів подолання вже існуючих проблем в результаті негативного впливу антропогенного фактора на екосистему.

2. Екоінноваційний розвиток. Саме інновації здатні забезпечити відносний декаплінг з перспективою досягнення його абсолютного рівня, саме винаходи з екологічним змістом як результат інтелектуальної діяльності людини спроможні підтримувати економічний розвиток без завдання шкоди навколишньому середовищу. В даному випадку ми маємо на увазі власне **екоінновації**, як будь-яку форму інновацій, що спрямовані, або мають своїм результатом значний та демонстрований прогрес у напрямі досягнення мети сталого розвитку шляхом зменшення впливу на навколишнє середовище, підвищення стійкості до екологічного навантаження або досягнення більш ефективного і відповідального використання природних ресурсів[10].

Сучасний арсенал екоінновацій включає у себе товари та послуги, продукування яких має мінімальний негативний вплив на екосистему (вторинна переробка сировини, відновлення та ремонт вживаних речей, еколізинг тощо), технології для зниження ресурсозатратності виробництва, мінімізації шкоди від виробничих відходів тощо, екологічний менеджмент та аудит, просування екобрендів та екомаркування, інноваційну концепцію зеленого життя, зелені міста тощо.

Таким чином, визначаємо екоінноваційний розвиток держав як концептуальну основу сталого розвитку, поскільки науково-технічний прогрес є каталізатором якісної трансформації економічних процесів, а екологічна спрямованість таких змін зробить можливим досягнення бажаного результату в рамках концепції сталого розвитку.

В контексті дослідження екоінновацій важливим є вивчення їх різновидів, запропонованих Екоінноваційною Обсерваторією[14] (інформаційною платформою ЄС в рамках діяльності Європейської Комісії): екоінновації як продукт, екоінновації як процес, організаційні екоінновації, маркетингові екоінновації, соціальні екоінновації, системні екоінновації, так як визначення їх стейкхолдерів, суб'єктів, які продукують дані екоінновації і більшою мірою впливають на ефективність їх впровадження та розвиток, допоможуть застосувати адресний підхід у виборі засобів стимулювання екоінноваційного розвитку.

3. Глобальну відповідальність за практичну реалізацію концепції сталого розвитку. Концепція сталого розвитку передбачає глобальний масштаб її застосування, адже спрямована на врегулювання глобальних проблем людства, вирішення яких не підвладне окремим країнам, навіть найрозвиненішим, а потребує загальнопланетарної консолідації. Ефективність реалізації концепції сталого розвитку прямо пропорційно залежатиме від ступеня залучення держав світу до даного процесу.

Кожна держава світу, яка стала на шлях трансформації економіки на засадах сталого розвитку повинна чітко моніторити і регулювати результативність даних процесів, так як тим самим взяла на себе зобов'язання і в разі їх невиконання повинна нести відповідальність в рамках міжнародного права.

Для запуску механізму глобальної відповідальності необхідна наявність відповідного міжнародного правового інструментарію. Сьогодні, у світовій практиці вже існують такі інструменти, за допомогою яких задекларовано зобов'язання країн у сфері протидії змінам клімату. Мова йде про Паризьку угоду (фр. *L'accord de Paris*) в рамках Рамкової конвенції ООН про зміну клімату щодо регулювання заходів зі зменшення викидів діоксиду вуглецю з 2020 р., яка повинна замінити Кіотський протокол, адже також передбачає, що зобов'язання зі скорочення шкідливих викидів

в атмосферу беруть на себе всі держави, незалежно від ступеня їхнього економічного розвитку.

Головні цілі Паризької кліматичної угоди [9]:

- утримання зростання середньої світової температури на рівні значно нижче +2 °С від доіндустріальних рівнів та спрямовувати зусилля на обмеження зростання температури до +1,5 °С від доіндустріальних рівнів, оскільки це значно зменшить ризики зміни клімату та впливи на них;

- збільшення здатності адаптуватися до негативних впливів зміни клімату, підтримка протидій змінам клімату, розвиток з низькими викидами парникових газів у спосіб, що не загрожує виробництву харчів;

- гармонізація фінансових потоків зі шляхом розвитку з протидіями змінам клімату та з низькими викидами парникових газів».

Участь кожної окремої країни у досягненні глобальної мети визначається нею індивідуально та має назву «національно визначена участь» (англ. *nationally determined contribution*). Угода вимагає, щоб така участь була «амбітною» та передбачала досягнення цілей Угоди. Виконання домовленостей всіма підписантами загалом буде оцінюватись кожні 5 років, перша така оцінка – у 2023 році. Кожні наступні параметри участі повинні бути більш амбітними, ніж попередні. Країни можуть кооперуватись і поєднувати свої національно визначені параметри участі. Під час Конференції ООН з питань клімату у 2015 р. країни-учасники встановили собі зобов'язання, як було і в рамках Кіотського протоколу. Однак, не існує механізму примусу країни досягти цілей її національно визначеної участі до певної дати чи рівня, адже глобальна перевірка не оцінюватиме індивідуальні досягнення окремих країн, а буде лише аналізувати, що було глобально досягнуто і що слід ще зробити [18].

Крім того, слід зазначити, що в питанні посилення глобальної відповідальності за практичну реалізацію концепції сталого розвитку на велику увагу заслуговують світові рейтинги, які складаються згідно результатів оцінки за глобальними показниками, найавторитетнішими з яких є Індекс запобігання змінам клімату, Індекс екологічної ефективності, Індекс щасливої планети, Екологічний слід тощо. Такі глобальні рейтинги дозволяють визначити лідерів та аутсайдерів процесу реалізації концепції сталого розвитку, визнаючи прогресивні дієві економіки і, одночасно, присоромлюючи відсталі. В даному випадку може спрацювати демонстраційний ефект, який у симбіозі із бенчмаркінговими технологіями дозволить поширити успішну практику екологізації економіки ще на ряд країн.

Вважаємо, що в контексті посилення глобальної відповідальності країн за практичну реалізацію концепції сталого розвитку, важливим є підвищення ролі та розширення спектра міжнародних правових інструментів регулювання міжнародних відносин у даній сфері.

Висновки. Отже, узагальнюючи сказане вище, можна зробити висновок, що ефективність реалізації концепції сталого розвитку буде визначатися наявністю трьох концептуальних основ, тобто залежатиме від ступеня екологізації економіки країн світу, від рівня їх екоінноваційного розвитку, а також від посилення глобальної відповідальності країн за практичні результати. При чому, наголошуємо тут на необхідності вдосконалення усіх концептуальних основ одночасно та забезпечення перманентності взаємозв'язків між ними. Адже, екологізація економіки (створення пунктів сортування сміття, застосування енергозберігаючих технологій у побуті, переробка відходів від заготівлі круглого лісу тощо) більшою мірою на громадських засадах без дієвої інноваційної політики, як відбувається у нашій державі, не спричинить бажаної якісної трансформації. Натомість, стрімкий розвиток інноваційної сфери, як показує досвід Індії, в силу об'єктивних причин не гарантує вирішення навіть внутрішніх

проблем екологічного та соціального характеру. А за відсутності глобальної відповідальності за практичні результати реалізації концепції сталого розвитку взагалі втрачає свій сенс, адже вирішення глобальних проблем не під силу кільком країнам, а лише консолідованій світовій спільноті.

Список бібліографічного опису

1. Бажал Ю. М. Екологічна економіка. *Ефективність державного управління*. Вип. 3: розд. 11. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/2427/Bazhal_Ekolohichna_ekonomika.pdf;jsessionid=C24497E5AC32B09F71416A8FC920850F?sequence=1
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования. М.: Изд-во «Academia», 1999. 956 с.
3. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: [монографія]. Луцьк: Надстир'я, 2008. 528 с.
4. Карпінський Б.А., Васильків І.М., Шевців А.Б., Карпінська О.Б. Модель сталого розвитку економіки: формування і порівняльна динаміка змін. Частина II. *Науковий вісник НЛТУ України*: зб. наук.-техн. праць. Львів: РВВ НЛТУ України. 2016. Вип. 26.2. С. 7-21
5. Кульчицький Я. В., Кульчицький Б. В., Панчишин С. М. Екологізація економічних систем як визначальна домінанта парадигмальних змін в економічній теорії XXI століття. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018, т. 28, № 9 С. 16-20
6. Урсул А. Д. Переход России к устойчивому развитию. Ноосферная стратегия. Москва : Ноосфера, 1998. 411 с.
7. Daly H. Economics in a full world. *Scientific American*, September, 2005. URL: [https://www.steadystate.org/wp-content/uploads/Daly_SciAmerican_FullWorldEconomics\(1\).pdf](https://www.steadystate.org/wp-content/uploads/Daly_SciAmerican_FullWorldEconomics(1).pdf);
8. Kates R., Parris T., Leiserowitz A. Great Transition Values: Present Attitudes, Future Changes. *GTI Paper Series*, № 9, the Tellus Institute, 2006. URL: https://www.greattransition.org/archives/papers/Great_Transition_Values.pdf;
9. Conference of the Parties Twenty-first session Paris, 30 November to 11 December 2015. United Nations FCCC/CP/2015/L.9/Rev.1 URL:<https://unfccc.int/resource/docs/2015/cop21/eng/109r01.pdf>
10. Europe in transition. Paving the way to a green economy trough eco-innovation. Annual report 2012. *Eco-innovation observatory*. URL: <https://www.eco-innovation.eu/>
11. Indicators to measure decoupling of environmental pressure from economic growth. Executive summary / The OECD Environment Programme. – 3 p. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/0/52/1933638.pdf>.
12. National report – 2017 "Sustainable Development Goals: Ukraine". URL:<http://www.un.org.ua/ua/publikatsii-ta-zvityi/un-in-ukraine-publications/4203-2017-nationalna-dopovid-tsil-staloho-rozvyatku-ukrainian-iaka-vyznachaie-bazov-pokaznyky-dlia-dosiahnennia-tsilei-staloho-rozvyatku-tssr>.
13. Pauli G. Blue Economy-10 Years, 100 Innovations, 100 Million Jobs. Grafiche Nordest , 2012. URL: <http://www.management.com.ua/books/view-books.php?id=1265>
14. Policies and practices for eco-innovation uptake and circular economy transition. EIO bi-annual report 2016. *Eco-innovation observatory*. URL: <https://www.eco-innovation.eu/>
15. Raskin P. The Great Transition Today: A Report from the Future. *GTI Paper Series*, № 2, the Tellus Institute, 2006. URL: http://www.greattransition.org/archives/papers/The_Great_Transition_Today.pdf
16. Rifkin J. The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism. *Palgrave Macmillan in the U.S.* – a division of St. Martin's Press LLC, 175 Fifth Avenue, New York, NY 10010, 2014. URL: <https://s3.amazonaws.com/arena-attachments/678574/8d936dd16fbf9d282402b7311e488200.pdf>.
17. Rifkin J. The Empathic Civilization: The Race to Global Consciousness in a World in Crisis. Penguin Group (USA) Ink., 375 Hudson Street, New York, USA, 2009. URL: <https://http://empathiccivilization.com/read/>
18. Reguly, Eric (14 December 2015). Paris climate accord marks shift toward low-carbon economy. *Globe and Mail* (Toronto, Canada). URL:<https://www.theglobeandmail.com/news/world/optimism-in-paris-as-final-draft-of-global-climate-deal-tabled/article27739122/>

References

1. Bagal J. M. Ekologichna ekonomika [Green Economy]. *Efficiency of public administration*. V.3: art. 11. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/2427/Bazhal_Ekolohichna_ekonomika.pdf;jsessionid=C24497E5AC32B09F71416A8FC920850F?sequence=1 [in Ukrainian].
2. Bell D. Grjaduschee postindustrialnoe obschestvo: Opyt sotsyalnogo prognozirovaniya [The Coming Post-Industrial Society: An Experience of Social Forecasting]. M.: Prod. «Academia», 1999. 956 p. [in Russian].
3. Gerasymchuk Z. Regionalna polityka stalogo rozvytku: teoriya, metodologija, praktuka: monografija. [Regional policy of sustainable development: theory, methodology, practice: [monograph].Lutsk: Nadstyrja. 2008. 528 p. [in Ukrainian].
4. Karpinskyj B. A., Vasylykiv I.M., Shevciv A.B., Karpinska O.B. Model stalogo rozvytku ekonomiky: formuvannja I porivnjalna dynamika zmin. [Model of sustainable economic development: formation and comparative dynamics of changes].Part II. *Scientific Bulletin NLTU of Ukraine*. Lviv: ED NLTU of Ukraine. 2016. V. 26.2. P. 7-21[in Ukrainian].
5. Kulchyckyj J. V., Kulchycka B.V., Panchyshyn S.M. Ekologizacija ekonomichnyh system jak vyznachalna dominantnyh zmin v ekonomichnij teiriji XXI stolittja. [Greening of economic systems as a defining dominant of paradigmatic changes in the economic theory of the XXI century]. *Scientific Bulletin NLTU of Ukraine*. Lviv: ED NLTU of Ukraine. 2018, V 9 .P. 16-20[in Ukrainian].
6. Ursul A.D. perehod Rosii k ustojchevomu razvitiju. Noosfernaja strategija. [Russia's transition to sustainable development. Noospheric strategy]. Moscow: Noosfera, 1998. 411 p. [in Russian].
7. Daly H. Economics in a full world. *Scientific American*, September, 2005. URL: [https://www.steadystate.org/wp-content/uploads/Daly_SciAmerican_FullWorldEconomics\(1\).pdf](https://www.steadystate.org/wp-content/uploads/Daly_SciAmerican_FullWorldEconomics(1).pdf);

8. Kates R., Parris T., Leiserowitz A. Great Transition Values: Present Attitudes, Future Changes. *GTI Paper Series*, № 9, the Tellus Institute, 2006. URL: https://www.greattransition.org/archives/papers/Great_Transition_Values.pdf;
9. Conference of the Parties Twenty-first session Paris, 30 November to 11 December 2015. United Nations FCCC/CP/2015/L.9/Rev.1 URL:<https://unfccc.int/resource/docs/2015/cop21/eng/l09r01.pdf> [in English].
10. Europe in transition. Paving the way to a green economy through eco-innovation. Annual report 2012. *Eco-innovation observatory*. URL: <https://www.eco-innovation.eu/>[in English].
11. Indicators to measure decoupling of environmental pressure from economic growth. Executive summary / The OECD Environment Programme. – 3 p. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/0/52/1933638.pdf>. [in English].
12. National report – 2017 "Sustainable Development Goals: Ukraine". URL:<http://www.un.org.ua/ua/publikatsii-ta-zvity/un-in-ukraine-publications/4203-2017-nationalna-dopovid-tsil-staloho-rozvyatku-ukrainian-iaka-vyznachaie-bazov-pokaznyky-dlia-dosiahnennia-tsilei-staloho-rozvytku-tssr>. [in English].
13. Pauli G. Blue Economy-10 Years, 100 Innovations, 100 Million Jobs. Grafiche Nordest , 2012. URL: <http://www.management.com.ua/books/view-books.php?id=1265>[in English].
14. Policies and practices for eco-innovation uptake and circular economy transition. EIO bi-annual report 2016. *Eco-innovation observatory*. URL: <https://www.eco-innovation.eu/>[in English].
15. Raskin P. The Great Transition Today: A Report from the Future. *GTI Paper Series*, № 2, the Tellus Institute, 2006. URL: http://www.greattransition.org/archives/papers/The_Great_Transition_Today.pdf[in English].
16. Rifkin J. The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism. *Palgrave Macmillan in the U.S.* – a division of St. Martin's Press LLC, 175 Fifth Avenue, New York, NY 10010, 2014. URL: <https://s3.amazonaws.com/arena-attachments/678574/8d936dd16fbf9d282402b7311e488200.pdf>. [in English].
17. Rifkin J. The Empathic Civilization: The Race to Global Consciousness in a World in Crisis. Penguin Group (USA) Ink., 375 Hudson Street, New York, USA, 2009. URL: <http://empathiccivilization.com/read/>[in English].
18. Reguly, Eric (14 December 2015). Paris climate accord marks shift toward low-carbon economy. *Globe and Mail* (Toronto, Canada). URL:<https://www.theglobeandmail.com/news/world/optimism-in-paris-as-final-draft-of-global-climate-deal-tabled/article27739122/>[in English].

Дата подання публікації 18.09.2020 р.

УДК 338.43:331

Лазарева О.В.,
доктор економічних наук, доцент,
О. Lazarieva, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor Department of the landed resources management
<https://orcid.org/0000-0002-1050-7118>

СУПЕРЕЧЛИВІ АСПЕКТИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Чорноморський національний університет імені Петра Могили

В статті зазначено, що успішна економічна політика немислима без ефективного використання землі у сільському господарстві, активізації конкурентних переваг у сільськогосподарському землекористуванні.

Ціллю статті є поглиблення теоретико-методологічних аспектів диверсифікації сільськогосподарського землекористування в сучасних умовах ринку.

В статті викладено думку, що новим стратегічним рішенням щодо ефективного розвитку є впровадження процесу виробничої диверсифікації у землекористуванні, суть якого полягає у виробництві продукції, що спрямоване на зміну існуючої технології.

В умовах нових ринкових відносин політика диверсифікації справляє істотний вплив на економіку землекористування, зумовлює підвищення його конкурентоспроможності, зміцнюються позиції на вітчизняному та зарубіжному ринках.

Диверсифікація сільськогосподарського землекористування поділяється на первинну (диверсифікація першого порядку) і вторинну (другого порядку). Паювання земель за результатами роздержавлення і приватизації являють собою первинну диверсифікацію.

На селі необхідним є перехід до індикативного планування, що сприятиме досягненню соціально-економічних індикаторів розвитку виробництва на селі. Назріла необхідність впровадження змін у законодавчі акти, які б забезпечували гарантію непорушності сформованих землекористувань.

Зазначено, що політика диверсифікації справляє істотний вплив на економіку землекористування, зумовлює підвищення його конкурентоспроможності, зміцнюються позиції на вітчизняному та зарубіжному ринках.

Диверсифікації сільськогосподарського землекористування має бути орієнтована на створення земельних та земельно-майнових комплексів, об'єднаних у компактний масив з визначеним цільовим його використанням, площа якого має визначатись організаційно-економічними можливостями суб'єкта господарювання на землі.

Необхідним є проведення консолідацію земельних ділянок, яка б сприяла забезпеченню сталого землекористування.

Ключові слова: диверсифікація, землекористування, конкурентоспроможність, індикативне планування, земельні паї, сільськогосподарське виробництво.

CONTROVERSIAL ASPECTS OF LAND USE DIVERSIFICATION

Petro Mohyla Black Sea National University

It is marked in the article, that successful economic politics is unthinkable without the effective use of land in agriculture, activations of competitive edges in agricultural land-tenure.

The purpose of the article is deepening of theoretical and methodological aspects of diversification of agricultural land-tenure in the modern terms of market.

An idea is expounded in the article, that a new strategic decision in relation to effective development is introduction of process of productive diversification in land-tenure, essence of that consists in the production of goods, that is sent to the change of existent technology.

In is conditions of new market relations politics of diversification renders substantial influence on the economy of land-tenure, predetermines the increase of his competitiveness, positions become stronger on home and foreign markets.

Diversification of agricultural land-tenure is divided into primary (diversification of first-order) and secondary (second order).

Dividing into parts of land on results privatizing show a soba primary diversification.

On a village a necessity is passing to the indicative planning that will assist the achievement of socio-economic indicators of development of production on a village.

Coming to a head necessity of introduction of changes in legislative acts, that would provide the guarantee of inviolability of the formed land-tenures.

It is marred that politics of diversification renders substantial influence on the economy of land-tenure, predetermines the increase of his competitiveness, positions become stronger on home and foreign markets.

Must be oriented diversification of agricultural land-tenure to creation of the landed and land-property complexes, incorporated in a compact array with having a special purpose his certain use, the area of that must be determined by organizationally-economic possibilities of subject of manage on the land.

It is marked in the article, that with the aim of rational organization of territory of cropland it is necessary to conduct consolidation of lot lands, that would assist providing of permanent land-tenure, id est to create the integral, indissoluble field of totality of plugged in the process of diversification of the landed shares. It will allow to avoid spatial inconveniences.

Key words: diversification, land-tenure, competitiveness, indicative planning, landed shares, agricultural production.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Успішна економічна політика немислима без ефективного використання землі у сільському господарстві, активізації конкурентних переваг у сільськогосподарському землекористуванні. Вона є передумовою продовольчої безпеки нації. З нею пов'язаний сільський спосіб життя, традиційні цінності, носіями яких є селянство.

У цьому зв'язку необхідним є вивчення пріоритетів розвитку процесу диверсифікації в землекористуванні, що формують тенденції розвитку національної

економіки, її конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, опанованого на основі знань інноваційного характеру власної моделі модернізації.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми диверсифікації діяльності були і залишаються предметом досліджень багатьох вчених-економістів. Зокрема, Мухаммадбек Махсудов [1] обґрунтував необхідність ефективного використання земель всіх категорій на основі диверсифікації виробництв, створенні нових робочих місць та приватизації прав землекористування для створення комфортного життя.

Багорка М.О. [2] диверсифікацію вбачає в орієнтації на інноваційний шлях розвитку, який вимагає від товаровиробників наявності асортименту, що складається з кількох підходів продукції, що знаходяться на різних етапах життєвого циклу та взаємно доповнюють один одного.

Шеленко Д.І. [3] диверсифікацію розуміє як кінцевий результат впровадження нової або вдосконаленої продукції (послуги), організації виробництва, системи його управління з метою одержання різних видів ефекту.

Ткачук В.І. [4] розглядає проблему диверсифікації сільської економіки країн Європейського Союзу в контексті реалізації політики регіонального розвитку.

Скоробогатов М.М. [5, с. 19] диверсифікацію виробництва у сільському господарстві вбачає у вході підприємства до нових для нього сфер бізнесу.

Комліченко О.О. [6] диверсифікацію вбачає у таких випадках, коли підприємство на ринку має монопольну позицію, коли підвищуються запаси капіталу і виникає потреба в його використанні.

Зінчук Т.О. [7] у своїх наукових працях доводить, що диверсифікацію виробництва необхідно сфокусувати на використанні «ноу-хау» та інноваційних технологій для підвищення конкурентоспроможності продукції у сільських територіях, а також поліпшення якості життя у сільській місцевості.

Германюк Н.В. [8] обґрунтовує, що реалізація стратегії диверсифікації уможливило доповнити вже існуючий бізнес новими видами діяльності, оптимізувати використання наявного виробничого потенціалу, сприятиме працевлаштуванню молоді на селі.

Однак проведений аналіз літературних досліджень вчених свідчить, що питанню вивчення аспектів диверсифікації саме землекористування приділено недостатньо уваги.

Зазначений факт потребує більш змістовного аналізу та розробки відповідних науково обґрунтованих пропозицій.

Цілі статті. З урахуванням вищевикладеного метою статті є поглиблення теоретико-методологічних аспектів диверсифікації сільськогосподарського землекористування в сучасних умовах ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сільському господарстві земля виступає не тільки матеріальною умовою галузі національного господарства, але й активним фактором виробництва, виконуючи дві функції – предмет праці, на який людина впливає у процесі виробництва і як знаряддя виробництва, за допомогою якого вирощуються сільськогосподарські культури. Враховуючи цю обставину земля в аграрному секторі економіки виступає головним засобом виробництва.

Проте в українській економіці сьогодні необхідних кроків щодо більш глибокого перегляду соціально-економічних відносин взагалі і в сільському господарстві, зокрема, не робилося, відповідні механізми не відпрацьовувалися. Внаслідок цього відбулося те, що Україна виявилась не підготовлена в достатній мірі до стратегічного управління соціально-економічними процесами в аграрному секторі економіки.

Відповідно перед вищими органами влади постало завдання необхідності формування та реалізації принципово нових стратегічних рішень щодо ефективного розвитку країни.

Одним з таких стратегічних орієнтирів є впровадження процесу виробничої диверсифікації у землекористуванні, суть якого полягає у виробництві продукції, що спрямоване на зміну існуючої технології. Мова йде про перехід при виробництві на селі до індикативного планування, яке допомагає визначити напрямки розвитку господарського комплексу, інформує зацікавлені сторони про потенційний попит, стан справ у суміжних галузях, наявність робочої сили, інші питання. При цьому гарантуються рівності всіх форм власності на землю, заохочується здорова конкуренція, захист споживачів продукції, здійснюється соціальний захист населення, формується конкурентоспроможний ринок та інші інститути ринкової інфраструктури, спрямовані на вирішення комплексу проблем забезпечення сталого еколого-економічного розвитку держави і підвищення життя якості населення.

Принципово тут виділити «горизонтально інтегровану диверсифікацію, за якої сільськогосподарська продукція однієї галузі може бути використана на виробниче споживання в інших сільськогосподарських галузях та горизонтально неінтегровану диверсифікацію, за якої сільськогосподарські галузі по відношенню одна до одної діють автономно» [9].

Саме тому політика диверсифікації справляє істотний вплив на економіку землекористування, зумовлює підвищення його конкурентоспроможності, зміцнюються позиції на вітчизняному та зарубіжному ринках.

Відзначимо, що диверсифікація сільськогосподарського землекористування поділяється на первинну (диверсифікація першого порядку) і вторинну (другого порядку). Паювання земель за результатами роздержавлення і приватизації являють собою первинну диверсифікацію.

Крім того, управлінські впливи на ефективність процесів диверсифікації землекористувань визначаються термінами договорів оренди земельних часток, які виступають ареною гострої боротьби між орендарями та орендодавцями. Нині економічна політика орендарів ґрунтується на передачі в оренду земельних паїв переважно на 6-10 років, що є головною причиною не тільки нестабільності землекористування, але й причиною його деструктивних процесів – спадання природної родючості ґрунту, забрудненості земель мінеральними добривами та хімічними засобами захисту рослин, породжує нересурсозберігаючий характер використання землі, а споживацький, що створює небезпечний вплив на навколишнє середовище.

Досліджуючи вплив способу використання землі на конкурентні позиції сільськогосподарських товаровиробників виявилось, що нині немає ніяких доказів, які б охоплювали весь аспект негативних процесів у рамках маркетингового року. Ми схилиємося до думки, що тут має місце, так звана, часова асиметрія, яка трактує часовий інтервал між настанням подій і причиною їх виникнення. Тобто тут мова йде про те, що події (наслідки), власне, починають себе проявляти дещо пізніше – після закінчення короткотермінової оренди земельних паїв. Відтак, часта зміна орендарів породжує в накопичувальному порядку цілу сукупність деструктивних процесів у землекористування. Виходячи з цього, автор відстоює апріорний характер довготермінової оренди, яка служить стабілізатором всіх еколого-економічних процесів землекористування.

Проте такі випадки можна віднести до ідеальної моделі формування землекористування ринкового типу. Однак у дійсності така умова не досягається через прояви намагання орендодавців розірвати договірні угоди з орендарями з метою організації одноосібного господарства. З одного боку перевагами такої форми

господарювання, є те, що власник паю власноручно працює на своїй землі, отримуючи економічний зиск на один порядок вищий, ніж від розміру орендної плати. Однак, при цьому власники паїв вступають у корупційні відносини з іншим будь-яким фермером чи іншим суб'єктом господарювання на землі, передавши свої земельні ділянки без оформлення договору про передачу землі в оренду. При цьому орендодавець може отримати навіть дещо більшу орендну плату ніж у попередньому випадку, а орендар уникне від сплати податку за землю, через що відповідні бюджети не отримують надходжень. В окремих випадках такі оборудки в області складають до 70%, що відкрито призводить до тіньової економіки в агросфері.

Більш того, вихід із земельним паєм з метою ведення одноосібного господарства руйнує цілісність, наприклад, фермерського господарства, а при масовому виході це може призвести до повного обезземелення суб'єкта господарювання на землі, якому вдалося придбати технічних засобів на десятки мільйонів гривень, розвинути інфраструктуру із зберігання та переробки продукції тощо.

Ці обставини вимагають термінового впровадження відповідних змін у чинне законодавство, яке б забезпечувало гарантії непорушності вже сформованих землекористувань, незалежно від форм господарювання – це з одного боку, а з іншого – необхідно, щоб орендодавці повірили в орендаря, у контексті того, що останній поступається місцем приватних інтересів у користь розвитку сільських територій, соціального захисту власників паїв та ін.

Тут мова йде про те, що наймогутнішим засобом забезпечення сталого розвитку землекористувань є спільна діяльність багатьох людей, здійснення відповідного контролю за своєчасним наданням певної допомоги селянам та ін. Практична реалізація такої філософії господарювання на орендованих земельних паях принесе тривалий стратегічний успіх і процвітання фермерського господарства та значне задоволення матеріальних благ орендодавцям.

Показовим у контексті результативності диверсифікації сільськогосподарського землекористування коли управлінська діяльність орієнтована на створення земельних та земельно-майнових комплексів.

У сьогоднішньому розумінні земельний комплекс являє собою «конструкцію» земельних паїв, об'єднаних у компактний масив з визначеним цільовим його використанням. Однак успішною диверсифікація може бути тоді, коли сформовані масиви, спираючись на землевпорядний процес, мають визначені і погоджені межі із суміжними суб'єктами господарювання на землі. Іншими словами, доцільним є створення інвестиційних комплекси під майбутніх суб'єктів господарювання на землі. З цією метою, для активного залучення первинних інвестиційних ресурсів створюється інвестиційна компанія, де головним її засновником виступає адміністрація, володіючи контрольним пакетом акцій. Співзасновниками можуть бути інвестиційні, фінансові, землевпорядні, консалтингові та інші організації.

Але така практика формування диверсифікованих земельних комплексів, на нашу думку має методологічні зауваження стосовно недоцільності виконання комплексу землевпорядних дій, пов'язаних із процедурою виготовлення землевпорядної документації на абстрактний неіснуючий об'єкт управління, що «нав'язується» майбутньому суб'єкту господарювання на землі. Така схема диверсифікації може бути придатною, наприклад, при встановленні меж для промислових об'єктів (заводи, фабрики, цеха тощо), площа яких регламентується будівельними нормами і правилами.

Площа ж сільськогосподарського землекористування визначається техніко-технологічними, фінансовими можливостями суб'єкта господарювання, наявністю трудових ресурсів, рівнем розвитку маркетингу тощо. Так, для одного суб'єкта

господарювання оптимальною площею землекористування є 5 тис. га, для іншого – одна тисяча, а комусь забагато 100 га.

Але поряд з цим в Україні існує безліч особливо великих за розмірами землекористувань, площа яких сягає до 300 і більше тисяч гектарів, створених на основі оренди земельних часток(паїв). До них відносяться «Ренесанс Груп (Росія)», «Українські аграрні інвестиції», «Стівен Дженнінгс», «ЛендВест», «Дакор», площа яких складає 300 і більше тисяч гектарів одних земель. Багато інших таких, як «Нафком-Агро», ТМ «Наша ряба», «Агротон», Райз-Агро», «Євроінвестбуд» мають в оренді від 200 і більше гектарів. Є багато «дрібніших» агрохолдингів – «Укррос» - 105 тис. га, «Лотуре» - 101 тис. га, «Стіомі Холдинг» - 98 тис. га, «Кернел» - 85 тис. га і багато інших латифундій, хоча дещо меншими за розмірами [10]. Сьогодні суперечливий характер функціонування і розвитку соціальної сфери на селі не подолано, а технології використання орних земель носять екологічно руйнівний характер, урожайність нижча від показників урожайності фермерських господарств в рамках одних і тих природно-економічних умов. Якщо говорити про розвиток землекористування латифундій, то вони не вирішують ні економічних, ні соціальних проблем людини на селі.

Тому вибір і формування організаційної структури при всій її важливості і значимості все ж є похідною від такого феномену як управління і менеджменту, забезпечення відповідності повноважень, функцій та міри відповідальності кожного конкретного керівника з його реальними можливостями, здібностями та іншими якостями.

Відтак майже неможливо передбачити процеси диверсифікації на території сільської ради щодо кількості одиниць та площі земельних комплексів: чи їх буде один, два, а може і значно більше. Крім того, неможливо передбачити наміри того чи іншого суб'єкта господарювання на землі. Стосовно цього, на наше переконання такі методологічні підходи до створення умов диверсифікованого ефективного землекористування є хибними. Організаційні стратегії, спрямовані на диверсифікацію землекористування повинні розглядатись через призму цілей, інтересів і мотивів різних учасників земельних відносин. При цьому уявляється цілком очевидним, що з метою раціональної організації території орних земель, тобто земельних часток (паїв) з участю земельної комісії кожної із сільських рад щонайбільше необхідно провести консолідацію земельних ділянок, тобто створити цілісне, нерозривне поле сукупності включених у процес диверсифікації земельних паїв. Це дозволить уникнути просторових незручностей: черезсмужжя, вкраплення, геометричних характеристик (форма, цілісність, компактність, віддаль та ін.).

Змістовний аспект вищеприведеного полягає в тому, що по мірі затребуваності земельної площі для організації ведення сільськогосподарського виробництва вона буде виділятись єдиним компактним масивом, що відповідатиме організаційній стратегії ринкового землекористування.

Але у землевпорядній та спеціальній літературі методологічні положення диверсифікації землекористування на основі консолідації земельних ділянок не тільки не розроблені, але й не зачеплені. Для переважної більшості суб'єктів господарювання на землі, через розмитість поняття суб'єктно-об'єктних відносин, через відсутність взаємної адаптації суб'єкта і об'єкта управління процесом диверсифікації землекористування уявляється як можливість збагачення у короткостроковому періоді, порушуючи морально-етичні норми існування високої корпоративної культури, що призводить до переростання цих відносин у конфлікти.

Отже, суттєві зрушення у контексті життєвих цінностей та ідеалів визначають становлення і розвиток земельних відносин ринкового типу. Надзвичайно важлива роль щодо зміни цілей і характеру земельних відносин у ринкових умовах належать

диверсифікації землекористування. Але відсутність методологічних положень, практичних рекомендацій із згадуваної проблеми істотно ускладнює процес управління логікою і структурою побудови диверсифікованих сільськогосподарських підприємств. Основним завданням методології при цьому є не стільки дати готовий рецепт на всі випадки практики управління земельними ресурсами, скільки визначити загальні підходи та принципи успішної диверсифікації сільськогосподарських підприємств.

Висновки. Поглиблення ринкових трансформацій у сільськогосподарському землекористуванні не можливе без якісно нової концепції збереження і відтворення земельно-ресурсного потенціалу, відтворення енергетичного потенціалу сільськогосподарських земельних угідь, стратегії досягнення балансу інтересів землевласників і користувачів землі та пов'язаних з цим антропогенно змінених агроландшафтів. Важливим напрямком якісно нового підходу є методологія, що спирається на диверсифікацію землекористування, яка є головною умовою формування земельних відносин ринкового типу, досягнення головної мети – підвищення соціального добробуту населення, рівня та якості його життя.

Отже, теоретико-методичні засади диверсифікації виробництва на землі, що дозволяють сформувати конкурентоспроможне землекористування, мають бути адаптовані до матеріально-фінансових можливостей суб'єкта господарювання, можливостей залучення інноваційного потенціалу, здатності до процесу стратегічного планування землекористування, розвитку маркетингу та політики розвитку регіону.

На селі необхідним є перехід до індикативного планування, що сприятиме досягненню соціально-економічних індикаторів розвитку виробництва на селі. Назріла необхідність впровадження змін у законодавчі акти, які б забезпечували гарантію непорушності сформованих землекористувань.

Результативність диверсифікації сільськогосподарського землекористування має бути орієнтована на створення земельних та земельно-майнових комплексів, об'єднаних у компактний масив з визначеним цільовим його використанням. Відповідно площа сільськогосподарського землекористування має визначатись організаційно-економічними можливостями суб'єкта господарювання на землі.

З метою раціоналізації території орних земель, тобто земельних часток (паїв) з участю земельної комісії кожної із сільських рад щонайбільше необхідно провести консолідацію земельних ділянок, яка б сприяла забезпеченню сталого землекористування.

Подальші дослідження мають бути орієнтовані на вивчення безпосередньо процесу трансформації землекористувань в земельно-майнові комплекси.

Список бібліографічного опису

1. Мухаммадбек Махсудов Диверсифікація землепользования является фактором развития. LAP LAMBERT Academic Publishing, 104 с.
2. Багорка М. О., Білоткач І. А. Диверсифікація як фактор підвищення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. №10. С. 17 — 21.
3. Шеленко Д. І., Матковський П. Є., Баланюк С. І. Основні напрями забезпечення системності диверсифікації діяльності аграрних підприємств. *Інноваційна економіка*. 2015. № 2. С. 82-85.
4. Ткачук В. І. Диверсифікація сільської економіки як напрям регіональної політики ЄС. *Регіональна економіка*. 2011. № 3. С. 149-158. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2011_3_18 (дата звернення 25.09.2020)
5. Скоробогатов М. М., Кучерубова О. І. Диверсифікація як один із шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах. *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 3 (25). С. 18-21. (дата звернення 26.09.2020)
6. Комліченко О. О. Диверсифікація діяльності сільськогосподарських підприємств як основа підвищення конкурентоспроможності. URL: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73612.doc.htm (дата звернення 26.09.2020).
7. Зінчук Т. О., Ткачук В. І. Теоретично-методологічні засади диверсифікації сільської економіки в контексті європейського досвіду. *Економіка АПК*. 2011. № 1. С. 27–34.
8. Германюк Н. В. Теоретико-методичні аспекти диверсифікації в сільському господарстві. *Економіка АПК*. 2010. № 8. С. 25–29.
9. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник. 2-е вид., доповн. і перероблене. К.: КНЕУ, 2002. 624 с.

10. Зущик Ю. Кому достанеться украинская земля. *Новая газета*, 22 июля, 2010 года. URL: <https://novayagazeta.ru/issues/3001> (дата звернення 27.09.2020)

References

- 1.Mhammadbak Mahsudov Diversifikacia zemlepolzovania yavlaetsya faktorom razvitiya. LAP LAMBERT Academic Publishing, 104 с.
- 2.Bagorka M., Bilotkach I. Diversifikacia yak factor pidvichennya diyelnosti pidpriemstv v suchasni umovah. Investicii: prattika ta dosvid, 2009, vol. 10, pp. 17-21 [in Ukrainian].
- 3.Shelenko D., Matkovsty P., Balanuk S. Osnovni napryami zabezpechennya sistemhoi diversifikacii dialnosti agrarnih pidpriemstv. *Innovaciyna economica*, 2015, vol. 2, pp. 82-85. [in Ukrainian].
- 4.Tkachuk V.I. Diversifikacia silskoy ekonomiky yak napryam regionalnoy politiki ES. *Regionalna ekonomika*, 2011, vol. 3, pp. 149-158. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2011_3_18 (accessed 25.09.2020).
- 5.Skorobagatov M., Kucerubova O. Diversifikacia yak odin iz shlyahiv pidvichennya efektyvnosti diyelnosti pidpriemstv u suchasni umovah. *Ekonomichny visnik Donbasu*, 2011, vol. 3 (25). pp. 18-21. [in Ukrainian].
- 6.Komlichenko O.O. Diversifikacia diyelnosti silskogospodarskih pidpriemstv yak osnova pidvicennya konkurentospromognosti. Available at: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73612.doc.htm (accessed 26.09.2020).
- 7.Zinchuk T., Tkachuk V. Teoretichno-metodologichny zasady diversifikacii silskoy ekonomiky v koneksty evropeyskogo dosvidu. *Ekonomika APK*, 2011, vol. 1. pp. 27-34. [in Ukrainian].
- 8.Germanuk N.V. Teoretiko-metidichny aspekty diversifikacii v silskomu gospodarstvy. . *Ekonomika APK*, 2010, vol. 8. Pp. 25-29. [in Ukrainian].
- 9.Andriychuk V.G. *Ekonomika agrarnih pidpriemstv*. Pidruchnik. 2-e vid. dopovn. I pererobl. K.: KNEU, 2002. 624 p. [in Ukrainian].
10. Zychik U. Komu dostanetsya ukraonskaya zemlya. 22 iulya, 2010 g. Available at: <https://novayagazeta.ru/issues/3001> (accessed 27.09.2020).

Дата подання публікації 28.09.2020 р.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.14

Галазюк Н.М. к.е.н., доцент
Galaziuk N. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0001-7918-4268>
Зелінська О.М., к.е.н., доцент
Zelinska O., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0001-9103-6460>

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ЕФЕКТИВНОСТІ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ КРЕДИТНИМИ ІНСТИТУТАМИ

Луцький національний технічний університет

Визначено основні пріоритетні напрями розширення співробітництва України з міжнародними кредитними інститутами, доведено необхідність дослідження даної проблематики. Виходячи з актуальності запропонованої тематики, стаття присвячена обґрунтуванню пріоритетних напрямів розширення та ефективної співпраці України з міжнародними кредитними інститутами.

Обґрунтовано доцільність залучення кредитних ресурсів для України. Найбільший результат країна отримала від перших кредитів, що надійшли від МВФ та Міжнародного банку розвитку та реформування. Дані кредитні ресурси призначені для формування золотовалютних резервів та фінансово-кредитної системи країни.

В статті досліджено кредитну діяльність провідних міжнародних кредитних інституцій, окреслено ключові програми та стратегічні напрями партнерства міжнародних кредитних організацій з Україною. Визначено пріоритетні напрями сприяння співпраці, що дали б змогу підвищити ефективність залучених коштів і створити сприятливий інвестиційний клімат у країні. Окреслено найбільш проблемні моменти співпраці України з світовими кредитними інститутами.

Обґрунтовано необхідність розбудови механізму управління з метою підвищення ефективності співпраці України з міжнародними кредитними інституціями як важливого інструменту політики держави з метою здійснення економічних реформ, і як наслідок можливість вчасно адаптуватися до сучасних змін в міжнародній економіці.

Визначено, що вдосконалення співробітництва України із міжнародними кредитними організаціями забезпечить нашій країні позитивні результати в період реалізації економічних реформ, підсилить роль України у формуванні міжнародних валютно-фінансових відносин; зростання довіри та інтересу іноземних інвесторів до вітчизняної економіки, і як наслідок ріст обсягів іноземного інвестування; можливість використання послуг міжнародних організацій, що забезпечить вирішення нагальних завдань державної політики в Україні.

Ключові слова: міжнародні кредитні інститути, кредитні ресурси, державна політика, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк.

PRIORITY AREAS FOR EFFICIENCY OF COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND INTERNATIONAL CREDIT INSTITUTIONS

Lutsk National Technical University

The main priority areas for expanding Ukraine's cooperation with international credit institutions have been identified, and the need to study this issue has been proved. Based on the relevance of the proposed topic, the article is devoted to justifying the priority areas of expansion and effective cooperation of Ukraine with international credit institutions.

The expediency of attracting credit resources for Ukraine is substantiated. The country received the greatest results from the first loans received from the IMF and the International Development and Reform Bank. These credit resources are intended for the formation of gold and foreign exchange reserves and the financial and credit system of the country.

The article examines the lending activities of leading international credit institutions, outlines the key programs and strategic areas of partnership of international credit organizations with Ukraine. Priority areas for promoting cooperation have been identified, which would increase the efficiency of borrowed funds and create a

favorable investment climate in the country. The most problematic moments of Ukraine's cooperation with world credit institutions are outlined.

The necessity of building a management mechanism to increase the effectiveness of Ukraine's cooperation with international credit institutions as an important tool of state policy to implement economic reforms, and as a consequence the ability to adapt to modern changes in the international economy.

It is determined that the improvement of Ukraine's cooperation with international credit organizations will provide our country with positive results during the implementation of economic reforms, strengthen Ukraine's role in the formation of international monetary and financial relations; the growth of confidence and interest of foreign investors in the domestic economy, and as a consequence, the growth of foreign investment; the possibility of using the services of international organizations, which will ensure the solution of urgent problems of public policy in Ukraine.

Key words: international credit institutions, credit resources, public policy, the International Monetary Fund, the World Bank.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Глобалізаційні процеси у сучасній світовій економіці створюють сприятливі умови для зміцнення міждержавних фінансових відносин. Важливим залишається обґрунтування напрямів розширення співробітництва з міжнародними кредитними інститутами, що в свою чергу пов'язано із необхідністю підвищення рівня результативності використання залучених коштів та соціально-економічного розвитку країни.

Необхідність досліджень з питань розширення співпраці України з міжнародними кредитними організаціями зумовлена тим, що інтеграція у світову економічну систему сьогодні розглядається як ключовий фактор трансформації вітчизняної економіки, який потребує розробки нових, раціональних напрямів державної політики в суспільному розвитку.

Сьогодні існує гостра потреба у фінансових ресурсах для здійснення економічних реформ та вирішення нагальних соціальних проблем в Україні. Тому як і усі суб'єкти світової економіки наша держава активно налагоджує співпраці із міжнародними кредитними інститутами, що в свою чергу збільшить об'єми зовнішньої заборгованості та посилить кредитну залежність України. Проте, слід відмітити, що на сьогоднішній день, більша частина країн світу залучає кредитні ресурси за для того аби вирішувати свої внутрішні, як економічні, так і соціальні проблеми. Тому, актуальним постає завдання не так до обсягів міжнародних кредитів, як до їх ефективного використання та ефективного управління обсягами зовнішньої заборгованості.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження теоретичних та розробка практичних аспектів співпраці України з впливовими міжнародними кредитними інституціями знайшла свій відбиток у працях як відомих економістів-теоретиків, так і досвідчених експертів-практиків, серед яких Білорус О.Г., Боринець С.Я., Вахненко Т.К., Гальчинський А.С., Скриль В.В., Дзеркаль А.Б., Колосова В.П., Рибальченко К.О. та інші. Проте, не зважаючи на значну кількість наукових праць фахівців у цій сфері питання, розширення та ефективності співпраці України з міжнародними кредитними інститутами перебувають в центрі уваги урядовців, політиків та науковців є актуальним та потребує подальших досліджень.

Цілі статті. Метою написання статті висвітлення основних пріоритетних напрямків ефективної співпраці України з міжнародними кредитними інститутами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сьогоднішній день, коли економічна ситуація нашої держави є далеко не найкращою у світі, країна катастрофічно втрачає довіру інвесторів дуже важливою є співпраця з міжнародними кредитними інститутами яка призводить до розширення досвіду України, створення необхідної законодавчої бази, забезпечення макроекономічної і фінансової стабільності, розвитку приватного сектора, удосконалення системи соціального захисту населення.

Через конфлікт на Сході країни та нестабільну політичну ситуацію створюються несприятливі умови для економічного розвитку країни, внаслідок чого породжуються ризики та економічні проблеми. Найоптимальніший спосіб вирішення такої ситуації – це подальше здійснення економічних реформ та макроекономічне коригування розвитку. На наш погляд, серед основних кроків та пріоритетів мають стати: досягнення макроекономічної стабільності, укріплення банківського сектору, реформування енергетичного сектору, запровадження серйозних та невідкладних заходів щодо подолання корупції, деолігархізація, зміцнення підзвітності, поліпшення інвестиційного клімату, запровадження адресних програм соціального захисту для бідних та вразливих верст населення.

«Незважаючи на перші ознаки стабілізації, перспективи економіки України залежить від того, як розвиватиметься конфлікт на Сході, та від того, чи буде спроможна влада підтримувати та реалізовувати реформи у складних та непевних умовах» [1, с.153]. Для пом'якшення наслідків кризових явищ та нестабільної політичної ситуації, з якими стикнулася наша країна, ключову роль відіграє політична воля та готовність влади здійснювати макроекономічні та структурні реформи.

При визначенні основних пріоритетів використання залучених кредитних ресурсів, слід наголосити на тому, що найбільш результативними стали кредити МВФ та Міжнародного банку розвитку та реформування. Саме завдяки цим кредитам з'явилася можливість сформувати золотовалютні резерви країни та власну фінансово-кредитну систему. Окрім того, ці кредитні ресурси сприяли проведенню ефективної монетарної політики, грошової реформи і як наслідок введення в обіг власної національної грошової одиниці.

У результаті проведеної в Україні системної діагностики країни за методикою Світового банку було виявлено три основні причини, які стоять на заваді до сталого відновлення та досягненню високих результатів що покращення добробуту в країні, а саме: низька продуктивність приватного сектору, макроекономічна нестабільність та неефективність надання послуг. А також, бізнес-інтереси у владі, поширена корупція впливають на прийняття державних рішень та заважають розв'язанню проблем у сфері макроекономіки, продуктивності та надання послуг. Вплив бізнес-інтересів сформував економіку та дав можливість окремим особам одержувати за рахунок держави вигоду від приватизації, концесій, субсидій на енергію, державних закупівель, пільгових кредитів, державних боргових гарантій, перепадів цін та ухиляння від сплати податків. Вплив бізнес-інтересів стримував економічне зростання України незважаючи на те, що країна має кваліфікований людський капітал, вигідне місце розташування та багата на природні ресурси.

На вирішення вищезазначених проблем схвалений у квітні 2017 року Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду, «що визначає п'ять пріоритетних напрямів, а саме:

- економічне зростання: на основі збільшення обсягів експорту та інвестицій, реалізації податкової та митної реформ, дерегуляції, земельної реформи, приватизації, реформування енергетики та підтримання макроекономічної стабільності шляхом продовження фіскальної консолідації;
- ефективне врядування: передбачає проведення реформи державного управління, децентралізації і реформи державних фінансів;
- розвиток людського капіталу шляхом проведення реформи системи охорони здоров'я, освіти, поліпшення надання державної соціальної підтримки, розвитку культури і спорту;
- верховенство права і боротьба з корупцією шляхом підтримки ефективного функціонування інститутів боротьби з корупцією, забезпечення рівного доступу до правосуддя та ефективного захисту прав власності;

- безпека та оборона передбачає захист суверенітету та територіальної цілісності держави, а також найважливіші аспекти безпеки громадян» [2].

Світовим банком ухвалено Концепцію партнерства з Україною на 2017-2021 роки яка цілком узгоджується з заявленими Урядом пріоритетами. Мета Концепції Світового банку на 2017-2021 фінансові роки полягає в підвищенні ефективності бізнес-діяльності та відновленню вітчизняної економіки. З огляду на це основними напрямками Концепції партнерства є:

- по-перше, протидія корупції, краще урядування та робота з населенням;
- по-друге, забезпечення функціонування ринків;
- по-третє, фінансова та фіскальна стійкість, ефективне та результативне надання послуг (Рис.1.).



Рис. 1. Заходи сприяння підвищення результативності співпраці України з Групою Світового банку

Виклики, що стоять перед Україною у сфері урядування, належать до найбільших перешкод на шляху до поліпшення перспектив зростання ефективності бізнес-діяльності та вивільнення потенціалу приватного сектору.

Успішність та ефективність діяльності міжнародних кредитних інститутів в Україні значною мірою залежить від системних реформ у ключових галузях, включаючи енергетику, інфраструктуру, фінансові ринки, ринки капіталу, а також від поступу у здійсненні приватизації. Поліпшення умов для ведення бізнес-діяльності та зниження рівня корупції залишаються ключовими пріоритетами в реформуванні, проте повільний поступ у здійсненні відповідних заходів призводить до зменшення обсягу нових інвестицій із боку міжнародних кредитних інститутів.

Проблеми, які виникають у взаєминах України з міжнародними кредитними інституціями, насамперед пов'язані як зі специфікою кредитних інституцій, так і політичною та економічною ситуацією України. Найбільші проблемні моменти співпраці України з світовими кредитними інститутами наведено на рис. 2.

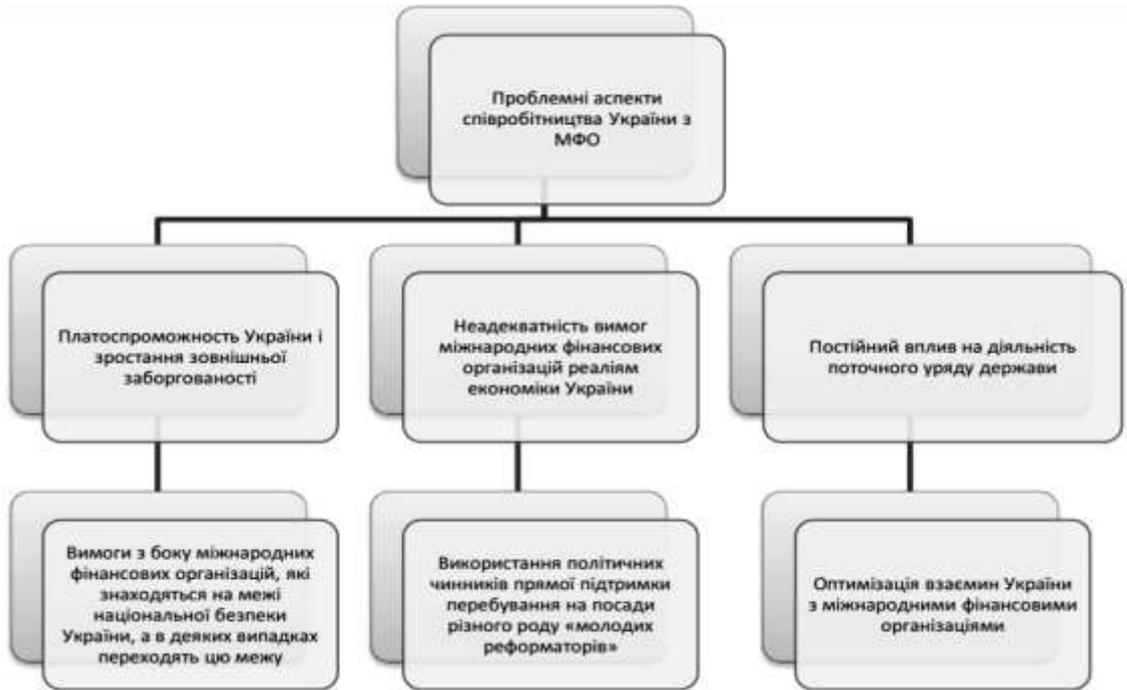


Рис.2. Проблемні аспекти співробітництва України з світовими кредитними інститутами

Взаємини України з міжнародними кредитними інституціями мають на меті визначення «оптимальних параметрів взаємовідносин, які б не допускали як конфронтаційну поведінку, так і втрату своєї економічної та політичної безпеки. Визначення необхідних параметрів і цілей відносин із зовнішніми кредиторами є важливою передумовою оптимізації безпосередньо зовнішньої заборгованості та підвищення ефективності бізнес-діяльності в Україні. Адже фактично йдеться про два важливих фінансових фактори: про обслуговування залучених раніше зовнішніх запозичень і про перспективи отримання нових надходжень з інших країн. Причому щодо другого фактора така оптимізація має відношення до широкого спектру цілей отримання нових фінансових надходжень з-за кордону – як від міжнародних кредитних установ, так і від власників приватного капіталу» [3].

Якщо, говорити про напрями використання кредитів МВФ Україною, то необхідно зауважити, що «значна частина цих коштів пішла на надання кредитів Міністерству фінансів України і була використана для обслуговування зовнішнього боргу, фінансування дефіцитів платіжного та торговельного балансів, у тому числі закупівель по імпорту для багатьох сфер діяльності, включаючи паливно-енергетичний комплекс, сільське господарство та ін. Необхідно також відмітити, що надані Уряду кредити мають неінфляційний характер. Враховуючи вплив інфляції на скорочення ВВП, неважко оцінити, що кредити МВФ, які були надані в скрутний час, вигідні Україні: без них розміри економічної кризи та її наслідки були б для нашої країни значно гіршими» [4].

Формування довгострокових відносин України з таким кредитором, як МВФ, потребує виконання зобов'язань щодо орієнтирів і здійснення заходів економічної політики за широким колом питань. Меморандум про співпрацю між МВФ та Україною необхідно розглядати з одного боку, як прагнення та можливості нашої держати здійснювати зміни соціально-економічного характеру, що підтримуються авторитетними світовими експертами, а з іншого готовність міжнародних кредитних інститутів надавати позики.

Проведення в Україні економічних реформ сприятиме в подальшому співробітництву з МВФ та іншими міжнародними кредитними інститутами без залучення від них коштів, а зокрема шляхом консультативної підтримки та технічної допомоги.

«Співпраця з групою Світового банку повинна розглядатися в якості стратегічного напрямку практичного здійснення програми соціально-економічних реформ та залучення зовнішнього фінансування для розвитку інфраструктури. У зв'язку з цим Кабінету Міністрів України було б доцільним розглядати «Стратегію Партнерства з Україною» (розроблену Світовим банком) як форму та механізм соціально-економічного прогнозування та планування на середньострокову перспективу» [4].

Принципи захисту державних інтересів України у відносинах з міжнародними кредитними інститутами повинні спиратися на пріоритети довгострокових цілей соціального, політичного та економічного розвитку.

Досвід ряду країн, які здійснили ринкову трансформацію, і самої України свідчить, що міжнародні кредити можуть активно сприяти вирішенню фінансових та інших проблем. Ефективність співпраці з міжнародними кредитними структурами вирішальним чином залежить від відповіді на питання:

-по-перше, співвідношення вигоди від збільшення показників відкритості та лібералізації національної економіки із можливими втратами національних товаровиробників і споживачів;

-по-друге, яким чином узгоджуються інтереси національної економіки з урахуванням різноманітних комбінацій використання внутрішніх і зовнішніх ресурсів.

В цьому випадку велике значення мають також політичні чинники співпраці України з міжнародними кредитними інститутами.

Повноцінне запровадження фінансового механізму оцінки ефективності бізнес-діяльності в контексті використання міжнародних фінансових ресурсів та формування системи показників результативності використання зовнішніх кредитів, отримання результатів їх використання створить умови для збільшення обсягів інвестицій в економіку держави.

Розробка середньострокових планів, орієнтованих на результат: оптимізує процес управління бюджетними ресурсами на всіх етапах – від постановки мети й розробки планів до їхньої реалізації; забезпечить взаємозв'язок між розпорядниками й споживачами бюджетних ресурсів; дозволить визначити пріоритетні напрямки витрат бюджетних коштів; надасть реальні можливості для здійснення якісного фінансового контролю шляхом переходу від оцінки правомірності витрат коштів бюджету й відповідності фактичних і планових витрат до оцінки ступеня реалізації програм, на які заплановані державні видатки.

Узагальнення умов та досвіду співробітництва різних держав з міжнародними кредитними інституціями дозволяє сформулювати наступні актуальні для України напрямки щодо «підвищення ефективності співпраці нашої держави з цими установами:

- консультативна допомога міжнародних кредитних інституцій не повинна суперечити стратегічним інтересам реформування української економіки та її інтеграції у світове господарство. Це означає, що параметри макроекономічної стабілізації, не повинні бути самодостатніми та відриватися від найголовнішого завдання – досягнення ринкової рівноваги, реструктуризації та економічного зростання;

- співробітництво України з міжнародними кредитними інститутами вимагає перегляду умов надання кредитів у частині розмежування економічних та політичних критеріїв;

- винятково важливим для України є заручення підтримкою країн-лідерів світового господарства, які відіграють ключову роль у міжнародних кредитних організаціях, а саме США, країни Європейського Союзу, Японія через активізацію

консультативного і переговорного процесу з ними. Особливої ваги набуває відхід нашої держави від політики багатовекторності в побудові взаємовідносин зі світовим господарством, визначеність України щодо зовнішньоекономічних та зовнішньополітичних пріоритетів, значно знижуючи ефективність реалізації стратегічної мети інтеграції в Європейський Союз;

- з метою пом'якшення зовнішнього боргового тиску та підвищення ефективності іноземних кредитних ресурсів необхідно поступово диверсифікувати їхні джерела на користь тих, які не супроводжуються жорсткими інституціональними умовами. Це може бути подальше розширення співробітництва з такими регіональними структурами кредитного сприяння як Європейський банк реконструкції та розвитку, Азіатський банк розвитку, Банк ЧЕС та інші» [5, с.125].

Розбудова механізмів управління з метою підвищення ефективності бізнес-діяльності в контексті співпраці України з міжнародними кредитними інституціями є важливим напрямом політики держави з метою здійснення економічних реформ, і як наслідок можливість вчасно адаптуватися до сучасних змін в міжнародній економіці.

Висновки. У організаційно-методичному плані вдосконалення співробітництва України із міжнародними кредитними організаціями має на меті забезпечення позитивних результатів від проведення економічних реформ шляхом посилення ролі України в становленні міжнародних валютно-фінансових відносин; використання ряду заходів, які використовуються у практиці міжнародних кредитних інститутів і зможуть вирішити актуальні завдання вітчизняної економічної політики; зростання довіри іноземного інвестора до української політики, як наслідок ріст обсягів іноземного інвестування; можливість використання послуг міжнародних організацій, що забезпечить вирішення нагальних завдань державної політики в Україні. Досягнення зазначених вище орієнтирів створить сприятливі передумови для сталого економічного зростання вітчизняної економіки та підвищення добробуту населення в країні.

Список бібліографічного опису

1. Кульбіда М.В. Перспективи співробітництва України із Світовим банком. Стратегії розвитку України. 2015. №2. С. 149-154.
2. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року та плани пріоритетних дій Уряду. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/>
3. Скриль В.В., Дзеркаль А.Б. Проблемні аспекти співробітництва міжнародних фінансових організацій з Україною. URL: file:///C:/Users/Intel/Downloads/ecfor_2016_2_16.pdf
4. "Щодо вдосконалення роботи України з МВФ - МБРР". Аналітична записка. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/schodo-vdoskonalennya-roboti-ukraini-z-mvf-mbrr-analitichna-zapiska>
5. Інституційне забезпечення бізнес-діяльності в умовах світової інтернаціоналізації сфер виробництва та послуг [Текст] : монографія / Баула О.В., Галазюк Н.М., Зелінська О.М., Лютак О.М., Савош Л.В. – Луцьк : Вежа-Друк, 2019. –284 с.

References

1. Kul'bida M. V. Perspektyvy spivrobitnytstva Ukrainy iz Svitovym bankom. Stratehiyi rozvytku Ukrainy. 2015. #2. S. 149-154. [in Ukrainian].
2. Seredn'ostrokovyy plan priorytetnykh diy Uryadu do 2020 roku ta plany priorytetnykh diy Uryadu. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/>. [in Ukrainian].
3. Skryl' V. V., Dzerkal' A. B. Problemni aspekty spivrobitnytstva mizhnarodnykh finansovykh orhanizatsiy z Ukrainoyu. URL: file:///C:/Users/Intel/Downloads/ecfor_2016_2_16.pdf. [in Ukrainian].
4. "Shchodo vdoskonalennya roboty Ukrainy z MVF - MBRR". Analitichna zapyska. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/schodo-vdoskonalennya-roboti-ukraini-z-mvf-mbrr-analitichna-zapiska>. [in Ukrainian].
5. Instytutsiyne zabezpechennya biznes-diyal'nosti v umovakh svitovoyi internatsionalizatsiyi sfer vyrobnytstva ta posluh Tekst : monohrafiya / Baula O. V., Halazyuk N. M., Zelins'ka O. M., Lyutak O. M., Savosh L. V. – Luts'k : Vezha-Druk, 2019. –284 s. [in Ukrainian].

Дата подання публікації 21.09.2020 р.

УДК 339.5:633.1(477)

Савош Л.В., к.е.н., доцент,
Larysa Savosh, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor<https://orcid.org/0000-0003-0831-201X>Ковальська Л.Л., д.е.н., професор
Lyubov Kovalska, Doctor of Economic Sciences, Professor<http://orcid.org/0000-0003-2924-9857>Баула О.В., к.е.н., доцент
Olena Baula, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor<https://orcid.org/0000-0003-2609-0211>

АНАЛІЗ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗЕРНА

Луцький національний технічний університет, Луцьк

В статті проведено дослідження стану позицій України на світовому ринку зерна за останні 5 років. Одночасно відмітимо, що Україна має одні з найбільш сприятливих умов у світі для вирощування зернових культур. Значні площі земельних ресурсів високої якості та сприятливі кліматичні умови визначають визнаний високий експортний потенціал сільського господарства для міжнародної торгівлі. Саме в цих аспектах відображається актуальність обраної теми наукових досліджень даної публікації.

Проведені дослідження підтверджують, що зерновий ринок України глибоко інтегрований у світовий аграрний ринок. Частка виробництва зернових України у загальному світовому виробництві зернових за 2015-2019 рр. коливалась в межах 3%, а сама Україна входить в десятку країн-лідерів виробників зернових культур. Що стосується експорту зернових культур, то його частка за 2015-2019 рр. коливалась від 10,7% до 13,6%. У 2019 році Україна увійшла до ТОП-5 експортерів зернових культур.

Позиції України на світовому ринку зерна зростатимуть і в майбутньому, оскільки зростатиме попит і країна має значний нереалізований виробничий потенціал, який визначається такими двома чинниками, як майже вдвічі нижчі показники врожайності основних зернових культур, ніж у інших країн-лідерів та найвищі показники у світі родючості українських земель. Основними перспективними напрямками підвищення конкурентоспроможності вітчизняного зерна на світовому ринку є ріст обсягів виробництва зерна та зростання його урожайності за рахунок залучення іноземних інвестицій для оновлення матеріально-технічної бази; покращення якості зерна і поглиблення його переробки; оптимізація землеволодіння та землекористування; подальший розвиток ринкової інфраструктури; раціональне державне регулювання, подолання корупції на зерновому ринку.

Ключові слова: світовий ринок зерна, вітчизняний ринок зерна, сільське господарство, зернові культури, посівна площа, експорт зерна.

ANALYSIS OF UKRAINE'S POSITION ON THE WORLD GRAIN MARKET

Lutsk National Technical University, Lutsk

This article examines Ukraine's position in the world grain market over the past 5 years. It is important to mention that Ukraine benefits from the most favorable conditions in the world for growing grain crops. The high potential of export in agriculture for international trade is determined by significant areas of high-quality lands and favorable climatic conditions. These drivers contribute to the relevance of the research topic of the current publication.

Studies indicate that the grain market of Ukraine is profoundly integrated into the world's agricultural market. The share of grain production of Ukraine is around 3% in the total world grain production during 2015-2019. Besides, Ukraine is listed in the top ten countries of grain crop production. Regarding the export of grain crops, Ukraine's share ranged from 10,7% to 13,6% during 2015-2019. Ukraine took a place among the top 5 export countries of grain crops in 2019.

The importance of Ukraine in the world grain market is deemed to be developing in the future due to the growing demand. In addition, the country has significant production potential, which was not yet implemented. This potential is determined by two key factors such as almost two times lower harvests of major grains comparing to other leading countries, and the highest fertility rates of the land worldwide. The principal areas for increasing the competitiveness of Ukraine in the world grain market are the growth of grain production as well as an increase in the harvest. The last objective can be reached by attracting foreign investment to upgrade the material and technical base. Moreover, such factors as the improvement of the quality of grain along with the deepening process, optimization of land tenure and land use, further development of market infrastructure, rational state regulation,

and overcoming corruption of the grain market could greatly contribute to the growth of the competitiveness of Ukraine in the world grain market.

Key words: world grain market, domestic grain market, agriculture, grain crops, sown area, grain export.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Світовий ринок зерна є одним із найбільш важливих стратегічних елементів світового ринку аграрної продукції. Це зумовлено важливим значенням зерна, як стратегічного продукту, який забезпечує національну продовольчу безпеку та формує експортний потенціал галузі сільськогосподарського виробництва; як сировини для зернопереробної промисловості і основного корму для тварин; як доступного енергоносія шляхом переробки зерна на біоетанол тощо.

Суть постановки проблеми полягає в тому, щоб визначити позиції України як виробника та експортера на світовому ринку зернових культур та окреслити проблеми та напрями їх усунення для даної складової ринку сільськогосподарської продукції. Розв'язання окреслених завдань передбачено розглянути у наступних складових наукової публікації.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження розвитку світового та вітчизняного зернового ринку проводили багато видатних науковців та практиків, зокрема: А.І. Алтухов [1], В.К. Збарський [8], А.М. Карпенко [9], І.Г. Кириленко [10], С.В. Майстро [11], П.Т. Саблук [12], О.М. Саковська [13], Л.М. Худолій [14], О.Г. Шпикуляк [12], О.М. Шпичак [15] та інші.

Незважаючи на значні досягнення вчених у дослідженні світового і вітчизняного ринку зерна, залишаються багато питань, які потребують вирішення. В умовах динамічних аграрних перетворень загострюється увага на чинниках, які формують виробничий та експортний потенціал вітчизняного ринку. Крім того питання функціонування сільськогосподарських підприємств на світовому ринку зерна, проблема пошуку способів зростання їх ефективності та експортної активності залишаються ще недостатньо розкритими, оскільки можливість вільного виходу на світовий ринок зерна вітчизняні виробники отримали відносно недавно: менше трьох десятиліть тому.

Саме тому, можна із впевненістю констатувати, що у питанні функціонуванні вітчизняних зерновиробників та зростання їх конкурентоспроможності на світовому ринку зерна, є значна кількість аспектів, які потребують наукового обґрунтування. Ми звернемо увагу на деякі із них, а саме: на позиції України та світовому ринку зерна, проблеми та перспективи їх покращення.

Цілі статті полягають у дослідженні світового ринку зерна та позицій України на ньому. Для реалізації цілей окреслено конкретні завдання, вирішення яких дозволить оцінити сучасний стан світового ринку зерна, а також особливості, проблеми і потенціал вітчизняного зернового ринку. Вирішення цих завдань сприятиме зростанню виробництва та експорту вітчизняних зернових культур та зміцненню позицій України на світовому ринку зерна, що в кінцевому підсумку буде зміцнювати національну продовольчу безпеку та експортний потенціал країни.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

За визначенням Алтухова А.І. «ринок зерна - це складне явище, яке містить економічні, фінансові і соціальні складові» [1, С.7-13]. Україна потужно представлена на світовому ринку зерна, оскільки має одні з найбільш сприятливих умов для вирощування зернових культур у світі. «Зерно є основою для виробництва продуктів харчування, сировиною для багатьох промислових галузей, використовується як кормова база для тварин та є невід'ємною складовою продовольчої безпеки країни», - так стверджують Ірина Грузінська, Альона Смагіна, Мануел Айрапетов, Віталій Жигадло у Зеленій книзі «Регулювання ринку зерна» [2, с.7].

Для української економіки сільське господарство історично є найважливішою і

найперспективнішою галуззю. Значні площі земельних ресурсів високої якості та сприятливі кліматичні умови визначають високий виробничий та експортний потенціал сільськогосподарства для міжнародної торгівлі.

Посівні площі сільськогосподарських підприємств України на початок 2019 року склали 27,7 млн га. Під вирощування зернових використовується близько 14,8 млн га, що складає 53% від загальної посівної площі сільськогосподарських підприємств України на початок 2019 року. Проаналізуємо динаміку посівних площ сільськогосподарських підприємств України за період 1900-2018 роки (Рис. 1).

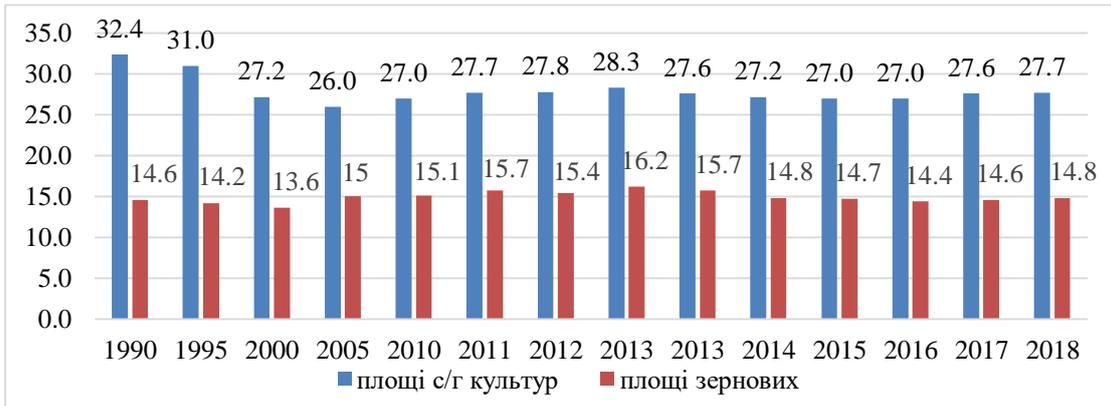


Рис. 1. Динаміка посівних площ українських сільськогосподарських підприємств за 1990-2018 рр., млн га

Джерело: розроблено автором на основі [3].

Період 1990-2000 рр. характеризується значним зменшенням посівних площ, при незначному зменшенні площ зернових. Період 2005-2013 рр. характеризується зростанням посівних площ сільськогосподарських та зернових культур до максимальних значень 28,3 млн га та 16,2 млн га. За період 2013-2016 рр. обидва показники зменшувались до мінімальних значень за цей період 27,0 млн га та 14,4 млн га. У 2017 році спостерігалось їх зростання: посівні площі зросли до 27,6 млн га, а площі зернових до 14,6 млн га. У 2018 році зросли площі зернових культур до 14,8 млн га. Такі зміни посівних площ залежать від зміни структури попиту на зернові на світовому ринку.

Виробництво зернових в Україні має нестійку тенденцію зміни через вплив багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів (Рис. 2).

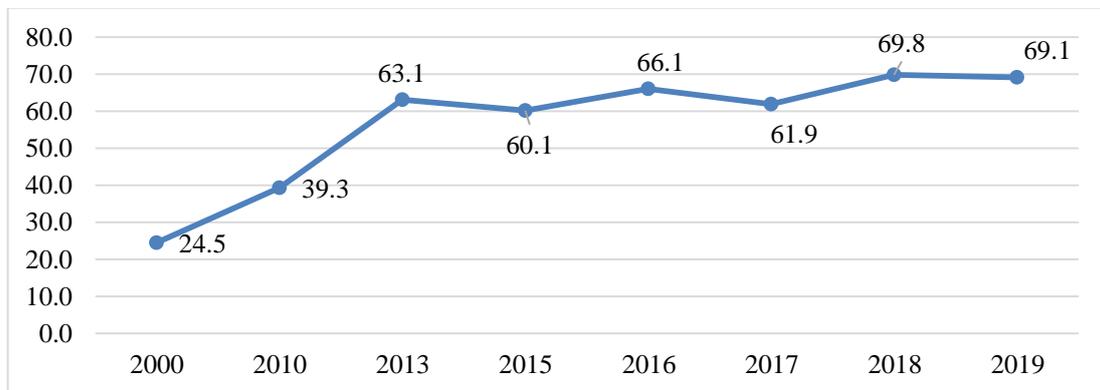


Рис. 2. Динаміка виробництва зернових культур в Україні за період 2000-2019 рр., млн тонн

Джерело: розроблено автором на основі [4].

Отже, за період 2000-2013 роки спостерігається зростання виробництва зернових

культур від 24,5 млн тонн до 63,1 млн тонн. Починаючи з 2013 року до 2019 року спостерігається нестійка тенденція зміни виробництва зернових культур в межах від 60,1 млн тонн до 69,8 млн тонн. Зокрема, у 2018 році виробництво зернових досягло найбільшого значення за цей період – 69,8 млн. тонн, а у 2019 році - знову знизилось до значення 69,1 млн. тонн.

Проаналізуємо місце України серед країн-виробників зерна. Виробництво зернових культур в цілому у світі та у розрізі країн-лідерів представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Величина і структура світового виробництва зернових культур за країнами за 2017-2019 роки

Країни світу	2017/2018 м. р.		2018/2019 м. р.	
	млн тонн	%	млн тонн	%
Китай	550,0	21,0	545,3	20,8
США	437,4	16,7	438,3	16,7
Індія	258,2	9,9	258,9	9,9
РФ	127,5	4,9	107,4	4,1
Бразилія	97,5	3,7	117,0	4,5
Україна	61,1	2,3	69,6	2,7
Аргентина	58,7	2,2	78,9	3,0
Канада	56,2	2,1	58,0	2,2
Індонезія	48,9	1,9	49,7	1,9
Пакистан	40,4	1,5	39,1	1,5
Мексика	36,9	1,4	35,7	1,4
Туреччина	33,8	1,3	33,3	1,3
Австралія	33,6	1,3	28,3	1,1
Таїланд	25,6	1,0	25,9	1,0
Інші країни	751,0	28,7	740,0	28,2
Всього	2616,8	100,0	2625,4	100,0

Джерело: розроблено автором на основі [5].

Світове виробництво зерна в 2017/2018 маркетингових роках становило 2616,8 млн тонн, а у 2018/2019 маркетингових роках – 2625,4 млн тонн. Отже, у персональному заліку найбільшу частку у структурі світового виробництва зерна за останні два маркетингові роки займає Китай (21,0% та 20,8%), другу за величиною – США (16,7%), третю – Індія (9,9%), решта країн мають менше 9% у загальній структурі світового виробництва зерна, причому Україна має 2,3% та 2,7% (шосте і сьоме місце серед світових виробників зернових культур).

В Україні виробництво зернових культур приблизно на 97% формується за рахунок таких трьох основних культур як: пшениця, кукурудза, ячмінь, Причому, у 2019 році кукурудза становила 42% виробництва зернових культур, пшениця – 41%, ячмінь – 14%, та 3% - решта [2].

Проаналізуємо позиції України на світовому зерновому ринку як виробника зернових за чотири останні маркетингові роки у таблиці 2.

Таблиця 2

Виробництво зернових культур у світі та Україні (за основними видами) за 2015-2019 роки, млн тонн

Вид зернових	2015/2016 м. р.		2016/2017 м. р.		2017/2018 м. р.		2018/2019 м. р.	
	Світ	Україна	Світ	Україна	Світ	Україна	Світ	Україна
Пшениця	738,1	27,3	756,3	26,8	762,6	27,0	731,5	25,1
Кукурудза	1015,1	23,3	1127,8	28,0	1080,1	24,1	1123,7	35,8
Ячмінь	149,5	8,8	147,0	9,9	143,1	8,7	138,8	7,6
Всього	1902,7	59,4	2031,1	64,7	1985,8	59,8	1994	68,5

Джерело: розроблено автором на основі [6].

Виробництво зернових культур у світі та Україні змінювалось стрибкоподібно за цей період. У світі виробництво зернових культур коливалось у межах від 1902,7 млн тонн у 2015/2016 м. р. до 1994 млн тонн у 2018/2019 м. р. В Україні виробництво зернових культур коливалось у межах від 59,4 млн тонн у 2015/2016 м. р. до 68,5 млн тонн у 2018/2019 м. р. Отже, у світі найбільше вироблялось кукурудзи, потім пшениці і найменше ячменю, причому така тенденція спостерігалась у всі роки досліджуваного періоду. Що стосується України, то тут не прослідковується така стійка тенденція, однак перше і друге місце з виробництва зернових розділяли пшениця і кукурудза. Найменше вироблялось ячменю у всі роки досліджуваного періоду [6].

Проаналізуємо зміну частки виробництва зернових культур України у світовому виробництві зернових культур на рисунку 3.



Рис. 3. Динаміка частки виробництва зернових України у світовому виробництві зернових в цілому та за їх видами за 2015-2019 рр., %

Джерело: розроблено автором на основі [6].

Спостерігаємо незначне коливання частки виробництва зернових культур України у світовому виробництві зернових культур. Так, частка України у виробництві зернових коливалась від 3,0% у 2017/2018 м. р. до 3,1% у 2015/2016 м. р., до 3,2% у 2016/2017 м. р. та до 3,4 у 2018/2019 маркетингових роках. Тобто, Україна займає помітне місце на світовому зерновому ринку як виробник, і за останній рік її позиції дещо посилились. Спостерігається майже подібна тенденція зміни частки вироблених зернових культур в Україні до світового виробництва зернових в цілому та за їх видами. Найвищі відносні показники виробництва за різними видами зернових культур і в цілому у світі та Україні були досягнуті у різні роки досліджуваного періоду.

Отже, як показують результати аналізу, Україна достойно представлена на світовому ринку зернових культур як важливий виробник даного виду сільськогосподарської продукції. Разом з тим, Україна є важливим світовим експортером зернових. Обсяг експорту основних зернових культур України за 2015-2019 рр. відображений у таблиці 3.

Таблиця 3

Експорт основних зернових культур у світі та Україні за 2015-2019 рр., млн. тонн

Вид зернових	2015/2016 м. р.		2016/2017 м. р.		2017/2018 м. р.		2018/2019 м. р.	
	Світ	Україна	Світ	Україна	Світ	Україна	Світ	Україна
Пшениця	171,7	17,4	182,4	18,1	184,0	17,8	175,4	16,0
Кукурудза	145,2	16,6	142,3	21,3	152,8	18,0	171,9	30,3
Ячмінь	27,6	4,7	29,6	5,3	26,9	3,2	25,6	4,4
Всього	344,5	38,7	354,3	44,7	363,7	39	372,9	50,7

Джерело: розроблено автором на основі [7].

Сумарний світовий експорт основних зернових культур зростає з кожним роком від значення 344,5 млн тонн у 2015/2016 м. р., до 354,3 млн тонн у 2016/2017 м. р., до 363,7 млн тонн у 2017/2018 м. р. та до 372,9 млн тонн у 2018/2019 м. р.

Що стосується України, то експорт основних зернових культур за досліджуваний період змінювався стрибкоподібно. Найменше значення 38,7 млн тонн спостерігалось у 2015/2016 м. р., а найбільше – 50,7 млн тонн у 2018/2019 м. р. [7]

Отже, за період 2015-2019 рр. на світовому ринку зернових найбільше експортували пшеницю, потім кукурудзу, і найменше ячмінь, причому співвідношення між ними залишається приблизно однакове. Що стосується України, то у всі роки досліджуваного періоду, крім 2015/2016 м. р. переважав експорт кукурудзи. Експорт ячменю, порівняно з іншими видами зернових був незначний, до 6 млн тонн.

Проаналізуємо зміну частки експорту основних видів зернових культур України у світовому експорті зернових культур і за їх видами у таблиці 4.

Таблиця 4

Динаміка частки експорту основних зернових культур України в загальному світовому експорті за 2015-2019 рр., %

Вид зернових культур	2015/ 2016 м. р.	2016/ 2017 м. р.	2017/ 2018 м. р.	2018/ 2019 м. р.	Абсолютне відхилення до попереднього року		
					2016/ 2015 м. р.	2017/ 2016 м. р.	2018/ 2017 м. р.
Пшениця	10,1	9,9	9,7	9,1	-0,2	-0,2	-0,6
Кукурудза	11,4	15,0	11,8	17,6	3,5	-3,2	5,8
Ячмінь	17,0	17,9	11,9	17,2	0,9	-6,0	5,3
Всього	11,2	12,6	10,7	13,6	1,4	-1,9	2,9

Джерело: розроблено автором на основі [7].

Частка України в експорті зернових коливалась від 10,7% у 2017/2018 маркетингових роках до 11,2% у 2015/2016 м. р., до 12,6% у 2016/2017 м. р. та досягла найкращого значення 13,6% світового експорту у 2018/2019 м. р.

Тобто, Україна у всі роки досліджуваного періоду займає значне місце на світовому зерновому ринку не тільки як виробник, а і як експортер зерна, і за останній рік її позиції значно покращились (на 3%). Це відбулося через значне зростання позицій у експорті кукурудзи і ячменю та незначне зменшення позицій у експорті пшениці.

Повній реалізації виробничого і експортного потенціалу українського ринку зерна перешкоджають наступні основні проблеми, які існують на ньому: крайній ступінь нерозвиненості наземної і водної експортної інфраструктури, при якій елеватори і порти переповнені зерном; висока вартість і низька якість зберігання зерна на елеваторах; несталість і досить великі коливання цін на зерно, переважно через нестабільність національної валюти; низька урожайність зернових через застаріле обладнання та техніку, неефективні методи ведення сільського господарства [16, С. 133-134].

Проведені дослідження дозволили окреслити перспективні напрямки підвищення позицій України на світовому ринку зерна: освоєння нових ринків і збільшення частки зернового ринку за рахунок покращення якості зерна і поглиблення його переробки; оптимізація землеволодіння та землекористування; ріст обсягів виробництва зерна та його якості за рахунок залучення іноземних інвестицій для покращення матеріально-технічної бази, технологій сільськогосподарського виробництва; подальший розвиток ринкової інфраструктури; раціональне державне регулювання, подолання корупції; досягнення інституційної сталості за рахунок завершення земельної реформи і посилення інтеграційних процесів на внутрішньому ринку [17, 18].

Висновки. На основі проведеного дослідження позицій України на світовому ринку зернових культур можна зробити наступні висновки і окреслити перспективи

подальших досліджень за даною темою, а саме:

- обґрунтовано актуальність теми дослідження, сформульовано постановку проблеми, представлено аналіз останніх досліджень вітчизняних науковців, праці яких присвячені аналізу вітчизняного і світового зернового ринку. Окремо виділено питання, які потребують подальшого опрацювання, сформульовано мету статті, викладено основний матеріал дослідження. Крім того, конкретизовано проблеми, які перешкоджають зростанню позицій України на світовому ринку зерна та подано напрями їх вирішення;

- проведено ґрунтовний аналіз потенціалу (рис. 1, 2) та позицій України як виробника на світовому ринку зерна (табл. 1, 2; рис. 3). Отож, на початок 2019 року під посівні площі сільськогосподарських підприємств України було виділено 27,7 млн га, а під вирощування зернових 14,8 млн га (53% від загальної посівної площі вітчизняних аграрних України). За період з 2000 до 2019 року виробництво зернових культур в Україні зросло з 24,5 млн тонн до 69,1 млн тонн. Україна у всі роки досліджуваного періоду займає помітне місце на світовому ринку зерна як виробник, і за останній рік її позиції дещо посилились (3,4% ринку у 2019 році). У розрізі окремих видів зернових культур, найвищі позиції Україна займає за виробництвом ячменю (5,5% у 2019 році);

- аналіз позицій України як експортера на світовому ринку зерна (табл. 3, 4) показує, що за досліджуваний період частка України в експорті зернових досягла найвищого значення 13,6% світового експорту у 2018/2019 м. р. Тобто, Україна позиціонує себе як серйозний гравець на світовому зерновому ринку не тільки як виробник, а й як експортер;

- окреслено ключові проблеми, які перешкоджають зростанню позицій України на світовому ринку зерна як виробника та як експортера (високий рівень світової конкуренції та проблеми вітчизняної аграрної сфери). Запропоновані основні напрями зростання виробничого та експортного потенціалу України на світовому зерновому ринку (зростання конкурентоспроможності українського зерна та врегулювання вітчизняного ринку зернових).

Сповна використовуючи свій ресурсний потенціал (високий рівень природної родючості ґрунтів, сприятливі кліматичні умови, дешева робоча сила), долаючи існуючі проблеми на вітчизняному ринку зернових, Україна має високі шанси не тільки зберегти, а й посилити свої позиції як вагомого і успішного гравця на світовому зерновому ринку.

Список бібліографічного опису

1. Алтухов А. Основа развития зернового рынка – территориально- отраслевое разделение труда. АПК: Экономика, управление: теоретический и научно-практический журнал. 2011. № 11. С. 7-13.
2. Ірина Грузинська, Альона Смагіна, Мануел Айрапетов, Віталій Жигадло Зелена книга «регулювання ринку зерна». URL: http://www.eu4business.eu/files/medias/regulation.gov_ua_regulyvannya_rinku_zerna.1506350134.pdf.
3. Рослинництво України 2017 http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/04/zb_rosl_2018.pdf.
4. Статистичний збірник «Сільське господарство України». URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/pub17_u.htm.
5. United States Department of Agriculture. Foreign Agriculture Service. URL: <https://www.fas.usda.gov/data>
6. Організація Продовольства і сільського господарства при ООН. URL: <http://www.fao.org/faostat/ru/#data/QC>
7. United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service Grain: World Markets and Trade. URL: <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/grain.pdf>
8. Збарський В.К., Ніколюк О.Д. Пріоритети інвестиційної діяльності фермерських господарств. *Економіка АПК*. 2013. № 5. С. 67–71.
9. Карпенко А.М. Концептуальні засади організації ринку землі сільськогосподарського призначення в Україні. *Економіка та управління АПК*. 2018. № 2. С. 40-47. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecupapk_2018_2_6
10. Кириленко І.Г., Кравчук В.П. Актуальні проблеми земельного ринку в Україні. *Економіка АПК*. 2012. № 5. С. 26–29.
11. Майстро С.В. Необхідність та напрями удосконалення механізму державного регулювання розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні. *Теорія та практика державного управління*. 2015. Вип. 2. С. 143-150. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpu_2015_2_24.
12. Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г. Фінансові проблеми розвитку ринку зерна в Україні. *Економіка АПК*. 2008. № 12. С. 69–75.
13. Саковська О.М. Розвиток та функціонування ринку зерна України. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. № 2 (6). С. 322-332.
14. Худолій Л.М. Економічний механізм формування та функціонування ринку зерна в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК». ННЦ «Інститут

аграрної економіки» УААН. Київ, 1999. 32 с.

15. Шпичак О.М., Бондар О.В. Вигоди та проблеми експорту зерна з України. *Економіка АПК*. 2013. № 10. С. 5.
16. Лебідь В.М., Прищепя К.С. Сучасний стан ринку зерна України, проблеми та перспективи розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. № 1 (31), 2013. С. 131-135.
17. Дзядичевич О.Я. Стратегічний аналіз підвищення конкурентоспроможності українського зерна на світовому ринку. *International Scientific Journal «Internauka»*. Series: «Economic Sciences». URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15254353167351.pdf>.
18. Голомша Н.Є., Дзядичевич О.Я. Конкурентні переваги продукції зернової галузі на світовому ринку. *Економіка АПК*. 2017. №11 (277). С. 61-66.

References

1. Altuxov A. Osnova razvitiya zernovogo rynku – teritorialno-otraslevoe razdelenie truda. *APK: Ekonomika, upravlenie: teoreticheskij i nauchno-prakticheskij zhurnal*. 2011. № 11. P. 7-13. [in Russian].
2. Iryna Gruzinska, Aliona Smagina, Manuel Ajrapetov, Vitalij Zhygadlo. Zelena knyha «Regulyuvannya rynku zerna». Retrieved from: http://www.eu4business.eu/files/medias/regulation.gov_ua_regulyuvannya_rinku_zerna.1506350134.pdf. [in Ukrainian].
3. Roslynnycztvo Ukrayiny 2017. Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/04/zb_rosl_2018.pdf. [in Ukrainian].
4. Statystychnyj zbirnyk «Sil'ske gospodarstvo Ukrayiny». Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm. [in Ukrainian].
5. United States Department of Agriculture. Foreign Agriculture Service. Retrieved from <https://www.fas.usda.gov/data>. [in English].
6. Organizaciya Prodovolstva i sil'skogo gospodarstva pry OON. Retrieved from: <http://www.fao.org/faostat/ru/#data/QC>. [in English].
7. United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service Grain: World Markets and Trade. Retrieved from: <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/grain.pdf>. [in English].
8. Zbarskyj V.K., Nykolyuk O.D. Priorytety investycejnoyi diyalnosti fermerskyh gospodarstv. *Ekonomika APK*. 2013. № 5. P. 67–71. [in Ukrainian].
9. Karpenko A.M. Konceptualni zasady organizaciji rynku zemli sil'skogospodarskogo pryznachennya v Ukrayini. *Ekonomika ta upravlinnya APK*. 2018. № 2. P. 40-47. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecupapk_2018_2_6 [in Ukrainian].
10. Kyrylenko I.G., Kravchuk V.P. Aktualni problemy zemelnogo rynku v Ukrayini. *Ekonomika APK*. 2012. № 5. P. 26–29. [in Ukrainian].
11. Majstro S.V. Neobxidnist ta napryamy udoskonalennya mexanizmu derzhavnogo regulyuvannya rozvytku rynku zemel sil'skogospodarskogo pryznachennya v Ukrayini. Teoriya ta praktyka derzhavnogo upravlinnya. 2015. Vyp. 2. P. 143-150. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2015_2_24. [in Ukrainian].
12. Sabluk P.T., Shpykulyak O.G. Finansovi problemy rozvytku rynku zerna v Ukrayini. *Ekonomika APK*. 2008. № 12. P. 69–75. [in Ukrainian].
13. Sakovska O.M. Rozvytok ta funkcionuvannya rynku zerna Ukrayin. Zbirnyk naukovykh prac Tavrijskogo derzhavnogo agrotexnologichnogo universytetu (ekonomichni nauky). 2013. № 2(6). P. 322-332. [in Ukrainian].
14. Xudolij L.M. Ekonomichnyj mexanizm formuvannya ta funkcionuvannya rynku zerna v Ukrayini: avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya dokt. ekon. nauk: specz. 08.07.02 «Ekonomika sil'skogo gospodarstva i APK». NNCz «Instytut agrarnoyi ekonomiky» UAAN. Kyiv, 1999. 32 P. [in Ukrainian].
15. Shpychak O.M., Bondar O.V. Vygody ta problemy eksportu zerna z Ukrayiny. *Ekonomika APK*. 2013. № 10. P. 5. [in Ukrainian].
16. Lebid V.M., Pryshhepa K.Ye. Suchasnyj stan rynku zerna Ukrayiny, problemy ta perspektyvy rozvytku. *Ekonomichnyj visnyk Donbasu*. № 1 (31), 2013. P. 131-135. [in Ukrainian].
17. Dzyadykevych O.Ya. Strategichnyj analiz pidvyshhennya konkurentospromozhnosti ukrayinskogo zerna na svitovomu rynku. *International Scientific Journal «Internauka»*. Series: «Economic Sciences». Retrieved from: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15254353167351.pdf>. [in Ukrainian].
18. Golomsha N.Ye., Dzyadykevych O.Ya. Konkurentni perevagy produkciyi zernovoyi galuzi na svitovomu rynku. *Ekonomika APK*. 2017. № 11 (277). P. 61-66. [in Ukrainian].

Дата подання публікації 20.09.2020 р.

УДК 342.25

Дорош В.Ю., к.е.н, доцент
Dorosh V., Ph.D., Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-4111-9337>

Камінська І.М., к.е.н, доцент
Kaminska I. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0001-6181-7522>

Пархомова А.В.
Parkhomova A.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Луцький національний технічний університет

У статті систематизовано найбільш вживані наукові підходи до ідентифікації поняття «соціальна сфера» та подано власне бачення поняття «фінансування соціальної сфери», під яким розуміємо формування і використання бюджетних коштів на фінансування галузей, підприємств, організацій, які безпосередньо пов'язані і визначають спосіб і рівень життя людей, їх добробут, споживання (освіта, культура, охорона здоров'я тощо).

Промоніторено основні показники фінансування соціальної сфери ОТГ, зокрема проведено оцінку структури, динаміки видатків соціальної сфери бюджетами ОТГ Волинської області здійснено аналіз виконання видатків соціальної сфери бюджетами територіальних громад.

Проведено SWOT-аналіз механізму фінансування соціальної сфери в Україні. Виявлено, що в Україні, у тому числі ОТГ, на разі невідпрацьована співпраця з недержавним сектором, із благодійними та релігійними організаціями. Тому основне навантаження лежить на бюджетах різних рівнів. Вважаємо, що роздержавлення соціальної сфери через децентралізацію соціальних послуг, детальний підбір постачальників послуг усіх форм власності, залучення громадських, приватних і благодійних організацій має стати пріоритетом при формуванні соціальної політики держави.

Ключові слова: адміністративно-територіальна реформа, фінансування, децентралізація, місцеві бюджети, бюджетний процес, соціальна сфера, об'єднані територіальні громади.

SPECIFIC FEATURES OF SOCIAL SPHERE FINANCING OF UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES OF THE VOLYN REGION

Lutsk National Technical University

The most common scientific approaches to the identification of the concept of «social sphere» are systematized in the article. The author's interpretation of the concept of «financing the social sphere» are suggested. By which the authors mean the formation and use of budget funds to finance industries, enterprises, organizations that are directly related and determine the way and standard of living people, their well-being, consumption (education, culture, health care, etc.).

The main indicators of financing the social sphere of UTCs are monitored, in particular, an assessment of the structure, dynamics of social expenditures by the budgets of UTCs of the Volyn region, and an analysis of the implementation of social expenditures by the budgets of territorial communities is carried out.

A SWOT-analysis of the mechanism for financing the social sphere in Ukraine was carried out. It was revealed that in Ukraine, including UTCs, there is unworked cooperation with the non-state sector, with charitable and religious organizations now. Therefore, the main burden lies with the budgets of different levels. We believe that the denationalization of the social sphere through the decentralization of social services, a detailed selection of service providers of all forms of ownership, the involvement of public, private and charitable organizations should become a priority in the formation of the state's social policy.

Key words: administrative-territorial reform, financing, decentralization, local budgets, budget process, social sphere, united territorial communities.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Однією з переконливих умов становлення соціально орієнтованої держави є спроможність об'єднаних територіальних громад забезпечувати сталий розвиток територій, а це стає можливим при наявності ефективної бюджетної політики в цілому та бюджетного процесу зокрема. Особливо гостро це питання постає у процесі фінансування соціально-культурних видатків, від яких на пряму залежить соціально-економічне становище країни, її регіонів та простих громадян.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки проблеми фінансування соціальної сфери бюджетами ОТГ Волинської області бюджетів внесли вчені-економісти: Е.К. Зінь, М.К. Орлатий, Л.Я. Баранова, А.І. Левин, А.М. Бабич, Є.В. Єгоров, Є.В. Горшеніна, В.А. Лазарев, Р.П. Підліпної, В.І. Куценко, О.А. Грішнова, В.А. Скуратівський, О.М. Палій, Е.М. Лібанова, В.Є. Козак, С.А. Шевель, Л.О. Лазутіна, А.А. Пакуліна, Г.С. Пакуліна, І.О. Верховод, С.М. Марєєв, Г.П. Солодков та ін. [1-20].

Цілі статті – дослідити концептуальні засади фінансування соціальної сфери об'єднаних територіальних громад в Україні, провести моніторинг основних показників фінансування соціальної сфери ОТГ Волинської області та запропонувати шляхи покращення фінансування соціальної сфери ОТГ Волині

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Формування соціальної сфери, яка б стимулювала поліпшення рівня та якості життя населення не можливе без достатнього розміру бюджетного фінансування.

Разом з тим необхідно враховувати той факт, що на соціальну сферу покладено вирішення низки завдань, котрі мають першочергове значення для розвитку економіки і позитивно впливають на головну продуктивну силу суспільства – людину, а саме:

- досягнення гідного рівня матеріального добробуту й умов життя людей;
- забезпечення максимальної продуктивної зайнятості населення, підвищення якості і конкурентоспроможності робочої сили;
- забезпечення прав і соціальних гарантій сім'ям;
- підтримка соціально найуразливіших верств населення;
- підвищення народжуваності та зниження смертності населення, збільшення тривалості життя [1].

На нашу думку, першочерговим завданням нашого дослідження є ідентифікація поняття «соціальна сфера» Це необхідно, оскільки, в науковій літературі немає єдиного підходу до змісту цього поняття.

Результати дослідження згрупуємо у табл. 1

Проведене дослідження дозволило систематизувати найбільш вживані наукові підходи до ідентифікації поняття «соціальна сфера» та подано власне бачення поняття «фінансування соціальної сфери». Отже, фінансування соціальної сфери – це формування і використання бюджетних коштів на фінансування галузей, підприємств, організацій, які безпосередньо пов'язані і визначають спосіб і рівень життя людей, їх добробут, споживання (освіта, культура, охорона здоров'я тощо).

У цілому соціальна сфера формується за допомогою двох складових:

«1) ринкових, або автономних, – торгівля, громадське харчування, побутове обслуговування, житлово-комунальне господарство, туризм, доходні об'єкти рекреаційного комплексу;

2) неринкових, або бюджетних, – охорона здоров'я, освіта, наука, культура і спорт, об'єкти рекреаційного комплексу, що вимагають державного чи регіонального (місцевого) фінансового втручання» [18, с. 153; 19].

Метою розвитку соціальної сфери країни є підвищення якості життя населення, що включає не лише споживання матеріальних благ та послуг, а й задоволення духовних потреб, стан здоров'я, тривалість життя, морально-психологічний клімат. Досягнення цієї мети потребує значних затрат фінансових ресурсів, акумулювання яких повинно відбуватись як на рівні держави, так і на рівні суб'єктів господарювання.

Таблиця 1

Наукові підходи до ідентифікація поняття «соціальна сфера»

Автор	Наукове трактування терміну
Е.К. Зінь	«діяльність стосовно здійснення просторових процесів у суспільстві, впровадження раціональних форм організації життя людей з точки зору умов праці, побуту, відпочинку, розвитку особистості, відновлення життя, відтворення населення. Ця сфера, як зазначає науковець, безпосередньо пов'язана з політикою, економікою, соціологією, демографічними дослідженнями тощо» [2, с. 126].
М.К. Орлатий	«відображає певне коло специфічних відносин, що складають єдину систему, знаходить своє відображення у процесах, що забезпечують життєдіяльність людини у суспільстві» [3, с. 7].
Л.Я. Баранова, А.І. Левин	«сфера суспільних відносин, яка охоплює інтереси класів і соціальних груп, націй і народностей, відносини суспільства і особистості, умови праці і побуту, здоров'я і відпочинку» [4, с. 152].
А.М. Бабич, Є.В. Єгоров	«система економічних відносин, що формуються в сфері освіти, культури і мистецтва, охорони здоров'я, фізичної культури та спорту, соціального забезпечення, житлово-комунального господарства та в інших її галузях в умовах обмеженості ресурсів. Економічні відносини в цій сфері складаються в процесі відтворення соціальних благ, що набувають як речову форму, так і форму послуг, або корисного ефекту праці, що споживається в процесі його виробництва» [5, с. 9].
Є.В. Горшеніна	«широка сукупність галузей, які визначають не тільки рівень життя людей, але й спосіб їхнього життя» [6, с. 53].
В.А. Лазарев	«соціальна сфера продукує різноманітні послуги для населення, а до її галузей відносяться ті, які безпосередньо впливають на людину, умови її проживання, оточуюче середовище (охорона здоров'я, освіта, культура тощо)» [7, с. 58]
Р.П. Підліпної	«сектор економіки, в якому здійснюються виробництво, розподіл і споживання матеріальних благ, а також відбувається забезпечення розширеного відтворення людського капіталу за участю держави як гаранту економічного забезпечення соціально достатнього рівня життя населення» [8, с. 63]
В.І. Куценко	«сукупність галузей, що без-посередньо пов'язані та найбільше визначають рівень життя населення та доступність для нього основних благ, необхідних для формування і розвитку особистості» [9, с. 56].
О.А. Грیشнова	«сфера освоєння інвестицій в людський капітал, причому абсолютно незалежно від специфіки технологій задоволення потреб людини в благах, важливих для формування і розвитку її капіталу» [10, с. 32].
В.А. Скуратівський, О.М. Палій, Е.М. Лібанова	«сфера життєдіяльності людського суспільства, де реалізуються інтереси класів, соціальних груп, етнопонаціональних спільнот, що охоплює широку палітру соціального простору – від умов праці, побуту, здоров'я до соціально-класових, етнопонаціональних, сімейно-шлюбних відносин» [11, с. 344].
В.Є. Козак	«соціальна сфера включає частину галузей соціальної інфраструктури, що надають послуги» [12, с. 4].
С.А. Шевель	«простір відтворення повсякденного життя, розвиток та самореалізація людини як особи» [13, с. 17].
Л.О. Лазутіна	«сфера, в якій безпосередньо не здійснюється виробництво продукції, але завдяки якій створюються умови для її виробництва, життєдіяльності, піднесення значення сільського способу життя тощо» [14, с. 153].
А.А. Пакуліна і Г.С. Пакуліна	«сукупність інституційних одиниць (позабюджетні фонди, благодійні фонди, професійні спілки), державних і недержавних організацій (наукові, правоохоронні, освітні, медичні), які виробляють суспільно-корисні блага і послуги, мета яких полягає у підвищенні індивідуального і суспільного добробуту, що сприяє підтримці суспільства в стані економічної рівноваги» [15, с. 84].
І.О. Верховод	«сукупність установ, що обслуговують процеси відтворення людського потенціалу, разом із специфічними нормами, правилами, процедурами (інститутами), що сформувались у процесі їх діяльності, називають соціальною сферою» [16, с. 28]
С.М. Марєєв, Г.П. Солодков	«інституційні одиниці розглядають установи, що сприяють відтворенню людини та людської особистості» [17, с. 6].

Під фінансовим забезпеченням соціальної сфери варто розуміти цілісну систему організації фінансових відносин, які включають відповідні форми, методи та інструменти їх реалізації, в процесі мобілізації та розподілу фінансових ресурсів з метою створення умов для ефективного функціонування соціальної сфери в Україні на основі вирішення відповідних завдань, зумовлених соціальними функціями держави.

Фінансове забезпечення соціальної сфери володіє певними атрибутами, щодо джерел мобілізації та порядку розподілу грошових коштів у соціально-побутовій і соціально-культурній складових цієї галузі. «Специфіка фінансового забезпечення функціонування соціальної сфери полягає в тому, що в таких галузях, як освіта, соціальне забезпечення, охорона здоров'я, культура переважає бюджетне фінансування, а в побутовому обслуговуванні, громадському харчуванні, частково у фізичній культурі більшість суб'єктів господарювання функціонують на засадах комерційного розрахунку, що передбачає самофінансування та кредитування» [6, с. 30-32].

Аналізу фінансування соціальної сфери об'єднаних територіальних громад Волинської області передуватиме моніторинг основних бюджетних показників територіальних громад Волинської області.

Комплексна діагностика ОТГ Волинської області за основними бюджетними показниками –дозволить сформулювати сценарії їх подальшого розвитку, ключові виклики, можливості та перспективи. На рис.2. подано порівняння власних доходів загального фонду бюджетів ОТГ Волинської області у 2018-2019 рр.

Зазначимо, що економічний потенціал ОТГ Волині різниться, що впливає на їх можливість ефективно формувати власні бюджети і фінансувати видатки, які прямопропорційно впливають на життєздатність громад.

Як видно з рис. 1. Боратинська ОТГ за власними доходами загального фонду є найпотужнішою громадою за результатами 2018 - 2019 рр. Вона мала у 2019 році майже 143 млн грн власних доходів загального фонду, що на 8,66 % більше рівня 2018 р. У середньому за останній рік усіма ОТГ Волинської області забезпечено ріст вище згаданого показника на рівні 115,88 %.

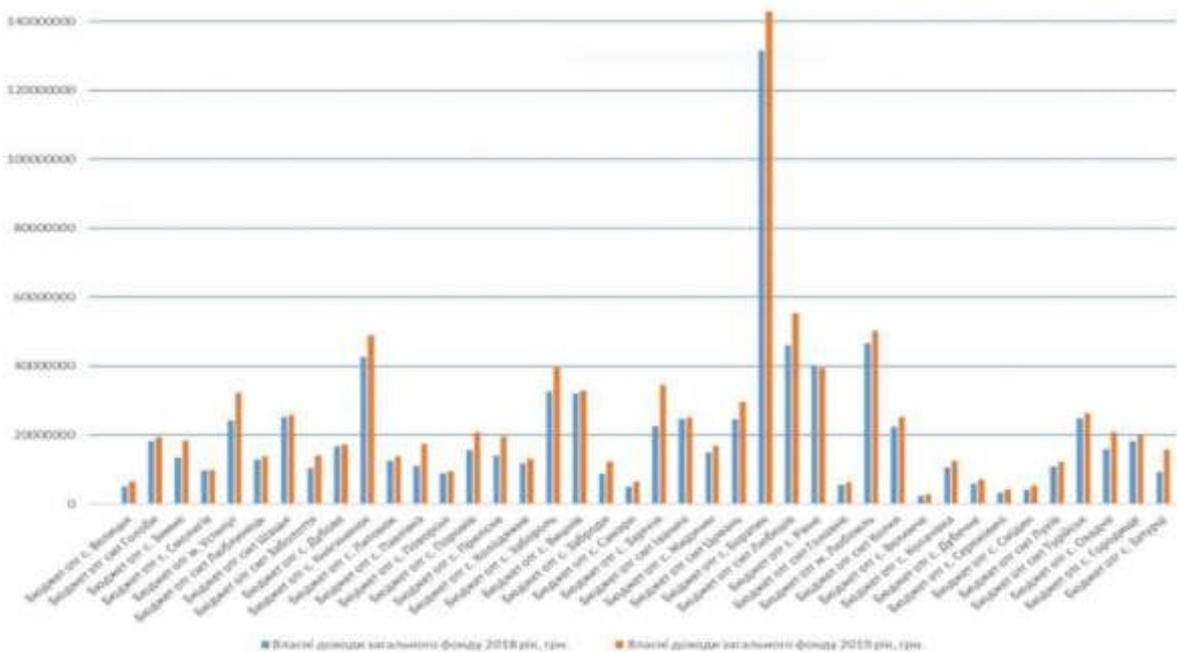


Рис. 1. Порівняння власних доходів загального фонду бюджетів ОТГ Волинської області у 2018-2019 рр

Динаміку власних надходжень на 1-ну особу бюджетів ОТГ Волинської області у 2018-2019 рр наведено у табл.2.

Таблиця 2

Динаміка власних надходжень на 1-ну особу бюджетів ОТГ Волинської області у 2018-2019 рр

Територіальна громада	Власні надходження на 1-ну особу у 2018 р., грн	Власні надходження на 1-ну особу у 2019 р., грн	Темп росту, %	Приріст, грн
Боратинська	17577,31	18679,26	106,27	1101,95
Підгастьська	-	12995,57	-	12995,57
Зарічанська	5213,84	8070,90	154,80	2857,06
Липинська	-	7451,95	-	7451,95
Рівненська	7067,84	7071,88	100,06	4,04
Княгининівська	5402,56	6101,94	-	699,38
Городищенська	5052,58	5590,07	110,64	537,49
Заборольська	4353,94	5153,05	118,35	799,11
Смолигівська	4985,25	4960,81	99,51	-24,44
Дубівська	4563,27	4704,33	103,09	141,06
Вишнівська	4505,37	4661,91	103,47	156,54
Жидичинська	3927,92	4413,48	112,36	485,56
Устилузька	3203,66	4356,07	135,97	1152,41
Оваднівська	3266,24	4321,57	132,31	1055,33
Ківерцівська	-	3732,58	-	3732,58
Поромівська	2680,13	3592,00	134,02	911,87
Прилісненська	2438,93	3418,13	140,15	979,2
Турійська	3240,54	3394,95	104,76	154,41
Торчинська	-	3374,78	-	3374,78
Литовезька	2985,92	3310,67	110,88	324,75
Любомльська	2902,05	3134,66	108,02	232,61
Шацька	2914,50	2991,35	102,64	76,85
Колодяженська	2553,29	2831,48	110,90	278,19
Луківська	2445,72	2745,97	112,28	300,25
Старовижівська	-	2686,22	-	2686,22
Затурцівська	1528,62	2626,70	171,83	1098,08
Іваничівська	2549,29	2615,23	102,59	65,94
Тростянецька	-	2563,04	-	2563,04
Гіркополонківська	-	2562,67	-	2562,67
Зимнівська	1782,04	2445,89	137,25	663,85
Копачівська	2005,68	2383,70	118,85	378,02
Цуманська	1910,07	2287,80	119,78	377,73
Голобська	2089,39	2238,61	107,14	149,22
Павлівська	1382,95	2201,66	159,20	818,71
Люблинецька	2000,29	2158,63	107,92	158,34
Війницька	-	2154,03	-	2154,03
Поворська	2000,61	2133,6	106,65	132,99
Привітненська	-	2075,01	-	2075,01
Колківська	1716,17	1947,82	113,50	231,65
Любешівська	1601,98	1942,89	121,28	340,91
Смідинська	1334,59	1694,54	126,97	359,95
Сериховичівська	1245,80	1656,26	132,95	410,46
Велицька	1289,84	1597,98	123,89	308,14
Заболотівська	1101,28	1469,38	133,42	368,1
Дубечненська	1076,08	1273,54	118,35	197,46
Гуго-Боровенська	-	1243,49	-	1243,49
Забродівська	825,00	1166,32	141,37	341,32
Самарівська	882,36	1165,27	132,06	282,91
Головненська	882,05	1010,26	114,54	128,21
Велимченська	597,25	760,61	127,35	163,36
Всього по Волині	3027,06	3541,84	117,01	514,78

За результатами проведеного аналізу у 2019 р. показник надходжень власних доходів на 1-ну особу в усіх територіальних громадах Волинської області збільшився на 514,78 грн (у 17,01 рази) та склав 3541,84 грн. Лише в 1-му ОТГ дохід на одну особу знизився на 0,5 %. Також відмітимо, що прогнозовано територіальною громадою

з найвищим рівнем власних доходів на 1-ну особу у 2019 році є Боратинська ОТГ з показником 18679,26 грн (приріст за рік 6,27 %). Основні бюджетні характеристики ОТГ Волинської області у 2019 році наведені у табл. 3.

Таблиця 3

Основні бюджетні характеристики ОТГ Волинської області у 2019 році

Територіальна громада	Населення на 01.01.2019	Власні надходження на 1-ну особу, грн	Питома вага управлінських витрат у власних доходах	Капітальні видатки на 1-ну особу, грн
Боратинська	7651	18679,26	8,98	5129,90
Підгаєцька	8549	12995,57	9,93	3914,33
Зарічанська	4275	8070,90	14,46	1646,64
Липинська	5335	7451,95	17,28	2042,59
Рівненська	5567	7071,88	23,29	3328,05
Княгининівська	8004	6101,94	15,78	1555,01
Городищенська	3654	5590,07	23,83	1745,22
Заборозька	7669	5153,05	20,28	2145,95
Смолигівська	1984	4960,81	27,08	1716,15
Дубівська	3654	4704,33	27,90	1479,17
Вишнівська	7024	4661,91	26,42	2474,33
Жидичинська	3814	4413,48	26,19	1720,43
Устилузька	7416	4356,07	26,26	983,26
Оваднівська	4831	4321,57	29,21	1190,63
Ківерцівська	17606	3732,58	11,57	304,26
Поромівська	5790	3592,00	27,37	1128,89
Прилісненська	5706	3418,13	28,08	1994,72
Турійська	7732	3394,95	26,99	354,82
Торчинська	9273	3374,78	26,13	708,50
Литовезька	4175	3310,67	38,82	956,44
Любомльська	16016	3134,66	25,75	1009,31
Шацька	8615	2991,35	26,41	1152,65
Колодязненська	4590	2831,48	39,15	815,60
Луківська	4419	2745,97	25,59	702,63
Старовижівська	10854	2686,22	23,06	822,09
Затурцівська	5972	2626,70	37,25	814,63
Іваничівська	9575	2615,23	28,18	559,81
Тростянецька	4364	2563,04	35,83	726,83
Гіркополонківська	7545	2562,67	32,36	894,32
Зимнівська	7505	2445,89	33,16	1403,27
Копачівська	5279	2383,70	36,03	963,84
Цуманська	12931	2287,80	29,96	1035,54
Голобська	8659	2238,61	37,53	917,91
Павлівська	7932	2201,66	41,81	1214,12
Люблинецька	6424	2158,63	37,61	460,25
Війницька	3671	2154,03	40,70	1063,28
Поворська	4484	2133,6	36,02	1375,30
Привітненська	3534	2075,01	37,05	509,84
Колківська	12944	1947,82	25,59	832,70
Любешівська	28469	1942,89	36,40	810,12
Смідинська	3146	1694,54	43,77	1916,87
Сериховичівська	2548	1656,26	61,80	861,04
Велицька	4030	1597,98	59,05	1140,58
Заболоттівська	9546	1469,38	31,50	1058,67
Дубечненська	5437	1273,54	36,87	789,26
Гуго-Боровенська	5071	1243,49	49,34	706,40
Забродівська	10631	1166,32	33,04	1412,76
Самарівська	5508	1165,27	47,53	1525,49
Головненська	6152	1010,26	53,94	1048,64
Велимченська	3786	760,61	42,46	1147,89
Всього по Волині	359299	3541,84	23,85	1249,77

Найбільша питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах ОТГ (без урахування трансфертів) припадає на бюджет Сереховичівської ОТГ–

61,8 % (у 2018 р – 71,6%), найменша – на бюджет Боратинської ОТГ – 8,98 (у 2018 р – 6,8%).

Зауважимо, що середній відсоток видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах по усіх ОТГ Волинської області становить 23,85 %. Територіями, які не перевищують середнє значення за даним показником є Боратинська, Підгаєцьська, Зарічанська, Липинська, Рівненська, Княгининівська, Заборольська, Ківерцівська, Старовижівська територіальні громади, а це лише 18 % від усіх ОТГ Волині.

Варто відмітити той факт, що ті ОТГ регіону у яких зафіксований високий рівень власних доходів на 1-ну особу як правило вирізняються незначною часткою видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах ОТГ, що може свідчити про факт ефективного функціонування адміністративного апарату досліджених територій.

У 2018 році по 40-ка ОТГ Волинської області розмір капітальних видатків на 1-ну особу (без урахування власних надходжень бюджетних установ) склав 1211,3 грн, у 2019 р. даний показник не значно зріс та становив 1249,77 грн. Найбільше капітальних видатків у 2018 році в розрахунку на одну особу було проведено у Рівненській ОТГ – 3608,3 грн, найменше з бюджету Іваничівської ОТГ – 280,8 грн. Диференціація між показниками 12,9 %. У 2019 р. ситуація змінилася, територіальною громадою, яка лідирувала за даним показником є Боратинська ОТГ 5129,9 грн, найменше з бюджету Ківерцівська 304,26 грн. Диференціація між показниками зросла і зафіксована на рівні 16,9 %.

Важливим є той факт, що на початку 2020 року Уряд визнав спроможними ще 38 об'єднаних територіальних громад. Відповідність перспективним планам областей послужила фактором, який дозволив окремим громадам увійти в цей рейтинг. Зокрема до цього переліку увійшли 2 ОТГ Волинської області: Сошичненська громада – Камінь-Каширський район, Доросинівська громада – Рожищенський район. Це означає, що саме ці ОТГ перейдуть на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом України.

Період з 2015 року характеризується в Україні зміною системи місцевого самоврядування і пов'язане в першу чергу з формуванням об'єднаних територіальних громад, які отримавши вагоме фінансове підґрунтя, стали на один щабель з бюджетами міст обласного значення. Разом з цим бюджети об'єднаних територіальних громад отримали можливість належного фінансування соціальної сфери.

За 2019 рік на фінансування галузей соціально-культурної сфери бюджетами ОТГ спрямовано 1654073,4 млн грн, що у п'ять раз більше рівня 2017 року. Як бачимо таке значне зростання спостерігається за усіма функціями. Однак найбільший ріст фіксується за функцією «Соціальний захист» у 6,7 рази. У першу чергу така ситуація пов'язана із безперервним процесом створення нових ОТГ у Волинській області. Так, на сьогодні в рамках добровільного об'єднання територіальних громад в області функціонує 53 ОТГ, з них у 2015 році створено 5 ОТГ, у 2016 році – 10 ОТГ, у 2017 році – 25 ОТГ, у 2018 – 10 ОТГ.

У нинішніх умовах питома вага видатків соціально культурного спрямування підтверджує соціальну спрямованість бюджету Волинської області та зокрема бюджетів ОТГ. Так, частка коштів, яка виділялася на фінансування цільових програм у сфері соціального захисту, охорони здоров'я та освіти є найбільшою. Питома вага видатків соціально-культурного спрямування на кінець 2019 року склала 88 % зведеного бюджету Волинської області.

Таким чином, на підставі дослідження частки соціальних витрат бюджетів ОТГ Волинської області можна зазначити, що витрати соціальної спрямованості займають значну питому вагу у загальних витратах зведеного бюджету.

Наявні тенденції свідчать про збереження структурних пропорцій між складовими бюджетних витрат впродовж досліджуваного періоду.

Найбільш вагомими у 2019 році в структурі залишалися видатки на освіту – 89,22 %. Дані таблиці свідчать, що видатки на фізичну культуру і спорт займають незначну частку та складають в середньому 0,66 %.

Зазначимо, що проблеми розвитку та фінансування соціальної сфери територіальних громад здійснюється доволі неквапливо, особливо така ситуація прослідковується у великих ОТГ. Значна кількість ОТГ перекладає ряд свої функціональних обов'язків на районні структурні підрозділи з питань соціального захисту. Оскільки новостворенні громади не мають достатньо досвіду у цій сфері, то практика свідчить, що підписується Угода про взаємодію між ОТГ та управлінням соціального захисту в сфері надання послуг з соціальної підтримки населення. Тому незначний відсоток, 3,29 %, витрат на соціальний захист у загальних видатках на соціокультурну сферу свідчить лише про недостатній досвід ОТГ самостійно реалізовувати соціальний захист на своїх територіях. Найбільший досвід у цьому напрямі мають ОТГ с. Зимне (16,19 %), ОТГ смт Турійськ (15,76 %) та ОТГ смт Заболоття (10,03 %).

За період дослідження найбільше невиконання запланованих видатків спостерігається за галузями культура і мистецтво та фізична культура і спорт. У 2019 р. виконання запланованих видатків бюджетів ОТГ Волинської області на освіту склали 92,7 %. Неefективне використання бюджетних коштів пов'язане також з незадовільним станом планування та фінансування видатків бюджету на виконання бюджетних програм. Схожі причини обумовили невиконання запланованих показників бюджетних видатків і за іншими галузями соціокультурної сфери: охороною здоров'я, соціальним захистом, культурою і мистецтвом, фізичною культурою та спортом. Так, у 2019 р. заплановані показники бюджетних видатків за вказаними галузями були виконані відповідно на 97,7 %, 96,8 %, 93,8 % та 93,2 %.

Загальний рівень виконання видатків соціально-культурної сфери консолідованим бюджетом Волинської області у 2019 році поданий на рис. 2.

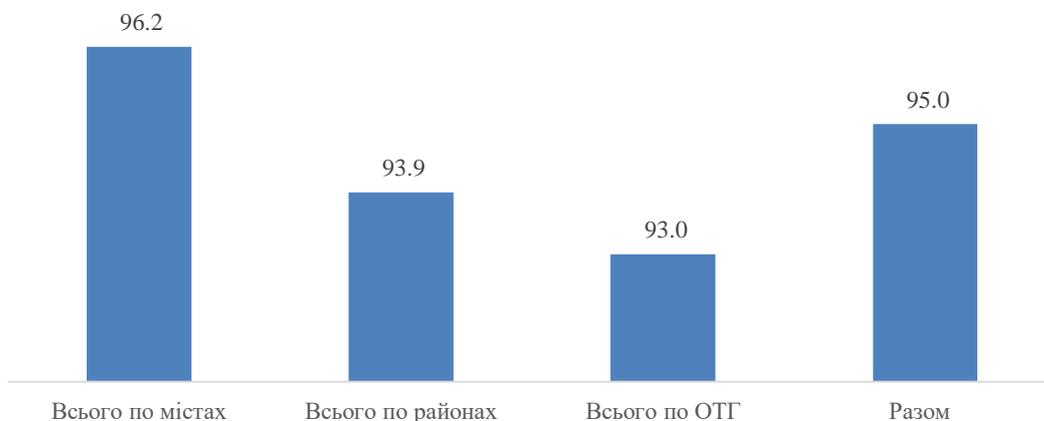


Рис. 2. Загальний рівень виконання видатків соціально-культурної сфери консолідованим бюджетом Волинської області у 2019 році, %

Найвищим рівнем виконавчої дисципліни за видатками соціально-культурної сфери зафіксований у містах обласного значення Волинської області – 96,2 %. Найменший – за бюджетами ОТГ Волині – 93 %. У цілому область забезпечила виконання видатків соціально-культурної сфери на рівні 95 %. Для довідки райони Волинської області виконали бюджетні призначення на 93,9 %.

Наступним етапом аналізу передбачено дослідження виконання видатків соціально-культурної сфери бюджетами ОТГ Волинської області, що дозволить виявити проблеми територій, які не дотримуються виконавчої дисципліни.

На рис. 3. подано моніторинг виконання місцевих бюджетів області за видатками в адміністративно-територіальному розрізі станом на 1 січня 2020 року.

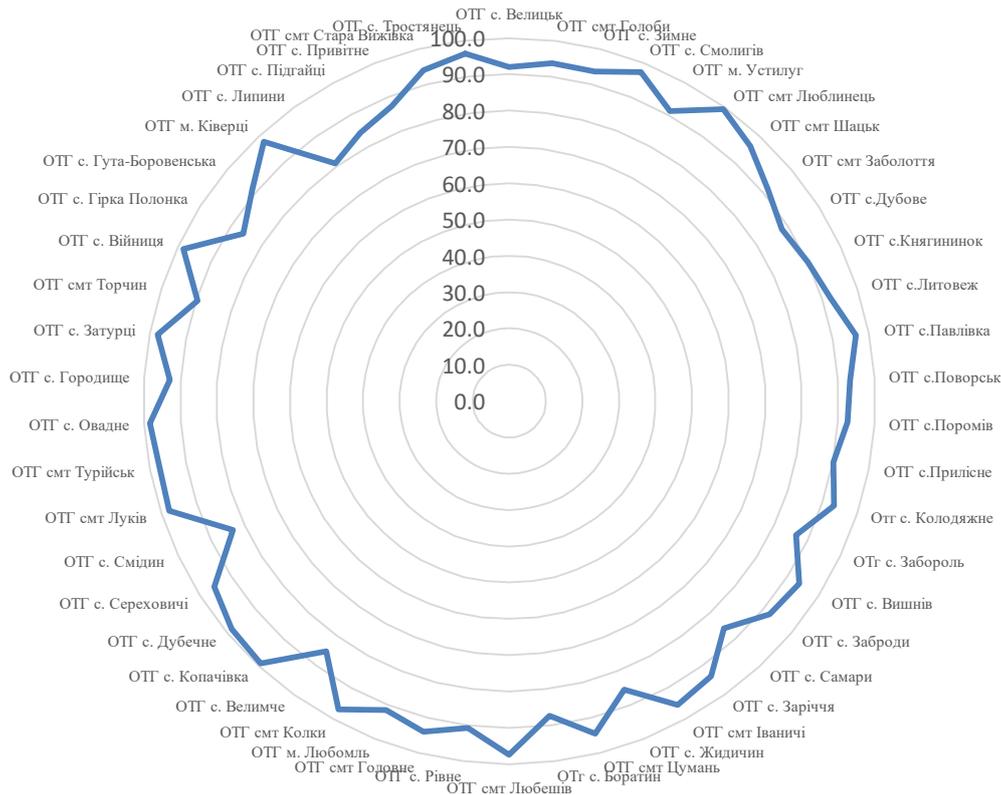


Рис. 3. Виконання видатків соціо-культурної сфери бюджетами ОТГ Волинської області у 2019 році, %

Розглядаючи виконання видатків соціального спрямування місцевих бюджетів Волинської області зауважимо, що жодим регіоном не було забезпечено виконання планових призначень. Найменший рівень виконання спостерігався в ОТГ с. Липини – 80,9 %. Найвищий рівень виконавчої дисципліни належить ОТГ смт Люблинець – 99,4 %, ОТГ с. Копачівка – 99,2 %.

Нині в Україні недостатньо напрацьовані механізми надання ґрунтовної допомоги конкретній особі, сім’ї, окремим соціально вразливим групам, які потребують сторонньої підтримки. В умовах децентралізації та модернізації системи місцевого самоврядування питання реформування соціальної сфери особливо актуальні.

Відповідно, є потреба у додатковому переосмисленні шляхів реформування зазначеної системи з урахуванням кращого зарубіжного досвіду на основі аналізу недоліків і проблем системи соціальних послуг ОТГ в Україні, а також моделювання перспектив її розвитку.

Проаналізуємо переваги, недоліки, можливості та загрози соціальної сфери скориставшись методологією SWOT-аналізу (табл. 4). Результати такого аналізу дозволяють змодельовати сценарії розвитку подій з метою обрання оптимального шляху вирішення тої чи іншої проблеми.

В Україні, у тому числі ОТГ, на разі недостатньо напрацьована співпраця з недержавним сектором, із благодійними та релігійними організаціями. Тому основне навантаження лежить на бюджетах різних рівнів.

На нашу думку, пріоритетом у процесі вітчизняної системи соціальних послуг є роздержавлення соціальної сфери.

Це стане можливим через децентралізацію соціальних послуг, детальний підбір постачальників послуг усіх форм власності, залучення громадських, приватних і благодійних організацій на конкурсних засадах. Що забезпечить зменшення нерівності громадян у доступі до соціальних, медичних, освітніх та інших служб, їх територіальне наближення до місця проживання людини.

SWOT-аналіз механізму фінансування соціальної сфери в Україні



Рис. 3.1. SWOT-аналіз механізму фінансування соціальної сфери в Україні

Основним елементом бюджетної політики є, звичайно, регулювання видатків соціальної сфери місцевих бюджетів, у тому числі бюджетів ОТГ Волинської області. Адже ефективність розподілу фінансових ресурсів через місцеві бюджети впливає на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць і держави в цілому. На основі самостійно підібраних даних оцінимо узгодженість між двома розподілами, що відображають рівень регулювання видаткової частини місцевих бюджетів Волинської області.

Висновки. За для формування ефективного бюджетного механізму фінансування соціо-культурної сфери територіальними громадами необхідно: поетапне та чітке формування програми соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад; з метою забезпечення реальності фінансових показників ОТГ вдосконалити бюджетне планування та прогнозування видатків соціального спрямування; залучати до фінансування соціо-культурної сфери громадських, приватних і благодійних організацій за потреби на конкурсній основі; фінансування соціально-культурної сфери повинно базуватися на принципах, які передбачають зв'язок між обсягами фактичних видатків та результатами надання суспільних послуг; запровадити фінансовий контролінг за бюджетними видатками соціального призначення, коригувати за його результатами управлінські рішення у сфері соціальної політики.

Однак, варто зазначити, що перетворення можуть наступити лише зі зміною сприйняття видатків на соціо-культурну сферу. Вони повинні розумітися не як видатки споживання, які утримують соціальну сферу, а як інвестиції в соціальний розвиток, які можуть стати дієвим інструментом сталого розвитку як країни в цілому, так і об'єднаних територіальних громад зокрема.

Список бібліографічного опису

1. Фахрутдинова Е. В. Роль социальной сферы и социальной политики в обеспечении устойчивого социально-экономического развития страны. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/10/28/1267245220/1.pdf>.
2. Зінь Е.К. Регіональна економіка / Е.К. Зінь. – К. : Професіонал, 2008. – 528 с.
3. Орлатий М.К. Соціальна сфера села та економічний механізм регулювання її розвитку : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / М.К. Орлатий ; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 1999. – 39 с
4. Баранова Л.Я. Потребности, доходы, потребление / Л.Я. Баранова, А.И. Левин. – М. : Экономика, 1988. – 248 с.
5. Бабич А.М. Экономика и финансирование социальной сферы / А.М. Бабич, Е.В. Егоров. – К. : Центр экспертизы и маркетинга КГУ, 1996. – 242 с
6. Горшенина Е.В. Система основных социально-экономических индикаторов для уровня жизни в регионе / Е.В. Горшенина // Вопросы статистики. – 1996. – № 4. – С. 47–55.
7. Лазарев В.А. К вопросу о соотношении понятий «сфера услуг», «непроизводственная сфера», «соци-альная сфера», «сфера обслуживания» и «сфера сервиса» / В.А. Лазарев // Науковедение. – 2016. – Т. 8. – № 6. – С. 53–63.
8. Підлипна Р.П. Соціальна сфера в контексті її функціонування / Р.П. Підлипна // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: економічна. – 2015. – Вип. 48. – С. 62–65.
9. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : [монографія] / В.І. Куценко ; за наук. ред. Б.М. Данилишина. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2008. – 818 с
10. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2001. – 254 с.
11. Соціальна політика : [навчальний посібник для слухачів, аспірантів, докторантів спеціальності «Державне управління»] / [В.А. Скуратівський, О.М. Палій, Е.М. Лібанова]. –К. : Видавництво УАДУ, 1997. – 360.
12. Козак В.Є. Трансформація економічних відносин в соціальній сфері / В.Є. Козак // Соціальна сфера в перехідній економіці : зб. наук. праць / ред. кол.: В.М. Новиков (відп. ред.) та ін. – К., 2000. – 132 с.
13. Шевель С.А. Социальная сфера общества и личность : [монография] / С.А. Шевель. – Минск : Наука и техника, 1988. – 186 с.
14. Лазутіна Л.О. Економічна сутність категорії «соціальна сфера сільських територій» / Л.О. Лазутіна // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. – 2013. – № 1. – С. 150–154.
15. Пакуліна А.А. Дослідження особливостей соціальної сфери України в умовах глобалізації економіки та аналіз трансформації її інституційного середовища / А.А. Пакуліна, Г.С. Пакуліна // Економічний простір. – 2014. – № 84. – С. 80–88
16. Верховод І.О. Теоретичні основи ідентифікації та принципи реформування соціальної сфери економіки сучасної України / І.О. Верховод // Україна: аспекти праці. – 2014. – №. – С. 28–37
17. Мареев С.Н. Социальная сфера социалистического общества / С.Н. Мареев, Г.П. Солодков. – М. : Знание, 1989. – 48 с.

18. Лазутіна Л.О. Економічна сутність категорії «соціальна сфера сільських територій» / Л.О. Лазутіна // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. – 2013. – № 1. – С. 150–154.
19. Царук І.М. Теоретичні підходи щодо визначення соціальної сфери як складової економіки та її функцій / І.М. Царук // Економіка. Управління. Інновації. – 2009. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_1_18
20. Рейтинг інституційної спроможності і сталого розвитку малих та середніх громад України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.facebook.com/Centersupportsmallcity/photos/a.403687113348946/1042165706167747/?type=3&theater>

References

1. Fakhrutdinova E.V. The role of the social sphere and social policy in ensuring sustainable socio-economic development of the country. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/10/28/1267245220/1.pdf>.
2. Zin E.K. (2008). Regional economy. K.: *Professional* – 528 p.
3. Orlatiy M.K. (1999). The social sphere of the village and the economic mechanism of regulating its development: author's ref. dis. Dr. econ. Science: special. 02.08.03. "Organization of management, planning and regulation of the economy". Inst of Agriculture. economy of UAAN. K. – 39 p.
4. Baranova L.Ya., Levin A.I. (1988). Needs, income, consumption. M.: *Economics* – 248 p.
5. Babich A.M., Egorov E.V. (1996). Economics and financing of the social sphere. K.: Center for Expertise and Marketing of KSU. – 242 p.
6. Gorshenina E.V. (1996). The system of basic socio-economic indicators for living standards in the region. *Questions of statistics.* – № 4. – P. 47–55.
7. Lazarev V.A. (2016). On the question of the relationship between the concepts of "service sphere", "non-production sphere", "social sphere", "service sphere" and "service sphere". *Science.* – Vol. 8. – № 6. – P. 53–63.
8. Pidlipna R.P. (2015). Social sphere in the context of its functioning. *Bulletin of the Lviv Commercial Academy. Series: economic.* – Vip. 48. – P. 62–65.
9. Kutsenko V.I., Danylyshyna B.M. (2008). Social sphere: reality and contours of the future (questions of theory and practice): monograph. Nizhyn: Aspect-Polygraph, – 818 p.
10. Grishnova O.A. (2001). Human capital: formation in the system of education and training. K.: Knowledge, – 254 p.
11. Skuratovsky V.A., Paliy O.M., Libanova E.M. (1997). Social policy: a textbook for students, graduate students, doctoral students majoring in "Public Administration". K.: UADU Publishing House, – 360 p.
12. Kozak V.E., Novikov V.M. (2000). Transformation of economic relations in the social sphere. *Social sphere in transition economy: coll. Science. wash.* K., – 132p.
13. Shevel S.A. (1988). The social sphere of society and personality: a monograph. Minsk: Science and Technology, – 186 p.
14. Lazutina L.O. (2013). The economic essence of the category "social sphere of rural areas". *Bulletin of Sumy National Agrarian University. Finance and credit.* – № 1. – P. 150–154.
15. Pakulina A.A., Pakulina G.S. (2014). Research of features of social sphere of Ukraine in the conditions of globalization of economy and analysis of transformation of its institutional environment. *Economic space.* – № 84. – P. 80–88.
16. Verkhovod I.O. (2014). Theoretical bases of identification and principles of reforming the social sphere of the economy of modern Ukraine. Ukraine: aspects of work. – №. – P. 28–37.
17. Mareev S.N., Solodkov G.P. (1989). The social sphere of socialist society. M.: Knowledge, – 48 p.
18. Lazutina L.O. (2013). The economic essence of the category "social sphere of rural areas". *Bulletin of Sumy National Agrarian University. Finance and Credit.* – No 1. – P. 150–154.
19. Tsaruk I.M. (2009). Theoretical approaches to defining the social sphere as a component of the economy and its functions. *Economy. Management. Innovations.* – No 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_1_18
20. Rating of institutional capacity and sustainable development of small and medium communities of Ukraine. URL: <https://www.facebook.com/Centersupportsmallcity/photos/a.403687113348946/1042165706167747/?type=3&theater>

Дата подання публікації 20.09.2020 р.

УДК 65.011:330.133

Кривов'язюк І.В., к.е.н., професор
 Професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
 Kryvovyazyuk I., PhD in Economics, Professor
 Professor of the Department of Entrepreneurship, Trade and Stock Exchange Activity
<https://orcid.org/0000-0002-8801-4700>

Бурбан О.В.
 Аспірант кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
 Burban A.
 Postgraduate student of the Department of Entrepreneurship, Trade and
 Stock Exchange Activity
<https://orcid.org/0000-0002-6130-8397>

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Луцький національний технічний університет

В статті на основі результатів порівняльного аналізу методичних підходів до оцінювання вартості подальшого розвитку набули теоретико-методичні засади встановлення вартості підприємницьких структур, що визначають важливість використання синтезу методів. Шляхом критичного аналізу публікацій вчених у сфері дослідження оцінювання вартості підприємницьких структур уточнено площину дослідження науково-методичних підходів, які застосовуються для її встановлення. Уточнено особливості вживання тих чи інших назв витратного, доходного та порівняльного підходів. В результаті аналізу основних підходів до оцінювання вартості підприємницьких структур розкрито їх основні переваги та недоліки. Аналіз методів оцінки вартості підприємницьких структур в розрізі доходного підходу дозволив встановити, що основними методами оцінки вартості тут є дисконтування грошових потоків, капіталізації надлишкового доходу, капіталізації дивідендів та капіталізації чистого доходу. Найбільш універсальним є метод дисконтованих грошових потоків, який незважаючи на велику кількість припущень та складність розрахунків, дозволяє врахувати майбутній їх потенціал, можливий рівень зростання галузі функціонування підприємницьких структур, а також ступінь впливу макроекономічних трендів. Визначено, що в межах витратного підходу найбільшим недоліком значної кількості методів (методи визначення ліквідаційної вартості, чистої балансової вартості, вартості заміщення, відновної вартості, скоригованої балансової вартості та оцінювання чистої ринкової вартості матеріальних активів) виступає складність доступу до необхідної інформації. Найбільш досконалим з точки зору об'єктивності та доступності інформації серед таких методів оцінювання вартості, виступає метод відновної вартості, а найбільш універсальним виступає метод ліквідаційної вартості. Встановлено, що в межах порівняльного підходу найбільшого поширення набув метод галузевих коефіцієнтів, а найбільш оптимальним виступає метод компаній-аналогів, який гарантує високий рівень об'єктивності та дозволяє порівняти об'єкт оцінки з компаніями-конкурентами забезпечуючи при цьому широкий діапазон вибору мультиплікаторів.

Ключові слова: оцінювання вартості, доходний підхід, витратний підхід, порівняльний підхід, порівняльний аналіз, підприємницькі структури.

COMPARATIVE ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO ENTREPRENEURIAL STRUCTURES VALUATION

Lutsk National Technical University

In the article based on the results of comparative analysis of methodological approaches to valuation of entrepreneurial structures further development impulse was given to theoretico-methodological base of company valuation which highlights importance of using synthesis of methods. Having critically analyzed publications in the field of researching entrepreneurial structures valuation the main area of researching of methodological approaches which are used for valuation was specified. The main nuances of using of titles of income, cost and comparable approaches were specified. The result of analysis of basic entrepreneurial structure valuation approaches was embodied into their pros and cons list. The analysis of the entrepreneurial structure valuation methods allowed to reveal that the list of the main valuation methods within income approach includes discount

cash flow method, residual income method, dividend capitalization method, net income capitalization method and earning capitalization method. The most universal method within mentioned approach is discount cash flow method, which, despite having a huge number of assumptions and calculation complication, allows to include the future potential of cash flow, approximate growth level in the enterprenurial structure functioning industry and the level of influence from macroeconomic trends. It was defined that the most essential disadvantage of the methods included into cost approach (determining liquidation value methods, net book value method, replacement cost method, replacement value method, adjusted book value method and estimation of net market value of tangible assets method) is a low level of access to necessary information. The most advanced valuation method in the terms of objectivity and access to information within mentioned approach is replacement value method, the most universal one is liquidation value method. It was discovered that within comparable approach the most common is relative valuation method and the most advanced one is comparable company valuation method which provides a high level of objectivity and allows to compare the company with its competitors ensuring at the same time a wide multiplier range.

Key words: valuation, income approach, cost approach, comparable approach, comparable analysis, enterprenurial structures.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасних умовах господарювання для підприємницьких структур, що функціонують в ринковому середовищі, надзвичайно важливим аспектом є узагальнене уявлення про всю різноманітність господарських процесів, подій та явищ, а також результатів їхньої діяльності, що формується на основі оцінювання вартості. Якісна та справедлива оцінка вартості підприємницьких структур залежить від багатьох умов і обмежень, серед яких виключно роль відіграють обрані науково-методичні підходи або ще краще – їх синтез. Наукова основа та порівняльний аналіз існуючих підходів взмозі вирішити ряд таких проблем як об'єктивність вибору методу оцінювання вартості підприємницької структури в межах обраного підходу, доцільність застосування методів для отримання справедливої її вартості, оптимальність застосування методу залежно від цілей оцінювання підприємницьких структур. В сукупності це й викликає об'єктивну потребу чіткого розмежування та систематизації наявних підходів оцінювання вартості підприємницьких структур, що має важливе значення для визначення їх інвестиційної привабливості, рейтингування, визначення вартості під час продажу на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням науково-методичних підходів оцінювання вартості підприємницьких структур займалось багато вітчизняних і зарубіжних учених. Особливої уваги заслуговують праці В. Задеря [1], А. Сендеровича [2], В. Куцика та І. Явтуховської [3], І. Коваля [4], Г. Міокової [5], В. Мартинюка та О. Вівчар [6], В. Павлова та І. Пилипенка [7], Ю. Сівіцької [8], Д. Жерліцина [9] та інших [10-11]. Зазначені учені провели особливо ґрунтовний аналіз та розкрили характеристики основних методів оцінювання вартості підприємницьких структур, зокрема такої їх організаційно-правової форми як підприємство, в межах наявних підходів – витратного, дохідного та порівняльного; визначили особливості ідентифікації методів оцінки ринкової вартості бізнесу, уточнили аналітичні та ринкові показники вартості, вказали на важливість комбінування методів при оцінці вартості компаній. Однак, незважаючи на глибину аналізу, найбільша невизначеність, пов'язана із розбіжностями виокремлення методів оцінювання в межах трьох основних підходів, залишається невирішеною. Тому проблема подальшого розвитку теоретико-методичних засад встановлення вартості підприємницьких структур шляхом систематизації та компаративного аналізу науково-методичних підходів до оцінювання вартості підприємницьких структур все ще є важливим і актуальним завданням сьогодення.

Мета статті полягає у систематизації та узагальненні сучасних науково-методичних підходів до оцінювання вартості підприємства шляхом здійснення їх компаративного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Оцінювання, в сучасному трактуванні, являє собою певний аналітичний інструмент чи основу, призначення якої полягає у вимірюванні ефектів, результативності та наслідків реалізації державних чи галузевих програм, програм розвитку, корпоративних програм тощо, визначенні змін за результатами з метою підготовки необхідного підґрунтя для прийняття рішень [12, с. 23–26]. Це стосується рівно як підприємницьких структур, так й, зокрема, підприємств.

Як відзначають В. Куцик та І. Явтуховська, «оцінювати бізнес можна за різними підходами та методами. Підхід являє собою певну сукупність методів і процедур, які утворилися на основі розвитку певних моделей, течій тощо і за допомогою яких оцінюється вартість підприємства» [3, с. 83]. Адекватність вибору підходу може суттєво вплинути на подальше розгортання подій відносно перспективності розвитку підприємницьких структур.

Сам же процес оцінювання вартості підприємства, в загальному вигляді, можна розподілити на два рівні. На першому рівні відбувається відбір науково-методичних підходів оцінювання, яких на сьогоднішній день з традиційної точки зору виділено три – витратний, дохідний та ринковий (порівняльний). Характеризуючи зазначені підходи, такі автори як В. Павлов і І. Пилипенко підкреслюють, що витратний підхід включає оцінку повного відтворення або встановлення вартості повноцінного заміщення оцінюваного об'єкта після вирахування вартості всіх видів зносу. Дохідний підхід формується на основі принципів найефективнішого використання та очікування, відповідно до яких вартість встановлюється як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу. Порівняльний підхід в своїй основі базується на врахуванні принципів заміщення та ринкової кон'юнктури, і також включає аналіз цін продажу та пропозиції з коригуванням вартості на сукупність відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки [7, с. 702-758]. На другому рівні, в розрізі обраних підходів, здійснюється підбір найбільш оптимального синтезу методів оцінювання вартості.

Аналіз наукових напрацювань учених також дозволяє уточнити особливості вживання тих чи інших назв витратного, доходного та порівняльного підходів з метою уникнення семантичної плутанини. Так, В. Задерей та А. Сендерович, характеризуючи ці підходи надають перевагу тріаді «дохідний-затратний-ринковий» [1, 2], В. Мартинюк та О. Вівчар схильні до вживання назв відповідно «прибутковий», «майновий» та «порівняльний» [6]. І. Явтуховська та В. Куцик [3] поряд із трьома традиційними підходами підкреслюють виникнення четвертого – «опціонного» підходу, «який пов'язаний із застосуванням опціонних моделей оцінки вартості підприємства» [3, с. 84]. Протилежної думки стосовно опціонного підходу дотримуються О. Шевчук і А. Зименко, які розглядають метод реальних опціонів (ROV) в межах доходного підходу. Так, зазначені учені вважають, що «ROV-метод відноситься перш за все до доходного підходу, оскільки орієнтований на визначення майбутньої прибутковості та дає можливість мати значну кількість варіантів з вартості об'єкту оцінки, тобто ROV-метод уточнює уявлення про майбутню динаміку бізнесу з урахуванням моменту часу» [10, с. 132]. Варто підкреслити розбіжності у поглядах учених, які зумовлені назвою підходу, заснованого на оцінці доходів підприємства. Найбільш поширеною назвою зазначеного підходу є «дохідний», також широкого розповсюдження набула практика використання назви «дохідний». Менш поширеною є назва «прибутковий». Іншими часто вживаними назвами для традиційного «витратного» підходу (вартість підприємства відповідно до якого визначається різницею між вартістю його активів та зобов'язань) є «затратний» та «майновий». Виникнення останньої обумовлено

ототоженням підприємства (в межах даного підходу) з цілісним майновим комплексом. Менше різноманіття назв спостерігається для третього підходу – заснованого на зіставленні вартості підприємства із компаніями-аналогами. Так, значного поширення набуло використання назв «ринковий» та «порівняльний». Пропонуємо в подальшому вживати такі назви методів як доходний, витратний та порівняльний.

Як показує аналіз змісту наукових публікацій, методологія оцінки вартості суб'єкта господарювання, в загальному вигляді, включає в себе три основних підходи (доходний, витратний та порівняльний), в межах яких виокремлюють перелік основних методів оцінки. Грунтовний аналіз зазначених науково-методичних підходів до оцінювання вартості підприємницьких структур, дозволяє узагальнити їх сутність, а також уточнити їх основні переваги та недоліки (таблиця 1).

Таблиця 1

Аналіз основних підходів до оцінки вартості підприємницьких структур

Підхід	Сутність	Переваги	Недоліки
Доходний	Базується на оцінці майбутніх доходів, коли оцінка вартості ґрунтується на визначенні теперішньої вартості майбутніх вигод (доходів, грошових потоків) від володіння корпоративними правами підприємства	1) вартість напряду залежить від грошового потоку; 2) враховує макроекономічні тренди та галузеві тенденції; 3) враховує здатність активів до генерування грошових потоків.	1) заснована на великій кількості припущень; 2) складність розрахунків; 3) супроводжується високим ступенем суб'єктивізму.
Витратний	Ґрунтується на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається різницею між вартістю активів та його зобов'язань	1) враховує як і матеріальні, так і нематеріальні активи; 2) простота в отриманні необхідної інформації	1) невідповідність між балансовою та ринковою вартістю майна; 2) Можливі складнощі при розрахунку зносу об'єкта
Порівняльний	Заснований на визначенні вартості як реальної ціни продажу підприємства-аналога, розрахунок якої відбувається на основі результатів його зіставлення з іншими бізнес-аналогами	1) точність завдяки відсутності припущень; 2) простота розрахунків; 3) порівняння з компаніями-аналогами.	1) відсутність очікувань щодо майбутніх грошових потоків; 2) проблеми з відбором компаній-аналогів, оскільки ідеальні компанії-аналоги знайти неможливо.

Джерело: авторська розробка на основі [1-11]

В межах кожного з підходів виокремлені методи оцінки вартості, які являють собою конкретні способи, алгоритми обрахунку даної величини. Здійснимо компаративний аналіз основних методів оцінювання вартості підприємницьких структур, результати систематизації яких зведено до таблиці 2.

Проведений аналіз дозволив виявити, що в межах доходного підходу основними методами оцінки вартості підприємства є дисконтування грошових потоків, капіталізації надлишкового доходу, капіталізації дивідендів та капіталізації чистого доходу; в розрізі витратного підходу основними методами оцінки вартості підприємства є метод ліквідаційної вартості, чистої балансової вартості, метод вартості заміщення, метод відновної вартості, скоригованої балансової вартості та метод оцінювання чистої ринкової вартості матеріальних активів, найбільш універсальним виступає метод ліквідаційної вартості; в рамках порівняльного підходу найбільшого поширення набув метод галузевих коефіцієнтів.

Таблиця 2

Узагальнення результатів компаративного аналізу основних методів оцінювання вартості підприємницьких структур

Назва підходу	Вчені	Методи										
Доходний	В. Задерей	Дисконтування грошових потоків (МДГП)		Капіталізація надлишкового доходу (МКНД)	Капіталізації дивідендів (МКД)	Капіталізації чистого доходу (МКЧД)						
	А. Сендерович			Прямої капіталізації доходу (МПКД)								
	В. Куцик, І. Явтуховська			Визначення капіталізованої вартості доходів (МВКВД)								
	І. Коваль			Метод капіталізації (МК)								
	Г. Міокова											
	В. Мартинюк, О. Вівчар											
Витратний	В. Задерей	Метод ліквідаційної вартості (МЛВ)	Чистої балансової вартості (МЧБВ)	Оцінювання чистої ринкової вартості матеріальних активів (МЧРВМА)	Метод вартості заміщення (МВЗ)	Метод відновної вартості (МВВ)	Скоригованої балансової вартості (МСБВ)					
	А. Сендерович							Метод чистих активів (МЧА)	Метод заміщення (МЗ)			
	В. Куцик, І. Явтуховська									–	–	–
	І. Коваль									Оцінка за відновною вартістю активів (МОВВА)		
	Г. Міокова									–	–	–
	В. Мартинюк, О. Вівчар									–	–	–
Порівняльний	В. Задерей	Метод галузевих коефіцієнтів (МГК)	Метод порівняння продажів (МПП)	Метод мультиплікаторів (ММ)								
	А. Сендерович			Метод ринкових угод (МРУ)								
	І. Коваль			Метод операцій (угод, продаж) (МО)								
	В. Куцик, І. Явтуховська											
	В. Мартинюк, О. Вівчар											

Джерело: авторська розробка на основі [1-8]

Встановлено, що доходний підхід, базуючись на розрахунку майбутніх вигод, приведених до їх теперішньої вартості, відповідає стратегічному підходу трактування вартості. Витратний підхід, маючи в основі уявлення про підприємство, як цілісний майновий комплекс, вартість якого сформована під впливом активів підприємства та його зобов'язань, відповідає витратному підходу трактування даного поняття. Порівняльний підхід до оцінювання вартості підприємницьких структур, визначаючи діяльність та ступінь розвитку конкурентів (таким чином відображаючи ефективність аналізованого підприємства з точки зору співставлення з компаніями-аналогами), відповідає синтезу ціннісно-цінового та системного підходів.

Висновки. Сучасні науково-методичні підходи до оцінювання вартості підприємницьких структур, й зокрема підприємств, являють собою складну багатогранну систему із множинною площиною векторів їх подальшого розвитку. Незважаючи на це, в межах методологічного інструментарію основних підходів до оцінювання їх вартості існує докорінна необхідність подальшого розвитку теоретико-методичних засад встановлення вартості підприємницьких структур.

Аналіз методів оцінювання вартості в розрізі доходного підходу дозволив встановити, що найбільш універсальним є метод дисконтованих грошових потоків, який

незважаючи на велику кількість припущень та складність розрахунків, дозволяє врахувати майбутній потенціал компанії, потенційний рівень росту галузі, а також ступінь впливу макроекономічних трендів. Варто зазначити, що в межах витратного підходу найбільшим недоліком значної кількості методів виступає складність доступу до необхідної інформації. Найбільш досконалим з точки зору об'єктивності та доступності інформації виступає метод відновної вартості. В рамках порівняльного підходу оптимальним виступає застосування методу компаній-аналогів.

Проаналізувавши основні переваги та недоліки групи порівняльних методів оцінки, можемо зробити висновок, що найбільш оптимальним виступає метод компаній-аналогів, який забезпечує необхідний рівень об'єктивності встановлення вартості та дозволяє порівняти об'єкт оцінки з компаніями-конкурентами, формуючи широкий діапазон вибору мультиплікаторів.

Подальші розвідки у сфері дослідження питань оцінювання вартості підприємницьких структур має бути спрямовано в напрямку удосконалення процесу оцінювання їх вартості, що розкриває оптимальність поєднання дохідного та порівняльного підходів для отримання справедливої його вартості й передбачає дослідження впливу її зміни на ринкову капіталізацію та одночасне виявлення факторів, що їх спричинили.

Список бібліографічного опису

1. Задерей В.Ю. Методи оцінки вартості компаній. *Агросвіт*. 2017. № 5. С. 48–54.
2. Сендерович А.Й. Сучасні моделі оцінки вартості компаній. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 1. С. 99–106.
3. Куцик В.І., Явтуховська І.В. Методи та підходи до оцінки вартості підприємства: теоретичний аспект, проблеми їх використання. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. 2015. № 48. С. 82–87.
4. Коваль І.Ф. Право на ділову репутацію суб'єктів господарювання і його позасудовий захист від неправомірного використання: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук 12.00.04; Інститут економіко-правових досліджень НАН України. Донецьк, 2005.
5. Міокова Г.І. Вартість підприємства та її оцінка. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*: зб. наук. пр. Кіровоград, 2012. №22 С. 149–156.
6. Вівчар О.І., Мартинюк В.П. Особливості ідентифікації методів оцінки ринкової вартості бізнесу при діагностиці його економічної безпеки. *Наука молода*: зб. наук. праць молод. вчених Терноп. нац. екон. ун-ту. 2012. № 18. С. 118–122.
7. Павлов В.І., Пилипенко І.І., Кривов'язюк І.В. Нерухомість в Україні : підручник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Державна академія статистики обліку та аудиту, 2008. 765 с.
8. Сівіцька Ю. Основні питання оцінки вартості сільськогосподарського підприємства. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific EJournal*. 2019. Vol. 5. No. 1. Pp. 137–153. URL: <http://are-journal.com>.
9. Жерліцин Д.М. Аналітичні та ринкові показники вартості підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. №5. С. 67–72.
10. Kryvovuzhyuk I., Smerichevskiy S., Myshko O., Oleksandrenko I., Dorosh V. and Visyna T. Application of Combined Modeling Methods for Estimating and Forecasting the Business Value of International Corporations. *International Journal of Management*. 2020. № 11(7), pp.1000-1007.
11. Кривов'язюк І.В., Пушкарчук І.М., Волинчук Ю.В. Капіталізації як основа динамічного розвитку підприємств. *Економічний форум*. 2017. № 1. С. 135–144.
12. Горошко А., Нарчинська Т., Озимок І., Тарнай В. Глосарій термінів з моніторингу та оцінювання. 2-е видання. Київ : Українська асоціація оцінювання, 2016. 53 с.

References

1. Zaderay, V. (2017). Metody otsinky vartosti kompanij [Valuation methods of companies]. *Ahrosvit – Agrosvit.*, 5. 48–54.
2. Senderovych, A. (2015). Suchasni modeli otsinky vartosti kompanij [Modern Valuation Models]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*, 1. 99–106.
3. Kutsyk, V. I., Yavtuhovska, I. V. (2015). Metody ta pidkhody do otsinky vartosti pidpryiemstva: teoretychnyj aspekt, problemy ikh vykorystannia [Methods and approaches to the company valuation: theoretical aspect, problems of their use]. *Visnyk Lvivs'koi komertsijnoi akademii. Serii ekonomichna. – Bulletin of the Lviv Commercial Academy. The series is economic*, 48. 82–87.
4. Koval, I. F. (2005). Pravo na dilovu reputatsiiu sub'ektiv hospodariuvannia i joho pozasudovyj zakhyst vid nepravomirnoho vykorystannia [The Right to Business Reputation of Enterprises and its Extrajudicial Protection Against Unlawful Use]. Extended abstract of candidate's of tesis. Institute of Economic and Legal Research, National Academy of Sciences, Donetsk [in Ukrainian].
5. Miokova, G. (2012). Vartist' pidpryiemstva ta ii otsinka [The cost of the enterprise and its evaluation]. *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Scientific works of Kirovograd National Technical University. Economic sciences*, 22. 149–156.

6. Martinyuk, V., Vivchar, O. (2012). Osoblyvosti identyfikatsii metodiv otsinky rynkovoї vartosti biznesu pry diahnostytsi joho ekonomichnoi bezpeky [Features of authentication methods the estimation market value of business at diagnostics him economic security]. *Nauka moloda – Science is young*, 18. 118–122.
7. Pavlov, V. I., Pilipenko, I. I., Kryvovyazyuk, I. V. (2008). *Nerukhomist' v Ukraini [Real estate in Ukraine]*. State Academy of Accounting and Auditing Statistics, Kiev [in Ukrainian].
8. Sivitska, Y. (2019). Osnovni pytannia otsinky vartosti sil'skohospodars'koho pidpryiemstva [Key issues of agricultural enterprise valuation]. *Sil's'kohospodars'ka ta resursna ekonomika – Agricultural and Resource Economics: International Scientific EJournal*, 5 (1). 137–153. URL: <http://are-journal.com>.
9. Zherlitsyn, D. (2019). Analitychni ta rynkovi pokaznyky vartosti pidpryiemstva [Analytical and market indicators of enterprise value]. *Skhidna ievropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia – Eastern Europe: economy, business and management*, 5. 67–72.
10. Kryvovyazyuk, I., Smerichevskyi, S., Myshko, O., Oleksandrenko, I., Dorosh, V. and Visyna, T. (2020). Application of Combined Modeling Methods for Estimating and Forecasting the Business Value of International Corporations. *International Journal of Management*, 11(7). 1000–1007. [in English].
11. Kryvovyazyuk, I. V., Pushkarchuk, I. M., Volynchuk, Y. V. (2017). Kapitalizatsii iak osnova dynamichnoho rozvytku pidpryiemstv [Capitalization as the basic for dynamic development enterprises]. *Ekonomichnyj forum – Economic forum*, 1. 135–144.
12. Goroshko A., Narchynska T., Ozymok I., Tarnay V. (2016). Hlosarij terminiv z monitorynhu ta otsiniuvannia [Glossary of terms on monitoring and evaluation]. 2nd edition. Ukrainian Evaluation Association, Kyiv [in Ukrainian].

Дата подання публікації 12.09.2020 р.

УДК 331.341

Лісовська Л.С. , к.е.н, доцент
L. Lisovska, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-9937-3784>

РОЗВИТОК СПІВПРАЦІ З ПИТАНЬ ІННОВАЦІЙ З ІНОЗЕМНИМИ ПАРТНЕРАМИ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Національний університет «Львівська політехніка»

У статті вивчено наведено результати дослідження диференціації інноваційної активності промислових підприємств на основі вивчення показників розвитку співпраці з питань інновацій. Для проведення дослідження було використано кластерний аналіз, зокрема інструменти ізоморфного розподілу та методу куль. Об'єктами спостереження є регіони України та діяльність промислових підприємств, які впроваджували технологічні інновації. Для проведення кластерного аналізу було обрано показники з інноваційної співпраці за місцем розташування партнерів (країни Європи, США, Китай та Індія, інші країни) протягом 2008/2020 рр.

Здійснено систематизацію регіонів України за показниками співпраці підприємств з іноземними партнерами протягом вказаного періоду та доведено асиметричність та диспропорційність розвитку систем взаємодії у регіональному вимірі.

Результати кластерування повинні стати інформаційним забезпеченням моніторингу показників ефективності інноваційних процесів у національній інноваційній екосистемі, їх дослідження на предмет виявлення закономірностей зміни їх ознак у різних економіко-соціальних умовах, а обґрунтовані висновки та пропозиції повинні бути покладені в основу формування регіональної інноваційної політики та інноваційної політики суб'єктів господарювання.

Ключові слова: співпраця з питань інновацій, технологічні інновації, кластерний аналіз, іноземний партнер.

DEVELOPMENT OF INNOVATION COOPERATION WITH FOREIGN PARTNERS IN THE REGIONS OF UKRAINE

Lviv Polytechnic National University

The main source of the country's economic growth in modern conditions is scientific knowledge and the processes of their expanded production and commercial use. Today, the innovative development of the country in general and the activation of innovation activities in particular depend on the relationships and interaction between the subjects of the economic mechanism for the production of competitive high-tech innovative products (state -

science-business). Domestic subjects do not actively cooperate with other interested parties when implementing innovative activities.

The solution of the outlined problems requires the formation of a productive mechanism of cooperation between universities, business and the state, which will increase the effectiveness of innovation processes and develop tools for establishing interaction at different levels of government and between different regions and countries.

To determine the problems of partnership development, we used data from the statistical collection "Regions of Ukraine" for 2008-2018, the official website of the State statistics service of Ukraine, and the official websites of regional state administrations of regions of Ukraine.

The article examines the results of research on differentiation of innovation activity of industrial enterprises based on the study of indicators of development of cooperation on innovation issues. Cluster analysis was used for the research, in particular, the tools of isomorphic distribution and the method of balls. The objects of observation are the regions of Ukraine and the activities of industrial enterprises that introduced technological innovations. For the cluster analysis, indicators with innovative activity were selected based on the location of partners (countries in Europe, the United States, China and India, and other countries) during 2008/2020.

The systematization of regions of Ukraine by indicators of cooperation of enterprises with foreign partners during the specified period was carried out and the asymmetry and disproportionality of the development of interaction systems in the regional dimension was proved.

The results of clustering should become information support for monitoring the effectiveness of innovation processes in the national innovation ecosystem, their research to identify patterns of changes in their characteristics in various economic and social conditions, and reasonable conclusions and proposals should be used as the basis for the formation of regional innovation policy and innovation policy of economic entities.

Key words: cooperation on innovations, technological innovations, cluster analysis, foreign partner.

Постановка завдання у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сьогодні інноваційний розвиток країни загалом та активізація інноваційної діяльності зокрема залежать від рівня налагодження взаємодії між суб'єктами інноваційного процесу, які продукують знання, розробляють інноваційні продукти або забезпечують виробництво та продаж інноваційної продукції.

Інноваційні ідеї швидко втрачають актуальність, можуть бути імітовані іншими учасниками ринку, або, навіть, реалізовані у ефективніший спосіб. Тому пріоритет у інноваційних процесах повинен бути відданий не лише рівню інноваційності науково-технічної розробки, а своєчасній і успішній її реалізації на ринку. Тому моделі відкритих інновацій здобувають все більшого поширення на світовому ринку.

Як свідчать статистичні дані Міністерства освіти і науки України, протягом 2014/2018 рр. в Україні було укладено 18121 договір про трансфер технологій на загальну суму 494,24 млн грн., причому простежується тенденція до збільшення обсягу коштів, отриманих за укладеними договорами про трансфер технологій з одночасним зменшенням кількості укладених договорів [1, с.2]. Таку тенденцію пояснюють збільшенням середньої вартості одного договору про трансфер технологій, а отже, збільшенням рівня технологічної готовності науково-технічної розробки до комерціалізації [2, с.261].

Активізація процесів трансферу відбулася дещо з різними темпами з іноземними партнерами. На внутрішньому ринку в 2018 р. порівняно з 2017 р. відбулося збільшення кількості переданих технологій на 1,7%, на зовнішньому – на 5,6% [3, с.181].

Отже, одним із важливих завдань, яке слід виконати для розбудови національної інноваційної екосистеми, є налагодження співпраці у інноваційних процесах, а інформаційне забезпечення механізму налагодження взаємодії повинно передбачати визначення взаємозв'язку рівня розвитку інноваційного співробітництва з рівнем інноваційної активності, а точніше, з показниками ефективності інноваційних процесів у національній інноваційній екосистемі, їх дослідження на предмет виявлення закономірностей зміни їх ознак у різних економіко-соціальних умовах.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вітчизняні та зарубіжні науковці у своїх працях звертаються до вивчення проблем здійснення та розвитку інноваційної діяльності в Україні у різних аспектах. Так, Захаркін О. О. у своїх дослідженнях звертається до вивчення проблем інноваційної

діяльності промислових підприємств [4,с.276], Рудь Н.Т.[5, с.53] та Дегтярьова І. О. [6, с.4] вивчали регіональні моделі здійснення інноваційних процесів, Луциків І. В. [7, с.52] та Бондаренко Н.Є. [8, с.33] наголошують на важливості налагодження взаємодії у інноваційних процесах.

Особливої популярності набув останнім часом у економічних дослідженнях кластерний аналіз. Гальків Л.І [9, с.20] для вивчення регіональних особливостей ринку України використовує кластерний аналіз. Князь О.В. застосовує інструменти кластерного аналізу для визначення факторів впливу на інноваційну діяльність підприємств [10, с.130], Рядно О. А. і Беркут, О. В. - для вивчення диференціації соціально-економічного розвитку регіонів [11, с.62] та Єрмак С. О. – для групування регіонів України за показниками інноваційного розвитку [12, с.37].

Проте, опрацювання наукових досліджень показало, що регіональний аналіз інноваційної діяльності в Україні здебільшого обмежений оцінюванням показників ефективності інноваційної діяльності. Поза увагою вчених залишаються проблеми налагодження та розвитку співпраці у інноваціях, які виникають між партнерами у різних регіонах України та з іноземними партнерами, а також визначення впливу показників співпраці на рівень інноваційного розвитку регіонів.

Цілі статті. Завданнями статті є групування регіонів України за рівнем інноваційної активності та рівнем інноваційного співробітництва у розрізі іноземних партнерів методами кластерного аналізу, визначення характеристик цих груп, основних тенденцій змін складу груп та їх якісних характеристик.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для виконання дослідження основним джерелом даних були статистичний збірник «Регіони України» за 2008-2018 роки, офіційний сайт Державної служби статистики України, офіційні сайти обласних державних адміністрацій областей України, у яких відображено показники інноваційного співробітництва, об'єктом співробітництва стали технологічні інновації.

Об'єктами спостереження є показники інноваційного співробітництва, які подані у розрізі видів країн походження партнерів, регіонів України, видів економічної діяльності.

Рівень розвитку інноваційного співробітництва був вимірний показниками кількості підприємств з технологічними інноваціями. Дані державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності підприємств за міжнародною методологією передбачають розуміння технологічної інновації як запровадження технологічно нових та значно технологічно вдосконалених продуктів (продуктові інновації) і процесів (процесові інновації) [13, с.11].

За даними офіційної статистики відомо, що упродовж 2008-2020 рр. в Україні зростала частка підприємств з технологічними інноваціями, щоправда в силу об'єктивних обставин цей ріст був не рівномірний (табл. 1).

Таблиця 1

Регіональний розподіл підприємств з технологічними інноваціями в Україні, % до загальної кількості підприємств*

Регіони	Області	Частка підприємств з технологічними інноваціями					
		2008-2010	2010-2012	2012-2014	2014-2016	2016-2018	2018-2020
Західний	Львівська	20,9	13,9	11,5	30,4	56,1	54,25
	Івано-Франківська	1,5	13,1	18,3	28,8	25,0	26,01
	Закарпатська	9,7	9,8	14,0	46,5	75,4	75,02
	Рівненська	16,2	15,6	25,5	47,3	72,2	73,4
	Тернопільська	23,2	16,7	25,5	30,9	66,9	65,10
	Волинська	7,3	16,9	8,9	33,3	80,4	79,12
	Чернівецька	18,2	19,5	9,5	42,9	26,7	26,8
Хмельницька	24,2	14,4	12,1	29,5	60,7	61,04	

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Північний	Житомирська	75,4	95,7	32,9	24,7	62,5	61,03
	Київська	27,7	22,1	11,3	47,0	63,0	64,42
	Чернігівська	12,1	33,7	7,7	34,0	54,1	53,1
	Сумська	26,7	40,4	36,7	33,3	58,9	55,45
Південний	Запорізька	23,9	15,7	13,0	25,4	28,8	29,17
	Дніпропетровська	36,7	37,7	22,4	28,5	58,1	59,18
	Херсонська	17,0	33,3	20,5	38,0	50,0	52,07
	Одеська	1,7	20,3	16,1	32,5	66,1	63,01
	Миколаївська	20,5	14,4	14,1	26,8	71,9	71,12
	АР Крим	31,3	25,8	-	-	-	-
Східний	Харківська	26,4	25,5	18,8	31,7	55,8	56,8
	Донецька	25,6	26,2	30,6	46,9	76,1	75,8
	Луганська	29,0	29,7	33,3	53,8	92,3	91,3
Центральний	Вінницька	27,2	4,4	19,6	51,9	75,8	74,04
	Кіровоградська	16,5	23,3	12,7	22,9	86,2	86,12
	Полтавська	24,5	19,5	32,0	20,9	53,2	54,12
	Черкаська	8,7	4,7	10,5	17,6	18,6	19,36

Примітка: у цій та наступних таблицях дані за 2020 рік подано станом на 1 січня.

*складено на основі [14]

На підставі даних табл. 1 можна зробити висновок, що упродовж аналізованого періоду в кожній з областей була своя траєкторія динаміки часток підприємств з технологічними інноваціями.

Загальний відсоток підприємств з технологічними інноваціями за всіма регіонами постійно зростає, якщо порівнювати перший (2008/2010pp) та останній (2018/2020 pp) аналізований період. Найбільшого зростання аналізований показник спостерігається у Луганській області (90,3%), Кіровоградській області (85,12%), Волинській області (78,12%). Найменшого зростання – у Івано-Франківській області – 25,01%, Чернівецькій області – 25,8%.

На загальному, досить строкатому фоні, яскраво вирізняється з поміж інших Закарпатська область, де частка підприємств з технологічними інноваціями постійно зростала. За винятком останнього звітнього періоду подібна динаміка була також у Донецькій і Луганській областях.

Для більшості інших областей України характерним було зростання частки підприємств з технологічними інноваціями у 2012 році (Івано-Франківська, Волинська, Чернівецька, Житомирська, Чернігівська, Сумська, Дніпропетровська, Херсонська і Одеська області), а також у 2018 році (Львівська, Рівненська, Тернопільська, Волинська, усі області Північного, Південного, Східного і Центрального регіонів).

Мала місце також спільна динаміка щодо зниження часток підприємств з технологічними інноваціями у всіх регіонах України, зокрема у 2014 році (Львівська, Волинська, Чернівецька, Хмельницька, Харківська, Кіровоградська області, а також усі області Північного і Південного регіонів), що пов'язано із нестабільною політичною ситуацією і початком війни на Сході України.

Використовуючи дані табл.1 проведемо дослідження залежності між таким показником як «кількість підприємств із технологічними інноваціями» за регіонами України та показником активності співпраці цих підприємств із іноземними партнерами. Для виконання цього завдання застосуємо інструментарій кластерного аналізу.

Кластерний аналіз – це сукупність багаторівневих статистичних процедур, яка дозволяє впорядкувати об'єкти на однорідні групи.

Для формування вихідної матриці застосуємо дані табл. 2, де у першій колонці – назви об’єктів групування (області), а в інших колонках – показники, які характеризують кількість підприємств з технологічними інноваціями в областях (друга колонка) і кількість зарубіжних партнерів із країн Європи (третя колонка), США (четверта колонка), Китаю та Індії (п’ята колонка), а також інших країн (шоста колонка).

Таблиця 2

Регіональний розподіл підприємств з технологічними інноваціями в Україні за країнами походження іноземних партнерів, з яким здійснювалась інноваційна діяльність упродовж 2008-2020 рр., % *

Області	Середні значення регіонального розподілу підприємств з технологічними інноваціями в Україні до загальної кількості підприємств	Країни Європи	США	Китай та Індія	Інші країни
Львівська	31,175	7,18	6,1	0,82	3,38
Івано-Франківська	18,785	6,6	1,9	0,9	1,94
Закарпатська	38,40333	13,66	0,9	0	1,26
Рівненська	41,7	4,86	1,1	1,2	0,96
Тернопільська	38,05	7,36	1,50	3,10	82,86
Волинська	37,65333	9,88	0	1,2	3,58
Чернівецька	23,93333	9,24	1,24	0	48,4
Хмельницька	33,65667	5,64	1,0	0,72	3,8
Житомирська	58,705	10,5	0	1,5	5,56
Київська	39,25333	10,86	1,06	0,7	4,82
Чернігівська	32,45	8,32	10,5	2,4	4,32
Сумська	41,90833	10,54	1,9	1,6	9,92
Запорізька	22,66167	7,74	1,8	2,48	7,12
Дніпропетровська	40,43	8,02	1,32	0,74	8,22
Херсонська	35,145	9,38	0,84	1,32	4,58
Одеська	33,285	6,76	1,36	1,26	6,62
Миколаївська	36,47	7,96	1,62	2,0	4,44
АР Крим	9,516667	3	2,3	1,3	2,88
Харківська	35,83333	7,62	0,98	1,14	5,26
Донецька	46,86667	11,14	1,32	1,16	15,16
Луганська	54,9	13,82	1,2	4,38	8,82
Вінницька	42,15667	6,24	0,5	0,66	3,22
Кіровоградська	41,28667	6,44	0,98	1,64	5,26
Полтавська	34,03667	7,24	1,1	2	7,42
Черкаська	13,24333	4,46	1,9	1,2	2,98

Примітка: у цій та наступних таблицях дані за 2020 рік подано станом на 1 січня.

*складено на основі[14]

Для процедури кластерного аналізу у даному дослідженні використаємо ізоморфний розподіл (спосіб розбиття групи об’єктів), оскільки в групи включаємо об’єкти, які близькі за структурою, тобто пропорції ознак мало відрізняються. Ізоморфний розподіл зазвичай виконують шляхом нормування шкал за формулою:

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} / \sum_{i=1}^n X_{ij}}{\sum_{j=1}^m \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^n X_{ij}}}, \quad (1)$$

де X_{ij} - значення j-ї ознаки для i-го об’єкта.

Ізоморфний аналіз даних передбачає групування множини об'єктів за ознакою подібності їхньої структури. В нашому випадку ознаками подібності об'єктів є наявність підприємств з технологічними інноваціями і наявність у них типових партнерів із реалізації інноваційних проектів [15, с.243]. Відстань між двома об'єктами за умов використання ізоморфного розподілу визначають за формулою:

$$d_{ik} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (Z_{ij} - Z_{kj})^2}. \quad (2)$$

Для визначення подібності між об'єктами користуються поняттями відстані між об'єктами. Чим меншою є відстань між об'єктами, тим більш подібними є об'єкти.

На основі цієї вихідної матриці даних, за допомогою ППП Excel побудуємо матриці ізоморфних відстаней (рис. 1).

Критичну відстань між об'єктами можна визначити за такою формулою:

$$C_l(p) = \frac{1}{K} \sum_{l=1}^G \sum_{p=1}^{P_l} C_l(p), \quad (3)$$

де $C_l(p) = \min_{q \in g_l} C_{ll}(p, q)$, $p = 1, 2, \dots, P_l$, $K = \sum_{l=1}^G P_l$;

$C_{ll}(p, q)$ - відстань між елементами p і q , які належать до l -ї групи; $C_l(p)$ - відстань між елемента p до сусіднього елемента в групі l ; P_l - кількість елементів в групі l ; G - кількість груп.

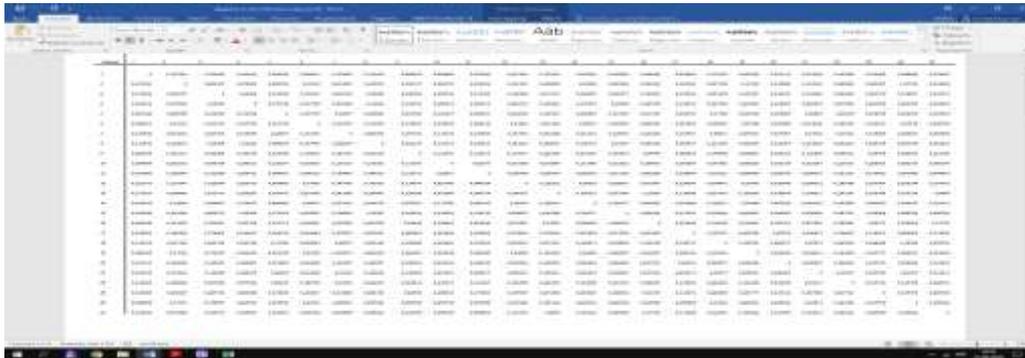


Рис.1 Фрагмент матриці ізоморфних відстаней для побудови кластера

Для вибору критичної точки необхідно в кожному стовпчику вибрати мінімальні значення, а пізніше з мінімальних обрати максимальне значення. Побудуємо матриці ізоморфних відстаней і на їхній основі обчислимо критичні точки (табл. 3).

Таблиця 3

Критичні точки, частки підприємств

Області	Партнери			
	Країни Європи	США	Китай та Індія	Інші країни
Львівська	0,018995	0,077987	0,009773	0,011515
Івано-Франківська	0,004167	0,078664	0,047039	0,022318
Закарпатська	0,004167	0,03701	0,396524	0,152265
Рівненська	0,077964	0,007498	0,030662	0,040097
Тернопільська	0,008849	0,012499	0,006582	0,011073
Волинська	0,005987	0,42785	0,000611	0,001022
Чернівецька	0,027434	0,047153	0,396524	0,011073
Хмельницька	0,022556	0,017517	0,047735	0,011515
Житомирська	0,022556	0,269444	0,009773	0,001022

Продовження таблиці 3

1	2	3	4	5
Київська	0,012632	0,004083	0,007878	0,002541
Чернігівська	0,006477	0,053431	0,024159	0,006509
Сумська	0,000321	0,0072	0,003008	0,017693
Запорізька	0,0048	0,078664	0,054663	0,010267
Дніпропетровська	0,008283	0,003434	0,007878	0,007542
Херсонська	0,005987	0,002129	0,002775	0,006509
Одеська	0,008283	0,012499	0,002775	0,007542
Миколаївська	0,009094	0,0072	0,023697	0,002541
АР Крим	0,022701	0,045625	0,058365	0,013236
Харківська	0,000101	0,004083	0,000611	0,028987
Донецька	0,011155	0,009524	0,010656	0,010267
Луганська	0,000321	0,021077	0,006582	0,028987
Вінницька	0,017721	0,179484	0,038189	0,053658
Кіровоградська	0,017721	0,002129	0,01401	0,006844
Полтавська	0,000101	0,003434	0,023697	0,011019
Черкаська	0,0048	0,077987	0,032642	0,011019

Примітка: жирним позначено критичні точки.

Дані табл.3. дозволили побудувати окремі кластери для областей та регіонів України (рис.2) за ознакою «країна походження іноземного партнера», з якими ведеться співпраця із реалізації інноваційних процесів.

Як бачимо (див. табл. 3 і рис. 2), досліджувані сукупності, за невеликим винятком, досить монолітні.

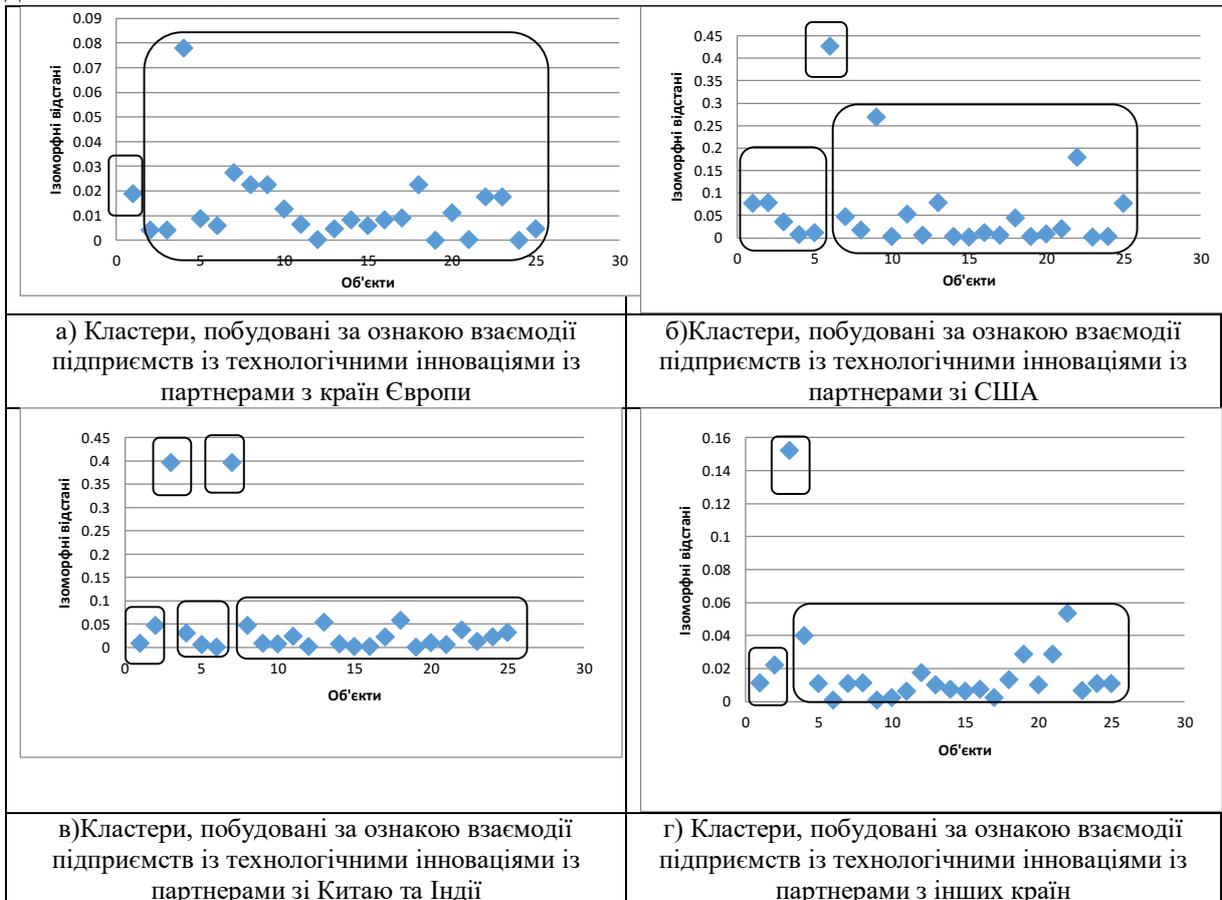


Рис. 2. Кластери, побудовані за ознакою взаємодії підприємств із технологічними інноваціями з іноземними партнерами

Так, у всіх регіонах України підприємства з технологічними інноваціями реалізують інноваційні процеси за участю партнерів з країн ЄС. На цьому фоні відрізняється лише Львівська область, значення показників якої виявились критичним при побудові кластерів. Це можна пояснити тим, що у Західному регіоні Львів є найбільшим промислово-економічним центром, у якому упродовж останніх років високими темпами зростає галузь туризму і ІТ-галузь. Львівський ІТ-кластер є одним із найбільш успішних в Україні. Його учасники є одними з найдинамічніших роботодавців і експортерів високотехнологічних послуг. За останній рік у Львові з'явилися 70 нових компаній, їх загальна кількість збільшилася з 247 до 317 компаній. Таким чином, динаміка зростання складає 28% на рік. Структура ринку залишається без суттєвих змін: 90% ринку складають малі та середні компанії, 10% – великі (такі, що мають більше 250 працівників). При цьому половина ІТ-фахівців Львова працює саме у великих компаніях. Кількість ІТ-фахівців також збільшується з середньою річною динамікою 25%. Дослідження демонструє, що станом на 2018 рік – у Львові нараховується 20-21 тис ІТ-спеціалістів. Відштовхуючись від попередніх даних 2017 року, коли кількість ІТ-спеціалістів сягала – 15-17 тис, можна спрогнозувати, що до кінця 2019 року у Львові буде налічуватись 24 тис ІТ-професіоналів [16].

Щодо співпраці підприємств із технологічними інноваціями з партнерами зі США (рис. 2б), то тут також добре помітною є регіональна специфіка Західного регіону, де п'ять з восьми областей об'єднані в один кластер, а усі інші області України, за винятком Волинської області становлять один великий кластер зі 19 областей.

Як бачимо такий гігантський кластер утворився і на рис. 2г, що вказує на загальноукраїнську типовість форм взаємодії підприємств з технологічними інноваціями із зарубіжними партнерами щодо реалізації інноваційних проектів.

На фоні побудованих кластерів (рис. 2а, б, г) найбільш диверсифікованим є кластер, що представлений на рис. 2в. Критичні значення, які виявлено за показниками Закарпатської та Чернівецької областей, розвили досліджувану сукупність аж на чотири кластери. Це пов'язано із тим, що упродовж досліджуваного періоду у Чернівецькій і Закарпатській областях не було виявлено партнерів підприємств з технологічними інноваціями із Китаю та Індії.

Висновки. Очікуваним результатом проведеного дослідження є визначення регіонів, для яких кількість підприємств з технологічними інноваціями і види іноземних партнерів співпадають, і такі, де такого співпадіння не виявлено.

У всіх побудованих кластерах інноваційної співпраці області Північного, Південного, Східного і Центрального регіонів становлять спільну множину об'єктів, тобто показники, які характеризують зв'язки підприємств з технологічними інноваціями із зарубіжними партнерами суттєво не відрізняються між собою.

Особливість Західного регіону полягає передусім у диверсифікації специфіки видів економічної діяльності за областями. Західний регіон має найбільшу кількість областей, до того ж, більшість із них прикордонні. Крім того, на відміну від інших регіонів України у Західних областях порівняно не багато великих підприємств. За даними обласних управлінь Державної служби статистики у Західних областях понад 80 %, а в деяких областях понад 90%.

Отже, можемо стверджувати, що кількість іноземних партнерів визначає рівень показників інноваційної активності регіону. Здійснення спільної діяльності у інноваційних процесах забезпечує для учасників систем взаємодії більшу диверсифікацію проектних ризиків, стабільніший прибуток і вищий рівень показників фінансової стійкості.

Список бібліографічного опису

1. Міністерство освіти і науки України (2019). Аналітична довідка щодо напрямів використання коштів, одержаних у результаті трансферу технологій, створених за рахунок коштів державного бюджету. Retrieved from: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/2019/05/03/dovidka052019.pdf>
2. Chukhray, N., Shakhovska, N., Mrykhina, O., Bubyk, M., & Lisovska, L. (2019). Methodical approach to assessing the readiness level of technologies for the transfer. In book: *Advances in Intelligent Systems and Computing IV*. Shakhovska N., Medykovskyu, M. (eds.). Springer Nature Switzerland AG, Cham, Switzerland 971 p., pp.259-282. https://doi.org/10.1007/978-3-030-33695-0_19
3. Лазаренко, Ю. О. (2014). Передумови запровадження відкритих інновацій у підприємницькому секторі України. *Молодий вчений*, (12 (1)), 179-183.
4. Захаркін, О. О. (2013). Інноваційна діяльність підприємства: теоретичний аспект. *Проблеми економіки*, (4), 274-280.
5. Рудь Н.Т. Моделювання інноваційних процесів регіону/ Н.Т.Рудь// Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління», - 2010.- С.53//Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18786/1/13-52-59.pdf>
6. Дегтярьова І. О. Інструменти інноваційного розвитку регіону: зарубіжний та вітчизняний досвід застосування [Електронний ресурс] / І. О. Дегтярьова // Державне управління: теорія та практика : електрон. наук. фах. вид. – 2010. – № 1. – С.1-8 – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/ejournals/Dutp/2010_1/txts/10diovdz.pdf
7. Луциків, І. В. (2017). Інноваційна взаємодія як метод активізації інноваційної діяльності. *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції студентів і молодих учених „Соціально-економічні аспекти розвитку економіки “*, 50-53.
8. Бондаренко Н.Є. Міжфірмова кооперація як фактор інноваційного розвитку// Вісник РЕА ім. Г.В. Плеханова. - 2016. - №6 (90). – С.31-40. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhfirmennaya-kooperatsiya-kak-faktor-innovatsionnogo-gazvitiya> (дата звернення: 11.07.2020).
9. Гальків Л.І. Санаторно-курортна діяльність: ринок послуг санаторіїв у регіонах України / Л.І. Гальків, І.Я. Кулиняк, М.В. Гербут // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Проблеми економіки та управління. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. – Випуск 873. – С. 18–26.
10. Князь О.В. Аналіз та оцінювання факторів, які впливають на рівень інноваційного розвитку підприємств / О.В. Князь // Економіка промисловості. — 2006. — № 3. — С. 128–135.
11. Рядно, О. А., & Беркут, О. В. (2016). Дослідження структури та динаміки диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України на основі кластерного аналізу. *Економічний вісник Донбасу*, (1), 60-67.
12. Єрмак, С. О. (2017). Кластерний аналіз регіонів України за ключовими індикаторами рівня інноваційного розвитку. *Економіка розвитку*, (3), 34-43.
13. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ЗІ СТАТИСТИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (у редакції наказу Державної служби статистики України від 28.12.2015, № 369) Офіційний сайт Державної служби статистики. Україна у цифрах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org>.
14. Лапач С.Н., Чубенко А.В., Бабич П.Н. Статистика в науке и бизнесе. – К.: МОРИОН, 2002. – 640 с.
15. Економічний Ефект ІТ-Галузі Львова Сягнув Рекордної Суми – Майже Мільярд Доларів. Retrieved from: <https://itcluster.lviv.ua/ekonomichnyj-efekt-galuzi-lvova-syagnuv-rekordnoyi-sumy-majzhe-milyard-dolariv/>

References

1. Ministerstvo osvity` i nauky` Ukrainy` (2019). Anality`chna dovidka shhodo napryamiv vy`kory`stannya koshtiv, oderzhany`x u rezul`tati transferu texnologij, stvoreny`x za raxunok koshtiv derzhavnogo byudzhetu. [Ministry of Education and Science of Ukraine (2019). Analytical information on the use of funds received as a result of technology transfer created at the expense of the state budget.] [in Ukrainian]. Retrieved from <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/2019/05/03/dovidka052019.pdf>
2. Chukhray, N., Shakhovska, N., Mrykhina, O., Bubyk, M., & Lisovska, L. (2019). Methodical approach to assessing the readiness level of technologies for the transfer. In book: *Advances in Intelligent Systems and Computing IV*. Shakhovska N., Medykovskyu, M. (eds.). Springer Nature Switzerland AG, Cham, Switzerland 971 p., pp.259-282. https://doi.org/10.1007/978-3-030-33695-0_19
3. Lazarenko, Yu. O. Peredumovy zaprovadzhennia vidkrytykh innovatsii u pidpriemnytskomu sektori Ukrainy [Prerequisites for the introduction of open innovations in the business sector of Ukraine.] *Young Scientist*, (12 (1)), 2014, 179-183. [in Ukrainian].
4. Zaxarkin, O. O. (2013). Innovacijna diyal`nist` pidpry`yemstva: teorety`chny`j aspekt. [Innovative activity of the enterprise: theoretical aspect.] *Problems of Economics*, (4), 274-280. [in Ukrainian].
5. Rud, N.T. Modeliuvannia innovatsiinykh protsesiv rehionu [Modeling of innovation processes in the region] *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic" "Problems of Economics and Management"*, 2010, p.53. Available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18786/1/13-52-59.pdf>. (accessed:25.04.2020).[in Ukrainian].
6. Degtyar`ova I. O. Instrumenty` innovacijnogo rozvy`tku regionu: zarubizhny`j ta vitchy`znyany`j dosvid zastosuvannya [Instruments of innovative development of the region: foreign and domestic experience] [Electronic resource] / IO Degtyareva // *State management: theory and practice: electron. Science. profession. kind.* - 2010. - № 1. - P.1-8 - Available at: http://www.nbu.gov.ua/ejournals/Dutp/2010_1/txts/10diovdz.pdf [in Ukrainian].
7. Lutsykiv, I. V. Innovatsiina vzaiemodiia yak metod aktyvizatsii innovatsiinoi diialnosti [Innovative interaction as a method of activating innovative activity] *Proceedings of the international scientific-practical conference of students and young scientists "Socio-economic aspects of economic development"*, 2017, 50-53. [in Ukrainian].
8. Bondarenko N.Ye. Mizhfirmova kooperatsiia yak faktor innovatsiinoho rozvytku [Interfirm cooperation as a factor of innovative development] *Visnyk REA im. G.V. Plekhanov.* - 2016. - №6 (90). - P.31-40. Available at:

- <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhfirmennaya-kooperatsiya-kak-faktor-innovatsionnogo-razvitiya> (access date: 11.07.2020). [in Ukrainian].
9. Gal`kiv L.I. Sanatorno-kurortna diyal`nist` : ry`nok poslug sanatoriiv u regionax Ukrayiny` [Sanatorium-resort activity: the market of sanatorium services in the regions of Ukraine] / L.I. Halkiv, Ya. Kuly`nyak, M.V. Gerbut // Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic". Series: Problems of economics and management. - Lviv: Lviv Polytechnic Publishing House, 2017. - Issue 873. - P. 18–26. [in Ukrainian].
10. Knyaz` O.V. Analiz ta ocinyuvannya faktoriv, yaki vplyv`vayut` na riven` innovacijnogo rozvy`tku pidpry`yemstv [Analysis and evaluation of factors that affect the level of innovative development of enterprises]. Economics of Industry. - 2006. - № 3. - P. 128–135. [in Ukrainian].
11. Ryadno, O. A., & Berkut, O. V. (2016). Doslidzhennya struktury` ta dy`namiky` dy`ferenciaciyi social`no-ekonomichnogo rozvy`tku regioniv Ukrayiny` na osnovi klasternogo analizu [Research of structure and dynamics of differentiation of social and economic development of regions of Ukraine on the basis of the cluster analysis.] Economic Bulletin of Donbass, (1), 60-67. [in Ukrainian].
12. Yermak, S. O. (2017). Klasterny`j analiz regioniv Ukrayiny` za klyuchovy`my` indy`katoramy` rivnya innovacijnogo rozvy`tku [Cluster analysis of the regions of Ukraine according to key indicators of the level of innovative development]. Economics of Development, (3), 34-43.]
13. Metodolohichni polozhennia zi statystyky innovatsiinoi diialnosti (u redaktsii nakazu Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Methodological provisions for statistics of innovative activities (for the editors of the State Statistics Service of Ukraine) 28.12.2015, № 369], 4. [in Ukrainian].
14. Lapach S.N., Chubenko A.V., Baby`ch P.N. Staty`sty`ka v nauke y` by`znesе.[Statistics in science and business]. - Kyiv: MORION, 2002. - 640 p. [in Russian].
16. Ekonomichny`j Efekt IT-Galuzi L`vova Syagnuv Rekordnoyi Sumy` – Majzhe Mil`yard Dolariv. [15. Economic Effect of Lviv's IT Industry Reached a Record Amount - Almost a Billion Dollars. Retrieved from: <https://itcluster.lviv.ua/ekonomichnyj-efekt-galuzi-lvova-syagnuv-rekordnoyi-sumy-majzhe-milyard-dolariv/>

Дата подання публікації 22.08.2020 р.

УДК 322.122

Подзізей О.О., аспірант
Podzizei O. O., PhD student
<https://orcid.org/0000-0002-3646-7687>

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОТГ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Особливості сучасного етапу реформування системи місцевого самоврядування, а також, пов'язаної з цим трансформації принципів економічної політики та бюджетної децентралізації, що відбувається в Україні, потребують перегляду усіх системних факторів, які визначають особливості функціонування низової ланки адміністративно-економічного устрою держави. В даному аспекті принципово новим, а також базовим елементом такої системи стають об'єднані територіальні громади (ОТГ), які формуються в процесі реалізації нової державної політики – децентралізації органів місцевого самоврядування та підвищення ролі місцевих громад в забезпеченні потреб їх соціально-економічного розвитку.

В статті розглянуто сучасні особливості формування та забезпечення ефективності функціонування системи об'єднаних територіальних громад, як нових суб'єктів регіонального управління в системі ринкових відносин. Визначено, що проблема забезпечення ефективності діяльності ОТГ значною мірою залежить від рівня їх конкурентоспроможності. При цьому найголовнішими елементами, які визначають конкурентоспроможність територіальної громади, є забезпеченість ресурсами, інвестиційний клімат та фінансова стійкість територіальних громад. Досліджено, що реалізація завдань адміністративної та бюджетної децентралізації, що проходить в Україні, неможлива без формування насправді дієвих та ефективних територіальних громад. Визначено ефективність застосування інтегрованої схеми формування конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад, яка включає не лише формування системи надходжень до бюджетів ОТГ, але й забезпечує розвиток головних напрямків інвестування цих ресурсів – інновацій, системи комунікацій, людського капіталу, інфраструктури. Запропоновано авторський підхід до трактування поняття конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад з точки зору системного підходу до врахування усіх ключових складових та елементів її забезпечення.

Ключові слова: ОТГ, ефективність, конкурентоспроможність, децентралізація, сталий розвиток.

PECULIARITIES OF UTC COMPETITIVENESS FORMATION ON THE BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Lesya Ukrainka Eastern European National University

The peculiarities of the current stage of reforming the system of local self-government, as well as the involvement of the principles of economic policy and budget decentralization in Ukraine, require an overview of all systemic factors that determine the functioning of the grassroots administrative and economic development. In this aspect, a fundamentally new and basic element of such a system are created united territorial communities (UTC), which are formed in the process of implementing a new state policy – decentralization of local government and increasing the role of civil society in meeting their socio-economic development.

In articles modern features of formation and maintenance of efficiency of functioning of systems of the united territorial communities as new subjects of regional management in system of market relations are considered. It is determined that the problem of ensuring the efficiency of UTC activities largely depends on the level of their competitiveness. According to this, the most important elements that determine the competitiveness of the local community are the availability of resources, investment climate and financial stability of local communities. It is investigated that the implementation of the tasks of administrative and budgetary decentralization that takes place in Ukraine is impossible without the formation of management tools for effective and efficient territorial public organizations. to promote the development of the main areas of investment of these resources - innovation, communication systems, human capital, infrastructure. The author's approach to the interpretation of the concept of competitiveness of the opportunities of the united territorial communities from the point of view of the system approach to the management of all key structures and elements of its provision is offered.

Keywords: UTC, efficiency, competitiveness, decentralization, sustainability.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Підвищення конкурентоспроможності ОТГ нерозривно пов'язане з процесами забезпеченням соціально-економічного розвитку територій. Це означає, що органи місцевого самоврядування зобов'язані керуватися в своїй діяльності принципами не лише адміністративного управління, але й враховувати особливості взаємодії з суб'єктами господарювання, що діють на цій території, місцевим населенням, яке має певні визначені потреби щодо розвитку територіальної громади, а також – враховувати необхідність взаємодії з іншими ОТГ і органами державного управління для забезпечення гармонійного розвитку усього відповідного регіону, а також – для формування відповідної концепції ефективного функціонування об'єднаної територіальної громади в аспекті забезпечення її конкурентоспроможності.

Таким чином, проблематика забезпечення ефективності функціонування об'єднаних територіальних громад значною мірою залежить від рівня їх конкурентоспроможності і набуває особливої актуальності, перш за все, в аспекті необхідності забезпечення підвищення цієї конкурентоспроможності для забезпечення процесів сталого розвитку відповідних територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення даної проблеми. Проблематика забезпечення належного функціонування нової системи об'єднаних територіальних громад, що утворюються в процесі адміністративного реформування в Україні, достатньо широко розкрита в працях таких українських дослідників даного наукового напрямку, як Б. М. Андрушків, Н. Б. Кирич, С. М. Кльоба, М. А. Латинін, О. Б. Погайдак, С. М. Співак та інші. Також варто відзначити значний вклад в дослідження специфіки функціонування та розвитку систем регіонального управління таких зарубіжних дослідників, як П. Кругман, Р. Лукас, Е. Прескотт, Д. Родрік тощо. В той же час, специфіка сучасного етапу розвитку регіональних економічних систем значною мірою залежить від специфіки проведення адміністративних змін та бюджетної децентралізації що, на наш погляд, потребує поглибленого дослідження питань формування конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад в Україні.

Цілі статті. Метою роботи є дослідження сучасної специфіки формування конкурентоспроможності ОТГ та забезпечення ефективності їх функціонування в

аспекті проведення адміністративно-економічної реформи децентралізації системи місцевого самоврядування. Також дослідження передбачає формування підходів до формування конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад з врахуванням потреби у забезпеченні інтенсифікації розвитку місцевих громад та відповідних регіонів держави.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Процес формування поняття конкурентоспроможності ОТГ, як комплексного підходу по створенню системи позитивних факторів регіонального розвитку місцевого самоврядування повинен включати в себе ряд ключових елементів, а саме:

- економічний потенціал громади;
- рівень технологічного розвитку території;
- доступ до інвестиційних ресурсів;
- наявність природних ресурсів, включаючи рекреаційні;
- наявність інноваційної складової в плані розвитку ОТГ.

При цьому, як зазначає Б. Андрушків: «Конкурентоспроможність громади формується завдяки ефективному використанню та управлінню виробничого, фінансового, науково-технічного, інноваційно-інвестиційного, майнового, кадрового потенціалу. Тому формування територіальної громади повинне перш за все базуватися на принципах рівномірного розподілу, щоб заздалегідь виключити можливість створення неефективних, неспроможних об'єднань територіальних громад, які не зможуть забезпечити розвиток адміністративно-територіального утворення» [1, с. 4]. Як бачимо, комплексна природа формування конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад визначається як на рівні адміністративного управління, так і в аспекті формування належної ресурсної бази розвитку територій, а також – системи управління соціально-економічними процесами.

Відповідно, можна стверджувати, що конкурентоспроможність ОТГ визначається загальним рівнем соціально-економічного розвитку місцевої громади та плановими завданнями щодо його розвитку. Тобто можна вести мову про формування моделі конкурентоспроможності ОТГ, яка повинна бути спрямована на задоволення потреб місцевих громад в системі комплексного плану інклюзивного розвитку відповідного регіону, тобто включати в себе як потреби, так і можливості забезпечення відповідних девелоперських завдань громади (рис. 1).

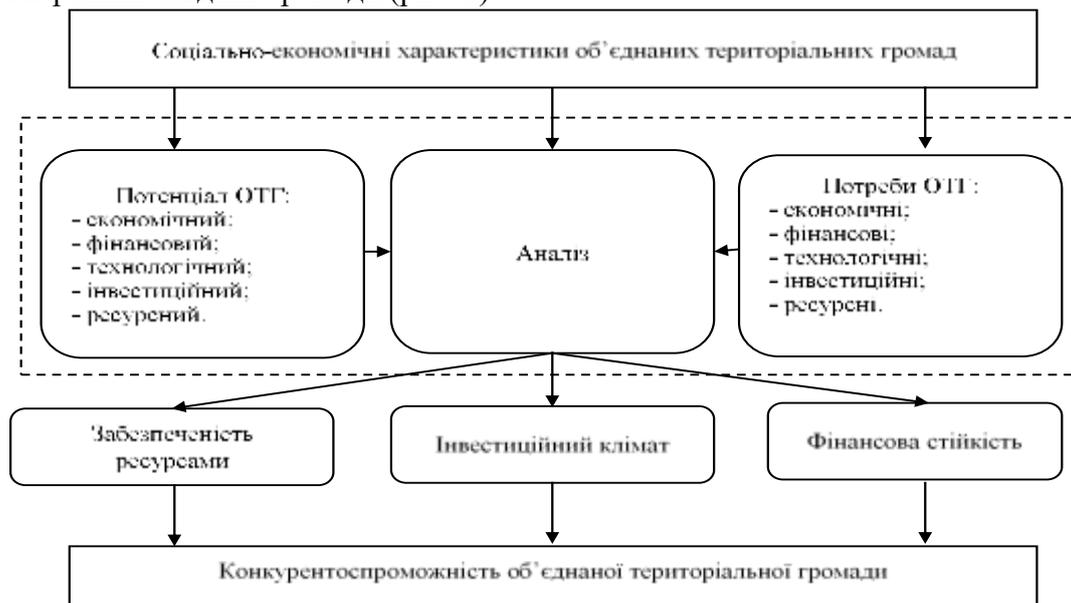


Рис. 1. Модель забезпечення конкурентоспроможності ОТГ

Джерело: [1, с. 5].

Таким чином ми приходимо до висновку, що забезпечення конкурентоспроможності ОТГ потребує реалізації комплексу заходів, спрямованих на інтенсифікацію розвитку усіх сфер діяльності об'єднаних громад і, одночасно, узгоджених та уніфікованих із завданнями та потребами регіонального розвитку. При цьому виникає природна потреба конкретизації таких заходів, оскільки без деталізованого їх переліку реалізація планів посилення конкурентоспроможності буде стикатися з очевидними труднощами щодо спрямування зусиль та ресурсів, що може призвести до негативних результатів. Значну увагу в даному аспекті варто приділити також фактору використання людських ресурсів громади, оскільки «забезпечення нормальних умов відтворення робочої сили, налагодження механізму цього відтворення покликане стабілізувати ситуацію, що склалася на регіональному ринку праці в Україні» [2, с. 84].

Таким чином конкретна конкурентна позиція об'єднаних територіальних громад в системі соціально-економічного розвитку територій визначається переліком різнопланових чинників, які у своїй сукупності конкретизують загальні фактори формування конкурентоспроможності територіальної громади і мають різноплановий вплив на сам процес розвитку ОТГ. Втім, варто зазначити, що з іншого боку, дані чинники не є відособленими від загальної стратегії розвитку територіальних громад, адже вони характеризують собою саме ті напрямки, в яких і повинен зосереджуватися стратегічний план розвитку ОТГ, як таких. Відтак, можна стверджувати, що чинники конкурентоспроможності ОТГ являють собою конкретний перелік умов, за яких є можливим якісний розвиток та загальне підвищення ефективності функціонування об'єднаних територіальних громад.

Відповідно конкурентоспроможність ОТГ пов'язана з необхідністю забезпечення належного рівня розвитку самої територіальної громади. При цьому необхідно зазначити, що суто статичне благополуччя певної ОТГ щодо умов інфраструктури аби доступу до певних конкурентних переваг в конкретний момент часу не є визначальними для загального успіху, оскільки саме забезпечення конкурентоспроможності ОТГ можливе лише в умовах постійного динамічного зростання як самих конкурентних переваг, так і формування гарантій забезпечення їх належного розвитку в майбутньому, що покращуватиме умови функціонування самих ОТГ і сприятиме формуванню належного рівня їх конкурентних переваг за рахунок постійного удосконалення.

Тому, в даному аспекті, на нашу думку необхідно виділити наступні компоненти системи забезпечення конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад:

- формування системи забезпечення ефективності функціонування елементів економічної та соціальної інфраструктури в регіоні, забезпечення належного доступу та підвищення ефективності використання систем транспортної доступності ОТГ;
- сприяння загальному розвитку підприємницьких структур на території місцевих громад та налагодження співпраці з місцевим бізнесом зі сторони адміністративних структур місцевого самоврядування та державного управління;
- формування прозорої системи управління фінансовими ресурсами територіальної громади з метою забезпечення ефективності їх управління та задоволення інвестиційних потреб громади;
- формування планів розвитку виробництва на території місцевих громад з обов'язковим узгодженням їх відносно дотримання вимог екологічної безпеки регіону;
- формування стратегії забезпечення конкурентоспроможності ОТГ шляхом формування довгострокових планів інклюзивного розвитку територій місцевих громад;
- забезпечення належного інвестиційного клімату та пошук нових інвесторів шляхом сприяння розвитку бізнесу та залученню підприємницьких структур до вирішення питань розвитку місцевих громад;
- відкритість діяльності органів місцевого самоврядування перед місцевою громадою та представниками бізнесу, створення систем прозорого та дієвого контролю діяльності цих органів з боку місцевого населення та суб'єктів економічної діяльності.

Отже, описані елементи забезпечення конкурентоспроможності ОТГ у своїй сукупності дають змогу сформувати комплексну схему цієї конкурентоспроможності і, таким чином, визначити взаємозв'язок між усіма її ключовими складовими, з врахуванням специфіки регіональних особливостей територіальних громад в аспекті забезпечення їх сталого розвитку (рис. 2).



Рис. 2. Схема формування конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад

Джерело: [3, с. 29].

Отже, можна стверджувати, що на основі схеми типових заходів та рішень щодо формування конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад виникає можливість для органів місцевого самоврядування для формування дієвих планів розвитку ОТГ як в коротко-, так і у довгостроковій перспективі. При цьому необхідно враховувати, що запропонована схема має відносно універсальний характер і тому потребує вдосконалення в межах конкретизації умова і завдань розвитку кожної окремої територіальної громади в залежності від особливостей її територіального розташування та уже наявних елементів необхідної інфраструктури, які для різних громад можуть досить сильно відрізнятися.

Підсумовуючи проведений аналіз теоретико-методологічного інструментарію розуміння сутності конкурентоспроможності ОТГ, приходимо до висновку здійснити узагальнення розуміння даного поняття з врахуванням специфіки та методології забезпечення формування конкурентоспроможності громад та необхідності стимулювання її постійного підвищення задля забезпечення ефективного їх розвитку.

Відповідно, пропонується розглядати конкурентоспроможність ОТГ, як систему забезпечення економічних, фінансових, технологічних, інвестиційних та інших ресурсних переваг територіальної громади, яка дозволяє їй самостійно реалізовувати

перспективні плани соціально-економічного розвитку з врахуванням необхідності взаємодії з іншими громадами та відповідного регіону в цілому.

Висновки. Таким чином реалізація завдань по забезпеченню формування конкурентоспроможних ОТГ значною мірою залежить від ефективності функціонування органів місцевого самоврядування, які в процесі своєї діяльності повинні дотримуватися рекомендованих принципів формування конкурентоспроможності з максимальним врахуванням усіх факторів та чинників, що впливають на цей процес як в соціальній, так і в економічній сфері.

Отже, можна стверджувати, що реалізація завдань адміністративної та бюджетної децентралізації, що проходить в Україні, неможлива без формування насправді дієвих та ефективних територіальних громад, які в довгостроковій перспективі повинні забезпечити ефективний та сталий розвиток відповідних територій за рахунок досягнення високого рівня власної конкурентоспроможності.

Список бібліографічного опису

1. Андрушків Б. М., Кирич Н. Б., Латинін М. А., Погайдак О. Б., Співак С. М. Особливості формування добровільних конкурентоспроможних об'єднань територіальних громад в умовах децентралізації: проблеми та перспективи моделювання процесу. *Теорія та практика державного управління*. 2017. №2 (57). С. 1-8.
2. Дзямулич М. І. Механізм відтворення робочої сили в аспекті ринкових трансформацій. *Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць*. Випуск 125. Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. С. 73-84.
3. Кльоба С. М. Економічна оцінка розвитку та конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад Львівської області. *Економічний аналіз*. 2018. Том 28. № 3. С. 27-36.

References

1. Andrushkiv B. M., Kyrych N. B., Latynin M. A., Pogajdyk O. B., Spivak S. M. Osoblyvosti formuvannia dobrovilnykh konkurentospromozhnykh ob'ednan terytorialnykh gromad v umovah decentralizazii: problem ta perspektyvy modeliuвання процесу [Peculiarities of formation of voluntary competitive associations of territorial communities in the conditions of decentralization: problems and prospects of process modeling]. *Theory and practice of public administration*. 2017. Vol 2 (57). Pp. 1-8 [in Ukrainian].
2. Dziamulych M. I. Mehanizm vidtvorennia robochoi syly v aspekti rynkovykh transformacij [The mechanism of labor reproduction in the aspect of market transformations]. *Economics: problems of theory and practice*. 2002. Vol. 125. Pp. 73-84 [in Ukrainian].
3. Klioba S. M. Ekonomichna ocinka rozvytku ta konkurentospromozhnosti ob'ednanykh terytorialnykh gromad L'vivskoi oblasti [Economic assessment of the development and competitiveness of the united territorial communities of Lviv region]. *Economic analysis*. 2018. Vol. 28 (3). Pp. 27-36 [in Ukrainian].

Дата подання публікації 10.09.2020 р.

УДК 322.122

Шматковська Т.О., к.е.н., доцент
Shmatkovska T., PhD in Economics, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0003-2771-9982>

Подзізей О.О., аспірант
Podzizei O. O., PhD student
<https://orcid.org/0000-0002-3646-7687>

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки

Особливості забезпечення конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад, безумовно, мають свою специфіку стосовно впливу на її формування з боку адміністративних органів державного управління. З іншого боку, конкурентоспроможність не може розглядатися як окремий показник чи характеристика, оскільки за своєю сутністю вона є динамічною. Якщо проводити аналогію з товарним ринком, то можна стверджувати, що будь-який товар або послуга на певному етапі свого

життєвого циклу має певний рівень конкурентоспроможності відносно інших товарів чи послуг, проте з плином часу за незмінних характеристик товару, його конкурентоспроможність втрачається, оскільки на ринку стають доступними нові, більш досконалі аналоги. Таким чином, забезпечення конкурентоспроможності на рівні підприємств потребує постійного вдосконалення вироблюваної продукції з метою покращення її характеристик для забезпечення належного рівня конкурентоспроможності.

ОТГ, які мають у своєму розпорядженні певний набір ресурсів та рівень інфраструктури, можуть бути цілком конкурентоспроможними у певний період часу. Однак, якщо територіальні громади не погодяться постійно проводити процес вдосконалення умов свого функціонування, то вони також можуть стикнутися з проблемою невідповідності вимогам, що може вплинути, приміром, на відтік інвесторів.

В статті розглянуто сучасні особливості формування стратегії забезпечення підвищення конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад. Розглянуто специфіку формування моделей підвищення конкурентоспроможності, визначено основні чинники, які визначають конкурентну позицію об'єднаних територіальних громад в системі адміністративно-економічного розвитку регіону, до яких відносяться: забезпечення ефективності функціонування органів місцевого самоврядування, ефективна система державного регіонального управління, доступний та якісний людський капітал, інновації, екологія та стимулювання інвестиційної діяльності. На основі аналізу розроблено модель забезпечення підвищення конкурентоспроможності ОТГ. Визначено етапи процесу реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності територіальних громад.

Ключові слова: ОТГ, ефективність, конкурентоспроможність, сталий розвиток, децентралізація.

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

Lesya Ukrainka Eastern European National University

Peculiarities of ensuring the competitiveness of united territorial communities, of course, have their own specifics in terms of influencing its formation from the gods of administrative bodies of public administration. On the other hand, competitiveness cannot be considered as a separate indicator or characteristic, as it is inherently dynamic. By analogy with the commodity market, it can be argued that any product or service at a certain stage of its life cycle has a certain level of competitiveness relative to other goods or services, but over time with constant characteristics of the product, its competitiveness is lost because the market new, more advanced analogues become available. Thus, ensuring competitiveness at the enterprise level requires constant improvement of products in order to improve its characteristics to ensure the appropriate level of competitiveness.

UTC that have a certain set of resources and level of infrastructure at their disposal can be quite competitive over a period of time. However, if local communities do not agree to continue the process of improving their operating conditions, they may also face the problem of non-compliance, which may affect, for example, the outflow of investors.

The article considers the modern features of the formation of a strategy to increase the competitiveness of the united territorial communities. The specifics of forming models of competitiveness increase are considered, the main factors that determine the competitive position of united territorial communities in the system of administrative and economic development of the region are identified, which include: ensuring the efficiency of local governments, effective system of state regional management, , innovations, ecology and stimulation of investment activity. Based on the analysis, a model of ensuring the competitiveness of UTC has been developed. The stages of the process of implementation of the strategy of increasing the competitiveness of territorial communities are determined.

Keywords: UTC, efficiency, competitiveness, sustainability, decentralization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Як відомо, конкурентоспроможність ОТГ потребує постійного регулювання умов та чинників, що її формують, у сторону якісного їх покращення, тобто виникає потреба постійної та упорядкованої діяльності по підвищенню цієї конкурентоспроможності. Це також означає, що діяльність по підвищенню конкурентоспроможності ОТГ повинна бути скоординована та узгоджена з наявними можливостями територіальної громади, тобто, виникає поняття стратегії підвищення конкурентоспроможності. Як зазначає в даному аспекті Г. Ортіна,

«конкурентоспроможність є поняттям, пов'язаним з формуванням і використанням потенціалу ринкового суб'єкта, отже, його формування та реалізація ефективно можуть бути здійснені тільки за певною програмою, планом або відповідно до заздалегідь розробленою стратегією. Тому розробка стратегії розвитку в конкурентній боротьбі є головною і вихідною точкою ведення такої боротьби. Звідси можна зробити висновок, немає конкурентної стратегії – немає конкурентної боротьби» [12, с. 55; 17]. Відтак, виникає потреба формування стратегії підвищення конкурентоспроможності територіальних громад, яку необхідно забезпечити дієвим інструментарієм її реалізації. Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення даної проблеми. Проблематика забезпечення підвищення конкурентоспроможності територіальних громад достатньо широко описана в працях відомих дослідників та вчених, таких як І. Ансофф [18], П. Друкер [7], М. Портер [13], Г. Гамел та К. Прахалад [19], Ф. Гайєк [4] та інші. Також варто відзначити значний вклад в дослідження особливостей забезпечення підвищення конкурентоспроможності систем регіонального управління таких вітчизняних фахівців, як Б. Андрушків [1], І. Бланк [2], О. Гавриш та С. Войтко [3], А. Гальчинський та В. Геєць [8], О. Кузьмін [10], С. Співак [14, 15], В. Шарко [16] тощо. В той же час, специфіка сучасного етапу розвитку регіональних економічних систем значною мірою залежить від специфіки проведення адміністративних змін та бюджетної децентралізації що, на наш погляд, потребує поглибленого дослідження питань формування конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад в Україні.

Цілі статті. Метою роботи є дослідження особливостей забезпечення підвищення конкурентоспроможності ОТГ в Україні в контексті реалізації завдань бюджетної та адміністративно-економічної децентралізації і формування нових відносин у сфері місцевого самоврядування. Також дослідження передбачає розробку та формування моделі підвищення конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад з врахуванням ключових чинників забезпечення їх сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На нашу думку, формування стратегії підвищення конкурентоспроможності ОТГ повинне відбуватися у відповідності із наявними можливостями громади та з врахуванням зовнішніх умов, які впливають на її діяльність, зокрема:

- план підвищення конкурентоспроможності ОТГ повинен формуватися з розрахунку на тривалий термін його реалізації, тобто – повинен бути довгостроковим;
- потрібно передбачати потребу постійного оновлення стратегії підвищення конкурентоспроможності громади з врахуванням потенційної зміни умов зовнішнього середовища;
- потрібно забезпечити гнучкі підходи до формування та реалізації планів підвищення конкурентоспроможності, оскільки зміни умов реалізації стратегії потребуватимуть оперативного реагування на них шляхом внесення коректив у затверджену стратегію;
- план підвищення конкурентоспроможності повинен передбачати певну послідовність етапів його реалізації для того, щоб територіальна громада у кожен визначений момент часу займалася реалізацією лише певного кола актуальних проблем, оскільки зазвичай ОТГ не можуть концентрувати ресурси для виконання комплексних глобальних завдань по всім пунктам плану розвитку одночасно;
- стратегія підвищення конкурентоспроможності ОТГ повинна реалізовуватися у жорсткій відповідності до сформованих планів для ефективності їх реалізації та для забезпечення усіх елементів сталого розвитку громади.



Рис. 1.5. Основні компоненти моделі підвищення конкурентоспроможності сучасного регіону

Джерело: [5, с. 8].

Таким чином ми приходимо до висновку, що стратегія підвищення конкурентоспроможності територіальних громад повинна формуватися в залежності від умов зовнішнього середовища та за визначеним наперед планом. Тобто, можна вести мову про формування моделі підвищення конкурентоспроможності ОТГ. При цьому набуває актуальності питання компонентів такої моделі для уніфікації підходів щодо їх побудови. Базою для формування подібної моделі на наш погляд може бути модель підвищення конкурентоспроможності регіону, запропонована І. Дегтярьовою (рис. 1).

Як бачимо, в даній моделі основою підвищення конкурентоспроможності є ціннісні орієнтації населення регіону. Проте якщо спробувати адаптувати дану модель до потреб об'єднаних територіальних громад, то виникне проблема невідповідності запропонованих у моделі взаємозв'язків ціннісних орієнтацій та наявних або потенційних можливостей територіальної громади. Тобто виникає необхідність побудови моделі підвищення конкурентоспроможності, орієнтованої саме на фактори та чинники забезпечення конкурентоспроможності ОТГ, як складового елемента регіональної економічної політики, а не регіону цілком.

Для формування моделі забезпечення підвищення конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад, необхідно визначити комплекс чинників, які необхідно враховувати в даній моделі для якісного забезпечення стратегії розвитку ОТГ. При цьому необхідно зазначити, що «досвід високорозвинених країн, показує, що підвищення конкурентоспроможності можливе лише на інноваційній основі при максимальному використанні кадрового потенціалу регіонів та зосередження уваги на специфіці кожного із них» [11, с. 131]. Тобто, незважаючи на особливості ресурсного забезпечення територіальних громад, при побудові моделі підвищення їх конкурентоспроможності необхідно враховувати потребу забезпечення інноваційних елементів регіонального розвитку. Крім того, як зазначає С. Кльоба, «Конкурентоспроможність громади формується завдяки ефективному використанню та управлінню виробничого, фінансового, науково-технічного, інноваційно-інвестиційного, майнового і кадрового потенціалу. Тому формування об'єднаних територіальних громад має передусім базуватися на принципах рівномірного розподілу, щоб заздалегідь виключити можливість створення неефективних, неспроможних

об'єднань територіальних громад, які не зможуть забезпечити розвиток адміністративно-територіального утворення» [9, с. 38].

Тому до основних чинників, які визначають конкурентну позицію об'єднаних територіальних громад в системі адміністративно-економічного розвитку відповідного регіону і які, відповідно, повинні бути включені в стратегічну модель планування підвищення конкурентоспроможності ОТГ, відносяться:

1. Дієва і ефективна система органів місцевого самоврядування, здатна забезпечити ефективну реалізацію планів стратегічного розвитку місцевих громад. На практиці децентралізація, яка реалізується в Україні в ході реформи місцевого самоврядування, дозволяє досягнути поставленої мети. При цьому необхідно зауважити, що передача значної частки виконавчих повноважень територіальним громадам сама по собі є дієвим стимулом для останніх до посилення свого конкурентного становища шляхом збільшення можливостей по вирішенню нагальних проблем за рахунок перерозподілу фінансових потоків в процесі бюджетної децентралізації. Таким чином, існує необхідність стимулювання управлінської ланки ОТГ до підвищення ефективності її функціонування

2. Забезпечення належного рівня ефективності функціонування системи регіонального державного управління. На наш погляд це є найбільш проблемне місце в процесі забезпечення підвищення конкурентоспроможності ОТГ, оскільки тривалий час організаційні та нормативні важелі органів регіональної влади були обмежені законодавчим полем, а компетентність керівного складу цих органів зазвичай є вторинною в порівнянні з їх політичною приналежністю. Крім того, тривалий час реалізація усіх більш-менш масштабних проектів регіонального розвитку залежить від субсидій з державного бюджету, що не сприяє ефективній діяльності у сфері роботи з інвесторами щодо залучення комерційних гравців на регіональні ринки.

3. Формування на території ОТГ належного за якістю та достатнього за обсягами людського капіталу, який в умовах сьогодення стає одним з ключових факторів досягнення успіху та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності і без якого неможлива ні реалізація успішних інвестиційних проектів, ні ефективна політика державного управління та адміністративного управління на рівні місцевої громади. Адже «в сучасних умовах вирішальним чинником економічного прогресу все більше стає людина – кваліфікований працівник, який не просто є складовою частиною процесу виробництва, а й творчою, рушійною силою розвитку цього процесу» [6, с. 228].

4. Інноваційна діяльність. Незважаючи на те, що об'єднані територіальні громади навряд чи можуть бути ініціаторами програм інноваційного розвитку, незаперечним є той факт, що лише реалізація інноваційних проектів або проектів, які включають в себе новітні елементи технологічного устрою, є гарантією досягнення високого рівня конкурентоспроможності. Сучасні глобалізаційні процеси, які посилюють міжнародний поділ праці та формують макрорегіональну спеціалізацію виробництва у світових масштабах, показують, що найбільшого успіху досягають ті території, які спроможні залучити до себе не просто прямі інвестиції, а здатні сформулювати програму інноваційного розвитку місцевої громади як шляхом реалізації інноваційних інвестиційних проектів, так і шляхом запровадження на цій території принципів інноваційних економічних відносин, що автоматично підвищує їх привабливість для інших учасників ринку та виводить місцеву інфраструктуру на новий, якісний рівень розвитку.

5. Нарощення обсягів інвестиційної діяльності на території ОТГ. Реалізація будь-яких проектів є неможливою без достатніх фінансових ресурсів. Хоча новостворені ОТГ одержують додаткове фінансування в результаті перерозподілу фінансових потоків внаслідок бюджетної децентралізації, цих ресурсів навряд чи вистачить для самостійного забезпечення потреби в інвестиціях у виробничу сферу. Тому максимальне сприяння залученню зовнішніх інвесторів дозволяє місцевим громадам підвищувати власну конкурентоспроможність. При цьому головними напрямками забезпечення переваг для потенційних інвесторів повинні стати наступні заходи:

- надання можливостей інвесторам вільного доступу до підбору відповідної до реалізації інвестиційного проекту земельної ділянки за відсутності будь-яких адміністративних перешкод з боку органів місцевого самоврядування;
- забезпечення наявності для реалізації інвестиційних проектів доступних та кваліфікованих трудових ресурсів;
- першочергове залучення інвестицій на реалізацію тих проектів, для продукції яких поряд розташовані основні ринки збуту або є доступ до відповідної розвинутої логістичної мережі щодо широкого руху товарів та послуг;
- інтенсивний розвиток технічної, виробничої та комунікаційної інфраструктури ОТГ для формування належних сприятливих умов залучення інвестицій;
- максимальне сприяння органів місцевої влади щодо реалізації пропонованих проектів та захист прав інвесторів.

6. Забезпечення екологічної безпеки регіону та орієнтація на захист довкілля. Як показує практика, досить часто в Україні на регіональному рівні відбувається реалізація інвестиційних проектів, які прямо чи опосередковано призводять до погіршення екології і негативно впливають на здоров'я місцевого населення. Зазвичай реалізація таких проектів відбувається під гаслом створення нових робочих місць. Проте потрібно зважати на те, що ОТГ з негативною екологічною ситуацією матимуть меншу конкурентоспроможність, оскільки не кожен інвестор погодиться вкладати гроші в проблемну територію, яка має нездорові трудові ресурси. Крім того, наявність шкідливих виробництв на території місцевих громад призводить до необхідності витратити частину їх бюджетних надходжень на нормалізацію екологічної обстановки, а це, у свою чергу, зменшує потенційні витрати на благоустрій та розвиток інфраструктури ОТГ.

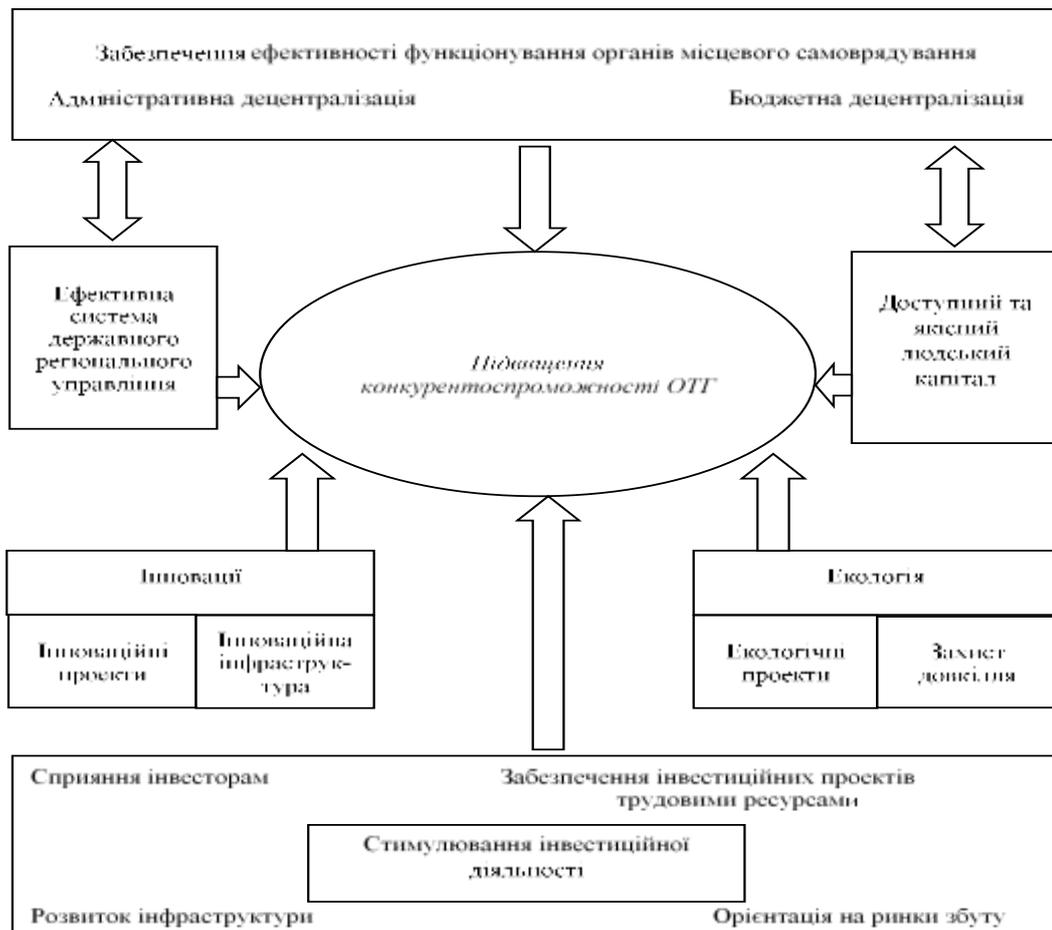


Рис. 2. Модель забезпечення підвищення конкурентоспроможності ОТГ в Україні

Таким чином, перераховані вище чинники окреслюють основні напрямки діяльності об'єднаних територіальних громад, що у своїй сукупності сприяють підвищенню їх конкурентоспроможності. Відповідно, формування комплексного підходу щодо формування стратегії розвитку ОТГ з врахуванням зазначених напрямків, являтиме собою базу для створення специфічної моделі підвищення конкурентоспроможності ОТГ. Тобто, на основі визначених чинників ми можемо запропонувати власну стратегічну модель забезпечення підвищення конкурентоспроможності ОТГ (рис. 2).

Отже, реалізація завдань побудови плану розвитку територіальних громад повинна включати в себе діяльність по формуванню моделей підвищення їх конкурентоспроможності, які базуються на визначених нами чинниках і структурно повинні бути сформовані у комплекс взаємозв'язків по стимулюванню забезпечення якості інклюзивного розвитку територіальної громади в майбутньому.

Реалізація планів по підвищенню конкурентоспроможності ОТГ повинна призвести до позитивних зрушень для територіальних громад в аспекті зростання основних показників їх діяльності та загальному покращенні критеріїв успішності ОТГ. В даному аспекті одним з найбільш важливих наслідків зростання конкурентоспроможності повинне бути зміцнення фінансової стабільності громади за рахунок покращення інвестиційного клімату та залучення додаткових фінансових ресурсів. При цьому як зазначає С. Співак, «поняття фінансової стабільності ОТГ доцільно трактувати як стан, за якого громада спроможна формувати фінансові ресурси в обсязі, достатньому для забезпечення економічного, соціального та екологічного розвитку, ефективно їх розподіляти й оптимально використовувати, оперативно реагуючи на будь-які зміни ринкової кон'юнктури» [14, с. 73]. Мається на увазі, що внаслідок підвищення рівня конкурентоспроможності ОТГ збільшиться фінансова віддача від суб'єктів підприємницької діяльності, що функціонують на її території та від реалізації інвестиційних проектів, залучених внаслідок реалізації планів підвищення конкурентоспроможності. Відповідно, це матиме відображення у вигляді збільшення податкових надходжень до бюджету громади, що зміцнить її можливості по фінансуванню поточних потреб та розширенню майбутніх планів розвитку.

Крім того, на думку С. Співака та Н. Синькевич «спостерігається пряма залежність між рівнем конкурентоспроможності промислових підприємств та фінансової стабільності ОТГ: чим вищий рівень конкурентоспроможності промислових підприємств, тим вищим є рівень фінансової стабільності даної ОТГ. Проте конкурентоспроможність підприємств залежить від багатьох чинників зовнішнього середовища та від особливостей соціально-економічного розвитку самої ОТГ» [15, с. 91]. Варто погодитися з даним твердженням, проте на нашу думку, необхідно зауважити, що конкурентоспроможність підприємств та ОТГ перебувають в стані взаємної залежності, адже, як уже зауважувалося вище, наскільки конкурентоспроможність підприємства залежить від рівня розвитку територіальної громади, настільки ж потенціал ОТГ залежить від рівня розвитку та конкурентного потенціалу підприємств, розташованих на її території.

Висновки. Отже, процес успішної реалізації завдань по забезпеченню зростання конкурентоспроможності ОТГ можливий лише через формування дієвої та ефективної моделі підвищення її конкурентоспроможності. Проте реалізація такого завдання передбачає здійснення послідовних кроків по плануванню цієї моделі та по реалізації поставлених у ній завдань, відповідно до загального стратегічного плану розвитку територіальної громади. Однак дані дії також не є простими за своєю сутністю і передбачають ряд послідовних кроків від постановки завдань по підвищенню

конкурентоспроможності, до прорахунку обсягу ресурсів та часу, необхідних на їх реалізацію, а також – визначення послідовності реалізації цих планів.

Список бібліографічного опису

1. Андрушків Б. М., Кирич Н. Б., Латинін М. А., Погайдак О. Б., Співак С. М. Особливості формування добровільних конкурентоспроможних об'єднань територіальних громад в умовах децентралізації: проблеми та перспективи моделювання процесу. *Теорія та практика державного управління*. 2017. №2 (57). С. 1-8.
2. Бланк І. О., Гуляєва Н. М. Інвестиційний менеджмент. Київ : КНЕУ, 2003. 398 с.
3. Гавриш О. А., Войтко С. В. Компаративний аналіз загроз економічному виміру для адміністративно-територіальних одиниць з використанням методології сталого розвитку (докризовий і кризовий періоди). *Економічний вісник НТУУ "КІПР"*. 2012. №9. С. 10–15.
4. Гайск Фрідріх А. Конституція свободи. Переклад з англійської: Мирослава Олійник та Андрій Королишин. Львів: Літопис, 2002. 556 с.
5. Дегтярьова І. О. Фактори підвищення конкурентоспроможності сучасного регіону. *Державне управління: теорія та практика*. 2009. №1(9). URL: http://www.academy.gov.ua/ej/ej9/doc_pdf/Degtyareva_IO.pdf.
6. Дзямулич М. І. Кваліфікована робоча сила, як рушійний фактор економічного розвитку. *Науковий вісник: Сучасна економічна теорія та проблеми її застосування. Збірник науково-технічних праць (за матеріалами всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасна економічна теорія та проблеми її застосування»)*. Львів: УкрДІТУ. 2002, вип. 12.6. С. 228-232.
7. Друкер П. Ефективний керівник. Київ : Вид. група КМ-БУКС, 2018. 248 с.
8. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. Київ : Знання України, 2002. 326 с.
9. Кльоба С. М. Соціально-економічна сутність критеріїв конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад. *Регіональна економіка*. 2018. №3. С. 36-43.
10. Кузьмін О., Жеруха В. Кластери як чинник економічного розвитку підприємств і територіальних угворень. *Економіка України*. 2010. №2. С. 14-23.
11. Кропельницька С. О., Майорова Т. В., Кондур О. С. Інституційні чинники формування кадрового потенціалу розвитку конкурентоспроможності регіону. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2019. Випуск 15. Т.2. С. 129-140.
12. Ортіна Г. В., Сокол О. Г., Прус Ю. О., Застрожнікова І. В., Єфіменко Л. М. Сталлий розвиток місцевих громад в умовах децентралізації: монографія. Мелітополь : ФОП Однорог Т. В., 2019. 171 с.
13. Портер М. Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей і конкурентів. Київ : Наш формат, 2020. 424 с.
14. Співак С. М. Підвищення конкурентоспроможності підприємств як основа фінансової спроможності об'єднаної територіальної громади. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 32. С. 70–77.
15. Співак С. М., Синькевич Н. І. Організаційно-економічний механізм підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах об'єднань територіальних громад. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 7. С. 87–96.
16. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка*. 2015. Вип. 2(2). С. 120-126.
17. Шматковська Т. О., Максимчук І. В. Удосконалення обліку і контролю витрат підприємства з використанням комп'ютерних програмних продуктів. *Наука и образование без границ-2010. Экономические науки: междуна. науч. интернет-конф.* 2010. URL: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/55447.doc.htm
18. Ansoff, H. I., Kipley, D., Lewis, A. O., Helm-Stevens R., Ansoff, R. *Implanting Strategic Management*. Springer Nature Switzerland AG, 2018. 592 p.
19. Hamel Gary, Prahalad C.K. *Competing for the future*. Harvard Business Press, 1994. 348 p.

Reference

1. Andrushkiv B. M., Kyrych N. B., Latynin M. A., Pogajdyk O. B., Spivak S. M. Osoblyvosti formuvannia dobrovilnyh konkurentospromozhnyh ob'ednan terytorialnyh громад v umovah dezentralizazii: problem ta perspektyvy modeliuвання процесу [Peculiarities of formation of voluntary competitive associations of territorial communities in the conditions of decentralization: problems and prospects of process modeling]. *Theory and practice of public administration*. 2017. Vol 2 (57). Pp. 1-8 [in Ukrainian].
2. Blank I. O., Guliyeva N. M. Investycijnyi menedzhment [Investment Management]. Kyiv : KNEU, 2003. 398 p. [in Ukrainian].
3. Gavrysh O. A., Voitko S. V. Komparatyvnyj analiz zagroz ekonomichnomu vymiru dlia administratyvno-terytorialnyh odynyc z vykorystanniam metodologiyi stalogo rozvytku (dokryzovyi i kryzovyi periody) [Comparative analysis of the threat of economic dimension for administrative-territorial units using the methodology of sustainable development (pre-crisis and crisis periods)]. *Economic Bulletin of NTUU "KPI"*. 2012. Vol. 9. Pp. 10–15 [in Ukrainian].
4. Hayek Friedrich August. Konstytucia svobody [Constitution of freedom]. Lviv : Litopys, 2002. 556 p. [in Ukrainian].
5. Degtiariova I. O. Faktory pidvyshchennia konkurentospromozhnosti suchasnogo regionu [Factors to increase the competitiveness of the modern region]. *Public administration: theory and practice*. 2009. Vol. 1(9). URL: http://www.academy.gov.ua/ej/ej9/doc_pdf/Degtyareva_IO.pdf [in Ukrainian].
6. Dziamulych M. I. Kvalifikovana robocha syla, yak rushijnyi faktor ekonomichnogo rozvytku [Skilled labor as a driving factor of economic development]. *Scientific Bulletin: Modern economic theory and problems of its application. Collection of scientific and technical works (based on the materials of the scientific-practical conference «Modern economic theory and problems of its application»)*. 2002. Vol. 12.6. Pp. 228-232. [in Ukrainian].
7. Druker P. Efektyvnyi kerivnyk [Effective leader]. Kyiv: Ed. KM-BOOKS group, 2018. 248 p. [in Ukrainian].

8. Innovacijna strategija ukrajins`kyh reform [Innovative strategy of Ukrainian reforms] / A. S. Gal`chynskyi, V. M. Geyets, A. K. Kinah, V. P. Semynozhenko. Kyiv : Znannya Ukrainy, 2002. 326 p. [in Ukrainian].
9. Klioba S. M. Social`no-ekonomichna sutnist` kryteriyiv konkurentospromozhnosti obiednanyh terytorial`nyh gromad [Socio-economic essence of the criteria of competitiveness of united territorial communities]. *Regional economy*. 2018. Vol. 3. Pp. 36-43 [in Ukrainian].
10. Kuz`min O., Zheruha V. Klasteri yak chynnyk ekonomichnogo rozvytku pidpriemstv i terytorial`nyh utvoren` [Clusters as a factor of economic development of enterprises and territorial entities]. *Economy of Ukraine*. 2010. Vol. 2. Pp. 14-23 [in Ukrainian].
11. Kropelnycka S. O., Maiorova T. V., Kondur O. S. Instytutsijni chynnyky` formuvannia kadrovogo potencialu rozvytku konkurentospromozhnosti regionu [Institutional factors of formation of personnel potential of development of competitiveness of the region]. *Current problems of economic development of the region*. 2019. Vol. 15. Iss. 2. Pp. 129-140 [in Ukrainian].
12. Ortina G. V., Sokil O. G., Prus Yu. O., Zastrozhnikova I. V., Yefymenko L. M. Stalyj rozvytok miscevyh gromad v umovax decentralizacii [Sustainable development of local communities in terms of decentralization]. Melitopol : FOP Odnorog T. V., 2019. 171 p. [in Ukrainian].
13. Porter M. Konkurentna strategiya. Tehniki analizu galuzej i konkurentiv [Competitive strategy. Techniques of analysis of industries and competitors]. Kyiv : Nash format, 2020. 424 p. [in Ukrainian].
14. Spivak S. M. Pidvyshhennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv yak osnova finansovoi spromozhnosti obiednanoi terytorial`noi gromady [Increasing the competitiveness of enterprises as a basis for the financial capacity of the united territorial community]. *Black Sea Economic Studies*. 2018. Vol. 32. Pp. 70-77 [in Ukrainian].
15. Spivak S. M., Syn`kevych N. I. Organizacijno-ekonomichni mehanizmy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva v umovah obiednan terytorial`nyh gromad [Organizational and economic mechanism of increasing the competitiveness of the enterprise in terms of associations of territorial communities]. *Eastern Europe: Economy, Business and Management*. 2017. Vol. 7. Pp. 87-96 [in Ukrainian].
16. Sharko V. V. Konkurentospromozhnist` pidpriemstva: metody ocinky, strategii pidvyshchennia [Competitiveness of the enterprise: evaluation methods, improvement strategies]. *Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Ser. : Economics*. 2015. Vol. 2(2). Pp. 120-126 [in Ukrainian].
17. Shmatkovska T. O., Maksymchuk I. V. Udoskonalennia obliku i kontrolyu vytrat pidpriemstva z vykorystanniam kompiuternykh programnykh produktiv [Improving the accounting and control of enterprise costs using computer software products]. *Science and education without borders-2010. Economic sciences: int. scientific internet conf.* 2010. Retrieved from: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/55447.doc.htm
18. Ansoff, H. I., Kipley, D., Lewis, A. O., Helm-Stevens R., Ansoff, R. *Implanting Strategic Management*. Springer Nature Switzerland AG, 2018. 592 p.
19. Hamel Gary, Prahalad C.K. *Competing for the future*. Harvard Business Press, 1994. 348 p.

Дата подання публікації 17.09.2020 р.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК [339.138+574]/504.03::504.062

Жуков С.А., д.е.н., с.н.с., доцент,
 професор кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу та менеджменту
 Zhukov S.A., Doctor of Economics Sciences, Senior Researcher,
 Associate Professor, Professor of the department of
 Business Administration, Marketing and Management
<https://orcid.org/0000-0002-0499-7990>

ЕКОЛОГІЧНА ЕВОЛЮЦІЯ МАРКЕТИНГУ

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Дана стаття посвячена дослідженню екологічної еволюції маркетингу, аналізу розвитку та зв'язку між різними етапами – екологічним маркетингом, зеленим маркетингом і сталим маркетингом. Представлене дослідження є науковим пошуком, направленим на встановлення впливу маркетингу на стан навколишнього природного середовища та здоров'я людей, у ході якого запропоновано екологічну еволюцію маркетингу представити у трьох послідовних етапах: екологічний маркетинг; зелений маркетинг; сталий маркетинг. З наведених понятійних категорій екологічний маркетинг переважає в дослідженнях українських і вітчизняних науковців, а зелений маркетинг є більш використовуваним поняттям серед науковців в світі.

Перша – екологічна концепція маркетингу характеризується непопулярністю серед підприємств, адже екологізація приводить до додаткових витрат, а відтак і підвищення ціни. Це і пояснює слабку ініціативність та інноваційність у напрямку екологічного менеджменту. Основними проштовхувачами екологічного напрямку на підприємствах виступають інженери та юристи, одні з яких удосконалюють виробництво, а інші – пристосовують його до екологічних правових норм і стандартів.

Зелений маркетинг – другий етап – вже торкнувся більшої кількості тих галузей, підприємства яких звертають увагу на вплив своєї діяльності на навколишнє природне середовище завдяки використанню інноваційних і більш екологічних виробництв. Як результат, задовольняються потреби (попит) екологічно орієнтованих споживачів у побутових товарах і послугах.

Третій етап – сталий маркетинг, звичайно, ототожнюється з концепцією сталого розвитку, і направлений на задоволення потреб споживачів і забезпечення ринків ресурсами, що компенсують усі витрати, пов'язані з охороною довкілля та формуванням збалансованої соціально-суспільної й еколого-економічної систем.

Для сучасного маркетингу на підприємстві актуальним є концепція побудови трьох складового бізнесу, що враховує крім прибутку, ще й соціальні та екологічні площини функціонування підприємства.

Ключові слова: екологічна еволюція маркетингу, екологічний маркетинг, зелений маркетинг, сталий маркетинг.

ECOLOGICAL EVOLUTION OF MARKETING

State University «Uzhhorod National University»

This article is devoted to the study of the ecological evolution of marketing, analysis of development and the relationship between the various stages – environmental marketing, green marketing and sustainable marketing. The presented research is a scientific research aimed at establishing the impact of marketing on the environment and human health, during which it is proposed to present the ecological evolution of marketing in three successive stages: environmental marketing; green marketing; sustainable marketing. From the given conceptual categories ecological marketing prevails in researches of the Ukrainian and domestic scientists, and green marketing is more used concept among scientists in the world.

The first – the environmental concept of marketing is characterized by unpopularity among businesses, because greening leads to additional costs and, consequently, higher prices. This explains the weak initiative and innovation in the direction of environmental management. The main pushers of the environmental direction at the enterprises are engineers and lawyers, some of whom improve production, and others – adapt it to environmental legal norms and standards.

Green marketing - the second stage – has already affected more of those industries whose companies pay attention to the impact of their activities on the environment through the use of innovative and more environmentally friendly industries. As a result, the needs (demand) of environmentally oriented consumers in household goods and services are met.

The third stage – sustainable marketing, of course, is identified with the concept of sustainable development, and aims to meet consumer needs and provide markets with resources that offset all costs associated with environmental protection and the formation of a balanced socio-social and environmental-economic systems.

For modern marketing at the enterprise the concept of construction of three components of business which considers besides profit, also social and ecological planes of functioning of the enterprise is actual.

Key words: ecological evolution of marketing, ecological marketing, green marketing, sustainable marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Одним із важливих складових сталого розвитку є підвищення екологізації підприємств на основі концепції соціально-етичного маркетингу та екологічного маркетингу. Однак, практика використання екологічних аспектів, у тому числі і маркетингових підприємствами у різні періоди господарювання була несистемною та мала різну функціональну направленість. Екологічна еволюція маркетингу ґрунтувалася головним чином на врахуванні екологічних принципів і факторів у діяльності соціально-орієнтованих підприємств. Однак, підприємствам належить прийняти, що органи державної влади також повинні бути включені у вирішення екологічних проблем на регіональному та національному рівнях, а відповідна екологічна політика має бути вбудованою в підприємницький сектор.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Аналіз наукових публікацій з екологічного (зеленого) маркетингу показали відірваність від орієнтації на реальні потреби суспільства у питаннях захисту навколишнього природного середовища від негативного впливу виробництв, захисту довкілля та загалом сталого розвитку країн та її регіонів. Однак, теоретичні питання маркетингу формувалися на основі досвіду розвинутих країн світу без належного пристосування до економічних умов України, а наукові розвідки українських учених з екологічного маркетингу переважно носять фрагментований характер щодо аналізу праць зарубіжних учених і практиків. Так, дослідженням проблем екологічного та зеленого маркетингу займалися такі вітчизняні та закордонні вчені, як Бородін О.І., Ілляшенко С.М., Катранджиев Х., Кучмійов А.В., Пітті К., Садченко О.В. Всі вони в тій чи іншій мірі зосереджувались на екологічних аспектах маркетингової діяльності, та вплинули розвиток такого важливого питання, як сталого маркетингу. Однак, деякі аспекти ще не належним чином вивчені і потребують деякого уточнення, аналізу та структуризації.

Цілі статті – дослідження науково-практичних підходів до екологічного розвитку маркетингу та застосування його інструментарію в процесі реалізації концепції сталого розвитку на всіх рівнях господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для забезпечення сталого розвитку найбільш загрозливими вчені вважають еколого-економічні диспропорції. Більшість регіонів України характеризуються стрімкими темпами зменшення обсягів промислового виробництва, що відчутно відображається на екології та довкіллі. Однак, на сучасному етапі розвитку регіонів, які розглядаються як комплексна система, складовими якої є економічна, соціальна та екологічна підсистеми, саме остання буде найвагомішою конкурентною перевагою [1, с. 21]. Аргументувати це можна завдяки еволюції маркетингових концепцій, остання з яких – концепція соціально-етичного маркетингу найбільше спроможна раціоналізувати взаємодію трьох головних суб'єктів: а) виробників товарів і послуг, кінцева мета яких є отримання прибутку, б) споживачів цих товарів і послуг у формі задоволення потреб, і в) суспільства в цілому, яке прагне до

розвитку основних складових життєдіяльності населення: економічного, соціального та екологічного.

Взаємодія між маркетингом і середовищем людини часто ототожнюється з негативним впливом виробничої діяльності людей на їх навколишнє середовище. Існує також інша точка зору на такий взаємозв'язок, коли маркетингова концепція являється запобіжником від реальних і потенційних екологічних лих. Паралельно з еволюцією традиційних маркетингових концепцій, і зокрема в період існування концепції соціально-етичного маркетингу набули популярності і маркетингові субконцепції, що стосуються захисту навколишнього природного середовища, виробництва екологічно чистої продукції, збереження природних ресурсів планети й інших актуальних екологоорієнтованих питань. Саме у цей період (1970-1980 рр.) виник напрям екологічного маркетингу (екомаркетинг), або зелений маркетинг (англ. green marketing).

Відмітимо, що зелений маркетинг є популярним поняттям серед наукової спільноти в світі та використовується для відображення маркетингової діяльності, яка направлена на усунення негативних соціальних та екологічних проблем, що виникають внаслідок дії виробництва та розподілу товарів і послуг. На пострадянському науковому просторі поряд із зеленим маркетингом, але частіше застосовується екологічний маркетинг.

Із запропонованих Христо Катранджі чотирьох етапів екологічної еволюції маркетингу – етап зародження; екологічний маркетинг; зелений маркетинг, або маркетинг навколишнього природного середовища; сталий (збалансований) маркетинг [2, с. 72], вважаємо за доцільне використовувати трьох етапну екологічну еволюцію маркетингу – 1) екологічний маркетинг; 2) зелений маркетинг; 3) сталий маркетинг.

Дискусії щодо першого етапу відбувалися ще у 50-60 рр. ХХ ст., коли Рой Алдерсон проаналізував взаємозв'язок між маркетингом, суспільством і навколишнім середовищем та обґрунтував вплив маркетингової діяльності на навколишнє середовище. Вже у 1970-х роках орієнтація на екологію стала важливою складовою в маркетингу, про що свідчать перші наукові праці про екологічний маркетинг (Карл Хеніон і Томас Кіннер «Екологічний маркетинг»), і саме з цього часу наступив період панування екологічного маркетингу. У зазначеній праці авторами надано визначення екологічного маркетингу, згідно з яким цей вид маркетингу охоплює всю маркетингову діяльність, що направлена на усунення наслідків вже існуючих екологічних проблем» [3, с. 75]. Як бачимо, у визначенні простежується досить вузька спрямованість на екологічні проблеми (наприклад, забруднення повітря автомобілями, заводами; нанесення шкоди ґрунтам через використання хімічних добрив). Більш ширше екологічний маркетинг можна визначити як комплексну та системну маркетингову діяльність (від виробничого маркетингу до збуту) сфокусовану на задоволення екологічних потреб споживачів і запитів суспільства, створення та стимулювання попиту на екологічні товари і послуги, які повинні бути одночасно ефективні економічно та екологічно безпечні при виробництві, споживанні й утилізації, і все це для прибутку та збереження довкілля та здоров'я людей. Американська маркетингова асоціація пропонує такі визначення «екологічного маркетингу»: 1) у споживчому маркетингу – збут товарів, що мають бути безпечними для навколишнього природного середовища; 2) у соціальному маркетингу – це процеси від розробки до збуту таких товарів, що мінімізують негативний ефект на природне навколишнє середовище; 3) у маркетингу довкілля – це процеси від виробництва, упакування – до екологічної утилізації товарів [4].

Особливістю цього етапу є те, що екологічну концепцію маркетингу поділяє надто мало підприємств, організацій і споживачів. Головними промоутерами екологічних ідей на підприємствах являються юристи та інженери, які приводять продукцію до екологоправових норм, завдяки покращенню процесів виробництва і як

результат – зменшення забруднення (наприклад, встановлення системи каталізаторів вихлопних газів на автомобілі). Все це орієнтовано на майбутні періоди і породжує додаткові витрати, що в кінцевому підсумку призводять до підвищення цін. Тому більшість підприємств сприймали екологізацію без явного ентузіазму, хоча були і такі, які стали абсолютними її прихильниками, наприклад, компанія Amway. Екологічний маркетинг цього періоду характеризується слабкою ініціативністю та інноваційністю, однак були намагання зменшити частку шкідливих товарів з метою вирішення екологічних проблем [4].

Другий етап почався у 1980-ті роки, які відзначилися великими техногенними катастрофами, наприклад, аварія на Чорнобильській АЕС (1986 р.), аварія танкера компанії Еххон «Ексон Валдиз» у берегів Аляски з розливом 40,9 млн. літрів нафти на 28 тис. км² площі моря (1989 р.) [5], аварія на хімічному заводі Union Carbide, в індійському місті Бхопал (1984 р.). Ці катастрофи показали слабкість людей перед природою, наслідками технологічного розвитку та змусили їх звертати увагу на екологічні проблеми та вирішувати їх спільними зусиллями. У США і Західній Європі виникає рух і партії «зелених», що популяризує виробництво екологічно чистих продуктів і технологій.

Який же маркетинг був у «зелений» період? Безумовно, зміни торкнулися і його. Так, якщо екологічний маркетинг орієнтувався на такі галузі, як хімічна, нафто- і газодобувна, тобто такі, які явно впливали на екологію, то зелений маркетинг охоплює більше галузей, які більше чи менше дбають про вплив на навколишнє природне середовище. Підприємства розглядаються як системи, що пов'язані з іншими системами – природою, суспільством тощо, і тому зелений маркетинг є систематичним на відміну від екологічного маркетингу. Зелений маркетинг фокусувався на зменшенні шкідливого впливу на навколишнє природне середовище через використання більш сучасних виробничих технологій і нових, інноваційних товарів, що зможуть позитивно вплинути на рівень забруднення довкілля. У свою чергу це забезпечить підприємство конкурентними перевагами завдяки задоволенню попиту споживачів, котрі орієнтуються на екологічно чисту продукцію [4]. Для домогосподарств зелений маркетинг пропонує екологічно чисті засоби для догляду (наприклад, шампунь без сульфатів), чищення (засоби без хлору), екологічно чисті меблі (з натуральної деревини та лаками на водній основі) тощо.

Третій етап екологізації маркетингу асоціюється з концепцією сталого розвитку, про яку вперше доповіла Г.Г. Брундтланд на Міжнародній (Світовій) Комісії з довкілля і розвитку у 1987 р. Функціонерка наголошувала на існуванні тісного взаємозв'язку між соціально-економічним та екологічним розвитком, а тому довкілля і людська діяльність (розвиток) є нероздільними: «Довкілля – це місце нашого життя, а розвиток – це наші дії щодо поліпшення нашого добробуту в ньому», – наголошувала Г.Г. Брундтланд – тодішня генеральний секретар ООН. Згідно її звіту-довіді «Наше спільне майбутнє» термін «сталий розвиток» визначається як «такий тип розвитку, при якому потреби нинішнього покоління задовольняються, але не за рахунок задоволення потреб майбутніх поколінь» [6]. Головною ідеєю цитати є виважене використання природних ресурсів, швидкість споживання яких дорівнює швидкості їх відновлення (самою природою, чи людьми). Заснована на комплексному, системному та інтегрованому підходах щодо вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем людства, концепція сталого розвитку є популярною у світі, і вона присутня в програмах і стратегіях розвитку на всіх рівнях господарювання.

З 2000-х років зелений маркетинг трансформується в маркетинг для сталого розвитку, або сталий маркетинг. Як зазначав Кен Пітті, вперше сталий маркетинг визначив Фуллер у 2000 р. як планування, реалізацію та контроль створення,

встановлення ціни та розподілу продуктів у певній послідовності етапів з дотриманням критеріальності: задоволення потреб споживачів, досягнення цілей підприємства, гармонії з екосистемою. Згодом з'являються публікації інших авторів, і були сформовані принципи сталого (збалансованого) маркетингу: орієнтація на майбутні потреби поколінь, а не на потреби сьогодення; справедливість розподілу продукції та соціально-економічний порядок; ядром є потреби, а не бажання споживачів, адже більшість людей мають можливість зробити собі запаси товарів першої необхідності (вода, харчі, одяг...), тобто задовольнити основні потреби [7, с. 140-141]. Отже, сталий маркетинг переважно орієнтований на задоволення потреб споживачів, тобто він функціонує в межах споживчого маркетингу. Сталий маркетинг радикально підходить до дослідження та задоволення ринків, постійно шукаючи ресурси або шляхи покриття виробничих і споживчих витрат, що відносяться до системи охорони навколишнього природного середовища, для створення сталої та збалансованої економічної системи. Крім екологічних проблем сталий маркетинг дбає і про соціально-суспільні аспекти життєдіяльності людей і господарювання [4].

Зазначимо, що починаючи з екологічного маркетингу і до сталого маркетингу вони почали своє функціонування в контексті концепції соціально-етичного маркетингу. Враховуючи характеристики етапів екологічної еволюції маркетингу виділяють наступні передумови їх створення та функціонування:

- маркетингові – знижували негативний вплив маркетингу на суспільство;
- екологічні – як наслідок антропогенної діяльності людини при техногенному впливі та забрудненні навколишнього природного середовища;
- соціальні, коли наслідком забруднення навколишнього природного середовища стало погіршення здоров'я людей, що зумовило нову потребу в безпечній для організму екологічній продукції, і як наслідок орієнтацію бізнесу на екологізацію;
- технологічно-інноваційні – розвиток технологій та інноваційних способів виробництва, інноваційних управлінських рішень, тобто всього того, що зумовлюють виробництво екологічної продукції та зниження навантаження на довкілля;
- економічні – створення економічного підґрунтя для підвищення ефективності виробництва екологічної та безпечної продукції [4].

На всіх рівнях господарювання важливим є формування екологічних ініціатив, і на цій основі розроблення відповідних концепцій екологічного виробництва товарів, їх споживання, переробки та утилізації відходів. Це вимагає удосконалення інструментів комплексу маркетингу у відповідності з екологічним фактором.

Виділяють п'ять орієнтирів екологізації маркетингу:

- 1) нормативний – врахування норм та обмежень щодо екології при продуктовому маркетингу;
- 2) орієнтований на екологічні потреби населення, що виникли через незадовільний стан довкілля та формування екологічної філософії мислення у суспільстві;
- 3) природничо-ресурсний – суб'єктами якого є органи державної, регіональної та місцевої влади, в розпорядженні яких є природні ресурси;
- 4) некомерційний, що направлений на охорону довкілля, підвищення якості життя людей, відтворення природного середовища;
- 5) орієнтований на отримання знань щодо екології [8, с. 56-57].

Враховуючи вище викладене, зазначимо, що сучасний маркетинг на підприємстві окрім отримання прибутку повинен зосереджуватися на двох інших цінностях – людях і довкіллі, тобто того, що забезпечить життєдіяльність наступних поколінь. В цьому контексті для підприємств актуальним є триєдність – triple bottom line (TBL або 3BL) – концепція побудови бізнесу, відповідно до якої власники та менеджери вимушені

враховувати крім фінансових показників (прибутку) і соціальні (суспільство) та екологічні (довкілля) аспекти функціонування підприємства. При концепції TBL ставлення до фінансових центрів усіх рівнів зміниться при ситуації, коли соціальні й екологічні питання впливатимуть на прибутковість.

Відносно етичної орієнтації споживачів варто навести деякі дані Європейської комісії з корпоративної соціальної відповідальності. Так, у Великобританії кількість таких споживачів зростає за 6 років з 10% до 32%, у Франції – до 22%. Екологічні принципи та стандарти переважно втілюють великі підприємства для підтримання та покращення власного іміджу, основою якого є стійкість прийнятої стратегії та сталий маркетинг, як забезпечувальні фактори підвищення конкурентоспроможності [9]. Підприємства провідних країн світу вдало реалізують сталий маркетинг. Натомість в Україні майже в кожній прийнятій стратегії розвитку регіону, або країни в цілому є в певній мірі згадування про «сталість» і маркетинг, однак відсутній контроль за виконанням таких програм і стратегій. Однак, вітається таке намагання органів державної, регіональної та місцевої влади через програмно-стратегічні документи вплинути на екологічну ситуацію, до того ж рекомендувати якості інструменту маркетинг.

Гірше складається ситуація в підприємницькому середовищі. Аргументувати таку позицію можна дуже простими прикладами і фактами: смок у металургійних містах (Кривий Ріг, Маріуполь...); молоко, що не скисне протягом декількох днів; концентровані 100% натуральні або без ГМО продукти; м'ясо, що зменшується вдвічі при його смаженні; пестициди в овочах і фруктах; неефективні ліки без відповідного вмісту тощо.

Висновки. При дослідженні екологічної еволюції маркетингу запропоновано виділяти три її стадії: екологічного маркетингу, зеленого маркетингу та сталого маркетингу. Якщо на початку екологічного маркетингу з'являлися точкові аналітичні праці щодо встановлення зв'язків між маркетингом, суспільством і довкіллям, то в подальшому спостерігаються практичні дії зі зменшення наслідків шкідливого виробництва та не зовсім соціально-орієнтованого маркетингу, а в наукових працях переважає термін екологічний маркетинг.

Етап зеленого маркетингу орієнтований на ті галузі, які найбільш згубно впливають на екологію та довкілля. Все більше з'являються підприємства, що чітко позиціонуються як затяті прихильники «зелених» ідей, з'являються відповідні громадські рухи і партії і все це на фоні екологічних і техногенних катастроф кінця ХХ ст. Змінюється також і маркетингова думка та з'являються концептуально нові «зелені» товари, систематизується управління маркетинговою діяльністю з чіткою орієнтацією на збереження довкілля для наступних поколінь і врахуванням потреб суспільства.

Третій етап екологізації маркетингу трансформується в концепцію сталого маркетингу, що характеризується чіткою, навіть фанатичною орієнтацією на майбутню перспективу, соціальну справедливість та еколого-економічні потреби населення. Останні проблеми є найвідчутнішими і загрозливими для реалізації сталого розвитку, через це у систему на різних рівнях управління сталим розвитком інтегруються природоохоронні цілі, адаптується система оцінювання процесів відтворення з урахуванням прийнятих міжнародних екологічних вимог і стандартів, у тому числі і щодо шкідливих викидів, утворення відходів, змінюється політика витрат, які повинні розглядатися як загальносуспільні, що є неминучим у сучасному світі.

Отже, є надія, що вітчизняні підприємства як увесь цивілізований бізнес у світі активізують свою екологічно та соціально орієнтовану діяльність, і почнуть у своїх стратегіях використовувати принципи сталого розвитку та концепцію сталого маркетингу. До того ж, враховуючи, що сталий маркетинг доволі рідко досліджується

вітчизняними науковцями, на відміну від екологічного або зеленого маркетингу, тому вважаємо за потрібне в подальшому досліджувати дану тематику.

Список бібліографічного опису

1. Похилько С.В. Сучасні еколого-економічні аспекти регіонального підходу в управлінні природокористуванням. Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. 2014. №3. С. 18-26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSU_ekon_2014_3_4.
2. Katrandjiev H. Ecological, Green and Sustainable Marketing: Synonyms or an Evolution of Ideas? Economic Alternatives, №1: Sofia. 2016. P. 71-82. URL: https://www.unwe.bg/uploads/Alternatives/Katrandjiev_br1_2016-7.pdf.
3. Fisk G. Criteria for a Theory of Responsible Consumption, Journal of Marketing, Vol. 37, №. 2, 1973. P. 24-31.
4. Екологічний маркетинг. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3.
5. Выброс нефти из танкера «Эксон Валдиз». Википедия. Свободная энциклопедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D1%8B%D0%B1%D1%80%D0%BE%D1%81_%D0%BD%D0%B5%D1%84%D1%82%D0%B8_%D0%B8%D0%B7_%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B5%D1%80%D0%B0_%C2%AB%D0%AD%D0%BA%D1%81%D0%BE%D0%BD_%D0%92%D0%B0%D0%BB%D0%B4%D0%B8%D0%B7%C2%BB.
6. Комісія Брунтланд. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%81%D1%96%D1%8F_%D0%91%D1%80%D1%83%D0%BD%D0%B4%D1%82%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B4.
7. Peattie K. Towards Sustainability: The Third Age of Green Marketing, The Marketing Review, 2, 2001. P. 129-146. URL: https://www.researchgate.net/publication/233619700_Towards_Sustainability_The_Third_Age_of_Green_Marketing.
8. Садченко Е.В., Харичков С.К. Экологический маркетинг: понятия, теория, практика и перспективы. Одесса, Инст. проблем рынка и эк.-экол. исслед. НАН Украины, 2001. 146 с.
9. Сталый маркетинг – модна тема чи інший підхід до ведення бізнесу? Менеджмент@БЛОГ. Блог авторів порталу Management.com.ua. 2010. URL: <http://www.management.com.ua/blog/1107>.

References

1. Pokhyl'ko S.V. Suchasni ekolooho-ekonomichni aspekty rehional'noho pidkhdou v upravlinni pryrodokorystuvanniam. Visnyk Sums'koho derzhavnoho universytetu. Seriya: Ekonomika. 2014. №3. S. 18-26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSU_ekon_2014_3_4. [in Ukrainian].
2. Katrandjiev H. Ecological, Green and Sustainable Marketing: Synonyms or an Evolution of Ideas? Economic Alternatives, №1: Sofia. 2016. P. 71-82. URL: https://www.unwe.bg/uploads/Alternatives/Katrandjiev_br1_2016-7.pdf.
3. Fisk G. Criteria for a Theory of Responsible Consumption, Journal of Marketing, Vol. 37, №. 2, 1973. P. 24-31. URL: <https://www.jstor.org/stable/1250047?seq=1>.
4. Ekolohichnyy marketynh. Vikipediya. Vil'na entsyklopediya. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3. [in Ukrainian].
5. Vyibros nefti iz tankera «Eksn Valdiz». Vikipediya. Svobodnaya entsiklopediya. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D1%8B%D0%B1%D1%80%D0%BE%D1%81_%D0%BD%D0%B5%D1%84%D1%82%D0%B8_%D0%B8%D0%B7_%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B5%D1%80%D0%B0_%C2%AB%D0%AD%D0%BA%D1%81%D0%BE%D0%BD_%D0%92%D0%B0%D0%BB%D0%B4%D0%B8%D0%B7%C2%BB. [in Russian].
6. Komisiya Bruntland. Vikipediya. Vil'na entsyklopediya. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%81%D1%96%D1%8F_%D0%91%D1%80%D1%83%D0%BD%D0%B4%D1%82%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B4. [in Ukrainian].
7. Peattie K. Towards Sustainability: The Third Age of Green Marketing, The Marketing Review, 2, 2001. P. 129-146. URL: https://www.researchgate.net/publication/233619700_Towards_Sustainability_The_Third_Age_of_Green_Marketing.
8. Sadchenko E.V., Harichkov S.K. Ekologicheskii marketing: ponyatiya, teoriya, praktika i perspektivy. Odessa, Inst. problem ryinka i ek.-ekol. issled. NAN Ukrainyi, 2001. 146 s.
9. Stalyy marketynh – modna tema chy inshyy pidkhdid do vedennya biznesu? Menedzhment@BLOH. Bloh avtoriv portal. Management.com.ua. 2010. URL: <http://www.management.com.ua/blog/1107>. [in Ukrainian].

Дата подання публікації 25.08.2020 р.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658. 332

Битов В.П., к.е.н., доцент
 Bitov V. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-5828-0143>
 Горбач Л.М., к.е.н., доцент
 Horbach L. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-5977-6474>
 Котляров В.О., к.е.н., доцент
 Kotliarov V. Candidate of Economic Sciences Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-2291-3199>

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Міжрегіональна Академія Управління Персоналом, Україна

У науковій статті розглянуто роль і значення надзвичайно важливого питання, а саме інвестування, яке є сьогодні одним із визначальних на шляху розвитку економіки як на рівні підприємства, так і економіки держави. Адже саме в інвестиційному процесі об'єднується спільна діяльність багатьох учасників розвитку економічного зростання виробничих процесів, які працюють над розширенням основних фондів, що дають можливість збільшення виробництва продукції та забезпечення зростання прибутковості підприємства.

У статті відображено окремі посилання, що стосуються чинного законодавства, яким визначаються загальні, правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності для забезпечення рівного захисту прав, майна та інтересів із метою ефективного функціонування господарюючих суб'єктів у ринкових умовах.

Наведені також основні напрями інвестиційної стратегії, які передбачають планування та контроль за використанням капіталовкладень та вдосконалення їх технологічної структури, на користь досить вагомих в економіці галузей, що нами досліджуються і, зокрема, таких, що виробляють сільськогосподарську продукцію. Показано окремі позитивні приклади інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств Волинської області.

Ключові слова: інвестиції, прибуток, капіталовкладення, ефективність, прибуток, основні фонди, ринкова економіка.

INVESTMENT ACTIVITY AS A FACTOR OF EFFECTIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Interregional Academy of Personnel Management, Ukraine

This publication examines the role and importance of an extremely important issue, namely investment, which today is one of the determinants of economic development both at the enterprise level and the state economy. After all, it is the investment process that unites the joint activities of many participants in the development of economic growth of production processes, working to expand fixed assets, which allow to increase production and ensure the growth of profitability of the enterprise.

The article contains some references to current legislation, which defines the general, legal, economic and social conditions investment activities to ensure equal protection of rights, property and interests in order to ensure the effective functioning of economic entities in market conditions.

The main directions of the investment strategy are presented in the article, which provide for planning and control over the use of investments and at the same time improvement of their technological structure, in favor of quite important in the economy industries that we study and in particular those that produce agricultural products. Some positive examples of investment attractiveness of agroindustrial enterprises of Volyn region are shown.

Key words: investments, profit, investments, efficiency, profit, fixed assets, market economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Як свідчать наукові дослідження та практика господарської діяльності сьогодення, інвестиції є однією з основ розвитку підприємств, окремих галузей та економіки країни загалом. На сьогодні вимоги часу є такими, що вимагають від господарюючих підприємств і, особливо тих, що зайняті у сільськогосподарському виробництві застосування нових перспективних технологій, проведення сортозаміни сільськогосподарських культур, придбання високопродуктивних технічних засобів, а тому залучення інвестицій стане тим необхідним заходом, від якого залежатиме успіх чи занепад виробництва, а також рівень розвитку ресурсного та людського капіталів. Сьогодні наукові дослідження свідчать про те, що без надійних основ інвестиційної діяльності марно сподіватися на сталий розвиток виробництва, науково-технічний і соціальний прогрес, а отже, і на належне місце у світовому господарстві. На нашу думку, при цьому особлива увага повинна приділятися повноцінному аналізу щодо отриманих результатів від впроваджених інвестицій

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. Щодо аналізу останніх досліджень і публікацій із питання залучення інвестицій у галузі сільського господарства і, зокрема, інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств, то слід відзначити, що питання інвестицій та характеру їх участі в інвестуванні як реальних, які часто називають виробничими інвестиціями, або капітальними вкладеннями, а також фінансових, які забезпечують вагомий вплив на економічне зростання та успішний розвиток підприємств сьогодні привертає велику увагу як науковців, так і практиків. Адже, як відомо, інвестиційний процес прискорює темпи відтворення засобів виробництва, а також дає можливість впровадженню перспективних інноваційних технологій. Виходячи з цього та вивчаючи приклади інвестування сільськогосподарських підприємств, приходимо до висновку, що чим активніший інвестиційний процес, тим стрімкіші темпи відтворення засобів виробництва і робочої сили. Питання теорії і практики інвестицій та інвестиційної стратегії підприємств вивчалися багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими і, зокрема, такими як: М. Бромвич, Д. Гарнер, Л. Гітман, М. Джонк, С. Майерс, П. Хавранек, Б. В. Губський, О.Д. Гудзінський, С. О. Гуткевич, А. О. Заїнчковський, М. І. Кісіль, І. І. Лукінов, Б. Й. Пасхавер, А. А. Пересада, О. М. Петухова, Г. М. Підлісецький, С. І. Прилипко, П. С. Рогожин, В.П. Савчук, В. Г. Федоренко, В. Я. Шевчук та інші.

Проте, на нашу думку, питання щодо інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств потребує подальшого дослідження та вивчення і, зокрема, ролі та значимості результатів від залучених інвестицій, що і зумовило вибір теми публікації.

Цілі статті. Метою статті є розкриття сутності як теоретичних висновків, так і практики залучення інвестицій сільськогосподарськими підприємствами. В статті окреслено роль і значимість інвестування і, зокрема, на прикладах агропромислових підприємств різних форм власності Волинської області. Відображено важливість інвестування у забезпеченні ефективних результатів у сучасному сільськогосподарському підприємстві та розв'язанні соціальних і економічних проблем суспільства в умовах ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Тема публікації щодо інвестиційної діяльності, як чинника до ефективного розвитку підприємств сільськогосподарської галузі, та відповідні практичні методи здійснення інвестування, як способу впливу в досягненні цілей підприємства, обрана нами з метою показати, що саме сьогодні залучення інвестицій є особливо важливим для забезпечення відповідних результатів господарської діяльності підприємств. У статті за мету поставлено висвітлити як наукові

погляди з приводу інвестування сільськогосподарських підприємств, так і практичне відображення окремих прикладів роботи в даному напрямку, зокрема, в сільськогосподарській галузі Волинської області.

У Волинській області, як і в Україні сільське господарство є надзвичайно важливим структурним елементом агропромислового комплексу країни, від ефективного розвитку якого значною мірою залежить сталий розвиток економіки країни загалом. На сьогодні

на території області під сільськогосподарськими угіддями зайнято 1047,5 тис. га, що становить 52 % площі регіону [11, с. 21].

Зміна форм власності на землю й основний та оборотний капітал, інші трансформаційні процеси обумовили певну зміну соціально-економічної сутності й значення сільськогосподарського виробництва у його розвитку. Нині відстежується виняткова роль аграрного сектора і, зокрема, сільськогосподарських підприємств у розвитку економіки країни, а тому вона потребує досконалої структурної перебудови сільськогосподарського виробництва на інноваційних засадах; забезпечення продовольчої безпеки; покращення інвестиційної привабливості галузі; вдосконалення функціонування об'єктів ринкової та інноваційної інфраструктури; розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та агропромислової інтеграції; диверсифікованої структури сільської економіки, орієнтованої на ефективне використання місцевих ресурсів; активізації підприємницької діяльності; дотримання європейських та світових стандартів якості і безпеки харчування тощо [4, с. 56-60]. Задля повного вирішення цих завдань, практичний досвід показує необхідність залучення інвестицій. На переконання науковців і практиків, у даний час інвестиції є основою розвитку підприємств та економіки країни. Від уміння успішного інвестування залежить не тільки успіх чи занепад власного виробництва, а можливості вирішення соціальних та екологічних проблем, сучасний рівень і потенційний динамізм фізичного, фінансового та людського капіталів [6, с. 52].

Щодо інвестиційної привабливості Волині в цілому, то її обумовлює вигідне географічне розташування, потужний ресурсний та кадровий потенціал, а також, що є досить важливим – це динамічний розвиток економіки та інноваційно-орієнтовані багатопрофільні сільськогосподарські виробництва. Щодо напрямів інвестиційної стратегії, то відзначимо, що така стратегія спирається на визначення плану розвитку аграрного сектору України та сільських територій і побудована на чинних нормативно-правових документах, зокрема Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», яка визначає довгострокову концепцію розвитку сільського господарства і сільських територій, надає базу для стабільної, передбачуваної і прозорої правової системи, спрямованої на покращення ділового клімату, протидію корупції і стимулювання інвестицій для модернізації сільськогосподарського сектору. Вона також надає підґрунтя для проведення інституціональної реформи, необхідної для ефективного контролю і реалізації, а також зростання конкурентоспроможності продукції сільськогосподарської галузі, намагаючись водночас забезпечити дієвість у сприянні розвитку сільських територій і покращенні якості життя та збереженні природних ресурсів та довкілля.

На сучасному етапі розвитку економіка України, включаючи її агропромисловий комплекс, перебуває у стані, що вимагає значного покращення. Адже, як відомо, негативний вплив мають структурні, міжгалузеві диспропорції, що накопичилися у національному господарстві впродовж кількох десятиліть й призвели до гострого дефіциту товарів виробничого й невиробничого призначення і, особливо, енергоносіїв. Негативні наслідки посилюється також розбалансованістю фінансово-кредитної системи, невідповідністю сформованих управлінських структур потребам економічного розвитку [9, с. 45-50].

Для наочного прикладу покажемо в аналітичній таблиці окремі показники результатів роботи сільськогосподарської галузі за 2014-2019 роки.

Таблиця 1

Показники галузі АПК за 2014-2019 роки*

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Валовий регіональний продукт Частка у загальнообласному показнику, %)	27,9	20,3	18,3	15,4	13,6	14,0
Продукція сільського господарства Усі категорії (млн. грн.)	6 744,10	6 434,40	6 558,50	6 872,10	7 089,20	7 101,30
Продукція рослинництва	3 806,30	3 657,60	3 785,80	4 121,60	4 405,70	4 479,00
Продукція тваринництва	2 937,80	2 776,80	2 772,70	2 750,50	2 683,50	2 622,30
Продукція сільського господарства Сільськогосподарські підприємства (млн. грн.)	2 404,80	2 375,10	2 572,20	2 853,00	3 160,30	3 234,10
Продукція рослинництва	1 289,70	1 219,30	1 363,80	1 635,80	1 926,30	1 968,50
Продукція тваринництва	1 115,10	1 155,80	1 208,40	1 217,20	1 234,00	1 265,60
Продукція сільського господарства Господарства населення (млн. грн.)	4 339,30	4 059,30	3 986,30	4 019,10	3 927,70	3 867,20
Продукція рослинництва	2 516,60	2 438,30	2 422,00	2 485,80	2 470,00	2 510,50
Продукція тваринництва	1 822,70	1 621,00	1 564,30	1 533,30	1 457,70	1 356,70

* Складено авторами на підставі даних Головного управління статистики у Волинській області.

Показники, наведені в таблиці, свідчать про окремі позитивні результати роботи, так і про відставання від рівня 2014 року. Проведений аналіз показників, наведених у таблиці, спонукає до пошуку шляхів покращення результатів господарської діяльності. Досліджуючи дане питання, приходимо до висновку, що поряд зі всіма існуючими методами впливу на покращення результатів діяльності підприємств сільськогосподарського виробництва, є необхідність у залученні інвестицій.

Як свідчить практичний досвід, інвестиції є основою розвитку підприємств, окремих галузей та економіки країни загалом. Разом із тим, проведені дослідження вказують, що стан інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України знаходиться ще на недостатньому, а то й низькому рівні. Що стосується вивчення досвіду інвестиційної привабливості агропромислових підприємств Волинської області, то тут позитивний вплив на інвестиційну привабливість та формування інноваційного потенціалу має значна частка великих товарних аграрних підприємств та ефективних фермерських господарств, які відзначаються вищим рівнем мобільності та адаптованості до інновацій. Беручи до уваги наближеність Володимир-Волинського, Іваничівського, та Любомльського районів до кордону з ЄС, а також наявність значного потенціалу для розвитку високоспеціалізованого сільського господарства (екологічно-чистого землеробства, органічного тваринництва, переробки молока і сироваріння на інноваційній основі тощо) дає підстави для залучення інвестицій у реалізацію різних інвестиційних проектів.

Для повнішої інформації наведемо показники статистичної звітності соціально-економічного розвитку сільськогосподарської галузі Волині за I півріччя 2020 року, де відображено кількість сільськогосподарських формувань, поголів'я сільськогосподарських тварин, а також виробництво і реалізацію продукції, вкладення інвестицій та фінансово-економічні результати.

У січні-червні 2020 року індекс сільськогосподарської продукції порівняно із відповідним періодом 2019 року становив 97,3 %, у тому числі в агропідприємств – 100,8 %, у господарств населення – 93,8 %.

За даний період вироблено сільськогосподарської продукції на суму понад 2,6 млрд грн. Питома вага області у виробництві продукції сільського господарства в державі за січень-червень 2020 року становила 3,3 %, за обсягами виробництва продукції сільського господарства область посідає 14 місце, за темпами виробництва – 9 місце, за обсягами виробництва на 1 жителя – 7 місце в державі. Обсяг виробництва продукції сільського господарства в розрахунку на 1 особу складає 2 557 гривень.

Виробництвом сільськогосподарської продукції займаються близько 1000 агропідприємств, із них – 640 фермерських господарств, а також близько 150 тисяч особистих селянських господарств.

Слід відзначити, що внаслідок наявності кормової бази (виращування зернофуражних культур, картоплі тощо), а також соціально-економічних чинників (концентрації населення, наявністю ринків збуту продукції тощо), галузі тваринництва у центральних та південних районах Волинської області також розвинуті краще, ніж у північних районах. Так, найбільше поголів'я великої рогатої худоби станом на 2018 р налічується на підприємствах Луцького, Горохівського та Турійського районах, свиней – у Володимир-Волинському, Ковельському та Рожищенському районах.

В усіх категоріях господарств станом на 1 липня 2020 року утримується: 130,1 тисячі голів ВРХ (питома вага господарств населення – 68 %); у т.ч. 80,3 тисячі корів (питома вага господарств населення – 78 %); 251,3 тисячі свиней (питома вага господарств населення – 72 %).

Усіма категоріями господарств за січень-червень 2020 року вироблено 79,2 тисяч тонн м'яса в живій вазі (32 % – продукція господарств населення), 182,8 тисячі тонн молока (73 % – продукція господарств населення).

Хоча в області зберігається тенденція до зменшення кількості корів, у сільськогосподарських підприємствах виробництво молока у червні 2020 року збільшено на 5,6 % і дорівнює 49,4 тисячі тонн, що вказує на збільшення продуктивності корів в аграрних підприємствах області.

Слід відзначити, що у Волинській області рослинництво переважає над тваринництвом у співвідношенні 62,1 % до 37,9 % загального обсягу продукції, а у структурі сільськогосподарських угідь найбільші площі зайняті під ріллею. Явище зумовлене сприятливими природними умовами для виращування сільськогосподарських культур: рівнинністю рельєфу, достатньою зволоженістю території тощо. Так, найбільшу площу посівів на території Волинської області займають зернові та зернобобові культури, зокрема, пшениця, жито, ячмінь, овес тощо. Окрім того, виращують технічні культури (соя, ріпак, кольза), цукрові буряки, картоплю та овочі. Зауважимо, що садівництво у Волинській області розвинуто мало, що зумовлено особливостями природних умов території. Виращують переважно культури, які не потребують великої кількості тепла та родючих ґрунтів (малина, полуниця, лохина, яблука та ін.). Загалом багаторічні насадження займають невеликі території – 11,7 тис. га, що становить 1,1 % від площі всіх сільськогосподарських угідь. Оскільки в області добре розвинуто тваринництво, а у його структурі основними галузями виступають скотарство, свинарство, птахівництво та вівчарство [11, с. 86], то сіножаті та пасовища займають 15,4 % та 19,3 % площі сільськогосподарських угідь відповідно.

В поточному році, згідно оперативних даних, до збирання підлягає 421,0 тис. га сільськогосподарських культур, із них 302,0 тис. га зернових культур, 38,0 тис. га сої, 31,0 тис. га соняшника, 50,5 тис. га ріпаку. Ранні зернові культури в цьому році займають площу 269,0 тис. га, у тому числі озимий ячмінь – 6,9 тис. га, пшениця – 171,1 тис. га, озиме жито – 22 тис. га, ярий ячмінь – 29,0 тис. га, овес – 35,0 тис. га, горох – 5,0 тис. га. Крім того, кукурудза на зерно 30 тис. га, гречка – 2,0 тис. га, просо – 1,0 тис. га.

В цьогорічних жнивах буде залучено 3057 зернозбиральних комбайнів, у тому числі 537 одиниць – у сільськогосподарських підприємствах і 2520 одиниць – у господарствах населення. Розрахункове середнє навантаження на зернозбиральний комбайн складає 99 га, у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – 256 га, в господарствах населення – 65 га.

За січень-травень 2020 року реалізовано продукції виробництва харчових продуктів, напоїв (у відпускних цінах без ПДВ і акцизу) на суму 3 млрд. грн., що складає 26,8 % у загальному обсязі реалізованої промислової продукції регіону.

Інвестиційна діяльність при цьому визнана однією із пріоритетних для розвитку сільських територій області. У 2019 р. підприємствами, що займалися сільським господарством, мисливством та пов'язаними з ними послугами, вкладено 1 307,6 млн грн капітальних інвестицій, що становило 10,4 % загальнообласного обсягу, у I кварталі 2020 року – 126,3 млн. грн., або 8 %.

Висновки. У статті авторами розкрито сутність як теоретичних висновків, так і практики залучення інвестицій сільськогосподарськими підприємствами. В дослідженні показано окремі показники результатів роботи агропромислового комплексу сільськогосподарських підприємств і значимість інвестування на прикладах агропромислових підприємств Волинської області. Відображено важливість інвестування у забезпеченні ефективних результатів у сучасному сільськогосподарському підприємстві та розв'язанні соціальних і економічних проблем суспільства в умовах ринку. Наведені приклади залучення інвестицій та інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств різних форм власності.

Список бібліографічного опису

1. Загальна економіка: Підручник / За ред. І. Ф. Радіонової. – К.-Подільський, 2002. – С. 200-218.
2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – ст.646.
3. Про захист іноземних інвестицій в Україні: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 46.
4. Титаренко Н. О. Теорії інвестицій: Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 2000. – 160 с.
5. Гальчинський А., Львовчкін С. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання України // Економіка України. – 2004. – № 6. – С. 4-11.
6. Данілов О.Д., Івашина Г.М., Чумаченко О.Г. Інвестування: Навч. посібн. – К.: Видавничий дім «Комп'ютер-прес», 2001. – 364 с.
7. Козаченко Г. В., Антіпов О. М., Ляшенко О. М., Дібніс Г. І. Управління інвестиціями на підприємстві. – К.: Лібра, 2004. – 368 с.
8. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: Навч. посібн. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
9. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
10. Мадзігон В. В. Теорія попиту і пропозиції в підприємницькій діяльності в реаліях ринкової економіки на товари і послуги // Молодь і ринок. – 2011. – № 2(73). – С. 41-46.
11. Екологічний паспорт Волинської області. – Луцьк, 2020. – 154 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://voladm.gov.ua/article/ekologichniy-pasport-volinskoyi-oblasti-za-2019-rik/>

References

1. General Economics: Textbook / Ed. IF Radionova - K. - Podolsky, 2002. P.200-218.
2. Law of Ukraine "On Investment Activity" of September 18, 1991.
3. Law of Ukraine "On protection of foreign investments in Ukraine" // Bulletin of the Verkhovna Rada. - 1991. - №46.
4. Tytarenko NO, Investment Theories: Textbook. manual. - K.: KNEU, 2000. - 160c.
5. Galchinsky A., Levochkin S. Formation of the investment model of economic growth of Ukraine // Economy of Ukraine. - 2004. - №6. - P. 4-11.
6. Danilov OD, Ivashina GM, Chumachenko OG Investing: Textbook. pos. - Kyiv: Computerpress Publishing House, 2001. - 364 p.
7. Kozachenko GV, Antipov OM, Lyashenko OM, Dibnis GI Enterprise investment management. - K. Libra, 2004. - 368 p.
8. Mayorova TV Investment activity: Textbook. pos. - Kyiv: Center for Educational Literature, 2004. - 376 p.
9. Presada AA Investment process management. - K.: Лібра, 2002. - 472 с.
10. Madzigon VV Theory of supply and demand in business in the realities of a market economy for goods and services // Youth and the market. - 2011. - № 2 (73). - P. 41-46.
11. Ecological passport of Volyn region. - Lutsk, 2020. - 154 p. [Electronic resource]. - Access mode: <https://voladm.gov.ua/article/ekologichniy-pasport-volinskoyi-oblasti-za-2019-rik/>

Дата подання публікації 03.09.2020 р.

УДК 330.46:519.71

Вівчар О. І., д.е.н., професор,
Vivchar O. Doctor of Economic Sciences, Professor
<https://orcid.org/0000-0001-9246-2226>

РИЗИКИ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ: ПРАКТИЧНІ КОНТЕКСТИ

Західноукраїнський національний університет

Проведено комплексне дослідження ризиків логістичного управління економічної безпеки підприємств транспорту в сучасних умовах. Встановлено, що ризик логістичного управління економічної безпеки підприємств транспорту - це сукупність економічних, організаційних і технічних дій, спрямованих на встановлення видів, факторів та джерел ризику, оцінку величини ризику, розроблення й реалізацію заходів щодо зниження його рівня й запобігання можливим негативним наслідкам і враховує фактори впливу зовнішнього середовища – конкурентів, постачальників, урядових рішень, суспільної думки, кон'юнктури, недостачі повноцінної релевантної інформації тощо. Відзначено, що основними функціями ризику є інноваційна, регулятивна, захисна, компенсаційна, соціально-економічна й аналітична.

Обґрунтовано, що ризики можуть бути визначені кількісним та якісним аналізом (правило мінімакс (критерій Севіджа); правило Гурвіца). Доведено, що система показників кількісної оцінки ризиків в системі економічної безпеки охоплює абсолютні величини (дисперсія, середньоквадратичне відхилення, семіваріація, семіквадратичне відхилення), відносні (ймовірність, коефіцієнт варіації, коефіцієнт ризику). Сформовано комплексне дослідження коефіцієнтом ризику логістичного управління економічної безпеки підприємств транспорту. Виокремлено основні методи регулювання ступеню ризику підприємств транспорту: уникнення ризику; компенсація ризику; прогнозування; моніторинг; збереження ризику; створення спеціальних резервних фондів; залучення зовнішніх джерел; передача ризику; хеджування; зниження ризику. На основі чого доведено, що метою зниження ризиків економічної безпеки підприємств транспорту можна вважати комплексну протидію потенційним та реальним загрозам, а також забезпечення високого потенціалу розвитку підприємств транспорту у майбутньому.

Ключові слова: управління ризиками, логістична стратегія, економічна безпека, підприємства транспорту, ремонт автошляхів.

RISKS OF LOGISTICS MANAGEMENT OF ECONOMIC SAFETY TRANSPORT ENTERPRISES: PRACTICAL CONTEXTS

Western Ukrainian National University

A comprehensive study of risks the logistics management of economic security transport enterprises in modern conditions. It is established that the risk of logistics management of economic security transport enterprises is a set of economic, organizational and technical actions aimed at identifying types, factors and sources of risk, risk assessment, development and implementation of measures to reduce its level and prevent possible negative consequences and take into account factors the influence of the external environment – competitors, suppliers, government decisions, public opinion, market conditions, lack of full relevant information, etc. It is noted that the main functions of risk are innovative, regulatory, protective, compensatory, socio-economic and analytical.

It is substantiated that risks can be determined by quantitative and qualitative analysis (minimax rule (Savage criterion; Hurwitz rule). It is proved that the system of indicators quantitative risk assessment in the system of economic security covers absolute values (variance, standard deviation, semi-variation, seven-square deviation), relative (probability, coefficient of variation, risk factor). A comprehensive study of risk factor the logistics management of economic security transport enterprises has been formed. The main methods of regulating the degree of risk transport enterprises are identified: risk avoidance; risk compensation; prognostication; monitoring; risk retention; creation of special reserve funds; involvement of external sources; risk transfer; hedging; risk reduction. On the basis of which it is proved that the purpose of reducing the risks of economic security of transport enterprises can be considered a comprehensive response to potential and real threats, as well as ensuring a high potential for development of transport enterprises in the future.

Key words: risk management, logistics strategy, economic security, transport enterprises, road repairs.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасних трансформаційних умовах підприємств транспорту без ризику – неіснує. Слід відзначити, що ризик обов'язково має бути розрахований до максимально припустимої межі. З практичної точки зору ринкові оцінки є різноманітними. Важливо не боятися помилок у своїй ринковій діяльності, оскільки від них ніхто не застрахований, а головне – не повторювати помилок, постійно коригувати систему дій із позиції поліпшення дорожньо-ремонтних робіт.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню проблемним аспектам ризиків логістичного управління економічної безпеки підприємств транспорту у свій час розглядали Б. Андрушків, Л. Головкова, В. Захарченко, М. Єрмошенко, Є. Крикавський, Л. Ларіна, М. Окландер, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожкова, О. Тридіда, М. Флейчук, В. Франчук У. Щурко, В. Храпкіна.

Цілі статті. Метою статті є комплексне оцінювання типів ризику логістичного управління економічної безпеки підприємств транспорту в сучасних трансформаційних умовах та обґрунтування відповідної моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На основі проведених досліджень встановлено, що головною метою логістичного управління економічної безпеки – можливості для пом'якшення різких коливань функціонування підприємств транспорту, тому особливу увагу необхідно приділяти постійному вдосконаленню діяльності з управління ризиком. Управління ризиком в контексті логістичного управління підприємств транспорту – це процес прийняття рішень та здійснення заходів, спрямованих на забезпечення мінімально можливого ризику.

На нашу думку, ризик логістичного управління економічною безпекою підприємств транспорту, варто розуміти сукупність економічних, організаційних і технічних дій, спрямованих на встановлення видів, факторів та джерел ризику, оцінку величини ризику, розроблення й реалізацію заходів щодо зниження його рівня й запобігання можливим негативним наслідкам і враховує фактори впливу зовнішнього середовища – конкурентів, постачальників, урядових рішень, суспільної думки, кон'юнктури, недостачі повноцінної релевантної інформації тощо. Для наочного зображення на рис. 1 подано типову схему процесу управління ризиками [2, с. 168].

Так, встановлено, що функція ризику економічної безпеки – стимулювання пошуку шляхів нетрадиційного розв'язання проблем, що виникають перед підприємством транспорту. Більшість підприємств транспорту досягають успіху, стають конкурентоспроможними на базі інноваційної діяльності, пов'язаної з ризиком. Дана модель чітко відображає основну мету логістичного управління ризиками економічної безпеки – їх мінімізація з метою уникнення або часткового зменшення можливих фінансових, матеріальних та інших втрат від дії ризиків.

В економічній літературі виділяють такі функції ризику, як: інноваційна, регулятивна, захисна, компенсаційна, соціально-економічна й аналітична. Інноваційна функція ризику – стимулювання пошуку шляхів нетрадиційного розв'язання проблем, що виникають перед суб'єктом – підприємствами транспорту. Підприємства транспорту досягають успіху, стають конкурентоспроможними на основі інноваційної діяльності, пов'язаної з ризиком.

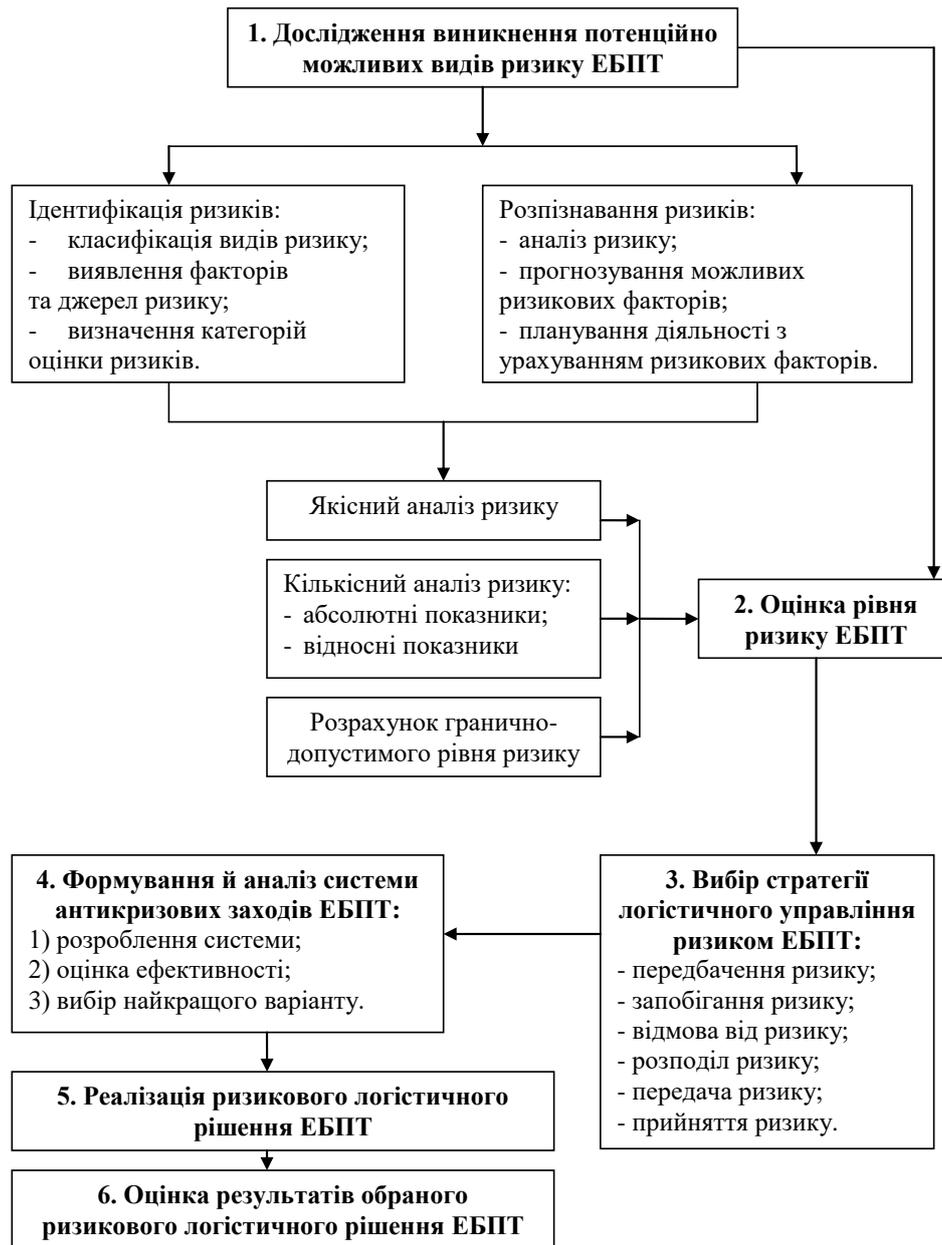


Рис. 1. Модель ризиків логістичного управління економічної безпеки підприємств транспорту (ЕБПТ)

[авторська розробка]

Обов'язкова умова дієвої логістичної системи управління економічною безпекою – дотримання певних принципів, основними з яких є:

- усвідомлення прийняття ризиків;
- чітке формулювання мети логістичного управління ризиками та можливість впливу на ті характеристики ризиків, які сприяють досягненню цілі;
- об'єктивність, достовірність, повнота і надійність інформації;
- охоплення управлінням ризиком усіх горизонтальних і вертикальних ієрархічних рівнів підприємств транспорту, органічний зв'язок усіх управлінських елементів підприємницького ризику (системний підхід);
- незалежність логістичного управління окремими ризиками;
- мінімізація спектру можливих ризиків та ступінь їхнього впливу;
- швидка реакція підприємств транспорту на внутрішні та зовнішні зміни, що

полегшують реалізацію ризику;

- врахування фактора часу в логістичному управлінні ризиками;
- мінімізація витрат на організацію та логістичне управління ризиками;
- інноваційний підхід до логістичного управління ризиками [7].

Аналіз рівня ризику логістичного управління економічної безпеки – найвідповідальніший і методично складний етап процесу логістичного управління, від якості проведення якого залежить ефективність ризик-менеджменту взагалі, який передбачає кількісну та якісну оцінки. Доцільність прийняття конкретного господарського рішення, що містить певні ризики, може бути визначена кількісним та якісним аналізом цих ризиків. Система показників кількісної оцінки ризиків в системі економічної безпеки охоплює абсолютні величини (дисперсія, середньоквадратичне відхилення, семіваріація, семіквадратичне відхилення), відносні (ймовірність, коефіцієнт варіації, коефіцієнт ризику) [3]. Сформуємо дослідження розрахунку за коефіцієнтом ризику:

$$K_R = \frac{SS_{VAR}^-}{SS_{VAR}^+}, \quad (1)$$

Результати розрахунків подано в табл. 1.

Таблиця 1

Коефіцієнт ризику економічної безпеки підприємств транспорту

Логістичні стратегії економічної безпеки, S_i	Логістичні витрати на ремонт автошляхів підприємств транспорту					KR
	1	2	3	4	5	
$S1$	17	5	24	10	4	2,06
$S2$	11	20	14	32	46	0,34
$S3$	35	5	3	37	2	6,42
$S4$	15	14	10	30	6	0,32
$S5$	17	23	20	9	12	0,59
$S6$	19	4	16	2	1	2,21

Чим менший коефіцієнт ризику (KR), тим менший ризик. За цим показником найвигіднішою є четверта логістична стратегія ремонту автошляхів.

Інтервальна оцінка ефективності кожної логістичної стратегії та визначення типу ризику економічної безпеки кожної з них. Для її визначення необхідно розрахувати граничну похибку, що є абсолютним показником інтегральної оцінки ризику [6]. Результати розрахунків подано в табл. 2.

Таблиця 2

Граничні похибки економічної безпеки підприємств транспорту

Логістичні стратегії економічної безпеки, S_i	Логістичні витрати на ремонт автошляхів підприємств транспорту					Δ_i
	1	2	3	4	5	
$S1$	17	5	24	10	4	15,61
$S2$	11	20	14	32	46	25,53
$S3$	35	5	3	37	2	38,86
$S4$	15	14	10	30	6	13,42
$S5$	17	23	20	9	12	10,08
$S6$	19	4	16	2	1	20,43

$$\Delta_i = t \times \lambda_{krut} \times \delta_i, \quad (2)$$

де t – критерій Стьюдента (таблична величина); λ – рівень значущості, або ймовірність, з якою відхиляється рівень граничної похибки.

Додамо граничну похибку до середньої ефективності (математичного сподівання) й отримаємо максимально можливий рівень ефективності зі заданою ймовірністю: $a_i \max = M_i + \Delta_i$. У результаті віднімання матимемо мінімально можливе значення очікуваної ефективності: $a_i \min = M_i - \Delta_i$. Чим менше значення граничної похибки (граничного відхилення), тим безпечніша й надійніша логістична стратегія фінансово-економічної безпеки. Такою є п'ята логістична стратегія. Результати розрахунків подано в табл. 3.

Таблиця 3

Максимально та мінімально можливий рівень ефективності економічної безпеки підприємств транспорту

Логістичні стратегії економічної безпеки, S_i	Логістичні витрати на ремонт автошляхів підприємств транспорту					$a_i \max$	$a_i \min$
	1	2	3	4	5		
$S1$	17	5	24	10	4	29,59	- 1,63
$S2$	11	20	14	32	46	41,73	- 9,33
$S3$	35	5	3	37	2	65,37	- 12,35
$S4$	15	14	10	30	6	28,74	1,90
$S5$	17	23	20	9	12	27,42	7,26
$S6$	19	4	16	2	1	34,32	- 6,54

За табл. 3 можемо проаналізувати зміни граничних інтервалів ефективності логістичних стратегій економічної безпеки вибору ділянки автошляхів:

– $a_i \max$ характеризує максимальну границю інтервалу ефективності; тут кращою є третя логістична стратегія економічної безпеки;

– $a_i \min$ характеризує мінімальне значення інтервалу ефективності; коли воно від'ємне, тоді можемо бачити розмір втрат; із урахуванням з цих умов вигіднішою є п'ята логістична стратегія, завдяки своїй незбитковості та найбільшому додатному значенню [4].

Визначимо ризик на основі розмаху варіації:

$$R_{iVAR} = a_i \max - a_i \min, \tag{3}$$

Результати розрахунків подано в табл. 4.

Чим більше розмах варіації, тим більший ризик притаманний логістичній стратегії. Отже, п'ята логістична стратегія є найменш ризикованою.

Таблиця 4

Розмах варіації логістичної стратегії економічної безпеки підприємств транспорту

Логістичні стратегії економічної безпеки, S_i	Логістичні витрати на ремонт автошляхів підприємств транспорту					$R_i VAR$
	1	2	3	4	5	
$S1$	17	5	24	10	4	31,22
$S2$	11	20	14	32	46	51,05
$S3$	35	5	3	37	2	77,72
$S4$	15	14	10	30	6	26,85
$S5$	17	23	20	9	12	20,16
$S6$	19	4	16	2	1	40,86

Для того, щоб простежити динаміку стратегій економічної безпеки підприємств транспорту, зобразимо графічно три останніх показники (рис. 2).

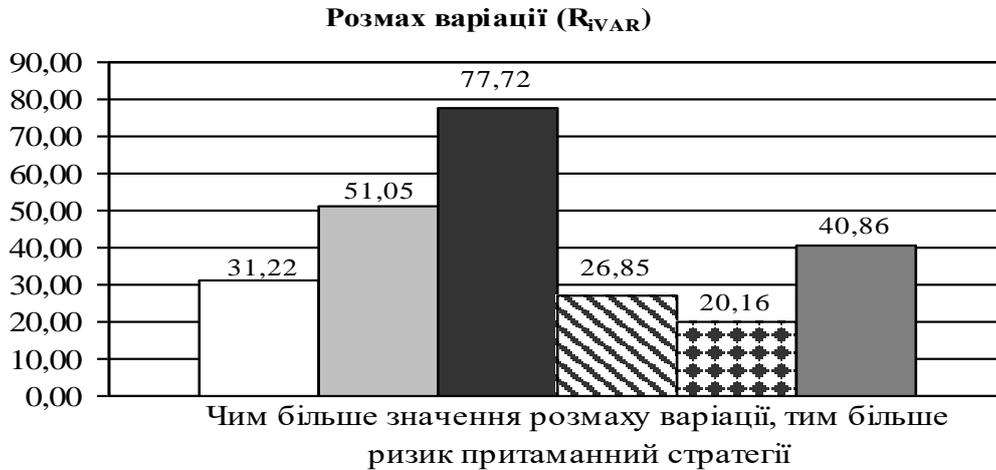


Рис. 2. Динаміка розмаху варіації логістичної стратегії економічної безпеки підприємств транспорту

Встановимо тип ризику через підрахунок відсотка втрат для кожної логістичної стратегії (табл. 5).

Таблиця 5

Тип ризику економічної безпеки підприємств транспорту

Логістичні стратегії економічної безпеки, S_i	Логістичні витрати на ремонт автошляхів підприємств транспорту					Втрати, %	Тип ризику
	1	2	3	4	5		
S_1	17	5	24	10	4	- 11,68	Допустимий
S_2	11	20	14	32	46	- 57,56	Критичний
S_3	35	5	3	37	2	- 46,58	Допустимий
S_4	15	14	10	30	6	12,37	Допустимий
S_5	17	23	20	9	12	41,86	Допустимий
S_6	19	4	16	2	1	- 47,1	Допустимий

Отже, логістична стратегія S_5 є найвигіднішою за всіма показниками. Оцінювання господарського ризику передбачає необхідність побудови кривої ризику підприємств транспорту. Це надзвичайно складне завдання, тому на практиці доводиться обмежуватися спрощеними підходами, оцінюючи ризик за одним або кількома показниками. Прийняття остаточного рішення щодо здійснення конкретного вибору ділянки автошляхів потребує визначення граничного рівня господарського ризику. Можна орієнтуватися на такі показники, як 0,1, 0,01 та 0,001 відповідно для допустимого, критичного і катастрофічного ризиків [5].

Якісний аналіз оцінки ризику має на меті визначити чинники й зони ризику та ідентифікувати можливі ризики. Виникнення кожного окремого виду ризику підприємств транспорту зумовлюють специфічні чинники. У рамках діяльності підприємств транспорту може бути використана така класифікація зон ризику: безризикова зона економічної безпеки, зона допустимого ризику економічної безпеки, зона критичного ризику економічної безпеки, зона катастрофічного ризику економічної безпеки [1]. Доцільність прийняття конкретного логістичного рішення економічної безпеки підприємств транспорту, що містить певні ризики, може бути визначена якісним аналізом ризиків (табл. 6).

Характеристика критеріїв якісного аналізу ризиків

Правило (критерій)	Характеристика
Правило мінімакс (критерій Севіджа) Правило Гурвіца	Мінімакс орієнтований на мінімізацію жалю з приводу втраченого прибутку і допускає розумний ризик заради отримання додаткового прибутку. Розрахунок критерію складається з чотирьох етапів: Знаходимо кращий результат кожної граfi (максимум a_{ij}). Визначаємо відхилення від кращого результату кожної окремої граfi, тобто $\max_i a_{ij} - a_{ij}$. Отримані результати створять матрицю ризику, тому що її елементи – це недоотриманий прибуток від невдало прийнятих рішень, допущених через помилкову оцінку можливості реакції ринку. Для кожного рядка матриці жалю знаходимо максимальне значення. Обираємо рішення, за якого максимальний жаль буде меншим, аніж за інших рішень. Критерій використовують тоді, коли необхідно обрати стратегію захисту об'єкта від надто великих утрат. Використання критерію Севіджа доцільним тільки за умови достатньої фінансової стабільності підприємства, коли є впевненість, що випадковий збиток не призведе до повного краху
Правило Гурвіца	Відповідно до цього правила максімакс і максимін сполучаються зв'язуванням максимуму мінімальних значень альтернатив. Це правило називають ще правилом оптимізму–песимізму. Оптимальну альтернативу можна розрахувати за формулою: $a^* = \alpha \max_j a_{ij} + (1 - \alpha) \min_j a_{ij}$, де α – коефіцієнт оптимізму, $\alpha = 1..0$ (коли $\alpha = 1$, альтернативу вибирають за правилом максімакс, якщо $\alpha = 0$ – за правилом максимін). В основу правила покладено використання критерію Гурвіца. Застосовуючи правило Гурвіца, враховують істотнішу інформацію, чіза ніж при використанні правил максимін і максімакс

Вибір методів та інструментів регулювання ступеню ризику підприємств транспорту – важливий етап процесу логістичного управління системи економічної безпеки. Основними напрямками впливу та методами регулювання ступеню ризику є: уникнення ризику (відмова від ненадійних партнерів, постачальників; відмова від прийняття ризикованих проєктів, рішень); компенсація ризику (стратегічне планування діяльності; прогнозування зовнішньої економічної ситуації; моніторинг економічного і правового середовища; активний цілеспрямований маркетинг); збереження ризику (відмова від будь-яких дій, спрямованих на компенсацію збитку; створення спеціальних резервних фондів у натуральній або грошовій формі (фондів самострахування або фондів ризику); залучення зовнішніх джерел (отримання кредитів та позик, державних дотацій для компенсації збитків та відновлення виробництва); передача ризику (страхування; передача ризиків через укладання договорів факторингу, поручительства; передача ризику шляхом укладання біржових угод (хеджування); зниження ризику (диверсифікація; здобуття додаткової інформації; лімітування) [8].

Висновки. Прорезюмувавши вище описане, слід відзначити, що метою зниження ризиків економічної безпеки підприємств транспорту можна вважати комплексну протидію потенційним та реальним загрозам, усунення та мінімізація яких гарантують суб'єкту господарювання стає та максимально ефективно функціонування у мінливих умовах зовнішнього та внутрішнього середовища на даний момент часу, а також забезпечення високого потенціалу розвитку підприємств транспорту у майбутньому.

Список бібліографічного опису

- Андрушків Б. М. Економічна та майнова безпека підприємства та підприємництва. Антирейдерство: монографія. Тернопіль: Тернограф, 2012. 456 с.
- Вівчар О. І. Парадигма і наукова база логістичного управління. Соціально-економічні проблеми і держава. Вип. 1(4). 2011. С. 166–173. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11zmfbmlm.pdf>.
- Вівчар О. І. Логістичні аспекти фінансово-економічної безпеки підприємств з ремонту й експлуатації автошляхів: монографія. Тернопіль, Астон, 2013. 232 с.
- Гейдт А. А. Разработка методов планирования воспроизводства сети автомобильных дорог промышленных узлов.

Автореферат к-та техн. Наук. – Омск, 2004.

5. Григорук П. М., Хрущ Н. А. Методологічні засади моделювання системи забезпечення фінансово-економічної безпеки в умовах невизначеності і багатомірності ринкового середовища. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2017. С. 198–204.

6. Жалина О. М. Повышение ровности покрытий автомобильных дорог по условию обеспечения комфорта, удобства и безопасности движения (с использованием теории риска). *Наука и техника в дорожной отрасли*. 2004. № 2. С. 27–29.

7. Пономарьова Ю. В. Логістика: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 328 с.

8. Vivchar O., Kolesnikov A. Peculiarities of assessment technologies usage in the management of financial and economic security of enterprises. *Business Economics*. Issue 4 (2), (October). Volume 51. “Palgrave Macmillan Ltd.”, 2016. Pages 393–398.

References

1. Andrushkiv, B M. (2012) *Ekonomichna ta mainova bezpeka pidpriemstva ta pidpriemnytstva. Antyreiderstvo [Economic and property security of enterprise and entrepreneurship. Anti-crap]*. Ternopil: Ternohraf. [in Ukrainian].

2. Vivchar, O. I. (2011) *Paradyhma i naukova baza lohistychnoho upravlinnia. Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava [Paradigm and scientific base of logistic management. Socio-economic problems and the state]*. 1(4). 166–173. URT: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11zmfb1m.pdf> [in Ukrainian].

3. Vivchar, O. I. (2013) *Lohistychni aspekty finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv z remontu y ekspluatatsii avtoshliakhiv: monohrafiia [Logistic aspects of financial and economic safety of enterprises for repair and operation of highways]* Ternopil, Aston, 232 [in Ukrainian].

4. Geydt, A. A. (2004) *Razrabotka metodov planirovaniya vosproizvodstva seti avtomobilnykh dorog promyshlennykh uzlov [Development of methods of planning of reproduction of the network of highways of industrial sites]* Avtoreferat. Omsk. [in Ukrainian].

5. Hryhoruk, P. M., & Khrushch, H. A. (2017) *Metodolohichni zasady modeliuvannia systemy zabezpechennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky v umovakh nevyznachenosti i bahatomirnosti rynkovoho seredovyscha [Methodological principles of modeling the system of providing financial and economic security in the conditions of uncertainty and multidimensionality of the market environment]*. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnogo universytetu – Scientific Bulletin of the Mukachevo State University*, 1, 204–198 [in Ukrainian].

6. Zhalina, O. M. (2004) *Povyshenie rovnosti pokrytyy avtomobilnykh dorog po usloviyu obespecheniya komforta, udobstva i bezopasnosti dvizheniya (s ispolzovaniem teorii riska) [Improvement of the level of road coverings on the condition of providing comfort, convenience and safety of movement (using the theory of risk)]*. *Nauka i tekhnika v dorozhnoy otrasli – Science and technology in the road industry*. № 2. 27–29 [in Ukrainian].

7. Ponomarova, Yu. V. (2005) *Lohistyka: Navchalnyi posibnyk [Logistics]*. K.: Tsentr navchalnoi literatury. 328. [in Ukrainian].

6. Vivchar O., & Kolesnikov A. (2016) Peculiarities of assessment technologies usage in the management of financial and economic security of enterprises. *Business Economics*. Issue 4 (2), (October). Volume 51. “Palgrave Macmillan Ltd.”. Pages 393–398.

Дата подання публікації 23.09.2020 р.

УДК 657

Камінська І.М., к.е.н., доцент
Kaminska I. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0001-6181-7522>

Мишко О.А., к.е.н., доцент
Myshko O. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-2735-9377>

Шишка Д.С., бакалавр
Shyshka D. Bachelor

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Луцький національний технічний університет

У статті здійснено системне дослідження методичних підходів до аналізу фінансового потенціалу підприємства.

Обґрунтовано сутність, мету, завдання, предмет, об'єкт та інформаційне забезпечення аналізу фінансового потенціалу підприємства.

Встановлено, що комплексний, деталізований та усесторонній аналіз фінансового потенціалу підприємства повинен охоплювати різноманітні підходи, методи та прийоми аналізу.

На основі розгляду сучасних методичних підходів до аналізу фінансового потенціалу підприємства встановлено, що відсутній єдиний і універсальний методичний підхід до його аналізу. У статті розглянуто зміст і особливості основних методичних підходів до аналізу фінансового потенціалу підприємства.

Базуючись на проведеному дослідженні, запропоновано наступний алгоритм аналізу фінансового потенціалу підприємства:

1 етап – аналіз забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, що полягає у організації горизонтального (трендового) і вертикального (структурного) аналізу балансу підприємства;

2 етап – аналіз фінансових результатів підприємства, що засвідчує результативність використання фінансових й інших ресурсів підприємства;

3 етап – аналіз фінансового стану підприємства, що у свою чергу охоплює такі напрями аналітичного дослідження: 1) аналіз майнового стану суб'єкта господарювання; 2) аналіз ділової активності суб'єкта господарювання; 3) аналіз ліквідності та платоспроможності суб'єкта господарювання; 4) аналіз фінансової стійкості суб'єкта господарювання; 5) аналіз рентабельності діяльності суб'єкта господарювання;

4 етап – узагальнююча оцінка рівня фінансового потенціалу підприємства за такими критеріями:

– достатність власних фінансових ресурсів підприємства;

– відповідність обсягів довгострокових позикових фінансових ресурсів обсягам оборотних активів;

– інтенсивність нарощення обсягу інвестицій;

– стабільність фінансового стану підприємства.

Доведено, що аналіз фінансового потенціалу підприємства є важливим інструментом з'ясування поточного його рівня й визначення адекватних напрямів його нарощення в майбутньому. Визначено, що результати такого аналізу є вихідним моментом розробки на підприємстві перспективних планів і заходів із підвищення фінансової спроможності, конкурентоспроможності й ефективності виробничо-господарської діяльності, досягнення максимальних кінцевих результатів, забезпечення економічного розвитку і подальшого успішного функціонування суб'єкта господарювання.

Ключові слова: фінансовий потенціал підприємства, фінансові ресурси, фінансовий стан підприємства, аналіз фінансового потенціалу підприємства.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF ENTERPRISE

Lutsk National Technical University

The article provides a systematic study of methodological approaches to the analysis of the financial potential of the enterprise.

This article rightly places the essence, purpose, tasks, subject, object and information support of the analysis of the financial potential of the business unity.

It is established that a comprehensive, multi-criteria and detailed analysis of the financial potential of the enterprise should cover a variety of approaches, methods and techniques of the analysis.

Based on the consideration of modern methodical approaches to the analysis of the financial potential of the business unity, it is established that today there is no a single and universal methodical approach to its analysis. The article presents the content and features of the main methodical approaches to the analysis of the financial potential of the enterprise.

Based on the study was suggested the following algorithm for analyzing the financial potential of the enterprise:

stage 1 – analysis of the company's financial resources consists in the organization of horizontal (trend) and vertical (structural) analysis of the balance of the enterprise;

stage 2 – analysis of the financial results of the business unity, which certifies the effectiveness of the use of financial and other resources of the enterprise;

stage 3 – analysis of the financial position of the enterprise, which in turn covers the following areas of analytical research: 1) analysis of the property status of the enterprise; 2) analysis of business activity of the enterprise; 3) analysis of liquidity and solvency of the enterprise; 4) analysis of the financial stability of the business unity; 5) analysis of the profitability of the business unity;

stage 4 – synthesis assessment of the level of financial potential of the business unity according to the following criteria:

- sufficiency of own financial resources of the enterprise;
- compliance of amount of long-term debt financial resources to the amount of current assets;
- intensity of the investment growth;
- stability of the financial position of the enterprise.

It is proved that the analysis of the financial potential of the enterprise is an important tool for finding out its current level and determining the adequate directions of its growth in the future. It is determined that the results of such analysis are the starting point for the development of long-term plans and measures to increase financial capacity, competitiveness and efficiency of the economic and production activities, maximization of outcomes, economic development and further successful operations of the business entity.

Keywords: financial potential of the enterprise, financial resources, financial position of the enterprise, analysis of the financial capacity of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Рівень економічного розвитку, фінансово-економічної безпеки, конкурентоспроможності, здатності до саморозвитку й виконання зобов'язань підприємства визначаються параметрами й динамікою його фінансового потенціалу. Досягнення високого рівня фінансового потенціалу підприємства передусім вимагає організації систематичного й системного його аналізу.

Аналіз фінансового потенціалу є надзвичайно важливою управлінською функцією і необхідним етапом стратегічного аналізу та управління будь-яким суб'єктом господарювання [1, с. 51]. У даному контексті актуалізується дослідження методичних підходів та інструментарію аналізу фінансового потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомий внесок у розробку теоретико-методичних основ формування і використання фінансового потенціалу підприємства зробили вітчизняні та іноземні науковці. Зокрема, такі питання досліджують у своїх наукових працях такі вчені: Азаренкова Г., Бабич Д., Бланк І., Василик О., Глущенко В., Гриньова В., Карпенко Ю., Ковальов В., Костирко А., Кравченко Г., Левченко Н., Марченко І., Опарін В., Поддєрьогін А., Руда Р., Фомін П. та багато інших. Основним чином, напрацювання учених висвітлюють питання теоретичного і прикладного характеру щодо механізму управління фінансовим потенціалом підприємства та організації аналітичного дослідження у даному напрямі. Проте, попри вагомий науковий доробок вищенаведених учених, питання аналізу фінансового потенціалу потребують удосконалення, більш чіткої конкретизації, усунення суперечностей підходів та розробки універсальної методики аналітичного

дослідження за означеною проблематикою.

Цілі статті. Цілями статті є системне дослідження методичних підходів до аналізу фінансового потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Методичні підходи до аналізу фінансового потенціалу підприємства мають «за мету означити його змістовне наповнення та, спираючись на систему оціночних підходів, методів, показників, проаналізувати склад і динаміку змін його якісних та кількісних параметрів» [2, с. 102].

Вважаємо, під *аналізом фінансового потенціалу підприємства* треба розуміти комплексне аналітичне дослідження його фінансових можливостей і фінансових ресурсів із точки зору рівня їх достатності, джерел формування, оптимальності розподілу, раціональності розміщення і ефективності використання у господарській діяльності суб'єкта господарювання.

Метою такого аналізу є своєчасне одержання об'єктивної інформації щодо рівня фінансового потенціалу підприємства, можливостей і резервів його нарощення, напрямів удосконалення управління фінансовими ресурсами й підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання, а також встановлення стратегічних пріоритетів організації результативного управління процесами формування і використання таким потенціалом.

Завданнями аналізу фінансового потенціалу підприємства є:

- об'єктивна оцінка рівня забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, оптимальності їх розподілу, раціональності розміщення і ефективності використання;
- достовірне аналітичне дослідження поточного фінансового стану підприємства загалом й, зокрема, наявності фінансових ресурсів, достатніх для забезпечення нормальних рівнів ліквідності, ділової активності та фінансової стійкості суб'єкта господарювання;
- ідентифікація поточного рівня фінансового потенціалу підприємства;
- обґрунтоване визначення сильних і слабких сторін політики формування і використання фінансового потенціалу підприємства, а також його фінансової спроможності у ринкових умовах господарювання;
- виявлення можливостей удосконалення системи управління фінансами й резервів нарощення фінансового потенціалу підприємства.

Предметом такого аналізу є причинно-наслідкові зв'язки процесів формування та використання фінансового потенціалу підприємства. Об'єктом же такого аналізу є господарська діяльність підприємства, що пов'язана з процесами формування, розміщення, використання та нарощення його фінансового потенціалу.

Комплексний, деталізований та усесторонній аналіз фінансового потенціалу підприємства повинен, з нашої точки зору, охоплювати різноманітні підходи, методи та прийоми аналізу. Зміст і особливості основних методичних підходів до аналізу фінансового потенціалу підприємства наведено у таблиці 1.

Серед методів аналізу фінансового потенціалу підприємства варто виділити наступні: 1) порівняльний (просторовий) аналіз; 2) горизонтальний (трендовий, часовий) аналіз; 3) вертикальний (структурний) аналіз; 4) аналіз відносних показників (метод коефіцієнтів); 5) факторний аналіз; 6) кореляційно-регресійний аналіз. Комплексність застосування вказаних методів буде визначати систематичність і всебічність відповідного аналітичного дослідження.

Немає єдиного методичного підходу до аналізу фінансового потенціалу підприємства. На основі розгляду сучасних методичних підходів до аналізу фінансового потенціалу підприємства [3, с. 115; 4, с. 280; 5, с. 52–53; 6, с. 6; 7, с. 125; 8; 9, с. 49], можемо зробити висновки, що вчені пропонують його проводити шляхом:

- аналізу показників фінансового стану підприємства;
- доповнення аналізу показників фінансового стану підприємства аналізом чинників зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища, а також поточною і прогнозною оцінкою вартості бізнесу та якості управління фінансами;
- дослідженні таких чотирьох перспектив: 1) фінанси; 2) внутрішні бізнес-процеси; 3) клієнти; 4) навчання та зростання;
- аналізу показників, наведених у *Statement on Management Accounting «Measuring entity performance»* (SMA 4D – Стандарт управлінського обліку «Вимірювання ефективності підприємства»), що розроблений Інститутом управлінського обліку США (IMA). Вказаний стандарт містить наступні показники: «чистий прибуток і прибуток на акцію; ринкова вартість компанії; рентабельність інвестицій (ROI); залишковий дохід (як модифікований підхід до визначення залишкового доходу можна розглядати економічну додану вартість – EVA); грошовий потік» [4, с. 280];
- доповнення аналітичних досліджень індикаторами кредитного залучення, інвестиційного забезпечення, фінансової безпеки, загрози банкрутства, резервного забезпечення;
- врахування критерію «можливість залучення додаткового капіталу».

Таблиця 1.

Методичні підходи до аналізу фінансового потенціалу підприємства

Методичні підходи	Зміст і особливості підходу
Ресурсний підхід	Передбачає дослідження обсягів, структури, динаміки та джерел формування фінансових ресурсів підприємства як елементів фінансового потенціалу підприємства.
Результатний підхід	Полягає у дослідженні фінансових результатів від провадження виробничо-господарської діяльності та віддачі використовуваних при цьому ресурсів, які формують фінансовий потенціал підприємства.
Факторний підхід	Передбачає дослідження системи факторів, що кількісно чи якісно чинять вплив на фінансовий потенціал підприємства.
Вартісний підхід	Полягає у визначенні обсягу фінансового потенціалу підприємства у вартісних показниках.
Порівняльний підхід	Полягає у аналітичному дослідженні фінансового потенціалу одного підприємства у порівнянні з іншим підприємством.
Експертно-бальний підхід	Передбачає визначення рівня фінансового потенціалу підприємства на основі експертних оцінок.
Рейтинговий підхід	Передбачає складання рейтингу підприємств за кількісно-якісними показниками фінансового потенціалу підприємства.

Інформаційне забезпечення аналізу фінансового потенціалу підприємства становить, насамперед, фінансова звітність, а також інша бухгалтерська та статистична звітність суб'єкта господарювання.

Попередньо проведені дослідження дозволяють констатувати, що у процесі здійснення аналізу фінансового потенціалу підприємства необхідно керуватись системою таких принципів [2, с. 104]: 1) цілеорієнтованість (чітке розуміння значення й адресності отриманих результатів аналізу); 2) наукова обґрунтованість (організація аналізу згідно об'єктивних умов, економічних законів та тенденцій розвитку); 3) системність (аналіз суб'єкта як цілісної системи); 4) багаторівневність (аналіз взаємопов'язаних та різнорівневних складових суб'єкта, що його формують); 5) достовірність (використання достовірних вихідних даних і зрозумілих показників); 6) адекватність об'єктивним закономірностям та тенденціям розвитку (дослідження реальних явищ, об'єктів і тенденцій); 7) універсальність (використання універсальної системи показників, прийнятної для різних підприємств); 8) комплексність (поєднання різних методичних підходів, що дозволить здійснити різноаспектне аналітичне дослідження).

Базуючись на проведеному дослідженні, на нашу думку, алгоритм аналізу фінансового потенціалу підприємства повинен включати такі етапи:

1) аналіз забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, що варто проводити на основі організації горизонтального (трендового) і вертикального (структурного) аналізу балансу (звіту про фінансовий стан);

2) аналіз фінансових результатів підприємства як результату використання фінансових й інших ресурсів підприємства;

3) аналіз фінансового стану підприємства, що у широкому трактуванні розглядається як комплексна й деталізована характеристика достатності, самостійності й стабільності формування фінансового потенціалу, результативності розподілу фінансових ресурсів й ефективності їх використання суб'єктом господарювання у виробничо-господарській діяльності. Такий аналіз у свою чергу охоплює такі напрями аналітичного дослідження:

–аналіз майнового стану підприємства (полягає у аналітичному дослідженні складу й структури активів підприємства, його матеріально-технічну базу);

–аналіз ліквідності й платоспроможності підприємства (полягає у аналітичному дослідженні спроможності підприємства якнайшвидше перетворити свої активи у готівкову форму та виконувати свої короткострокові зобов'язання за рахунок поточних активів);

–аналіз фінансової стійкості підприємства (полягає у аналітичному дослідженні спроможності підприємства самостійно фінансувати та стабільно здійснювати виробничо-господарську діяльність);

–аналіз ділової активності підприємства (полягає у аналітичному дослідженні оборотності активів підприємства та рівня їх вивільнення);

–аналіз рентабельності діяльності підприємства (полягає у аналітичному дослідженні ефективності вкладання фінансових ресурсів у виробничо-господарську діяльність підприємства);

4) узагальнююча оцінка рівня фінансового потенціалу підприємства за такими критеріями (табл. 2):

Таблиця 2.

Критерії оцінки фінансового потенціалу підприємства

Рівень фінансового потенціалу підприємства	Критеріальні ознаки			
	Обсяги та частка власних фінансових ресурсів	Обсяги та частка довгострокових позикових фінансових ресурсів	Інвестиційні можливості	Фінансовий стан
Недостатній	Обсяги оборотних активів менші чи рівні обсягам зареєстрованого капіталу	Підприємство не залучає довгострокові позикові фінансові ресурси	Скорочення обсягу інвестицій	Кризовий
Низький	Не покривають оборотні активи	Мінімальні й спостерігається їх скорочення в динаміці	Стабільність обсягу інвестицій	Нестабільний
Середній	Покривають оборотні активи	На рівні оборотних активів	Незначний ріст обсягу інвестицій	Діяльність підприємства прибуткова, але відбулось погіршення окремих показників фінансового стану
Високий	Інтенсивне нарощення обсягів власного капіталу	Понад обсяги оборотних активів	Інтенсивне нарощення обсягу інвестицій	Стабільний фінансовий стан

- достатність власних фінансових ресурсів підприємства;
- відповідність обсягів довгострокових позикових фінансових ресурсів обсягам оборотних активів;

- інтенсивність нарощення обсягу інвестицій;
- стабільність фінансового стану підприємства.

Як зауважують Міценко Н.Г. і Мудрий М.Р., «здійснення якісного аналізу фінансового потенціалу підприємства дасть змогу [10, с. 218–219]:

- забезпечити відповідний рівень фінансової стійкості та ліквідності підприємства через наявність достатнього обсягу власного капіталу;

- забезпечити інвестиційний та інноваційний розвиток підприємства внаслідок виявлення існування достатніх можливостей з іммобілізації капіталу із зовнішніх джерел;

- забезпечити цільовий рівень прибутковості власного та залученого капіталу;

- створити інформаційну основу для дієздатної та гнучкої системи управління фінансами підприємства».

Висновки. Результати аналізу фінансового потенціалу будуть корисними не лише для власників і керівництва підприємства, а також будуть становити інтерес і для зовнішніх користувачів [11]. «Динаміка коливань параметрів фінансового потенціалу дозволяє виявити негативні тенденції, що несуть загрозу функціонуванню підприємства, та розробити стратегію його подальшого розвитку з урахуванням усіх наявних і потенційно можливо залучених фінансових ресурсів» [12, с. 8]. Також результати такого аналізу є вихідним моментом пошуку адекватних напрямів нарощення фінансового потенціалу, розробки на підприємстві перспективних планів і заходів із підвищення фінансової спроможності й конкурентоспроможності, ефективності виробничо-господарської діяльності, досягнення максимальних кінцевих результатів, забезпечення економічного розвитку і подальшого успішного функціонування суб'єкта господарювання.

Отже, аналіз фінансового потенціалу підприємства є важливим інструментом з'ясування поточного його рівня й визначення фінансових можливостей його нарощення в майбутньому.

Список бібліографічного опису

1. Турчак В.В., Чижинська С.Д. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Молодий вчений*. 2014. №8(11). С. 49–52.
2. Шабатура Т.С., Лагодієнко Н.В. Методологічне забезпечення реалізації фінансового потенціалу підприємств аграрного виробництва. *Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. Том 19. № 3. С. 101–106. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1039/pdf> (дата звернення: 15.08.2020).*
3. Левченко Н. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. №2. С. 114–117.
4. Толпежніков Р.О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 2 (1). С. 277–282. URL: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/6155/c.%20277.pdf?sequence=1> (дата звернення: 15.08.2020).
5. Рзаєв Г.І., Жовтинська О.В. Фінансовий потенціал підприємства та напрями його оцінки. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2014. Т. 19. Вип. 2/4. С. 49–55.
6. Корнійчук В.Г. Методологічні аспекти оцінки фінансового потенціалу агроформувань. *Агросвіт*. 2016. №19. С. 3–8. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/19_2016/2.pdf (дата звернення: 15.08.2020).
7. Маслак О.І., Безручко О.О. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1. С. 121–127.
8. Руда Р.В. Збалансована система оцінки фінансового потенціалу підприємства. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2011. № 4(16). С. 170–172. URL: <http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/32-4-16-2011.pdf> (дата звернення: 15.08.2020).
9. Турчак В.В., Чижинська С.Д. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Молодий вчений*. 2014. №8(11). С. 49–52.
10. Міценко Н.Г., Мудрий М.Р. Методичні підходи до оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.7. С. 213–219. URL: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2012/22_07/213_Mic.pdf (дата звернення: 15.08.2020).

11. Партин Г.О., Задерецька Р.І., Граціян О.В. Формування фінансового потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. №1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4754> (дата звернення: 15.08.2020).
12. Горошанська О.О., Маккі Л.М. Фінансовий потенціал підприємства: теоретичний аспект. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*: зб. наук. пр. У 2-х ч. Ч.1. Харків: ХДУХТ, 2018. Вип. 1 (27). С. 7–16. URL: <http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/2762/1/Горошанська%2c%20Маккі.pdf> (дата звернення: 15.08.2020).

References

1. Turchak, V.V., Chyzyhynska, S.D. (2014). Metodyka otsinky finansovoho potentsialu pidpriemstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannya [Methods of enterprise financial potential assessment in the contemporary economy]. *Molodyi vchenyi*, no. 8(11), pp. 49–52. [in Ukrainian].
2. Shabaturo, T.S., Lahodiienko, N.V. (2015). Metodolohichne zabezpechennia realizatsii finansovoho potentsialu pidpriemstv ahrahnoho vyrobnytstva [Methodological support of realization of financial potential of the agricultural production enterprises]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 19, no. 3, pp. 101–106. Retrieved from <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1039/pdf> (accessed 15 August 2020). [in Ukrainian].
3. Levchenko, N. (2012). Finansovi potentsial pidpriemstva: sutnist ta pidkhody do diahnozyky [Financial potential of the enterprise: essence and the approaches to diagnostics]. *Investysii: praktyka ta dosvid*, no. 2, pp. 114–117. [in Ukrainian].
4. Tolpezhnikov, R.O. (2013). Sutnist ta metodyka otsiniuvannya finansovoho potentsialu pidpriemstva [The nature and methodology of assessing the financial potential of the company]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, vol. 2 (1), pp. 277–282. Retrieved from <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/6155/c.%20277.pdf?sequence=1> (accessed 15 August 2020). [in Ukrainian].
5. Rzaiev, H.I., Zhovtynska, O.V. (2014). Finansovi potentsial pidpriemstva ta napriamy yoho otsinky [Enterprise financial potential areas and its evaluation]. *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova*, T. 19, vol. 2/4, pp. 49–55. [in Ukrainian].
6. Kornichuk, V.H. (2016). Metodolohichni aspekty otsinky finansovoho potentsialu ahroformuvan [Methodological aspects of assessing the financial potential of agricultural enterprises]. *Ahrosvit*, no. 19, pp. 3–8. Retrieved from http://www.agrosvit.info/pdf/19_2016/2.pdf (accessed 15 August 2020). [in Ukrainian].
7. Maslak, O.I., Bezruchko, O.O. (2013). Osoblyvosti otsiniuvannya ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva v umovakh tsyklichnykh kolyvan [The evaluation of economic potential of enterprise in the conditions of cyclic vibrations]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzen*, vol. 1, pp. 121–127. [in Ukrainian].
8. Ruda, R.V. (2011). Zbalansovana systema otsinky finansovoho potentsialu pidpriemstva [Balanced system for assessing the financial potential of financial potential of the company]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 4(16), pp. 170–172. Retrieved from <http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/32-4-16-2011.pdf> (accessed 15 August 2020). [in Ukrainian].
9. Turchak, V.V., Chyzyhynska, S.D. (2014). Metodyka otsinky finansovoho potentsialu pidpriemstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannya [Methods of enterprise financial potential assessment in the contemporary economy]. *Molodyi vchenyi*, no. 8(11), pp. 49–52. [in Ukrainian].
10. Mitsenko, N.H., Mudryi, M.R. (2012). Metodichni pidkhody do otsiniuvannya finansovoho potentsialu pidpriemstva [Methodological approaches to evaluation financial potential of the enterprise]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 22.7, pp. 213–219. Retrieved from http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2012/22_07/213_Mic.pdf (accessed 15 August 2020). [in Ukrainian].
11. Partyn, H.O., Zaderetska, R.I., Hratiian, O.V. (2016). Formuvannya finansovoho potentsialu pidpriemstva [Forming financial potential of enterprise]. *Efektivna ekonomika*, no. 1. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4754> (accessed 15 August 2020). [in Ukrainian].
12. Horoshanska, O.O., Makki, L.M. (2018). Finansovi potentsial pidpriemstva: teoretychnyi aspekt [Enterprise's financial potential: theoretical aspects]. *Ekonomichna strategii i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, vol. 1 (27), pp. 7–16. Retrieved from <http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/2762/1/Горошанська%2c%20Маккі.pdf> (accessed 15 August 2020). [in Ukrainian].

Дата подання публікації 20.09.2020 р.

УДК 331.1

Мельник А.О., д.е.н., професор,
завідувачка кафедри бізнес-економіки та туризму
Київського національного університету технологій та дизайну
<https://orcid.org/0000-0002-4051-3033>

Melnyk A.O., Associate Professor of Economics, Professor,
Head of the Department of Business Economics and Tourism
at Kyiv National University of Technology and Design

Соловійова Т. М., студентка заочної форми навчання,
освітнього ступеня «Магістр», спеціальність 051 Економіка
Soloviova T. M., the correspondence student
of the educational degree "Master" Specialty 051 Economics

ФОРМУВАННЯ ФОНДУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Київський національний університет технологій та дизайну

В основі ефективного функціонування кожного підприємства стоїть робоча сила. Особливістю даного ресурсу є його ціна, яку варто правильно розрахувати при формуванні фонду заробітної плати. Фонд оплати праці є невід'ємною статтею витрат підприємства, тому його формування є особливо актуальним та викликає значні протиріччя. З одного боку, підприємець бажає отримати максимальний прибуток від своєї діяльності, при цьому прагне зменшити основну статтю витрат це - фонд оплати праці, але при цьому прагне стимулювати персонал з метою підвищення продуктивності праці і результативності роботи підприємства. Тому процес формування фонду заробітної плати потребує підвищеної уваги і максимального аналізу. Аналіз фонду оплати праці передбачає здійснення таких етапів: визначення розмірів і динаміки середньої заробітної плати окремих категорій та професій працівників, виявлення відхилень у чисельності працівників і в середній заробітній платі на витрату фонду заробітної плати, вивчення ефективності застосовуваних систем преміювання, дослідження темпів росту заробітної плати, їх співвідношення з темпами продуктивності праці, забезпечення випереджаючого зростання продуктивності праці порівняно з підвищенням його оплати, виявлення та мобілізація резервів підвищення ефективності використання фонду заробітної плати [6].

У статті розглянуто роль з фонду заробітної плати для працівника та роботодавця. Проаналізовано історичні передумови формування фонду оплати праці та погляди вітчизняних учених щодо його важливості. Досліджено структуру фонду заробітної плати на основі Закону України «Про оплату праці», на основі цього відображено дану структуру у розрізі сільського господарства та промисловості за перший та другий квартали 2020 року. Визначено фактори впливу на формування фонду оплати праці. Виділено основні напрямки удосконалення процесу формування фонду заробітної плати на підприємстві.

Ключові слова: фонд оплати праці, фонд заробітної плати, заробітна плата, основна заробітна плата, додаткова заробітна плата, компенсаційні та інші заохочувальні виплати, підприємство, працівник.

FORMATION OF THE SALARY FUND AT THE ENTERPRISE

Kyiv National University of Technologies and Design

The basis of the effective functioning of each enterprise is the workforce. The peculiarity of this resource is its price, which should be correctly calculated when forming a salary fund. The payroll is an integral part of the company's expenses, so its formation is particularly relevant and causes significant controversy. On the one hand, the entrepreneur wants to get the maximum profit from its activities, while seeking to reduce the main item of expenditure is - the payroll, but at the same time seeks to stimulate staff to increase productivity and productivity. Therefore, the process of forming a salary fund requires increased attention and maximum analysis. The analysis of the wage fund involves the implementation of the following stages: determining the size and dynamics of the average wage of certain categories and occupations of workers, detection of deviations in the number of employees and in the average salary at the expense of the salary fund, study of the effectiveness of the applied bonus systems, study of wage growth rates, their relationship with productivity rates, ensuring outpacing growth of labor productivity compared to increasing its pay, identification and mobilization of reserves to increase the efficiency of the salary fund [6].

The article considers the role of the salary fund for the employee and the employer. The historical preconditions for the formation of the wage fund and the views of domestic scientists on its importance are analyzed. The structure of the wage fund on the basis of the Law of Ukraine "On Remuneration of Labor" is studied, on the basis of this structure is reflected in terms of agriculture and industry for the first and second quarters of 2020. Factors influencing the formation of the wage fund are identified. The main directions of improvement of the process of formation of the salary fund at the enterprise are allocated.

Key words: salary fund, salary, basic salary, additional salary, compensation and other incentive payments, enterprise, employee.

Постановка проблеми у загальному вигляді і з її важливими науковими та практичними завданнями. Визначальне значення при формуванні фонду оплати праці на підприємстві відіграє процедура організації праці, яка поєднує робочу силу із предметами праці та спрямована на раціональне використання і досягнення якісних результатів. Ефективна система організації праці сприяє зростанню рівня продуктивності праці, трудової мотивації та впливає на кінцеві результати роботи.

Фонд заробітної плати є важливою частиною витрат підприємства, тому його раціональне формування потребує ґрунтовного аналізу. Фонд заробітної плати може розглядатись в різних аспектах як: складова витрат підприємства; засіб управління персоналом підприємства, мотиваційний інструмент, орієнтовний план діяльності, джерело доходів персоналу підприємства, інструмент формування суспільного попиту на споживчому ринку країни.

При формуванні фонду заробітної плати підприємства важливу роль відіграють економічні інтереси трьох сторін: працівників, працедавці, держави. Ефективність формування фонду заробітної плати залежить від рівня задоволення інтересів цих сторін, так збалансованість формування фонду заробітної плати дозволить задовольнити і підприємця, працівника і державу. Тому процес формування фонду заробітної плати підприємств є об'єктом наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблематика питань оцінки вартості роботи трудових ресурсів, заробітної плати та власне формування фонду заробітної плати досліджувалась у роботах, як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Окремо варто виділити Дж. С. Мілля, який першим описав існування фонду заробітної плати. Загалом же питання заробітної плати та пов'язаних із нею категорій описано у роботах О.А. Богущького, В. Д. Лагутіна, Т.М. Кір'яна, Е. М. Лібанова, А. Пасека, Ю. В. Малаховського, Г. Томсона, Н. О. Павловської, Дж. М. Кейнса та інших. Але, навіть при досить активному дослідженню даного питання серед вчених світу, воно потребує постійного аналізу з огляду всіх тенденції, які відбуваються, як у світовій економіці, так і безпосередньо в Україні.

Тенденції формування фонду оплати праці працівників промислових підприємств України, динаміка показника середньомісячної заробітної плати, стан систематичного ризику рівня оплати праці є предметом дослідження Ф.Л. Перепаді, Л.С. Тонких [2]. Ними запропоновано порядок формування ефективного фонду оплати праці на умовах використання принципів системного підходу та порівняльного аналізу діяльності підприємства. Визначено чинники, що впливають на ефективність використання фонду оплати праці. Дослідженню питання стимулювання праці персоналу та аналізу фонду оплати праці працівників фермерських господарств присвячено роботу Л.М. Киш та Н.Ф. Курило [3]. Факторний аналіз фонду оплати праці працівників виробничого підприємства проведено в роботі С.А. Носкової, О.М. Татарченко та Ю.А. Завойських [4]. Ними досліджено структуру та динаміку фонду оплати праці виробничого підприємства, встановлено чинники, що на нього впливають. Автори рекомендують активно використовувати факторний аналіз у діяльності виробничих підприємств. На важливості проведення аналізу фонду оплати праці для управлінських та бухгалтерських

цілей наголошують О.М. Рибалко та Н.І. Крохмаль [5]. Аналіз наукових публікацій свідчить, що існуючі праці змістовно й обґрунтовано розкривають сутність методики аналізу фонду оплати праці. Проте завдання проведення аналізу фонду оплати праці та ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві залишається актуальним і потребує подальших досліджень.

Цілі статті. Головною метою даної статті є дослідження процесу формування фонду заробітної плати та аналіз його складових, а також вивчення впливу факторів на його формування та надання рекомендацій щодо покращення даного процесу в умовах COVID-19.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Оплата праці працівників є важливим елементом повноцінного функціонування економіки. Власне заробітна плата має як очевидну ціль: розрахуватися за виконану роботу, так і приховану – забезпечити робітників необхідною сумою коштів, за допомогою якої вони зможуть задовольнити свої потреби, а також мати бажання ходити на роботу та з максимальною віддачою працювати. Тож раціональне формування фонду заробітної плати є проблемою для будь-якого підприємства. Адже, з одного боку заробітна плата працівників є досить великою статтею витрат, але з іншого – повинна бути на допустимому та конкурентному рівні на фоні інших суб'єктів господарювання, а також власне виконувати стимулюючу та відтворювальну функцію. Тож виникає протиріччя, за яким менеджмент підприємства прагне до мінімізації витрат на оплату праці, але при цьому це призводить до плинності кадрів, зменшення продуктивності праці. Таким чином, необхідно збалансувати фонд заробітної плати так, щоб це не було збитковим для підприємства, але при цьому задовольняло потреби працівників. Дане питання досить актуальне для вчених та є важливим напрямом наукових досліджень.

Для визначення поняття «заробітна плата» варто звернутися до Закону України «Про оплату праці», згідно з яким – це винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому вираженні, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [1].

Тобто чинним законодавством заробітна плата розглядається як певна винагорода, яку отримує працівник. Ураховуючи, що виплата здійснюється за пророблену роботу, то доречніше б це називати зобов'язанням роботодавця розрахуватися зі своїми робітниками. Власне заробітну плату можна певною мірою ототожнювати з фондом заробітної плати, який структурно поділений на складові. Тож перейдемо власне до розгляду питання формування фонду заробітної плати на підприємстві.

Звертаючись до історії, виникнення теорії фонду заробітної плати пов'язують із Дж. С. Міллем та його працею «Принципи політичної економії» 1848 року. Дана теорія базувалась на теорії робочого фонду, яку свого часу описав у своїй роботі «Нариси про заробітну плату» (1826) Дж. Р. Мак-Куллох [2, с. 183]. Основним припущенням даної теорії є те, що суспільство має жорсткий, стабільний фонд життєвих засобів, який служить для підтримки стабільного життя своїх робітників. Водночас економіка розглядалася як одна велика фірма, яка повинна мати в наявності готову продукцію, яку б працівники купували за свою заробітну плату. А саму заробітну плату визначали діленням цього фонду на кількість найманих працівників, що означало її зменшення у разі збільшення населення. Отож, теорія Мілля ставить акцент на тому, що величина заробітної плати залежить головним чином від попиту та пропозиції робочої сили, що еквівалентно співвідношенню між населенням та кількістю капіталу. У той же час

сукупний попит на працю розглядався як абсолютно нееластичний. Дж. С. Мілль ввів поняття «сукупних фондів», які входили до складу виробничого капіталу і спрямовувались на виплату заробітної плати робітникам у вигляді авансу так само, як фізичний капітал. Водночас стверджувалося, що фонди заробітної плати залежали від рівня вартості життя працівника [3].

Питання «фонду заробітної плати» активно розглядалося українськими вченими. В.Д. Лагутін розглядає фонд заробітної плати не просто розрахунковою категорією, метою якої є тільки сумування індивідуальних заробітних плат робітників підприємства, а фінансовою формою, завдяки якій функціонує сфера оплати праці. Відповідно, до фонду оплати праці належать усі нараховані підприємством (фірмою) суми, які ідуть на оплату праці та при цьому не залежать від джерел їх фінансування: заробітна плата, мотиваційні виплати (премії, винагороди, надбавки), виплати компенсаційного характеру, оплата за відпрацьований час, оплата праці сумісників тощо [4, с. 107].

На думку О. В. Павловської, фонд оплати праці можна розглядати як головне економічне джерело, яке дозволяє відтворювати робочу силу. Він є комплексом фінансових ресурсів, метою яких є відтворення робочої сили. Структурно науковець поділяє фонд оплати праці на основну оплату, яка залежить від тарифної системи, додаткову оплату праці, а також компенсаційні та заохочувальні виплати [5, с. 22].

Економічна енциклопедія трактує фонд оплати праці як сумарні кошти підприємства, організації, що витрачаються протягом певного періоду на виплату заробітної плати, премій, доплат працівників [6, с. 833].

На даному етапі роботи варто зробити певну ремарку щодо визначення фонду оплати праці та фонду заробітної плати. Адже дискусійним залишається питання, чи можна ототожнювати дані два поняття. Згідно з економічною енциклопедією ключовою різницею є те, що фонд оплати праці, окрім платні у грошовій формі, також охоплює і натуральну форму оплати. Тобто фонд заробітної плати є частиною фонду оплати праці. Хоча натуральна форма оплати праці була поширена ще у ХХ ст. а також була досить актуальною зокрема для України 90-х років цього ж століття та початку двохтисячних, але сучасні тенденції такі, що оплата у натуральному виразі практично не використовується на даний момент. Тобто для більшості підприємств немає сенсу розділяти фонд оплати праці та фонд заробітної плати на окремі категорії. Цієї думки дотримується і К. С. Салига, яка також ототожнює дані поняття.

Також може виникнути питання, чи варто до фонду заробітної плати відносити різні винагороди та решту заохочувальних виплат, які присутні фактично на кожному підприємстві. Дану проблему може вирішити Закон України «Про оплати праці», згідно з яким структура заробітної плати ділиться на основну заробітну плату, додаткову заробітну та інші заохочувальні та компенсаційні виплати [1]. Цю структуру пропонуємо зробити опорною для даної роботи (рис. 1).

Аналізуючи дані з рис. 1, можна сказати, що основна заробітна плата у фонді оплати праці є так званим базисним фондом, який формується під впливом умов праці та встановлюється у вигляді тарифних окладів та відрядних оцінок, які у свою чергу залежать від посадових обов'язків, виробітку, часу, проведеного за роботою, а також кваліфікації, складності роботи, відповідальності та інтенсивності праці робітника.

Додаткова заробітна плата, в першу чергу, враховує індивідуальні результати роботи окремого працівника, які були досягнуті завдяки його особливим здібностям. Також може враховувати результати праці, досягнуті колективом. Вигляди здійснюються переважно у формі премій. Тут важливо сказати, що премія – не просто доплата за працю, а форма винагороди за значні успіхи у праці.

У свою чергу головною особливістю компенсаційних та інші заохочувальних виплат є те, що їх перелік не передбачений чинним законодавством, тобто фонд цих

виплат формується за бажанням роботодавця. Вони можуть носити певний індивідуальний характер для кожного працівника. Наприклад, оплата житла, різних товарів, абонементи у спортзал, передплата газет, компенсація виплат на транспорт тощо.

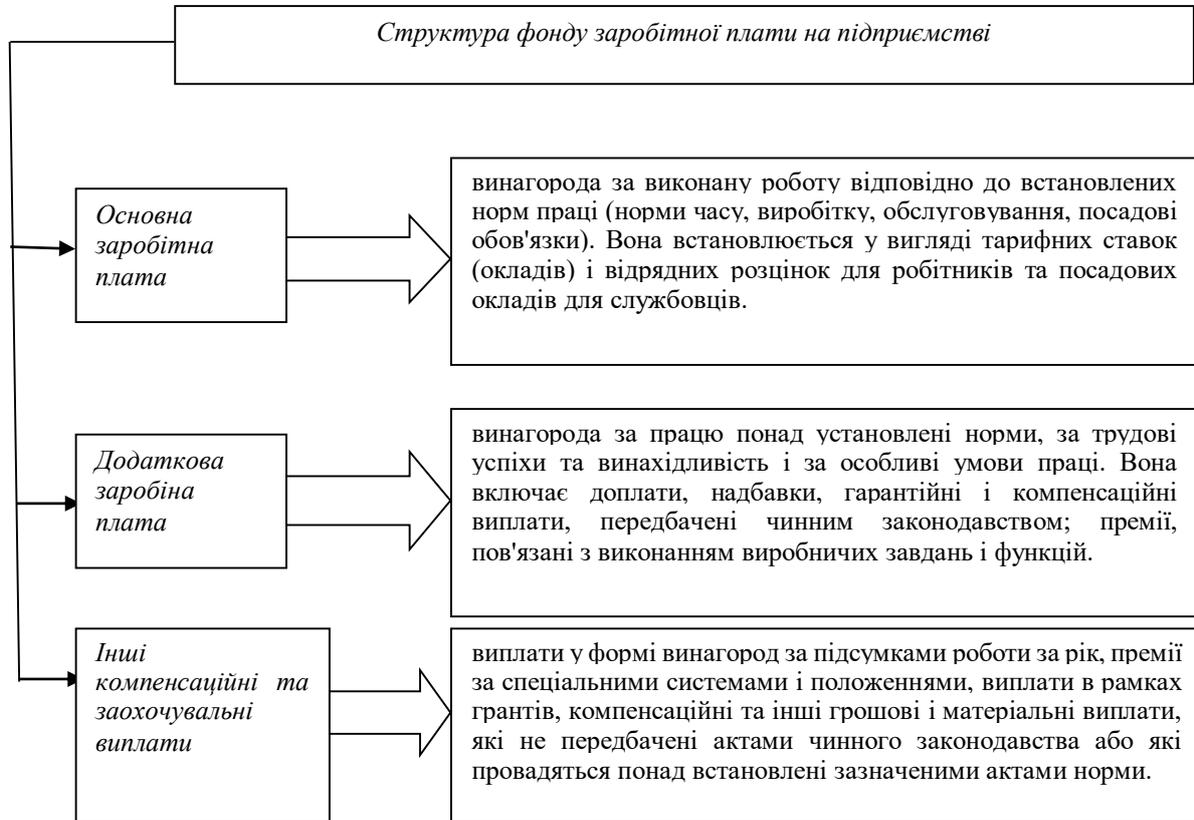


Рис. 1. Схема структури фонду заробітної плати згідно Закону України «Про оплату праці»

Отже, можна зробити проміжний висновок, що головною складовою при формуванні фонду заробітної плати є основна заробітна плата, яка формується під впливом різних чинників, у тому числі ринкових, та загалом середнє значення якої пропонується більшістю підприємств конкретної галузі з незначними відхиленнями. Але уже додаткова заробітна плата та компенсаційні і заохочувальні виплати можуть мати вигляд конкурентної переваги конкретного підприємства, що дозволяє йому отримувати більш кращих працівників.

Дану тенденцію у структурі фонду заробітної плати підтверджує і статистика перших двох кварталів 2020 року по загальному фонду оплати праці [7]. Для прикладу візьмемо два провідні напрямки виготовлення продукції: промисловість (тут варто зауважити, що мається на увазі не лише важка промисловість, а загалом виготовлення продукції, не враховуючи при цьому сільське господарство) та власне сільське господарство (табл. 1).

Отже, з табл. 1 ми можемо побачити, що як в сільському господарстві, так і в промисловості українських підприємств у фонді заробітної плати переважає звичайно ж основна заробітна плата.

Таблиця 1

Структура фонду заробітної плати у сільському господарстві та промисловості України у першому та другому кварталах 2020 року

Галузь	1 квартал 2020 р.				2 квартал 2020 р.			
	Фонд оплати праці, млн. грн	Основна заробітна плата, млн. грн	Додаткова заробітна плата, млн. грн.	Компенсаційні та інші заохочувальні виплати, млн. грн	Фонд оплати праці, млн. грн	Основна заробітна плата, млн. грн	Додаткова заробітна плата, млн. грн.	Компенсаційні та інші заохочувальні виплати, млн. грн
Сільське господарство	9983,5	7537,5	2286,2	159,7	11972,2	9326,3	2298,7	347,2
Промисловість	68728,3	40893,3	23780,0	4055,0	63812,2	36883,5	24248,6	2680,1
Галузь	Фонд оплати праці, %	Основна заробітна плата, %	Додаткова заробітна плата, %	Компенсаційні та інші заохочувальні виплати, %	Фонд оплати праці, %	Основна заробітна плата, %	Додаткова заробітна плата, %	Компенсаційні та інші заохочувальні виплати, %
Сільське господарство	100	75,5	22,9	1,6	100	77,9	19,2	2,9
Промисловість	100	59,5	34,6	5,9	100	57,8	38,0	4,2

Але, якщо детальніше дивитись на структуру, то можна побачити досить принципову різницю: структурно додаткова заробітна плата у сільському господарстві ледь не вдвічі менша. Тобто підприємства галузей промисловості куди більший акцент роблять на преміювання своїх робітників, ніж виробники сільськогосподарської продукції. Це можна пояснити тим, що у промисловості працівники більшою мірою здатні завдяки своїм здібностям перевиконувати добову норму, за яку нараховується основна заробітна плата. У той же час робітники у сільському господарстві переважно поділені за об'єктами. Так, наприклад, тракторист повинен обробити виділену йому частку поля та не має особливої змоги у разі, якщо він закінчив роботу швидше відведеного часу, переїхати на іншу частку, адже за її обробку відповідає інший тракторист. Хоча варто відзначити, що все ж таки на підприємствах сільського господарства поширена понаднормова робота, за що, відповідно, повинна іти додаткова заробітна плата. У той же час варто відзначити, що на підприємствах промисловості вдвічі вищий показник компенсаційних та інших заохочувальних виплат.

Також можна побачити, що фонд оплати праці сільського господарства у 2 кварталі 2020 року помітно збільшився відносно першого кварталу. Цьому сприяло те, що сільськогосподарські підприємства вступили у свою активну фазу роботи після зими. У той же час ми бачимо, що фонд заробітної плати підприємств промисловості за відповідний період помітно зменшився. Це можна було б пов'язати з постійними процесами, які відбуваються у промисловості. Але, якщо звернутися до офіційної статистики, то за увесь 2019 рік фонд оплати праці лише зростав [7]. Основною причиною такого зменшення можна назвати карантинні заходи у зв'язку з пандемією COVID-19 у світі та, відповідно, в Україні, що змусило промислові підприємства скорочувати обороти своєї діяльності та навіть кількість працюючих [8].

Трансформація соціально-економічних відносин в Україні здійснює істотний вплив на зміну методики формування фонду заробітної плати:

1. Підприємства отримали повну свободу у виборі систем оплати праці і методів планування заробітної плати. Зберігаються тільки деякі обмеження з боку держави у вигляді законодавчого встановлення мінімальної заробітної плати, доплати у вихідні та передсвяткові дні, індексація заробітної плати та ін.

2. Система планування фонду заробітної плати на рівні підприємства спрямована на визначення граничних витрат виробництва підприємства, ціни робочої сили при укладенні генеральних, галузевих і територіальних тарифних угод, колективних договорів підприємств на початок і кінець терміну їх дії.

3. Забезпечення стимулюючої функції персоналу підприємства, викликає необхідність формування різних фондів споживання і їх найважливішої частини - фонду заробітної плати:

-мінімального, в залежності від затвердженої урядом мінімальної ставки заробітної плати;

-середнього, виходячи зі сформованих розмірів заробітної плати в базовому періоді;

-очікуваного, виходячи з ціни робочої сили;

-оптимального, відповідного рівню витрат підприємств, що забезпечують реалізацію продукції та отримання середнього прибутку.

Практика формування фонду заробітної плати на рівні підприємства налічує такі методи:

1) Фонд заробітної плати визначається за рівневим нормативам у відсотках до обсягу виробництва.

2) Нормативно-приростний, при якому зростання заробітної плати розраховується на один відсоток збільшення виробництва.

3) За залишковим принципом.

Фонд заробітної плати виступає складовою частиною госпрозрахункового комерційного доходу, що включає також і прибуток підприємства. Як перший, так і другий методи пов'язані з попереднім розрахунком очікуваних у плановому періоді частки заробітної плати в загальному обсязі виробленої продукції або відсотка зростання заробітної плати на один відсоток збільшення виробництва. В даному випадку використовуються відомі в практиці методи коригування базового фонду заробітної плати на зміну продуктивності праці, трудомісткості продукції, структури зайнятих у виробництві, викликані змінами обсяги і асортименту продукції, що виробляється. Будь-яких науково-обґрунтованих розмірів частки валового доходу, що залишається на оплату праці, не простежується. Безсумнівно одне, що він не може бути менше, ніж мінімальна ставка, помножена на чисельність працівників. Граничні розміри фонду заробітної плати будуть визначатися очікуваною ринковою кон'юнктурою по виробленої продукції, попитом і пропозицією робочої сили, змінами в рівні продуктивності і т.д. Найбільш поширений цей метод в сільськогосподарських кооперативах, на малих підприємствах інших галузей. В Україні заробітна плата не виконує своїх традиційних та природних функцій. Рівень заробітної плати такий, що вона не може принципово впливати на споживчий попит, регулювати його. Відбувається подальше посилення деформації доходів населення, що знижує мотивацію до праці.

Так, ми безпосередньо підійшли факторів, які здійснюють вплив на формування фонду заробітної плати будь-якого підприємства на його відповідному етапі діяльності [9, с. 322]. На рис. 2 пропонується розділяти фактори на внутрішні, тобто ті, які залежать від процесів, що відбуваються безпосередньо на підприємстві. Також існують фактори і зовнішні, які утворились в конкретній економічній ситуації під впливом різних

ринкових, соціальних та культурних процесів, а також вимог законодавства, але на які конкретне окреме підприємство практично не здатне впливати (рис. 2).

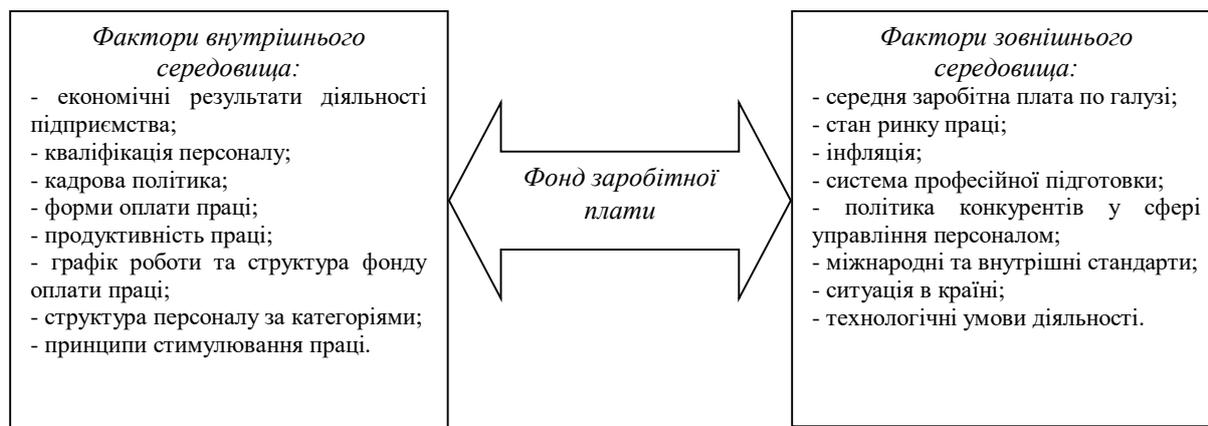


Рис. 2. Фактори впливу на фонд заробітної плати підприємства

Формуючи фонд заробітної плати у 2020 році, підприємства зіткнулися з новим дещо неочікуваним викликом: пандемією COVID-19 та карантинними заходами, пов'язаними з ними. Велика кількість промислових підприємств змушена була певною мірою призупинити свою діяльність, але поряд з тим забезпечувати заробітною платою своїх робітників, які, хоч і не брали повністю або частково участь у виробничому процесі, але є необхідним ресурсом для підприємців після зняття карантинних обмежень. Власне виникла дилема, при якій робітникам необхідні кошти для життя, але роботодавець не має особливого бажання віддавати свої гроші у період, коли виробництво фактично стоїть. Тому дане питання потребує вирішення, адже карантинні обмеження діють і досі.

Тому підходи щодо формування фондів заробітної плати необхідно корегувати у відповідності до умов сьогодення в Україні. Адекватна організація оплати праці передбачає додержання певних принципів:

1. Принцип оплати праці за кількість і якість – означає, що при оплаті праці повинні враховуватися кількість виробленої продукції і складність її виготовлення, важливість, якісні характеристики.

2. Принцип підвищення рівня оплати праці – на скільки зростає продуктивність праці, настільки ж підвищується заробітна плата працівників.

3. Принцип державної політики в оплаті праці проявляється в тому, що основні питання регулювання оплати праці вирішуються урядом – розміри тарифних ставок, посадові оклади, всі елементи тарифної системи, коефіцієнти, надбавки до заробітної плати встановлюються в централізованому порядку.

Дотримання цих принципів значно ускладнюється в умовах економічної кризи, що вимагає від підприємців радикальних рішень щодо скорочення витрат, і на персонал у тому числі. Роботодавцям, які не бажають звільняти персонал, але відчують тимчасові труднощі з його зайнятістю та виплатою зарплатні, доцільно докладніше розглянути питання оптимізації витрат на оплату праці. Доцільно буде розпочати з мінімальної зарплати, яка є планкою, нижче за котру роботодавець не може спуститись. Так, Законом України «Про оплату праці» [8] передбачено, встановлення МЗП на галузевому та професійному рівнях за розмірами не нижче 120% розміру МЗП, встановленого на національному рівні. Навіть у разі нагальної необхідності роботодавець не має права позбавити працівників мінімальних державних гарантій. Відповідно до ст. 12 Закону, до них належать оплата деяких видів праці, ряд гарантій і компенсацій. Вони можуть лише

знизитися у зв'язку зі зниженням окладу, оскільки обчислюються, виходячи з його розміру. Отже, дії роботодавця можуть бути спрямовані на зниження або скасування премій, доплат, бонусу тощо, встановлених ним з власної ініціативи, а також на зменшення розміру зарплати, звичайно, до встановленого законодавством мінімуму. Так, за загальним правилом, роботодавець може змінити розмір зарплати тільки за згодою працівників. Але й це не завжди легко. Необхідно наказом затвердити зміни зарплати, ознайомити робітників, ввести відповідні поправки в усі внутрішні документи, акти, положення, тощо. Існує також такий метод скорочення витрат на заробітну плату як скорочений робочий день. Крім того можна ввести скорочений робочий тиждень.

З огляду на це пропонуємо виділити основні напрями удосконалення формування фонду оплати праці на підприємствах. У першу чергу, формуючи фонд заробітної плати, вищому менеджменту необхідно узгодити процес формування даного фонду у відповідності до цілей, які переслідує підприємство у процесі свого розвитку, а також беручи до уваги його корпоративну і кадрову політику. Відповідно до цього варто сформувати збалансовану систему показників. Зокрема, даний напрям передбачає формування системи критеріїв, яка дозволить пов'язати головні показники ефективності роботи підприємства із індикаторами оплати праці робітників. Також передбачається створення системи, яка б розділяла робочі місця за рейтингом з огляду їх цінності для компанії [10, с. 187].

Наступним важливим кроком варто назвати оптимізацію структури фонду оплати праці. Як ми уже могли побачити на прикладі сільського господарства та промисловості, доля кожного елемента у структурі заробітної плати безпосередньо залежить від галузі та специфіки діяльності окремого підприємства. Але, як відмічають О. С. Літвінова та О. О. Сукач, українська економіка характеризується нераціональною структурою фонду, результатом чого є зниження рівня трудової зацікавленості та мотивації робітників. Зарубіжний досвід показує, що доля основної заробітної плати повинна коливатися на рівні 80-85%, що стане стимулом до праці серед робітників [11].

Застосування такого методу дозволить скоротити витрати у відповідності до того на скільки буде скорочений тиждень. Крім того, перш ніж приступати до зменшення заробітку, роботодавцям варто подумати про скорочення витрат, не пов'язаних із доходами всіх працівників безпосередньо, наприклад, про скорочення представницьких витрат деяких співробітників, зменшення бюджету на навчання, корпоративні заходи та ін. Отже, роботодавець, який бажає під час кризи скоротити витрати на персонал, у першу чергу може:

1. Зменшити витрати, прямо не призначені для виплат персоналу.
2. Зменшити (або скасувати) заохочувальні та компенсаційні виплати, не передбачені в законодавстві як гарантії, а також знизити розмір власне окладу.
3. Зменшити тривалість робочого дня або тижня.

Також досвід Німеччини та Великобританії показує, що побудова системи оплати праці на основі стимулювання продуктивності та укладання індивідуальних контрактів дозволить мотивувати працівників щодо виготовлення більшої кількості продукції та з високою якістю. Згадані контракти дозволять краще захистити права робітників, адже в них прописані всі умови праці для конкретного працівника [12]. Поряд з цим можна ввести виплати, які б залежали від вимог часу, а також відображали продуктивність та ефективність праці з ціллю мотивації висококваліфікованих працівників.

При формуванні фонду заробітної плати на підприємстві також необхідно створити чітку та зрозумілу систему нарахування зарплатні [12]. Тобто варто встановити максимально прозорі критерії нарахування заробітної плати, які дозволять розв'язати два завдання. Перш за все, створяться уніфіковані підходи щодо розрахунку зарплатні

відповідно до певних показників окремого робітника, що забезпечить зменшення трудомісткості даного процесу. Поряд з тим працівники, розуміючи, що від них вимагається, направлять свої зусилля щодо досягнення поставлених перед ними цілей, тобто відбуватиметься стимулювання росту продуктивності та якості роботи.

Також можливим є відображення внеску окремого працівника у результати діяльності всього колективу. Це може стати стимулом щодо підвищення рівня своєї кваліфікації та матиме позитивні наслідки як для самого працівника, який завдяки своїй праці зможе отримувати більшу зарплатню, так і для підприємства, яке отримає висококваліфікованого робітника. У той же час варто зазначити, що дана система може мати зворотній результат, коли, працівник, який бачить, що його результати досить низькі, зневіриться у собі та почне працювати ще гірше. Тому до застосування подібної системи оцінювання потрібно підходити досить обережно.

Окремого розгляду потребує ситуація з карантинними заходами, які присутні у 2020 року. Головним, мабуть, у даній ситуації є відсутність скорочення числа працівників. Але виникає питання, чи здатне підприємство в таких умовах забезпечити своїх робітників зарплатнею. Тут свою роль повинна відіграти держава, яка може допомагати підприємствам коштами. Поряд з тим всім допомогти неможливо, тому скорочення штату працівників стало поширеним явищем у часи пандемії. Також можливий перегляд заробітної плати з приводу її певного зменшення до рівня, на якому людина може цілком задовольняти свої найбільші потреби.

Висновки. Формування фонду заробітної плати є досить важливим питанням для сучасного підприємства. У першу чергу протиріччям виникає між бажанням підприємця витратити на заробітну плату значні кошти та відповідністю середнім умовам, які утворилися в конкретний момент на ринку. Адже, пропонуючи заробітну нижче середнього рівня, важко знайти кваліфікованих працівників. Тому підприємства змушені пропонувати як мінімум середню зарплатню. А, з огляду на те, що виникає необхідність у залученні найкращих кадрів, пропонується навіть вища за середню. Тому при формуванні фонду заробітної плати підприємцю необхідно враховувати факторів.

Наприклад, залежно від напрямку діяльності, важливо правильно структурувати фонд заробітної плати. Це ми побачили на прикладі сільського господарства та промисловості, де чітко видно, що додаткова заробітна плата є більш актуальною для промисловості. У той час як у сільському господарстві спостерігається явна домінація основної заробітної плати. Поряд з тим науковці відзначають, що рівень основної заробітної плати повинен бути 80-85%, коли у сільському господарстві цей показник на 75-77%, а у промисловості значно нижче. Тобто сформований фонд заробітної плати серед підприємств цих галузей України не відповідає світовим тенденціям.

Також не варто забувати про чинники, які впливають на фонд заробітної плати як всередині самого підприємства, так і ззовні. Якщо із внутрішніми компанія має змогу впоратися, то на зовнішні фактично не має впливу, що змушує підприємство бути гнучким під різні виклики. Потенційно варто навіть формувати резервний фонд, який би зміг покривати як проблеми, які виникли всередині, так і відповідати на зовнішні чинники.

Останнім гучним викликом не лише для українських підприємств стали карантинні заходи, пов'язані з пандемією COVID-19. Підприємства змушені були переглядати плани щодо формування фонду заробітної плати, скорочуючи при цьому не тільки саму зарплатню, а й персонал.

Отже, формування фонду заробітної плати досить складний процес та вимагає значних зусиль від менеджменту підприємства, який повинен відповідно до плану розвитку, кадрової та корпоративної політик розраховувати та формувати фонд оплати праці.

Список бібліографічного опису

1. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1994 №108/95-ВР. Дата оновлення: 13.02.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 13.09.2020).
2. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі [пер. з англ. І. Дзюб]. Київ: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. 670 с.
3. Іванчук Н. В. Податкові аспекти формування фонду оплати праці підприємств в Україні. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НУ «ОА», 2017. № 5(33). С. 96–101.
4. Лагунін В. Д. Реформа оплати праці стимулюючого типу в Україні : теорія, концепція, практичні рекомендації і пропозиції: монографія. Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2000. 241 с.
5. Павловська О. В. Регулювання ринку праці: фінансово-економічний механізм : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук : 08.09.01. Київ, 2002. 36 с.
6. Економічна енциклопедія / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.. Київ: Видавничий центр «Академія», 2002. Т. 3. 952 с.
7. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.09.2020).
8. Не чекайте хороших новин: як карантин впливає на бізнес у Києві. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/03/26/658586/> (дата звернення: 15.09.2020).
9. Ляш О.І., Гринкевич С. С. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. Київ: Знання, 2010. 476 с.
10. Голосніченко Д. І., Довжик А. М. Оплата праці: проблеми та шляхи вирішення. Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право. 2014. Вип. 3/4 (23/24). С. 185-189.
11. Літвінов О. С., Сукач О. О. Аналіз взаємозв'язку структури витрат на оплату праці та ефективності праці на підприємствах кабельної промисловості. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/5452> (дата звернення: 15.09.2020).
12. Яременко Л. М. Механізм формування фонду оплати праці та напрями його удосконалення. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/2_2020/9.pdf (дата звернення: 16.09.2020).

References

1. Pro oplatu pratsi: Zakon Ukrayiny vid 24.03.1994 №108/95-VR. Data onovlennya: 13.02.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text> (data zvernennya: 13.09.2020).
2. Blauh M. Ekonomichna teoriya v retrospektyvi [per. z anhl. I. Dzyub]. Kyiv: Vyd-vo Solomiyi Pavlychko «Osnovy», 2001. 670 s. [In Ukrainian]
3. Ivanchuk N. V. Podatkovi aspekty formuvannya fondu oplaty pratsi pidpryyemstv v Ukrayini. Naukovi zapysky Natsional'noho universytetu «Ostroz'ka akademiya». Seriya «Ekonomika»: naukovyy zhurnal. Ostroh: Vyd-vo NU «OA», 2017. № 5(33). S. 96–101. [In Ukrainian]
4. Lahutin V. D. Reforma oplaty pratsi stymulyuyuchoho typu v Ukrayini : teoriya, kontseptsiya, praktychni rekomendatsiyi i propozyziyi: monohrafiya. Luts'k : RVV «Vezha» Volyn. derzh. un-tu im. Lesi Ukrayinky, 2000. 241 s.
5. Pavlovs'ka O. V. Rehulyuvannya rynku pratsi: finansovo-ekonomichnyy mekhanizm : avtoref. dys. ... d-ra. ekon. nauk : 08.09.01. Kyiv, 2002. 36 s. [In Ukrainian]
6. Ekonomichna entsyklopediya / redkol.: S. V. Mochernyy (vidp. red.) ta in.. Kyiv: Vydavnychyy tsentr «Akademiya», 2002. T. 3. 952 s. [In Ukrainian]
7. Derzhavna sluzhba statystyky. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennya: 15.09.2020).
8. Ne chekayte khoroshykh novyn: yak karantyn vplyvaye na biznes u Kyievi. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/03/26/658586/> (data zvernennya: 15.09.2020). [In Ukrainian]
9. Lyash O.I., Hrynkevych S. S. Ekonomika pratsi ta sotsial'no-trudovi vidnosyny: navch. posib. Kyiv: Znannya, 2010. 476 s. [In Ukrainian]
10. Holosnichenko D. I., Dovzhyk A. M. Oplata pratsi: problemy ta shlyakhy vyrishennya. Visnyk NTUU «KPI». Politolohiya. Sotsiolohiya. Pravo. 2014. Vyp. 3/4 (23/24). S. 185-189. [In Ukrainian]
11. Litvinov O. S., Sukach O. O. Analiz vzyemozv'yazku struktury vytrat na oplatu pratsi ta efektyvnosti pratsi na pidpryyemstvakh kabel'noyi promyslovosti. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/5452> (data zvernennya: 15.09.2020). [In Ukrainian]
12. Yaremenko L. M. Mekhanizm formuvannya fondu oplaty pratsi ta napryamy yoho udoskonalennya. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/2_2020/9.pdf (data zvernennya: 16.09.2020). [In Ukrainian]

Дата подання публікації 20.20.2020 р.

УДК 005.03

Потапюк І.П., к.е.н., доцент
 Potapiuk I., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-1051-0114>

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Полтавська державна аграрна академія

Формування у підприємстві дієвої системи економічної безпеки і організація її успішної реалізації повинні базуватися на методологічних аспектах наукової теорії безпеки та включати певні заходи, що здійснюються поетапно в певній послідовності або одночасно. Їх сукупність утворює механізм забезпечення економічною безпекою підприємства як сукупність правових норм, законодавчих актів, спонукальних мотивів і стимулів, заходів, методів, засобів і сил, за допомогою яких забезпечується досягнення цілей безпеки і вирішення поставлених завдань.

У статті обґрунтовано актуальність необхідності формування ефективного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства, якому відводиться пріоритетна роль у загальному управлінні безпекою суб'єкта господарювання. Здійснено аналіз наукових досліджень різних дослідників-економістів, який свідчить про невизначену точку зору, щодо трактування поняття «механізм забезпечення економічної безпеки підприємства». Визначено, що найбільш значимим структурним елементом механізму забезпечення економічної безпеки підприємства є системне забезпечення управління економічною безпекою підприємства, куди входить нормативно-правове, інформаційне, організаційне, методичне та ресурсне забезпечення. Зокрема, досліджено суб'єкти і об'єкти, функції, завдання, принципи, методи забезпечення економічної безпеки підприємства. Розглянуто особливості, мету формування та основні елементи механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: безпека, економічна безпека підприємства, механізм, загрози і небезпеки, чинники впливу, принципи, захист, механізм забезпечення економічної безпеки підприємства.

MECHANISM OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FUNDAMENTALS OF ITS FORMATION

Poltava State Agrarian Academy

The development of an effective system of economic security at the enterprise and organization of its successful implementation should be based on the methodological aspects of the scientific theory of security and include the measures carried out step-by-step, in proper sequence, or simultaneously. Their combination creates a mechanism for ensuring the economic security of the enterprise. It can be defined as a set of legal norms, legislative acts, motivational motives and incentives, measures, methods, tools, and forces, owing to which an enterprise can achieve security goals and solve the tasks.

The article substantiates the urgency of implementing an effective mechanism for ensuring the economic security of the enterprise, which plays a top priority role in the overall security management of the business entity. The author provides an analysis of the scientific papers of various researchers-economists, which manifests some uncertainty regarding the interpretation of the concept of "mechanism for ensuring the economic security of the enterprise". The study has revealed that the most important structural element of the security mechanism of enterprise is the management system of the enterprise economic security, which includes regulatory, informational, organizational, methodological, and resource support. In a focus of the research are the subjects, objects, functions, tasks, principles, and methods of ensuring the economic security of an enterprise. The emphasis is on the features, purpose of formation, and the basic elements of the mechanism of maintaining the enterprise economic security. The enterprise economic security mechanism, developed on the basis of scientific approaches, principles, methods, and leverage, indicates the plurality of its components and confirms the complexity of the security formation process on the whole.

Key words: security, economic security of the enterprise, mechanism, threats and dangers, factors of influence, principles, protection, mechanism of ensuring economic security of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Проблема забезпечення економічної безпеки ніколи не втрачає своєї актуальності ні в масштабах країни, ні в окремо взятому

підприємстві. У зв'язку з переходом до ринкової системи господарювання ця проблема стала надзвичайно важливою. Умови, за яких існування економічних ризиків та витрат, пов'язаних із ними є об'єктивними і зумовлюють формування механізму, який міг би дозволити як найкраще, з точки зору цілей, які ставить керівництво підприємства, ідентифікувати ризики і при можливості знешкодити його при прийнятті управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Аналіз останніх досліджень і публікацій, свідчить про те, що дану проблематику досліджували в своїх наукових працях такі провідні науковці, як І.О. Бланк, К.С. Горячева, М.М. Єрмошенко, А.В. Козаченко, М.І. Круглов, В.С. Пономаренко та інші. Дослідженню питань забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання та формування його механізму присвячено достатньо праць фахівців, таких як Н.В. Білошкурська [1], Л.П. Гончаренко, Е.С. Куценко [2], Л.І. Донець, Н.В. Ващенко [3], Д.В. Дячков [4], Н.П. Левковець [5], Ю.А. Локтіонова [6], І.А. Маркіна [7], С.Г. Міщенко [8], О. Орлик [9], Н.А. Протопопова [10], В.І. Торкатюк, А. Аболхасанзаде, Т.В. Мітіна, І.О. Козинська, Н.І. Кузічкіна, Н.В. Дріль [11], І.Л. Шевченко [12], Л. Юрович [13]. Сформульовані в їхніх працях наукові концепції, положення, рекомендації та висновки займають важливе місце у сучасній теорії економічної безпеки підприємств і дозволяють найкращим чином усвідомити важливість і складність вирішення означеної проблеми.

Ціль статті – дослідити теоретико-методологічні засади формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічна безпека підприємства – це забезпечення такого стану функціонування підприємства, який передбачає досягнення позитивного соціально-економічного ефекту шляхом одержання прибутку та задоволення потреб як споживачів, так і працівників підприємства [7].

Формування у підприємстві дієвої системи економічної безпеки і організація її успішної реалізації повинні базуватися на методологічних аспектах наукової теорії безпеки та включати певні заходи, що здійснюється поетапно в певній послідовності або одночасно. Їх сукупність утворює механізм забезпечення економічною безпекою підприємства як сукупність правових норм, законодавчих актів, спонукальних мотивів і стимулів, заходів, методів, засобів і сил, за допомогою яких забезпечується досягнення цілей безпеки і вирішення поставлених завдань.

Аналіз наукових досліджень різних дослідників-економістів свідчить про невизначену точку зору, щодо трактування поняття «механізм забезпечення економічної безпеки підприємства».

Так, Л.І. Донець та Н.В. Ващенко визначають, що дане поняття трактується як набір засобів, організація їх використання і контроль для досягнення високого рівня економічної безпеки підприємства [3].

Н.П. Левковець вважає, що механізм забезпечення економічної безпеки підприємства є сукупністю нормативно-правових актів, заходів, методів, завдяки чому суб'єкт впливає на об'єкт з метою забезпечення безпеки та протидії загрозам [5].

І.Л. Шевченко у своїх дослідженнях зазначає, що механізм забезпечення економічної безпеки підприємства як набір методів і засобів, що, при взаємозв'язку з системою управління та контролю, забезпечують її високий рівень [12].

Л.П. Гончаренко та Є.С. Куценко вважають, що механізм забезпечення економічної безпеки розглядається як ефективне використання корпоративних ресурсів підприємства для забезпечення його економічної безпеки. До таких ресурсів автори відносять персонал, капітал, технології, інформацію, техніку та ресурс прав [2].

С.П. Міщенко розглядає механізм формування економічної безпеки підприємства як взаємопов'язану сукупність структур, методів, засобів і заходів, які формують безпеку підприємництва [8].

Найбільш повним та оптимальним варіантом визначення поняття «механізм

забезпечення економічної безпеки» вважається розгляд його з урахуваннями галузевих особливостей підприємства як сукупності економічних, управлінських, правових, організаційних, мотиваційних шляхів взаємозв'язку інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою яких досягається одержання потрібного рівня прибутку для перебування в стані економічної безпеки [1].

Забезпечення економічної безпеки підприємства є найважливішим завданням стратегічного планування. Задля цього та прогнозування ризиків і загроз суб'єкту господарювання має бути механізм забезпечення економічної безпеки, який повинен бути сформований з огляду на специфіку та вид діяльності підприємства, а також враховувати всі чинники та фактори впливу, які б дозволяли підтримувати його внутрішній потенціал на тому рівні, який потрібен для ефективного функціонування і реагування на негативні явища. Функціонування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства повинно передбачати дієвий взаємозв'язок завдань і цілей на кожному рівні, обираючи, при цьому, оптимальні шляхи реалізації управлінських рішень.

Механізм забезпечення економічної безпеки має такі особливості:

- 1) динамічний характер стану захищеності;
- 2) врахування внутрішніх загроз, які є не менш небезпечними, ніж зовнішні;
- 3) державна система забезпечення безпеки повинна на правовій основі взаємодіяти з механізмом економічної безпеки.

Варто зазначити, що метою формування механізму управління економічною безпекою підприємства є забезпечення та підтримка належного рівня економічної безпеки, який дасть змогу досягти позитивного соціально-економічного ефекту шляхом одержання прибутку та задоволення потреб як споживачів, так і працівників підприємства.

Д.В. Дячков вважає, що метою механізму економічної безпеки підприємства є:

- класифікація та формування економічних інтересів підприємства;
- аналіз загроз економічній безпеці підприємства з внутрішнього та зовнішнього середовища;
- протидія загрозам;
- забезпечення розвитку підприємства відповідно обраній меті;
- економічний захист усіх функціональних сфер діяльності підприємства [4].

Відповідно метою управління економічною безпекою підприємства є забезпечення надійної захищеності життєво важливих інтересів і основ існування підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, при якій у керівництва даного підприємства є можливість самостійно визначати характер і форми діяльності, необхідної для забезпечення виробництва товарів і надання послуг в обсягах, що сприяють ефективному функціонуванню суб'єкта господарювання.

Доцільно констатувати, що забезпечення економічної безпеки підприємства повинно здійснюватися на двох рівнях:

- 1) оперативний рівень передбачає вирішення повсякденних господарських проблем, що поєднані з визначенням належного рівня вживання ресурсів, якими володіє підприємство;
- 2) стратегічний рівень забезпечує ухвалення максимально важливих управлінських рішень на довготривалий період. Однак крім зазначеного, з метою забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно враховувати місце розташування підприємства, його трудовий потенціал, природні ресурси, компетентність працівників, рівень забезпечення населення тощо [13].

Не менш важливим питанням забезпечення економічної безпеки підприємства є захист власності. Говорячи про формування цивілізованих ринкових взаємозв'язків, варто зазначити, що розробка механізмів є необхідним для формування відкритого і прозорого ринку, який не з'явиться сам по собі. Основою корупційної діяльності є «зіткнення» бізнесу і влади. Тому механізм, з однієї сторони повинен вирішувати

проблеми корупції, а з іншої – послаблювати бюрократичні бар'єри. Це, в свою чергу, вимагає вдосконалення організаційних, економічних та правових механізмів дії органів влади з метою усунення і запобігання умов й причин, які стимулюють виникнення і поширення корупційних схем.

Тактика забезпечення безпеки підприємства передбачає виконання конкретних дій і вживання конкретних процедур з метою забезпечення його економічної безпеки:

- вживання додаткових заходів для збереження комерційної таємниці;
- розширення юридичного відділу підприємства;
- пред'явлення претензій контрагентів-порушників;
- створення відділу кібербезпеки;
- звернення з позовом в правоохоронні і судові органи [11].

Найбільш значимим структурним елементом механізму управління економічною безпекою підприємства є системне забезпечення управління економічною безпекою підприємства, куди входить нормативно-правове, інформаційне, організаційне, методичне та ресурсне забезпечення.

До основних елементів механізму забезпечення економічної безпеки Ю.А. Локтіонова відносить [6]:

- прогнозування потенційних та виявлення реальних загроз і небезпек;
- пошук способів і методів їх запобігання, пом'якшення або ліквідації наслідків їх впливу;
- знаходження засобів і сил, які потрібні для забезпечення безпеки підприємства;
- організація взаємодії з контролюючими та правоохоронними органами для запобігання і припинення правопорушень, які можуть бути направлені проти інтересів підприємства;
- власна служба безпеки, створення якої у підприємстві запобігатиме загрозам і небезпекам.

Об'єктами управління економічною безпекою підприємства, які виступають одним із елементів досліджуваного механізму є:

- різноманітні види діяльності підприємства;
- ресурси і майно підприємства (матеріально-технічні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні);

- працівники підприємства, акціонери, служби, різні структурні підрозділи і т.д.

Відповідно, суб'єктами є ті особи, служби, підрозділи, які безпосередньо займаються забезпеченням безпеки підприємства.

Розглянувши наведені вище визначення, варто зазначити, що механізм забезпечення економічної безпеки підприємства має виконувати наступні функції:

- аналіз загроз економічній безпеці внутрішнього та зовнішнього походження;
- формування та класифікація економічних інтересів підприємства;
- формування необхідного ресурсного потенціалу для забезпечення економічної безпеки підприємства;
- прогнозування, планування (тактичне і стратегічне) економічної безпеки;
- планування (тактичне і стратегічне) виробничо-господарської діяльності підприємства;
- функціональний аналіз рівня економічної безпеки підприємства;
- оцінка стану та діагностика досягнутого рівня економічної безпеки тощо.

Відповідно основними завданнями, які є елементом механізму забезпечення економічної безпеки будь-якого господарюючого суб'єкту є:

- захист інтересів і законних прав як підприємства загалом, так і його співробітників зокрема ;
- збір, аналіз, обробка даних і прогнозування розвитку діяльності;
- постійний моніторинг конкурентів, партнерів, клієнтів та претендентів на посади;
- постійний та своєчасний моніторинг потенційних загроз підприємству і його

співробітникам зі сторони зовнішнього середовища;

- протидія проникненню структур організованої злочинності, економічної розвідки конкурентів і окремих осіб з протиправними намірами у діяльність підприємства;

- запобігання технічному проникненню в злочинних цілях у діяльність підприємства;

- захист персоналу підприємства від насильницьких посягань;

- збереження комерційної таємниці підприємства;

- отримання необхідної інформації для розробки найбільш оптимальних управлінських рішень;

- формування серед населення та ділових партнерів позитивного іміджу підприємства, що сприяє реалізації планів економічної діяльності та досягнення поставлених цілей;

- технічна і фізична охорона будівель, споруд, транспортних засобів і площ підприємства;

- контроль та моніторинг ефективності функціонування системи безпеки підприємства загалом та коригування і вдосконалення її елементів.

Зазначене вище дає можливість визначити чинники впливу на економічну безпеку, які в свою чергу варто поділити на внутрішні і зовнішні. Так, до внутрішніх відносимо: управлінські, фінансові, техніко-технологічні, виробничі, інноваційні, інформаційні, енергетичні, екологічні, юридичні, до зовнішніх – економічні, законодавчі, природні, ринкові, форс-мажорні, стейкхолдерські.

Методами забезпечення економічної безпеки підприємства доцільно визначити:

- збір, обробка інформації та прогнози розвитку економічної ситуації, враховуючи фактори зовнішнього і внутрішнього середовища;

- прогноз можливих небезпек і загроз підприємству, які можуть вплинути на його діяльність;

- прийняття управлінських рішень щодо мінімізації впливу або недопущення виявлених загроз;

- організацію діяльності з метою попередження можливих загроз;

- проведення практичного експерименту щодо перевірки ефективності відпрацьованих моделей (алгоритмів);

- попереднє формування моделей та розробка алгоритмів з метою супротиву негативного впливу небезпекам і загрозам щодо діяльності підприємства;

- виявлення, аналіз і оцінка реальних загроз економічній безпеці, що уже виникли;

- ухвалення управлінських рішень і організація діяльності з реагування на загрози, що уже виникли;

- застосування відпрацьованих моделей на практиці;

- аналіз та оцінка ефективності реалізації прийнятих управлінських рішень;

- корегування системи протидії загрозам і небезпекам;

- постійне покращення системи забезпечення економічної безпеки [9].

Основними загальними принципами механізму визначено принципи системності, обґрунтованості, гнучкості та адаптивності, комплексності, своєчасності, економічної доцільності, законності, відповідальності. Специфічними принципами є: диференціації, варіантності, спеціалізації, достатності, безперервності, економії ресурсів, повної підконтрольності, конвергентності, прийняттого ризику, компетентності, прогресивності та результативності, утримання стійкості. Дані принципи повинні у бути взаємопов'язаними, тобто мати системний характер, оскільки недотримання хоча б одного із них може негативно вплинути на ефективність і результативність функціонування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

А отже, ефективне функціонування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства дасть можливість налагодити процес надходження ринкової інформації та ресурсів, виробництво високоякісної і мінімізацію витрат, підвищення рівня

спеціалізації виробництва вцілому і працівників зокрема, використання засобів забезпечення безпеки підприємств і передових охоронних систем [10].

Висновки. Таким чином, підсумком об'єднання і систематизації усіх елементів системи економічної безпеки стане механізм забезпечення економічної безпеки підприємства, який спрямований на ефективну діяльність підприємства загалом. З метою ефективного забезпечення економічної безпеки доцільно використовувати системний підхід з дієвим комплексним взаємозв'язком усіх факторів, чинників і умов діяльності підприємства.

Список бібліографічного опису

1. Білошкурська Н.В. Економіко-організаційний механізм формування економічної безпеки підприємства : принципи побудови, функції, структура. *Економіка та держава*. 2013. № 12. С. 24-29.
2. Гончаренко Л.П., Куценко Е.С. Управление безопасностью : уч. пособ. М. : КНОРУС, 2005. 272 с.
3. Донець Л.І., Вашченко Н.В. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2008. 240 с.
4. Дячков Д.В., Батура В.Ю., Сокирко І.А. Формування організаційно-економічного механізму управління економічною безпекою підприємства. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка та управління*. К. : ВД «Гельветика», 2019. Т. 30 (69). № 5. Ч. 2. С. 31-36.
5. Левковець Н.П. Принципи забезпечення економічної безпеки підприємства. *Управління проектами, системний аналіз і логістика : науковий журнал*. 2008. № 5. С. 333-336.
6. Локтионова Ю.А. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия. *Социально-экономические явления и процессы*. 2013. № 3 (49). С. 93-99.
7. Маркіна І.А., Потопіук І.П. Загрози економічній безпеці підприємства: теоретичний аспект. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : економічні науки*. Маріуполь, 2017. С. 130-137.
8. Міщенко С.Г. Економіко-статистичний аналіз факторів економічної безпеки регіону. *Вісник Донецького університету. Серія В «Економіка і право»*. 2009. № 1. С. 70-76.
9. Орлик О. Економічна безпека підприємства : властивості, стратегія та методи забезпечення. *Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки* : колект. моног. у 2 т. Дніпропетровськ : «ФОП Дробязко С.І.», 2014. Т. 2. С. 176-182.
10. Протопопова Н.А. Механізм забезпечення економічної безпеки промислових підприємств. *Системи обробки інформації*. 2010. Вип. 3. С. 150-151.
11. Торкатюк В.І., Аболхасанзаде А., Мітіна Т.В., Козинська І.О., Кузічкіна Н.І., Дріль Н.В. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/38672/1/164-165.pdf>
12. Шевченко І.Л. Особливості формування механізму забезпечення економічної безпеки металургійних підприємств. *Стратегія економічного розвитку України*. 2009. Вип. 24-25. С. 128-134.
13. Юрович Л. Економічна безпека підприємства : сутність, чинники впливу, основні проблеми. *66-та студентська науково-технічна конференція. Секція «Економіка і менеджмент»* : зб. тез доп. Львів : В-во НУ «Львівська політехніка», 2009. С. 234-237.

References

1. Biloshkurs'ka N.V. Ekonomiko-orhanizatsiynny mekhanizm formuvannya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva : pryntsyppu pobudovy, funktsiyi, struktura. *Ekonomika ta derzhava*. 2013, no. 12, pp. 24-29. [In Ukrainian].
2. Goncharenko L.P., Kutsenko E.S. Upravlenie bezopasnostyu. M. : KNORUS, 2005. 272 p. [In Russian].
3. Donets' L.I., Vashchenko N.V. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva. K. : TsUL, 2008. 240 p. [In Ukrainian].
4. Dyachkov D.V., Batura V.Yu., Sokyрко I.A. Formuvannya orhanizatsiyno-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoju pidpryyemstva. *Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernad's'koho. Seriya : Ekonomika ta upravlinnya*. K. : VD «Hel'vetyka», 2019, T. 30 (69), no. 5, ch. 2. pp. 31-36. [In Ukrainian].
5. Levkovets' N.P. Pryntsyppu zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva. *Upravlinnya proektamy, systemnyy analiz i lohystyka : naukovyy zhurnal*. 2008, no. 5. pp. 333-336. [In Ukrainian].
6. Loktionova Yu.A. Mekhanizm obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya. *Sotsialno-ekonomicheskie yavleniya i protsessy*. 2013, no. 3 (49), pp. 93-99. [In Russian].
7. Markina I.A., Potapiuk I.P. Zahrozy ekonomichniy bezpetsi pidpryyemstva : teoretychnyy aspekt. *Visnyk Pryazov's'koho derzhavnogo tekhnichnoho universytetu. Seriya : ekonomichni nauky. Mariupol'*. 2017, pp. 130-137. [In Ukrainian].
8. Mishchenko S.H. Ekonomiko-statystychnyy analiz faktoriv ekonomichnoyi bezpeky rehionu. *Visnyk Donets'koho universytetu. Seryya V «Ekonomika i pravo*. 2009, no. 1, pp. 70-76. [In Ukrainian].
9. Orlyk O. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva : vlastyivosti, stratehiya ta metody zabezpechennya. *Ekonomichna bezpeka v umovakh hlobalizatsiyi svitovoyi ekonomiky : kolekt. monoh. u 2 t. Dnipropetrovs'k : «FOP Drobyazko S.I.»*, 2014, no. 2, pp. 176-182. [In Ukrainian].
10. Protopopova N.A. Mekhanizm zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky promyslovykh pidpryyemstv. *Systemy obrobky informatsiyi*. 2010, no. 3, pp. 150-151. [In Ukrainian].
11. Torkatyuk V.I., Abolkhasanzade A., Mitina T.V., Kozyn's'ka I.O., Kuzichkina N.I., Dril' N.V. Mekhanizm zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstv. Available at: <http://eprints.kname.edu.ua/38672/1/164-165.pdf> (accessed 12.09.2020) [In Ukrainian].
12. Shevchenko I.L. Osoblyvosti formuvannya mekhanizmu zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky metalurhiynykh pidpryyemstv. *Stratehiya ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*. 2009, no. 24-25, pp. 128-134. [In Ukrainian].
13. Yurovych L. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva : sutnist', chynnyky vplyvu, osnovni problemy. *66-ta student's'ka nauково-tekhnichna konferentsiya. Sektsiya «Ekonomika i menedzhment»* : zb. tez dop. L'viv : V-vo NU «L'viv's'ka politekhnika», 2009, pp. 234-237. [In Ukrainian].

Дата подання публікації 23.09.2020 р.

УДК 658.114:330.341.1

Рудь Н.Т., д.е.н., професор
 Rud N. Doctor of Economic Sciences, Professor
<https://orcid.org/0000-0002-9040-146X>

ІННОВАЦІЙНІ ФОРМИ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ: ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

Луцький національний технічний університет

У статті вказано на актуальність використання інноваційної форми маркетингу, а саме, Інтернет-маркетингу. Відмічено роль інновацій у динамічних змінах зовнішнього середовища і конкретного товарного ринку. Виділено поняття інноваційного маркетингу і віднесено до нього Інтернет-маркетинг.

Виділено особливості й переваги Інтернет-маркетингу: ключова роль споживача, глобалізацій на діяльність і зниження транзакційних витрат та часовий масштаб.

Показано ефективність використання Інтернет-маркетингу. Розглянуто основні інструменти Інтернет-маркетингу та наведено їх характеристики. Систематизовано концепції маркетингу: від простої до складних: 4Р, 7Р, 9Р та 4С. Проаналізовано взаємодію Інтернет-маркетингу з деякими бізнес-моделями.

Відмічено переваги Інтернет-маркетингу: інформативність, висока результативність, велике охоплення цільової аудиторії. Рекомендовано використовувати для підвищення конкурентоспроможності.

Ключові слова: Інтернет-маркетинг, інноваційний маркетинг, концепція 4Р, 4С, 7Р, 9Р, бізнес-модель.

INNOVATION FORMS OF MARKETING RESEARCH: INTERNET MARKETING

Lutsk National Technical University

The article points out the relevance of using an innovative form of marketing, namely, Internet marketing. The role of innovations in dynamic changes of the external environment and the concrete commodity market is noted. The concept of innovative marketing is highlighted and Internet marketing is included in it.

Features and advantages of Internet marketing are highlighted: the key role of the consumer, globalization of activities and reduction of transaction costs and time scale.

The effectiveness of using Internet marketing is shown. The main tools of Internet marketing are considered and their characteristics are given. Systematized marketing concepts: from simple to complex: 4P, 7P, 9P and 4C. The interaction of Internet marketing with some business models is analyzed.

The advantages of Internet marketing are noted: informativeness, high efficiency, large coverage of the target audience. It is recommended to use to increase competitiveness.

Keywords: Internet marketing, innovative marketing, 4P, 4C, 7P, 9P concept, business model.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Актуальність використання маркетингу в мережі Інтернет обумовлена появою електронної комерції. Даний напрямок з кожним роком росте швидкими темпами і робить даний ринок глобальним. Для того, щоб залучити більше потенційних клієнтів, підприємства використовують значні кошти на вивчення Інтернет-маркетингу.

Ми всі – потенційні клієнти самих різних бізнесів. Ми майже не дивимося ТБ, не читаємо газети, тому що наша увага в Інтернеті. А де увага клієнтів, туди ж доводиться виходити бізнесу.

Навіть самий чудовий продукт сам себе не продасть. Товари та послуги потрібно просувати, їм потрібні майданчики для реклами і продажів – в загальному, потрібна людина, яка зробить так, щоб захотіли купити саме тут і зараз, а не колись потім і у конкурентів.

На ринку дефіцит фахівців, які вміють збільшувати прибуток в комплексі. Є сммщики, сеошники, аналітики, таргетологи – це чудово, але правда життя в тому, що в

90% компаній потрібен маркетолог-універсал, який розбирається всюди: в рекламі, email-маркетингу, соціальних мережах, лійках продажів. Такі маркетологи потрібні всім, тому заробітна плата у них висока, тому що вони вміють кардинально впливати на прибуток компанії.

У сучасних умовах роль інновацій як провідного інструменту забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його продукції неупинно зростає. Саме інноваційна діяльність на підприємстві забезпечує високу гнучкість та адаптивність підприємства до динамічних змін, які відбуваються як у зовнішньому середовищі, так і на конкретному товарному ринку. Ключову роль для активізації інноваційних процесів з метою більш ефективного вирішення завдань діяльності в усіх напрямках і на всіх рівнях управління відіграє маркетингова діяльність.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням питання використання маркетингових стратегій в Інтернет-просторі займалися багато видатних діячів. Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних засад розвитку інтернет-маркетингу зробили Астахова І. Є. [1], Богуславська М.В. [2], Войнаренко С.М. [3], Зоріна О.І. [4], Ілляшенко С.М. [5] та інші вчені. Слід зазначити, що використання маркетингових стратегій в Інтернет-просторі залишається актуальним питанням через постійну зміну зовнішнього середовища ринку маркетингових послуг, а також існування відмінностей щодо трактування переваг та недоліків використання Інтернет-технологій під час ведення підприємницької діяльності, що потребує додаткового обґрунтування.

Цілі статті полягають в обґрунтуванні та визначенні ефективності використання інноваційного маркетингу як одного із ключових засобів ведення успішного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні інформація відіграє провідну роль у функціонуванні як суспільства, так і в житті кожної конкретної людини. Інформація стає необхідним атрибутом успішної діяльності підприємства.

Задля оптимальних витрат часу та ефективного ведення бізнесу підприємства освоюють в своїй діяльності різного роду інновації, в тому числі в сфері маркетингу.

Інноваційний маркетинг – це інструмент, який використовується для формування або виявлення попиту з метою максимального задоволення запитів і потреб, що базується на пошуку, виявленні і використанні нових ідей щодо товарів, послуг та технологій, які оптимальним чином сприяють досягненню цілей організації та окремих виконавців.

Інтернет-маркетинг – вид маркетингової комунікації в Інтернеті, в основі якої знаходиться пряма особиста комунікація з одержувачем повідомлення з метою побудови взаємовигідних відносин та отримання прибутку.

Інтернет-маркетинг вперше з'явився на початку 1990-х років, коли текстові сайти почали розміщувати інформацію про товари. Через деякий час Інтернет-маркетинг переріс у щось більше, ніж продаж інформаційних продуктів. Зараз іде торгівля інформаційним простором, програмними продуктами, бізнес-моделями й багатьма іншими товарами та послугами. Цей тип маркетингу став основою успішного ведення бізнесу, який дозволяє будь-кому, у кого є ідея, товар або послуга досягти залучення максимально широкої аудиторії.

Однією із основних властивостей середовища Інтернету є його гіпермедійна природа, що характеризується високою ефективністю у поданні та засвоєнні інформації, що значно підвищує можливості маркетингу в посиленні взаємозв'язку підприємств і споживачів. Крім того, роль, яку виконує Інтернет, не обмежується тільки комунікативними функціями, а також включає в себе можливість укладання угод,

здійснення покупок і проведення платежів, надаючи йому риси глобального електронного ринку [1].

Використання Інтернету привносить нові особливості й переваги у порівнянні з маркетингом, заснованим на традиційних технологіях. Ось деякі з них:

1. Перехід ключової ролі від виробників до споживачів.

Це одна із найбільш фундаментальних якостей, принесених Інтернетом у світ сучасної комерції. Інтернет зробив реальністю для компаній можливість привернути увагу нового клієнта всього за десятки секунд, проведених ним перед екраном комп'ютера. Водночас він дав можливість тому ж користувачеві за кілька клацань миші перейти до будь-якого з конкурентів. У такій ситуації увага покупців стає найбільшою цінністю, а встановлені взаємини з клієнтами – головним капіталом компаній.

2. Глобалізація діяльності й зниження трансакційних витрат.

Інтернет значно змінює просторовий і часовий масштаби ведення комерції. Він є глобальним засобом комунікації, який не має будь-яких територіальних обмежень, при цьому вартість доступу до інформації не залежить від віддаленості від неї, на протилежність традиційним засобам, де ця залежність прямо пропорційна. Таким чином, електронна комерція дозволяє навіть найдрібнішим постачальникам досягати глобальної присутності й займатися бізнесом у світовому масштабі. Відповідно, замовники також отримують можливість глобального вибору з усіх потенційних постачальників, що пропонують необхідні товари або послуги незалежно від географічного розташування. Відстань між продавцем і покупцем відіграє роль лише з погляду транспортних витрат вже на етапі доставки товарів.

3. Часовий масштаб в середовищі Інтернету також значно відрізняється від звичайного.

Комунікації в інформаційному просторі забезпечують можливість скорочення часу на пошук партнерів, прийняття рішень, здійснення угод, розроблення нової продукції тощо. Інформація та послуги в Інтернеті доступні цілодобово. Крім того, його комунікативні характеристики володіють високою гнучкістю, що дозволяє легко робити зміни представленої інформації, тим самим підтримувати її актуальність без тимчасової затримки і витрат на розповсюдження [6].

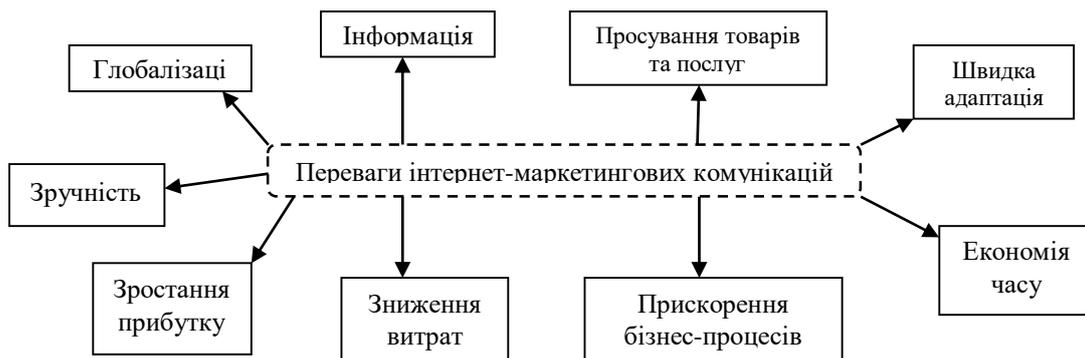


Рис. 1. Переваги інтернет-маркетингових комунікацій (сформовано на основі [6])

Пріоритет використання маркетингових інструментів в Інтернет-просторі дозволяє підприємствам не тільки істотно збільшити власний валовий дохід, але й значно скоротити трансакційні витрати, пов'язані з рекламою, пошуком необхідної інформації, пошуком ресурсів, налагодженням і підтримкою взаємодії між підприємством, споживачами та постачальниками. В ході проникнення і вдосконалення системи доступу до комунікаційних та інформаційних ресурсів Інтернету знижуються трансакційні

витрати. Слід відмітити, що вартість комунікацій стає мінімальною, а функціональна здатність і обсяг значно зростають.

Основні інструменти Інтернет-маркетингу, а також їх характеристику наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні інструменти Інтернет-маркетингу

Інструменти	Суть
SEO-оптимізація (просування в пошукових системах)	Процес коригування HTML-коду, текстового наповнення, структури сайту, контроль зовнішніх чинників для відповідності вимогам алгоритму пошукових систем, щоб підняти позиції сайту. Позиція сайту прямо пропорційна ймовірності переходу відвідувача на нього з пошукових систем.
Е-mail-розсилка	Виконується в найкоротші терміни і охоплює значну цільову аудиторію.
Реклама в соціальних мережах	Використання соціальних медіа як каналів для просування компаній, надання інформації та вирішення інших соціальних та бізнес-завдань.
Контекстна реклама	Самий популярний метод реклами. Представляє собою рекламний банер або текстове оголошення на веб-сторінці. Зовнішній вигляд однозначно підтверджує наявність рекламного повідомлення.
Банерна реклама	Розміщення графічних зображень з метою залучення потенційних клієнтів компанії, продукту (товару, послуги), формування позитивного іміджу. Це – один із кращих способів візуального відображення рекламного предмету для клієнта.
Арбітраж трафіку	Купівля для подальшого перепродажу Інтернет-трафіку з метою отримання прибутку.

Примітка. Сформовано на основі [7]

Зниження організаційних витрат відбувається за рахунок максимальної автоматизації, тобто такого процесу обслуговування потенційних клієнтів, коли без зайвих витрат їм надається необхідний сервіс цілодобово і в будь-якій географічній точці. Інтернет є глобальним засобом комунікації, що не має ніяких територіальних і часових обмежень. Висока ефективність комунікативних властивостей Інтернету забезпечує можливість скорочення часу на пошук партнерів, прийняття рішень, здійснення угод, розробку нової продукції тощо. Комунікативні характеристики мають високу гнучкість, тобто дають змогу легко змінювати інформацію, підтримуючи її актуальність без тимчасової затримки.

Слід відмітити, що збільшується частка домогосподарств, які мають доступ до послуг Інтернету вдома. У 2016 р. користувачів Інтернету було 54,0 %, а вже у 2018 р. їх кількість зросла на 7,3 % і становить 61,5 % [8].

Тобто, як бачимо з вищенаведеного, що не лише підприємства все більше користуються послугами Інтернету задля просування власного бізнесу, але і спостерігається збільшення споживачів в Інтернеті, що безумовно впливає на успішність підприємств, які використовують таку технологію як «Інтернет-маркетинг».

Підприємства, які займаються інноваційною діяльністю, або ж використовують інновації для ведення бізнесу, звертаються до концепцій маркетингу.

Однією з провідних концепцій маркетингу є концепція «4Р», яка включає в себе такі складові [9]: продукт (product); ціна (price); місце (place); просування (promotion).

Вказані складові є інструментами маркетингу, якими здійснюється вплив на покупців. З точки зору покупців, призначення кожного маркетингового інструменту – збільшити вигоди споживача. Вважається, що «4Р» продавця відповідають «4С» споживача (рис. 2).



Рис. 2. Зіставлення «4P» продавця та «4C» покупця

Товар – в Інтернет-маркетингу ті ж товари і послуги, які розповсюджуються офлайн. Є можливість для кастомізації.

Ціна – мінімальна трансформація з традиційним маркетингом. Спрощений процес відстеження і порівняння цін конкурентів. Поява масових аукціонів (Ebay.com – сайт для розміщення продавцем товару).

Місце – нові канали розповсюдження товарів і послуг (веб-сайт, інтернет-магазин, споживчі сервіси).

Просування – нові комунікаційні канали: сайт, соціальні мережі, блоги, електронна пошта, банерна реклама, контекстна реклама, пошукова оптимізація.

Концепція «4P» є класичною, проте згодом вона доповнилась ще трьома складовими: 1) люди або персонал (people); 2) процес (process); 3) фізичні докази (physical evidence).

Таким чином концепція «4P» перетворилась на концепцію «7P».

Проте людство у своїй діяльності не стоїть на місці і на сьогоднішній день існує концепція «9P» (концепція «7P» плюс ще два елементи [3]: зв'язки з громадськістю (public relations); персональні продажі (personal selling) і інші доповнення до концепції «9P».

Повністю концепцію маркетингу «9P» зображено на рис. 3.

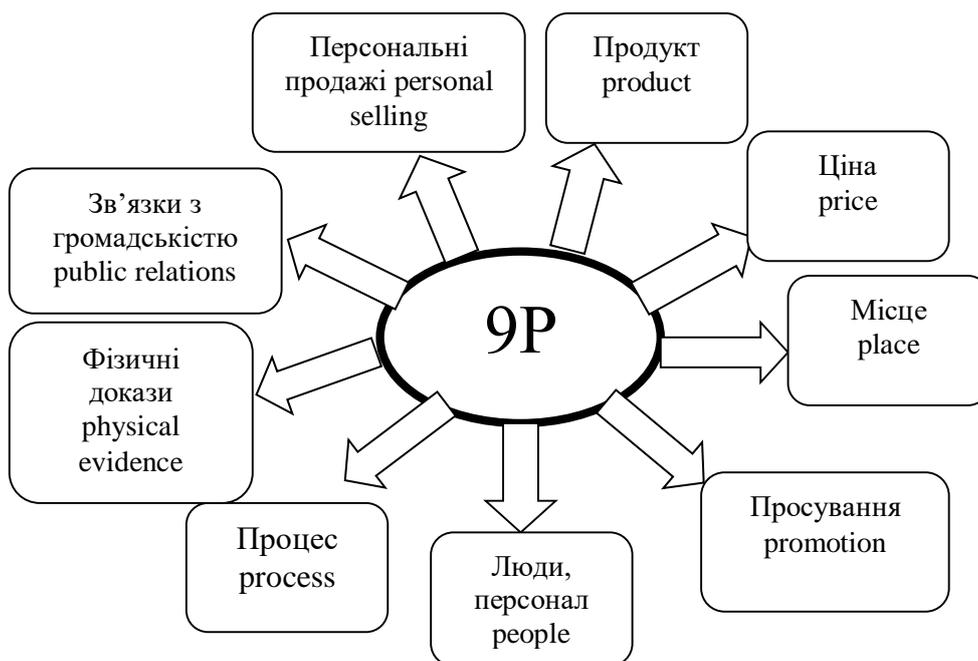


Рис. 3. Концепція маркетингу «9P»

Вищезазначена концепція є актуальною і для Інтернет-маркетингу. В Інтернеті дистриб'ютори розміщують товари за певними цінами на сайтах або соціальних мережах, де налагоджують зв'язки з населенням для подальшого просування та продажу товарів, які фактично є в наявності.

Сучасний Інтернет-маркетинг має наступні переваги [2], які доцільно використовувати для підвищення конкурентоспроможності:

1. Інформативність – максимум необхідної інформації про послуги і продукти: щоб зацікавити клієнта, відомості про товар повинні бути не тільки абсолютними, але і оригінальними (унікальними).

2. Висока результативність у порівнянні з традиційною рекламою, яка коштує дорого і не завжди результат є задовільним. Таку рекламу можна використовувати для підтримки інтересу (упізнавання) будь-якого бренду або компанії. В Інтернеті відвідувач сам знаходить таку рекламу, втягується в процес при набірні в рядку пошуку певні слова та словосполучення.

3. Велике охоплення цільової аудиторії – кількість споживачів конкретного продукту в Інтернеті нічим не обмежена. Зробити замовлення на придбання товарів і послуг можна з будь-якої точки планети та в будь-який момент.

Використовуючи Інтернет-маркетинг, ми реалізуємо стратегії маркетингу прямого відгуку до бізнес-простору Інтернету, подібно до прямих поштових розсилок, радіо і телевізійних рекламних роликів тощо.

Вказані методи використовуються в Інтернеті досить ефективно, оскільки дають можливість точно відслідковувати статистику, а також перебувати у відносно постійному контакті зі споживачами, будь-то сектор B2B (бізнес-бізнес) або B2C (бізнес-споживач). Така можливість прецизійного аналізу застосовується зараз досить часто у вигляді коефіцієнта ROI – коефіцієнт окупності інвестицій, conversion rate – коефіцієнт ефективного відвідування (він же – конверсія сайту), а також дозволяє одержати інформацію щодо продажів, попиту тощо.

Інтернет-маркетинг асоціюється із кількома бізнес-моделями: бізнес-бізнес (B2B) і бізнес-споживач (B2C). B2B – бізнес компаній між собою, а B2C – прямі продажі кінцевому споживачеві, яка з'явилася першою. Третя модель, це – «споживач-споживач» (consumer-to-consumer, C2C), де користувачі Інтернету обмінюються між собою і продають товари один одному. Як приклад, можна навести міжнародний аукціон eBay або систему обміну файлами Kazaa. Ще одна – споживач-адміністрація (consumer-to-administration, C2A) [10].

Основними стратегіями в електронному бізнесі є:

- індивідуальна торгівля (індивідуальний маркетинг);
- динамічна торгівля;
- система «точно в термін».

Індивідуальна торгівля (індивідуальний маркетинг) – аналіз товарів, послуг та інформації компанії з метою збільшення споживчої цінності при індивідуальному підході. Цифровий формат товарів легко адаптується для задоволення запитів індивідуальних споживачів. Матеріальні товари неможливо змінити за бажанням замовника, при заміні – багатократне збільшення ціни. Якщо кількість замовників буде зростати, то це дозволить знизити ціну, підвищити рівень задоволення споживачів, а, відповідно, підвищить рівень прибутку.

Динамічна торгівля. Електронний ринок знаходиться під впливом кількох факторів: зміна запитів споживачів; рівень глобалізації. Динамічна торгівля являє собою використання технології для задоволення потреб сучасної людини за допомогою пропозиції, адаптованої до індивідуальних запитів цієї людини.

Система «точно в термін» – це мета постачань будь-якої електронної компанії. Компанії, які виробляють програмне забезпечення і поширюють свою продукцію через Інтернет, вже досягли цієї цілі. Товар створюється в той момент, коли компанія отримує

на нього замовлення. Компанії, які не зможуть адаптуватися до нової системи «точно в термін», будуть відчувати серйозні труднощі.

Висновки. З розвитком Інтернет-технологій маркетинг стає інноваційним: продавець і покупець стають ближчими один до одного – є можливість зрозуміти, що і коли необхідно покупцю. Планова економіка взагалі не розглядала концепцію задоволення споживачів. Споживачам залишалось купувати те, що вироблялось на підприємствах. Інноваційний маркетинг не потребує витрат на збут – нова продукція (послуга, робота) сама себе продає. Успішна інтеграція традиційних та інноваційних інструментів системи маркетингових комунікацій дає змогу ефективно функціонувати компанії на ринку, залучати нових клієнтів, створювати позитивний імідж свого бренда, збільшувати обсяги продажів і прибуток.

Таким чином, з огляду на переваги та недоліки Інтернет-ресурсів комплекс переваг інструментів Інтернет-маркетингу дає змогу найбільш точно уявити вигоди, привілеї та цінності використання Інтернет-технологій підприємством за умов посилення трансформаційних процесів у суспільстві, інтернаціоналізації, глобалізації, інформатизації соціально-економічних процесів та розвитку міжнародних комунікацій.

Список бібліографічного опису

1. Астахова І.Е. Особливості використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 22. С. 249–252.
2. Богуславська М.В. Новітні технології Інтернет-маркетингу. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 5 (27).
3. Войнаренко С.М. Інноваційні маркетингові технології як напрям підвищення ефективності комунікації. *ЕКОНОМІКА: реалії часу*. 2013. №5(10). С. 70–74.
4. Зоріна О.І. Вплив маркетингових комунікацій на діяльність підприємства в сучасних умовах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 21. С. 284–287.
5. Ілляшенко С.М., Божкова В.В., Герасимчук В.Г. та ін. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку: монографія / за заг. ред.: С.М. Ілляшенко. Суми: Папірус, 2012. 535 с.
6. Кузнєцова Н. Інтернет-маркетинг в Україні: проблеми та перспективи. *ВІСНИК Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2012. № 137. – С. 64–67.
7. Ілляшенко Г.П. Інтернет-маркетинг та його інструменти. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. 2013. № 3(62). С. 59–65.
8. Статистичний збірник «Регіони України» за редакцією І. С. Вернера. Київ: Державна служба статистики, 2019. 302с.
9. Мозгова Г.В. Основні тенденції розвитку маркетингових комунікацій. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 21. С. 339–343.
10. Штельма Н. Маркетингові комунікації XXI століття. *Галицький економічний вісник*. 2010. № 126. С. 61–65.

References

1. Astakhova I.E. (2018). Osoblyvosti vykorystannya Internet-tekhnologiy v marketynhoviv dival'nosti pidpryemstva [Features of the use of Internet technologies in the marketing activities of the enterprise]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky – Global and national economic problems*. 22. 249–252 [in Ukrainian].
2. Bohuslavs'ka M.V. (2017). Novitni tekhnolohiyi Internet-marketyngu [The latest technologies of Internet marketing]. *Mizhnarodnyy naukovyy zhurnal «Internauka» – International scientific journal "Internauka"*. 5 (27) [in Ukrainian].
3. Voynarenko S.M. (2013). Innovatsiyi marketynhovi tekhnolohiyi yak napryam pidvyshchennva efektyvnosti komunikatsiyi [Innovative marketing technologies as a way to increase the efficiency of communication]. *EKONOMIKA: realiyi chasu – ECONOMY: the realities of time*. 5(10).70–74 [in Ukrainian].
4. Zorina O.I. (2018). Vplyv marketynhovyykh komunikatsiy na diyal'nist' pidpryemstva v suchasnykh umovakh [The impact of marketing communications on the activities of the enterprise in modern conditions]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky – Global and national economic problems*. 21. 284–287 [in Ukrainian].
5. Ilyashenko S.M., Bozhkova V.V., Herasymchuk V.H. ta in. (2012). Innovatsiyi i marketynh – ruzhiyni syly ekonomichnoho rozvytku: monohrafiya / za zah. red.: S.M. Ilyashenko [Innovations and marketing - driving forces of economic development: monograph / for general. ed.: S.M. Ilyashenko]. Sumv: Papirus [in Ukrainian].
6. Kuznyetsova N. (2012). Internet-marketynh v Ukraini: problemv ta perspektvyv [Internet marketing in Ukraine: problems and prospects]. *VISNYK Kyuyiv'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka – BULLETIN of Taras Shevchenko National University of Kyiv*. 137. 64–67 [in Ukrainian].
7. Ilyashenko H.P. (2013). Internet-marketynh ta voho instrumenty [Internet marketing and its tools]. *Naukovyy visnyk Natsional'noho universytetu DPS Ukrainyv (ekonomika, pravo) – Scientific Bulletin of the National University of the State Tax Service of Ukraine (economics, law)*. 3(62). 59–65 [in Ukrainian].
8. Mozhova H.V. (2018). Osnovni tendentsiyi rozvytku marketynhovyykh komunikatsiy [The main trends in the development of marketing communications.]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky – Global and national economic problems*, 21, 339–343 [in Ukrainian].
9. Shtel'ma N. (2010). Marketynhovi komunikatsiyi KHKHI stolittva [Marketing communications of the XXI century]. *Halvts'kvv ekonomichnyy visnyk – Galician Economic Bulletin*. 126. 61–65 [in Ukrainian].
10. Yashkina O. I. (2016). Marketynhovi doslidzhennya perspektvy innovatsiyoi diyal'nosti mashynobudivnoho pidpryemstva [Marketing research prospects for innovation of the machine-building enterprise]. *Ekonomichnyy visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyuyiv's'kyu politekhnichnyy instytut» – Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"*. 13. 445–451 [in Ukrainian].
11. Statystychnyy zbirnyk «Rehionv Ukrainyv» za redaktsiveyu I. YF. Vernera [Statistical collection "Regions of Ukraine" edited by I.E. Werner] (2019). Kyuyiv: Derzhavna sluzhba statystyky. [in Ukrainian].

Дата подання публікації 20.09.2020 р.

УДК 658.3.07

Сазонова Т.О., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Sazonova T. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0003-1454-5135>

Потапюк І.П., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Potapiuk I. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0002-1051-0114>

Шаповал В. В., здобувач вищої освіти
Shapoval V., student

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В СУЧАСНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Полтавська державна аграрна академія

Сучасний менеджмент розглядає організаційну культуру як потужний стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати всі підрозділи та працівників на загальні цілі. Корпоративна культура формує та проявляється в цінностях та нормах, які визначають поведінку персоналу; в атмосфері та соціально-психологічному кліматі в колективі; в образі організації. Корпоративна культура робить кожен організацію неповторною та індивідуальною, створює їй конкурентні переваги на ринку товарів та послуг. Специфіка організаційної культури визначається її носіями та сферою діяльності організації.

В статті розглянуті особливості сформованих корпоративних культур неприбуткових медичних підприємств. Охарактеризовані атрибути корпоративної культури неприбуткових підприємств. Досліджені комунальні медичні підприємства Полтавської області відносно особливостей функціонування, сформованих в них, видів корпоративних культур. Сформовані пропозиції щодо механізму формування та / або реорганізації корпоративних культур сучасних підприємств.

Ключові слова: корпоративна культура, неприбуткові організації, цінності, норми, поведінка, персонал, менеджмент.

THE ROLE OF CORPORATE CULTURE IN THE MODERN ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Полтавська державна аграрна академія

Modern management considers organizational culture as a powerful strategic tool that allows you to focus all departments and employees on common goals. Corporate culture forms and manifests itself in the values and norms that determine the behavior of staff; in the atmosphere and socio-psychological climate in the team; in the image of the organization. Corporate culture makes each organization unique and individual, creates its competitive advantages in the market of goods and services. The specificity of organizational culture is determined by its carriers and the scope of the organization.

The article considers the features of the formed corporate cultures of non-profit medical enterprises. Attributes of corporate culture of non-profit enterprises are characterized: samples of fundamental assumptions, values, symbols. The communal medical enterprises of Poltava region are investigated concerning the peculiarities of functioning, the types of corporate cultures formed in them. In particular, the predominance of bureaucratic type of culture or culture of control was revealed. The formal orientation of corporate cultures of the studied enterprises has a positive and effective vector. But the formal articulation of the postulates of corporate culture is not a guarantee of their «work». Without moderate management, focused on the development, implementation and maintenance of corporate culture, without its acceptance by staff at all levels - the guidelines and measures developed within the individual corporate culture will not work. We have formed proposals for the mechanism of formation and / or reorganization of corporate cultures of modern enterprises. To implement measures for the formation and / or development of organizational culture of a non-profit medical institution, it is advisable to act in stages, as correctly and accurately as possible formulating the content of each stage. All desired improvements should be formulated in the form of a certain philosophy, which is ready to accept the majority of staff. The application of the proposed algorithm for the formation of organizational culture in everyday activities can create objective opportunities to achieve strategic goals, key performance indicators, planned development targets and fulfillment of the organization's tasks defined by the statute in the near future.

Key words: corporate culture, non-profit organizations, values, norms, behavior, personnel, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. На сьогоднішній день в процесі формування ефективної системи управління організацією важлива роль відводиться корпоративній культурі. Це є природним, адже, корпоративна культура включає в себе сукупність загально визнаних норм і зразків поведінки, ціннісних поглядів, які є еталоном та визначають цінність роботи співробітників, незалежно від їх функціональних обов'язків, посади. Корпоративна культура підприємства є поєднуючим елементом всіх видів діяльності, відносин в межах та поза межами організації, формує згуртований колектив та імідж організації.

Корпоративна культура дозволяє віднайти організації свій унікальний образ. Транслюючи його, зокрема, у зовнішнє середовище, вона здатна підвищити власну конкурентоспроможність. Поміркована корпоративна культура завжди сприяє підвищенню ефективності діяльності персоналу та організації в цілому.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Серед вчених, які почали вивчення організаційної культури та наголошували на даному явищі, як на важливому чиннику ефективності діяльності будь-якої організації, зазначимо М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоурі, Е. Шейна, К. Камерона, Р. Геллгера, Г. Хофстеда. Вони визначали корпоративну культуру як системне утворення саме пособи, а також, як елемент загальної системи управління організацією. Таким чином, складові корпоративної культури здійснюють вплив на елементи організації, і навпаки – згідно досліджень зазначених авторів. З цим важко не погодитися.

Серед вітчизняних дослідників можна виокремити Хаєта Г. Л., Єськова О.Л. [1], вони розглядають розвиток корпоративної культури у взаємозв'язку з видом менеджменту, періодами часу, зовнішнім та внутрішнім середовищем, технологією, і, що головне – з особистістю працівників. Калініченко Т. І. в своїх працях розглядає організаційну культуру, як особисту культуру менеджера, що охоплює культуру праці та утримання власного робочого місця, культуру поведінки у міжособистісних взаєминах та взаєминах із підлеглими, культуру мови тощо [2, с. 22]. Ігнат'єва І. А., Гарафонова О. І. розглядають корпоративну культуру як загальноприйнятту в організації систему особистих і колективних цінностей, а також правил поведінки працівників [3, с. 32]. Потапюк І. П. вказує на той факт, що корпоративна культура є найважливішою умовою успішного функціонування будь-якого підприємства, оскільки науково-технічний прогрес значно прискорює старіння професійних знань і навичок, а саме культура підприємства може виховати у власному персоналу прагнення до постійного самовдосконалення та розвитку, а також є важливим маркетинговим ресурсом [4, с. 171; 5, с. 177-181]. Воронько-Невіднича Т. В., Шупта І. М. наголошують та доводять той факт, що позитивний імідж, гарна репутація керівництва та організації в цілому створюють передумови для позитивного сприйняття інвесторами такого господарюючого суб'єкту, підвищує його капіталізацію, тим самим дозволяючи збільшити дохід, створивши сприятливі умови для ефективного розвитку [6, с. 31]. Знову ж таки, що імідж, що репутація – складові та похідні організаційної культури.

В цілому, не зважаючи на значний доробок дослідників поняття, механізму формування та реалізації організаційної культури, вважаємо, що у вітчизняній управлінській діяльності все ж таки не достатньо уваги приділяється поміркованому формуванню розвитку та удосконаленню корпоративної культури, особливо неприбуткових організацій.

Цілі статті. Дослідження особливостей формування та функціонування

організаційної культури неприбуткової організації та обґрунтування пріоритетності управління нею в загальному менеджменті організації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Корпоративна культура чи то прибуткової, чи неприбуткової організації – це специфічний вид та набір норм, цінностей, переконань і манер поведінки, що характеризують спосіб співпраці колективу та окремих індивідуумів в межах даної організації та поза її межами. Корпоративна культура формує і соціальне, і психологічне середовище в організації. Сильна «здорова» культура збільшує конкурентні переваги і потенціал організації, а слабка деструктивна – зменшує. Наявність деструктивних субкультур може звести до нуля організаційний потенціал, знизити можливості адаптації та навіть зруйнувати організацію.

Організаційна культура завжди структурована, як вже було зазначено, являє собою ієрархічну систему вірувань, цінностей, припущень і символів, які допомагають працівникам впоратися з рутинними повсякденними професійними завданнями та проблемами, і при цьому володіє певним набором атрибутів (табл. 1).

Таблиця 1

Атрибути корпоративної культури неприбуткової організації

Назва	Зміст	Прояв
Зразки фундаментальних припущень	ними керуються працівники у своїх діях та поведінці, вони пов'язані зі сприйняттям навколишнього середовища та факторів, що регулюють та впливають на нього	спеціальні, призначені для внутрішнього користування, документи, наприклад, «Кодекс співробітника», «Етичний кодекс», «Керівництво для співробітників» тощо.
Ціннісні орієнтири	формують межі допустимої трудової поведінки працівників. Ціннісні орієнтації організації визначають розуміння трудового колективу та кожного співробітника відносно того, яким чином слід діяти в тих чи інших обставинах	Організаційні легенди, міфи та історії про «засновників».
Символіка	«транслює» ціннісні орієнтації працівникам та зовнішньому оточенню	дизайн, дрес-код, емблема, кольори

Таким чином, можемо констатувати той факт, що атрибути корпоративної культури неприбуткової організації нічим не відрізняються від атрибутів прибуткової.

Нами досліджені комунальні заклади «Центри первинної медико-санітарної допомоги» Полтавської області відносно особливостей функціонування, сформованих в них, видів корпоративних культур і встановлено наступне:

- відсутність формалізованого організаційного документа, що стосується організаційної культури, при цьому цінності та основні аспекти ділової поведінки визначені;

- головний лікар зазвичай приділяє значну увагу іміджу установи, в тому числі діловій поведінці працівників;

- заохочуються та пропагуються наступні характеристики управлінської поведінки – розумність дій, послідовність та зрозумілість, оскільки імідж і репутація лікарні залежать від професійної етики, поведінки, зовнішнього вигляду працівників та принципів ділового спілкування;

- поведінка та професійна діяльність лікарів має бути спрямована на формування позитивного іміджу, задля стимулювання контрагентів, пацієнтів до тривалих партнерських відносин, що підвищує, в свою чергу, конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість організації;

- спостерігається намагання культивувати ефективні корпоративні комунікації, в основу яких закладено довіру, можливості обговорення, виявлення, аналізу та усунення помилок, їх причин і обставин виникнення, принципи командної роботи, прагнення до конструктивного діалогу;

- серед пропагованих принципів поведінки працівників – чесність, ввічливість, коректність у відносинах між колегами, порядність, створення атмосфери довіри, співпраці, взаєморозуміння; пунктуальність, своєчасне виконання зобов'язань, організованість і самодисципліна, раціональне використання робочого часу; обмін актуальною інформацією і професійним досвідом, надання допомоги колегам з метою досягнення найкращого результату, командна робота; неприйняття корупції.

Отже, формальна орієнтація корпоративних культур досліджуваних підприємств має позитивний та ефективний вектор. Але формальне озвучення постулатів корпоративної культури, ще не є гарантією їх «роботи». Без поміркованого менеджменту, сконцентрованого на розробці, впровадженні та підтримці корпоративної культури, без прийняття її персоналом усіх рівнів – орієнтири та заходи, розроблені в межах індивідуальної корпоративної культури діяти не будуть.

Нами виявлено наступне (що, зокрема, дещо суперечить вище перерахованим ціннісним орієнтирам):

- моральні та етичні аспекти як елементи взаємодії персоналу між собою, з пацієнтами та керівниками, а також професійно важливі якості медичного працівника поступово витісняються з поведінки, поступаючись місцем слідуванню численним формальним приписам і стандартам, а професійні медичні знання, вміння і навички часто обмежують комплекс основних, що проявляються в діяльності, лікарських компетенцій та, фактично, зменшують можливий потенціал організаційної культури;

- переважаючий тип корпоративної культури – культура контролю та ієрархії, що передбачає наявність чіткої і складної ієрархії та такого явища як бюрократія. Вона орієнтується на стабільність, порядок, контроль, спільність, інтеграцію і націленість всередину організації. В даному типі корпоративної культури існує негативне ставлення до конфлікту, і в силу бюрократизованості, застосовуються складні інструменти управління;

- за іншою класифікацією [7] домінуючий тип корпоративної культури у досліджуваних підприємствах – культура, орієнтована на роль. Вона ґрунтується на бюрократичному розподілі праці, низькому рівні демократії та жорстких ієрархічних зв'язках. До працівника ставляться як до одного з видів ресурсу. При цьому велика увага приділяється ротатії кадрів, навчанню та стажуванню персоналу, оцінці та атестації з метою підвищення ефективності медичного персоналу.

Аналізуючи дані наших спостережень, можемо прийти до висновку, що не зважаючи на той факт, що характеризовані види корпоративних культур, дають змогу налагодити порядок, ієрархічність та чіткість функцій та виконуваних обов'язків персоналу, проте бюрократизм взаємовідносин не дає можливості таким організаціям швидко пристосовуватись до змін. На відміну від комерційних медичних установ. Так, некомерційні медичні установи втрачають власну конкурентоспроможність.

Для реалізації заходів щодо формування та / або розвитку організаційної культури некомерційного медичного закладу доцільно діяти поетапно, максимально коректно і точно формулюючи зміст кожного етапу. Всі бажані поліпшення повинні формулюватися у вигляді певної філософії, яку готові сприйняти більшість персоналу. В першу чергу, це фундаментальні базові цінності, кредо, правила, норми, девізи, які визначають моральні і етичні пріоритети не лише організації, але й її співробітників.

За допомогою даних рис. 1 наведемо запропонований механізм формування та / або розвитку корпоративної культури в некомерційних медичних закладах.

Важливо визначити основну ідею та систему цінностей, критерії досягнення пріоритетних цілей та довести дану інформацію до відома всіх працівників медичної організації в цілому і окремим структурним підрозділам. З цією метою доцільно розробити, зокрема, ключові показники успіху (KPI) діяльності; визначити адресатів

культурологічного впливу; здійснити програму перетворень, що гарантує справедливість при вирішенні виробничих проблем, розвиток трудових відносин на основі філософії «люди – головна цінність». Оновлена корпоративна культура досліджуваних підприємств має забезпечувати ефективний зворотний зв'язок в системах взаємовідносин «керівник – керівник», «співробітник – керівник», «співробітник – співробітник» на базі єдиних норм і пріоритетів поведінки.

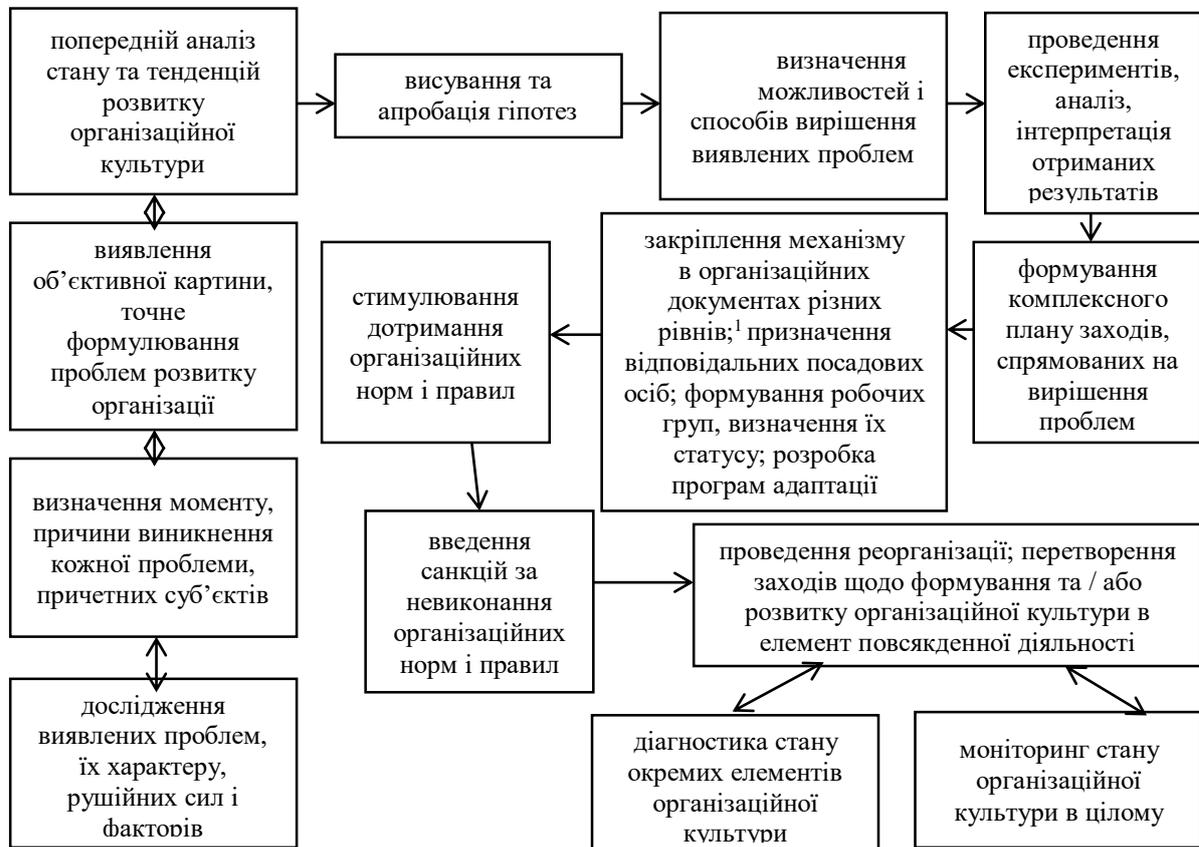


Рис. 1. Механізм формування та / або розвитку корпоративної культури в некомерційних медичних закладах [власна розробка]

Примітка:

¹організаційні документи: положення, інструкції, регламенти, порядки, накази і розпорядження

Розвиток корпоративної культури ми рекомендуємо пов'язувати із залученням працівників до участі в справах організації, при цьому кожен з них має мати «право голосу» при вирішенні всіх проблем. Керівникам організацій слід пам'ятати, що найбільший вплив на формування і розвиток корпоративної культури здійснюють саме вони, і саме на їх поведінку та вчинки, культуру праці будуть дивитися працівники. Якщо співробітники не помітять відповідності між декларованими змінами в корпоративній культурі та відповідною зміною в діяльності та особистості керівництва, то вони не нададуть значення жодній декларованій зміні.

Важливі умови впровадження / реорганізації корпоративної культури в неприбуткових медичних підприємствах розглянемо за допомогою даних табл. 2.

Таблиця 2

Важливі умови впровадження / реорганізації корпоративної культури в неприбуткових медичних підприємствах [власна розробка]

Умова	Примітки
відповідна поведінка керівників вищого, середнього і нижчого рівня управління	є прикладом для співробітників і постійно демонструє особливо значущі цінності корпоративної культури
формування і застосування «прозорої» системи оцінки організаційної поведінки співробітників	інструментів стимулювання належної поведінки та осуду, за наявності відхилень від традицій і норм організаційної культури
своєчасна оцінка керівництвом поведінки співробітників в складних і критичних ситуаціях	належна поведінка, сформована на декларованих цінностях та нормах, найкращим чином засвоюється не лише на свідомому, але й підсвідомому рівні
моделювання типових зразків професійної поведінки та форм фіксації внутрішньоорганізаційні статусів	в традиціях організаційної культури
навчання нових працівників поведінки	
застосування ефективної системи критеріїв розподілу і внутрішньої диференціації	відмежування «відповідних» та «невідповідних» працівників не має створювати конкуренцію, а навпаки «підтягувати» останніх до рівня перших
формування критеріїв організаційного просування співробітників	ротація всередині установи в традиціях організаційної культури
впровадження організаційних норм, правил, символів, традицій і обрядів	передбачає їх спільне формування, втілення кожного разу без виключень, позитивне підкріплення

Не зважаючи на доволі кропітку роботу по удосконаленню корпоративної культури досліджуваних неприбуткових медичних підприємств Полтавської області, не можна сказати що даний процес є занадто складним. Адже, організації мають місію, цінності та норми поведінки, традиції, але вони не формалізовані достатнім чином, а, отже, для деяких працівників, а особливо користувачів послуг, не є явними.

Висновки. Отже, принципи формування та удосконалення корпоративної культури неприбуткових медичних підприємств такі ж самі, що й у інших видів та типів організації. Серед проблем наявної корпоративної культури можна виокремити – відсутність належної її пропрацьованості та формалізації, надмірна бюрократизація. Разом з тим, формалізація організаційної культури як системи правил сприятиме стандартизації знань і навичок, передачі контролю операційної діяльності на нижні рівні, широкому використанню оціночних процедур – рейтингів, порівнянь, активному професійному навчанню, прагненню до досягнення загальних цілей, високих показників продуктивності та якості роботи; розвитку новаторства і готовності до змін.

Список бібліографічного опису

1. Корпоративна культура / за заг. ред. Г.Л. Хаєта. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 403 с.
2. Калининченко Т. И. Формирование и развитие организационной культуры агропромышленных предприятий : дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.04 «Экономика и управление предприятиями». Запорожье : Классический приватный университет, 2010. 192 с.
3. Ігнат'єва І. А., Гарафонов О. І. Корпоративне управління : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 600 с.
4. Потапюк І.П., Даниленко К.О., Мокієнко Є.О. Корпоративна культура як складник стратегічного управління персоналом підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2017. Випуск 5 (05). С. 170-175. URL : http://rev.kpi.zp.ua/journals/2017/5_05_uk/34.pdf (дата звернення 13.09.2020).
5. Потапюк, І. П., Андрущенко Т. П., Мороз Ю. В. Корпоративна культура як маркетинговий ресурс підприємства. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Том 4. № 4. С. 176-182. URL : http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2020/04/ujae_2019_r04_a20.pdf (дата звернення 20.09.2020).
6. Шупта І. М., Воронько-Невідніча Т. В. Репутаційний менеджмент – важлива складова управлінської стратегії на шляху до успіху в діяльності підприємства. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2017. Серія «Економіка і менеджмент», випуск 6 (72). С. 27-31. URL :

http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/25133/1/Panuhnyk_Finansovi_resursy_pidpryjemstva_u_systemi_faktoriv_zdijsnennja_socialno_vidpovidalnoji_dijalnosti.pdf (дата звернення 20.09.2020).

7. Харчишина О. В. Порівняльний аналіз сучасних підходів до типології організаційних культур. *Економіка. Управління. Інновації. Серія : Економічні науки*. 2009. № 2. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_2_39 (дата звернення 12.09.2020).

References

1. Korporatyvna kultura / za zah. red. H.L. Khaieta. Kyiv, Tsentr navchalnoi literatury, 2003, 403 p. [in Ukrainian]
2. Kalynychenko T. Y. Formyrovanye u razvytye orhanyzatsyonnoi kultury ahropromishlennikh predpriyatiy. Diss. kand. ekon. nauk. Zaporozhe. 2010. 192 p. [in Ukrainian]
3. Ihnatieva I. A., Harafonova O. I. Korporatyvne upravlinnia. Kyiv. Tsentr uchbovoi literatury, 2013. 600 p. [in Ukrainian]
4. Potapiuk I.P., Danylenko K.O., Mokiienko Ye.O. Korporatyvna kultura yak skladnyk stratehichnoho upravlinnia personalom pidpryemstva. Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk. 2017. Vypusk 5(05). P. 170-175. Available at: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/5_05_uk/34.pdf (accessed 13.09.2020). [in Ukrainian]
5. Potapiuk I. P., Andrushchenko T. P., Moroz Yu. V. Korporatyvna kultura yak marketynhovyy resurs pidpryemstva. Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky. 2019. no. 4. pp. 176-182. Available at: http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2020/04/ujae_2019_r04_a20.pdf (accessed 20.09.2020). [in Ukrainian]
6. Shupta I. M., Voronko-Nevidnycha T. V. Reputatsiinyi menedzhment – vazhlyva skladova upravlinskoj stratehii na shliakhu do uspihku v diialnosti pidpryemstva. Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. 2017. Seriia «Ekonomika i menedzhment», vypusk 6 (72). pp. 27-31. Available at: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/25133/1/Panuhnyk_Finansovi_resursy_pidpryjemstva_u_systemi_faktoriv_zdijsnennja_socialno_vidpovidalnoji_dijalnosti.pdf (accessed 20.09.2020). [in Ukrainian]
7. Kharchyshyna O. V. Porivnialnyi analiz suchasnykh pidkhodiv do typolohii orhanizatsiinykh kultur. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. Seriia : Ekonomichni nauky*. 2009. no. 2. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_2_39 (accessed 12.09.2020). [in Ukrainian]

Дата подання публікації 21.09.2020 р.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 364 (477)

Ткачук І.Я., к. е. н., доцент
Tkachuk I. Ya., PhD, Associate Professor
<https://orcid.org/0000-0001-5953-3109>

МЕХАНІЗМ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ВЕНЧУРНОЇ ФІЛАНТРОПІЇ У КРАЇНАХ ІЗ ПОЧАТКОВИМ РІВНЕМ РОЗВИТКУ КУЛЬТУРИ БЛАГОДІЙНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ)

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Метою дослідження є запропонувати механізм запровадження венчурної філантропії у країнах із початковим рівнем розвитку культури благодійності, використавши приклад України.

При розв'язанні поставленого до дослідження завдання використано сукупність загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, в тому числі логічного узагальнення та систематизації (для обґрунтування використання краудфандингового підходу для проектів, що не пройшли первинного конкурсного відбору в організації соціального впливу).

У статті обґрунтовано важливість застосування венчурного підходу до благодійності як такого, що допомагає вирішити основні причини наявних у суспільстві проблем. Зважаючи на початковий етап розвитку венчурної філантропії в Україні, запропоновано запроваджувати її у поєднанні з краудфандинговим підходом. Такий механізм сприятиме не лише швидшому запровадженню венчурної філантропії у вітчизняну практику благодійності, але і суттєвому підвищенню соціальної відповідальності НУО та громадян, що долучені до процесів.

Ключові слова: венчурна філантропія, неурядові організації, організація соціального впливу, інвестор для впливу, громадянське суспільство, краудфандинг.

MECHANISM OF INTRODUCTION OF VENTURE PHILANTHROPY IN COUNTRIES WITH THE INITIAL LEVEL OF PHILANTHROPY CULTURE DEVELOPMENT (ON THE EXAMPLE OF UKRAINE)

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

The aim of the study is to propose a mechanism for introducing venture philanthropy in countries with an initial level of development of charitable culture, using the example of Ukraine.

A set of general scientific and special research methods, including logical generalization and systematization (to justify the use of crowdfunding approach for projects that have not passed the initial competitive selection in the organization of social impact) were used to solve the problem.

The article substantiates the importance of applying a venture approach to charity as one that helps to solve the causes of existing problems in society. The mechanism of venture philanthropy of European Venture Philanthropy Association (EVPA) is presented and described. It provides close interaction of investors for impact, social impact organization and beneficiaries.

As there is the initial stage of development of venture philanthropy in Ukraine, it is proposed to introduce it in combination with a crowdfunding approach. Such a mechanism will contribute not only to the faster introduction of venture philanthropy into charity practice, but also to a significant increase of the social responsibility of NGOs and citizens involved in the processes.

The originality of scientific research. It is the first time in Ukrainian practice when the peculiarities of venture philanthropy in Ukraine were investigated from a scientific point of view and it was proposed to use its flexibility to improve the charity process and increase the level of philanthropy culture in Ukraine. This can be achieved through a combination of venture and crowdfunding approaches to charity.

Keywords: Social responsibility, venture philanthropy, non-governmental organizations (NGOs), social impact organization, investor for impact, civil society, crowdfunding.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Зміна підходів до класичної філантропії була спричинена появою нової генерації бізнесменів, які прагнули розширити можливості впливу на навколишній світ за допомогою власної благодійної діяльності. Традиційно зміст філантропії передбачав спрямування певної частини власних ресурсів благодійників (фізичних чи юридичних осіб) на досягнення досить вузьких цілей НУО зазвичай на основі одноразових пожертв чи надання однорічних грантів. Довготривала перспектива, інновації та ризики вважалися категоріями, притаманними великому бізнесу та несумісними з благодійною діяльністю. Новий підхід дав змогу розширити соціальний вплив благодійників та використати названі категорії при здійсненні благодійної діяльності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вперше категорію «венчурна філантропія» застосував Дж. Д. Рокфеллер ще у 1969 р. під час своєї промови перед Американською Палатою Представників. Він пояснював її як творчий і ризикований підхід до філантропії. Проте наукова концепція венчурної філантропії вперше була запропонована лише в 1997 р. такими науковцями, як К. Летс, В. Раян та А. Гросман (C. Letts, W. Ryan, A. Grossman) [1]. Після цього до питань, пов'язаних із функціонуванням венчурної філантропії у своїх наукових дослідженнях зверталися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед вітчизняних науковців варто відзначити праці таких вчених як Вигівська І., Гернего Ю. О., Гернего Ю. А., Кириленко О., Костенко С., Третяк М., Хоменко Г. Такі праці в основному були присвячені актуалізації запровадження венчурної філантропії як виду благодійності, дослідженню особливостей її використання у зарубіжних країнах тощо. Серед зарубіжних вчених найбільш вагомим внеском у наукову думку характеризуються праці таких науковців: Etchart N., Davis L., Grenier H., Anheier H., Toepler S. Варто відзначити також, що закордоном функціонують організації, які не тільки здійснюють наукові дослідження венчурної філантропії, але і безпосередньо займаються нею на практиці. Прикладами таких організацій є The Rockefeller Foundation, Toniic, LGT Venture Philanthropy, The European Venture Philanthropy Association та ін. Втім, як дослідження зарубіжних науковців, так і діяльність зазначених організацій в основному зосереджені на розвитку венчурної філантропії у країнах із розвинутою культурою благодійності.

Зважаючи на все вищесказане, актуалізуються дослідження особливостей запровадження венчурної філантропії у країнах із початковим та перехідним рівнем розвитку культури благодійності.

Цілі статті. Запропонувати механізм запровадження венчурної філантропії у країнах із початковим рівнем розвитку культури благодійності, використавши приклад України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Механізм венчурної філантропії передбачає наявність так званого «інвестора для впливу» (як його прийнято називати в європейській практиці), який, зокрема, може бути представлений фондом соціального впливу. Інвестор для впливу, застосовуючи підхід венчурної філантропії до здійснення благодійності, спрямовує власні ресурси (фінансового і нефінансового характеру) на підтримку організацій соціального впливу. Такими організаціями найчастіше виступають соціальні підприємства, НУО (найчастіше громадські та благодійні організації) тощо.

Організації соціального впливу в своїй діяльності визначають суттєві проблеми, зазвичай соціального характеру, на вирішення яких спрямовують власні зусилля та наявні у їх розпорядженні ресурси. Вирішення зазначених проблем не є ситуативним, а їх результати приносять вигоди довготривалого характеру кінцевим вигодонабувачам.

Оскільки проблеми зазвичай не характеризуються локальним характером, то і групи вигодонабувачів є доволі широкими. Вигодонабувачами можуть бути різноманітні меншини, представники вразливих соціальних груп, особи з обмеженими можливостями тощо.

У кінцевому підсумку інвестор для впливу може отримати соціальну і фінансову віддачу (остання найчастіше не носить прямий характер.)

Механізм власне венчурної філантропії подано на рис. 1.

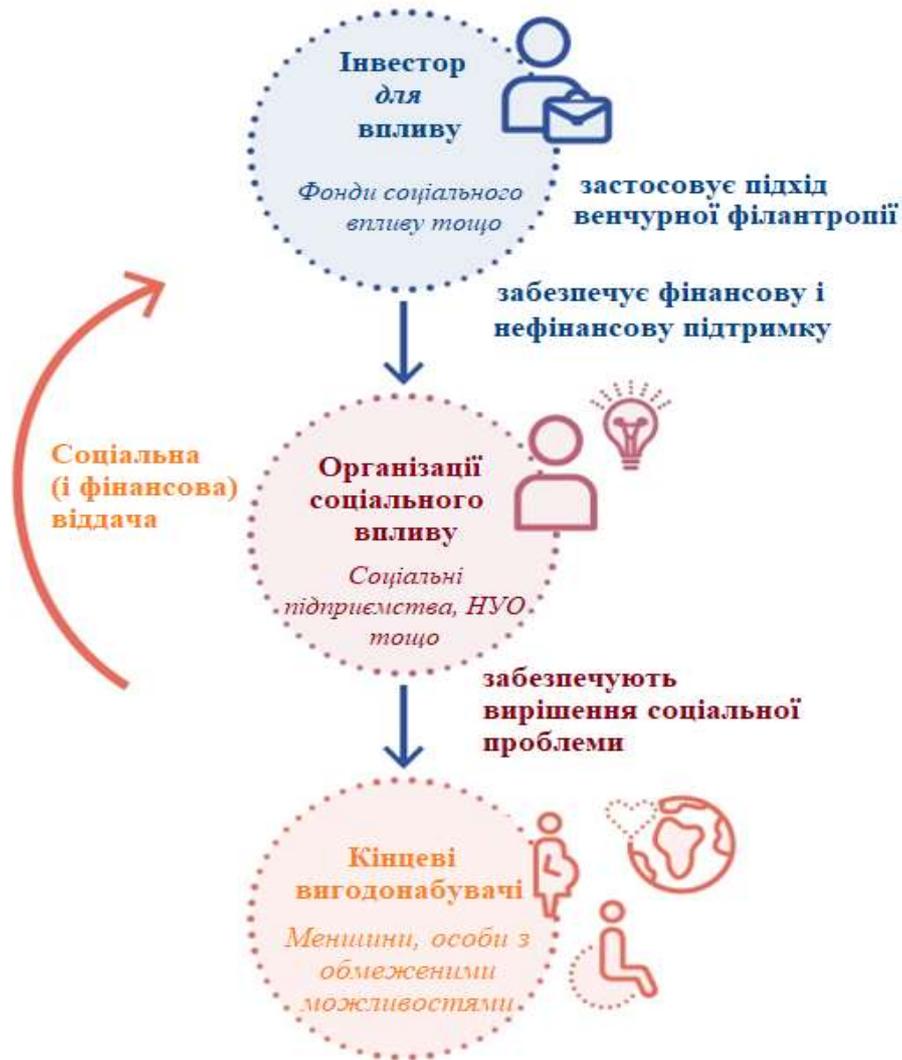


Рис. 1. Модель венчурної філантропії Європейської асоціації венчурної філантропії [2]

Таким чином, венчурна філантропія є механізмом благодійності, який вирішує не тільки проблеми вузької групи отримувачів благодійної допомоги (як у випадку традиційного підходу до благодійності), а створює переваги довготривалого характеру як для суспільства загалом, так і для самого інвестора для впливу.

Враховуючи вищесказане, Дж. Скотт пропонує розглядати венчурну філантропію як «грант соціальних змін», який має на меті вирішити причини «складних проблем»

бідності, расизму, насильства тощо. Науковець зауважує, що з цією метою венчурна філантропія використовує низку взаємодоповнюючих підходів, серед яких називає організацію низових організацій (тобто розширення інституційної структури НУО), благодійність, пряме обслуговування, використання ЗМІ та залучення громадськості, а також політичну пропаганду [3, с. 7].

Венчурна філантропія є вже доволі розвиненим підходом до благодійності у світі, тому існує чимало успішних прикладів її реалізації. Організація SOPACT подає перелік організацій венчурної філантропії, які, на їх думку, мають найбільший вплив та є найбільш успішними [4]. До цього переліку належать: «Toniiк», «European Venture Philanthropy Association», «Venrure Philanthropy Partners», «LGT Venture Philanthropy».

«Toniiк» – глобальна спільнота активних інвесторів для впливу. Своєю місією організація декларує поглиблення позитивного чистого впливу у всьому спектрі капіталу. В організації пояснюють, що всі інвестиції мають як позитивні, так і негативні наслідки (вони їх називають «впливом»). Таким чином, під «чистим позитивним впливом» розуміється переважання позитивного впливу над негативним. Тобто спільнота декларує прагнення інвестувати «там, де є спільний намір пом'якшити негативні наслідки та підкреслити позитивні, а також взяти на себе відповідальність за всі наслідки діяльності підприємства, а не лише ті, що відображені у традиційній фінансовій звітності» [5].

«European Venture Philanthropy Association» (EVPA). З моменту створення в 2004 р. працюють над створенням спільноти організацій, зацікавлених у практиці венчурної філантропії та соціальних інвестицій у всій Європі. EVPA визначає венчурну філантропію як підхід до створення сильніших організацій (шляхом надання їм як фінансової, так і нефінансової підтримки), що здійснюють інвестиції із суспільною метою [6].

«Venture Philanthropy Partners». Орієнтований на регіональну територію Великого Вашингтона та покращення життя дітей, партнери з венчурної філантропії застосовують високий підхід із залученням. Їх стратегія включає чотири етапи: ідентифікація партнерів, залучення, інвестиції та консультування [7].

«LGT Venture Philanthropy». LGT – це незалежна благодійна фундація, яка працює з організаціями, які безпосередньо сприяють досягненню цілі соціального розвитку. Окрім безпосереднього надання капіталу працюють з різноманітними об'єктами інвестування, щоб підтримати їх зростання та життєздатність. Кожна організація у портфелі LGT відповідає жорстким критеріям, включаючи узгодження місії та готовність до масштабування [8].

В той час, коли у економічно розвинених країнах світу венчурна філантропія стала звичним явищем, в Україні вона знаходиться лише на стадії започаткування та, так би мовити, осмислення, в тому числі, наукового. Про це свідчать кількість та зміст праць українських науковців, присвячених її дослідженню. Так, аналіз наукових публікацій, присвячених проблематиці венчурної філантропії, які знаходяться у вільному доступі, вказав не лише на малочисельність зазначених публікацій, а й на їх висвітлювальний характер. Тобто більшість з таких публікацій спрямовані на розкриття суті, змісту і актуальності такої форми благодійності (наприклад, [9,10, 11]).

Як відомо, наука та практика є певною мірою взаємообумовленими явищами, тому цілком логічним видається те, що венчурна філантропія в Україні знаходиться на початковому етапі свого становлення.

Нерозуміння глибинного змісту венчурної філантропії та її принципових відмінностей від традиційного підходу до благодійності призвели до того, що у нашій державі до венчурної філантропії часто відносять різноманітні фонди, діяльність яких не спрямована на вирішення причин виникнення соціально-економічних проблем, а

натомість – на ліквідацію чи на зменшення негативного впливу наслідків їх існування [12].

Втім, слід зауважити, що все ж існують позитивні приклади зародження венчурної філантропії у її найкращому виразі. Одним із позитивних прикладів є благодійний фонд «Кращим бути». Фонд засновано завдяки фінансовій та організаційній підтримці восьми підприємців-меценатів у м. Чернівці. Кращим бути – це «фонд, що об'єднує людей, які вболівають за своє місто». Головна мета діяльності благодійного фонду – «допомогти в реалізації проектів, що спрямовані на розвиток міста і громади» [13]. Благодійний фонд приймає та розглядає проекти за кількома напрямками «краще місто», «кращі люди», «кращий бізнес». Таким чином, благодійний фонд «Кращим бути» вирішує важливу суспільно проблему, притаманну для м. Чернівці, а саме: його діяльність спрямована на виведення міста із затяжної кризи, спричиненої політичними війнами, міжклановою боротьбою та організаційною неспроможністю представників органів місцевого самоврядування.

Хочемо наголосити, що венчурна філантропія є тим механізмом, який, завдяки власній гнучкості, дає змогу застосовувати в комплексі й інші способи та підходи до благодійності. У благодійному фонді «Кращим бути» використовують підхід схожий за змістом на краудфандингове фінансування. Оскільки загальна сума фінансування, що виділяється на реалізацію проектів в межах одного конкурсу є обмеженою, то опис тих проектів, які не знайшли необхідної підтримки серед членів журі (якими є інвестори та партнери), розміщується на сайті благодійного фонду (не на краудфандинговій платформі), де всі охочі можуть підтримати їх реалізацію фінансово, виступивши, так званими, донорами / бекерами (залежно від типу проекту). Як і у випадку використання краудфандингових платформ, якщо автори проекту не змогли знайти необхідної підтримки, а проект не зібрав необхідну суму коштів для реалізації, то всі зібрані кошти повертаються донорам / бекерам.

На нашу думку, підхід, коли проекти, які потребують фінансової підтримки, розміщуються не на краудфандинговій платформі, а на власному сайті організації соціального впливу (благодійного фонду, ГО та ін.), має певні переваги. До таких переваг відносимо більшу можливість контролю зі сторони інвесторів для впливу за збором та подальшою реалізацією проектів, а також певну економія коштів для авторів проектів (краудфандингові платформи, у випадку успішного збору всієї необхідної суми для реалізації проектів, знімають певні комісійні (наприклад, на платформі «Спільнокошт» плата за користування платформою складає 10 % від зібраних коштів [14]), що передбачено договором про фінансування). Втім, такий підхід має суттєвий недолік: як зазначає, одна із засновників благодійного фонду «Кращим бути» Оксана Лелюк, ще жоден проект, який був розміщений на власному сайті фонду для збору фінансування, не зібрав необхідної суми.

Зважаючи на вищесказане, вважаємо, що організаціям соціального впливу, які використовують венчурний підхід до благодійності, варто співпрацювати з добре перевіреними краудфандинговими платформами. В Україні такими платформами є «Спільнокошт» [14], «На-Старті» [15], «GoFundEd» [16], «StartWay» [17].

Графічно весь процес можна зобразити як на рис. 2.

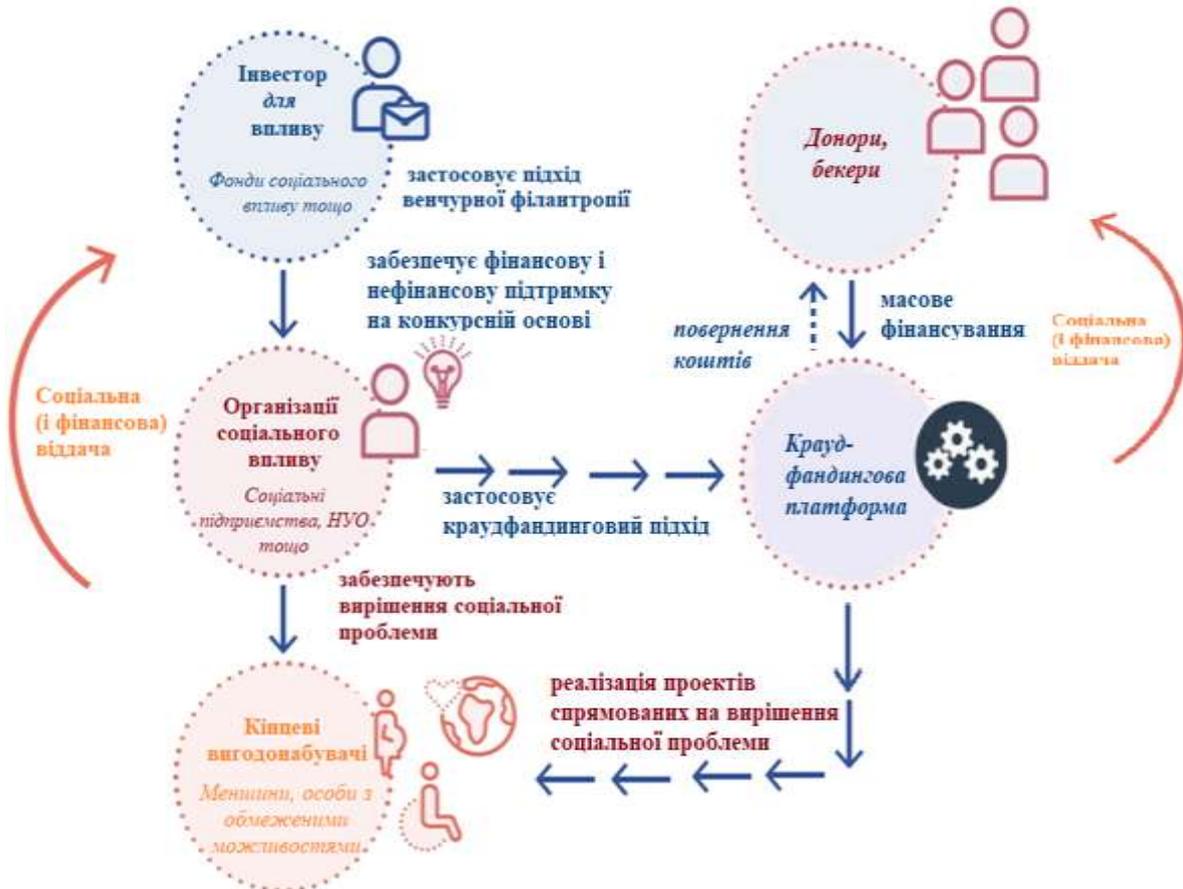


Рис. 2. Поєднання венчурного та краудфандингового підходів у благодійності*
*Побудовано автором

Рис. 2. пояснює можливість поєднання венчурного та краудфандингового підходів (з використанням існуючих краудфандингових платформ) до благодійності у країнах, які перебувають на початковому етапі розвитку венчурної благодійності. Венчурними інвесторами визначається загальна сума, яку вони передають організації соціального впливу для розподілу на конкурсній основі для реалізації проектів спрямованих на вирішення конкретної соціально-економічної проблеми. Венчурні інвестори або їх представники безпосередньо беруть участь у відборі проектів, які отримають фінансування (така участь демонструє безпосереднє залучення венчурних інвесторів у процес, в подальшому вони сприяють реалізації проектів-переможців). Ті проекти, що не отримали схвалення при первинному відборі на конкурсній основі не відхиляються автоматично, а, за бажання авторів проектів, розміщуються на краудфандинговій платформі. Венчурні інвестори та організації соціального впливу сприяють поширенню інформації про проекти задля залучення більшої кількості донорів / бекерів. У випадку збору необхідної суми коштів, авторами реалізуються проекти, спрямовані на вирішення пріоритетної для організації соціального впливу соціально-економічної проблеми.

Використання зазначених платформ не лише дасть змогу залучити кошти на фінансування проектів з більшою ймовірністю (адже зазначені платформи є відомими, розміщені на них проекти легше рекламувати та просувати за допомогою соціальних мереж. Більше того, багато соціально активних громадян заходять на ці платформи цілеспрямовано задля того, щоб ознайомитися з розміщеними проектами та обрати один чи кілька для фінансування), але й надасть інші переваги для організацій соціального

впливу, інвесторів та авторів проектів, які не отримали фінансування при первинному конкурсному відборі.

Перш за все мова про безпеку як для організації соціального впливу, так і для донорів / бекерів, які хочуть підтримати певний проект. Зміст цієї переваги полягає в тому, що краудфандингові платформи є більш захищеними та стійкими до різноманітних хакерських атак, адже в їхній захист інвестується значна сума коштів.

Іншою перевагою для авторів проекту є наявність професійних менеджерів та адміністраторів платформ, завдяки яким ці платформи завжди є активними, а отже, залучення потенційних донорів / бекерів є простішим технічно.

Ще однією суттєвою перевагою, яку надає використання професійних краудфандингових платформ авторам проектів пов'язана із самим змістом краудфандингу. Вона полягає в тому, що для кожного окремого проекту зазначаються необхідна сума фінансування та період часу, за який цю суму необхідно зібрати. При цьому, якщо за визначений період часу авторам проекту вдається зібрати більшу за визначену суму коштів, то вони отримують всю суму (за виключенням комісії за користування краудфандинговою платформою). Таким чином, автори проектів мають можливість залучити значно більші суми для їх реалізації [18, 19].

Організації соціального впливу, які пропонують авторам подальше розміщення власних проектів на краудфандингових платформах, теж отримують низку переваг. Перш за все, мова про економію людських та фінансових ресурсів на адмініструванні просування проектів, які не отримали фінансування на конкурсній основі.

Ще однією перевагою є популяризація діяльності згаданих організацій соціального впливу завдяки збільшенню кількості реалізованих проектів, а також, як наслідок, сприяння досягненню основної мети їх діяльності (у випадку благодійного фонду «Кращим бути» сприяння розвитку міста Чернівці).

Іншою суттєвою перевагою для організацій соціального впливу є збереження позитивної репутації перед авторами проектів та потенційними донорами / бекерами. Авторі проектів отримують більше можливостей для їх реалізації. Водночас, потенційні донори / бекери, у випадку неуспішної кампанії по збору коштів, при поверненні власних внесків втрачають їх частину (яка пов'язана із комісією платіжної системи і складає близько 2 %–2,5 %), не пов'язують із назвою та діяльністю конкретної організації соціального впливу.

Переваги, які отримують організацій соціального впливу та автори проектів, у випадку використання краудфандингової платформи відображено на рис. 3.

<p>Переваги, які отримує організація соціального впливу:</p> <ul style="list-style-type: none"> • безпека; • економія людських та фінансових ресурсів; • популяризація діяльності соціального інвестора; • сприяння досягненню основної мети діяльності; • збереження репутації.
<p>Переваги, які отримують автори проектів:</p> <ul style="list-style-type: none"> • безпека; • фінансування для реалізації проектів; • можливість отримання фінансування понад визначену проектом суму; • наявність професійних менеджерів, адміністраторів платформ

Рис. 3. Переваги від використання краудфандингових платформ для дофінансування проектів, які не отримали первинної фінансової підтримки венчурних інвесторів*

*Побудовано автором

Висновки. Отже, венчурна філантропія є принципово новим підходом до благодійності, який дає змогу використовувати інструменти венчурних інвесторів у процесі забезпечення досягнення системних змін.

У економічно розвинених державах світу такий підхід до благодійності є надзвичайно популярним. Водночас в Україні він проходить процес становлення. Зважаючи на це, а також на початковий етап розвитку культури благодійництва в Україні загалом, у вітчизняній практиці для активізації процесів розвитку венчурної філантропії варто запроваджувати її у поєднанні з краудфандинговим підходом. Такий механізм сприятиме не лише швидшому запровадженню венчурної філантропії у вітчизняну практику благодійності, але і суттєвому підвищенню соціальної відповідальності НУО (організацій соціального впливу та інших організацій, що з ними співпрацюють задля вирішення соціально-економічної проблеми) та громадян, що долучені до процесів.

Список бібліографічного опису

1. Letts C., Ryan W., Grossman A. Virtuous Capital: What Foundations Can Learn from Venture Capitalists. *Harvard Business Review*. 1997. March–April 1997 Issue. URL: <https://hbr.org/1997/03/virtuous-capital-what-foundations-can-learn-from-venture-capitalists>.
2. EVPA. Official site. URL: <https://evpa.eu.com>.
3. Grenier P. Venture philanthropy in Europe: obstacles and opportunities. European Venture Philanthropy Association. 2006. URL: <http://www.psm.org.mx/wp-content/uploads/downloads/VenturePhilanthropyinEuropeObstaclesandOpportunities.pdf>.
4. Examples of venture philanthropy organizations / Sopact. URL: <https://www.sopact.com/venture-philanthropy>.
5. Tonic. Official site. URL: <https://tonic.com>.
6. About EVPA / European Venture Philanthropy Association. Official site. URL: <https://evpa.eu.com/about-us/about-evpa>.
7. Venure Philanthropy Partners. Official site. URL: <https://www.lgtvp.com/en>.
8. LGT Venture Philanthropy. Official site. URL: <https://www.lgtvp.com/en>.
9. Вигівська, І. М., Хоменко, Г. Ю. Сучасний механізм венчурного фінансування соціальних проєктів у конфліктні часи: обліковий вимір. «Вісник ЖДТУ»: Економіка, управління та адміністрування. 2018. № 4 (86). С. 43-47.
10. Гернего, Ю. О., Гернего, Ю. А. Інвестиційна природа венчурної філантропії: сутнісні характеристики та майбутнє. Модернізація економіки: сучасні реалії, прогнозні сценарії та перспективи розвитку: матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (25-26 квітня 2019 р., м. Херсон). URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/32578/Ger_19_4_3.pdf?sequence=1.
11. Хоменко Г. Ю. Розвиток венчурної філантропії в умовах гібридної війни напрями вдосконалення облікового забезпечення. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2019. №3 (44). URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/195582/195972>.
12. Занина, А. А. Венчурная филантропия: сущность и основные принципы функционирования. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса*. 2014. № 2 (6). С. 113-118.
13. Краштим бути. Благодійний фонд. Офіційний сайт. URL: <http://bestbe.cv.ua>.
14. Спільнокошт. Офіційний сайт. URL: <https://biggggidea.com>.
15. Na-starte. Official site. URL: <https://web.archive.org/web/20170807215330/http://na-starte.com/about>.
16. GoFundEd. Official site. URL: <https://gof.org.ua>.
17. StartWay. Official site. URL: <https://start-way.com.ua/uk>.
18. Ткачук І. Я. Фінансове забезпечення діяльності громадських організацій України: наукова монографія. Чернівці : Технодрук, 2016. 272 С.
19. Ткачук І. Я. Краудфандинг в контексті залучення додаткових ресурсів для реалізації проєктів державно-приватного партнерства. *Інноваційна економіка*. 2016. № 5–6. С. 183–186.

References

1. Letts C., Ryan W., Grossman A. Virtuous Capital: What Foundations Can Learn from Venture Capitalists. *Harvard Business Review*. 1997, March–April 1997 Issue. Available at: <https://hbr.org/1997/03/virtuous-capital-what-foundations-can-learn-from-venture-capitalists>.
2. EVPA. Official site. Available at: <https://evpa.eu.com>.
3. Grenier P. Venture philanthropy in Europe: obstacles and opportunities. European Venture Philanthropy Association, 2006. Available at: <http://www.psm.org.mx/wp-content/uploads/downloads/VenturePhilanthropyinEuropeObstaclesandOpportunities.pdf>.
4. Examples of venture philanthropy organizations, Sopact. Available at: <https://www.sopact.com/venture-philanthropy>.
5. Tonic. Official site. Available at: <https://tonic.com>.
6. About EVPA, European Venture Philanthropy Association. Official site. Available at: <https://evpa.eu.com/about-us/about-evpa>.
7. Venure Philanthropy Partners. Official site. Available at: <https://www.lgtvp.com/en>.
8. LGT Venture Philanthropy. Official site. Available at: <https://www.lgtvp.com/en>.
9. Vyhivska, I. M., Khomenko, H. Yu. Suchasnyi mekhanizm venchurnoho finansuvannia sotsialnykh proektiv u konfliktni chasy: oblikovy vimir. «Visnyk ZhDTU»: Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia, 2018, Vol. 4 (86). pp. 43-47. [in Ukrainian].

10. Herneho, Yu. O., Herneho, Yu. A. Investytsiina pryroda venchurnoi filantropii: sutnisni kharakterystyky ta maibutnie. Materialy I Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii "Modernizatsiia ekonomiky: suchasni realii, prohnozni stsenarii ta perspektyvy rozvytku", Kherson, 2019, Available at: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/32578/Ger_19_4_3.pdf?sequence=1. [in Ukrainian].
11. Khomenko H. Yu. Rozvytok venchurnoi filantropii v umovakh hibrydnoi viiny napriamy vdoskonalennia oblikovoho zabezpechennia. Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu. 2019, Vol. 3 (44). Available at: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/195582/195972>. [in Ukrainian].
12. Zanina, A. A. Venchurnaia fylantropiia: sushchnost y osnovnye pryntsyipy funktsyonyrovanyia. Visnyk studentskoho naukovoho tovarystva DonNU imeni Vasylia Stusa, 2014, Vol. 2 (6), pp. 113-118. [in Russian].
13. Krashchym buty. Blahodiinyi fond. Official site. Available at: <http://bestbe.cv.ua>.
14. Spilnokosht. Official site. Available at: <https://bigggidea.com>.
15. Na-starte. Official site. Available at: <https://web.archive.org/web/20170807215330/http://na-starte.com/about>.
16. GoFundEd. Official site. Available at: <https://gof.org.ua>.
17. StartWay. Official site. Available at: <https://start-way.com.ua/uk>.
18. Tkachuk I. Ya. Finansove zabezpechennia diialnosti hromadskykh orhanizatsii Ukrainy: naukova monohrafiia. Chernivtsi. Tekhnodruk, 2016. 272 p. [in Ukrainian].
19. Tkachuk I. Ya. Kraudfandyh v konteksti zaluchennia dodatkovykh resursiv dlia realizatsii proektiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva. Innovatsiina ekonomika, 2016., Vol. 5–6, pp. 183–186. [in Ukrainian].

Дата подання публікації 02.09.2020 р.

УДК 339.92

Туролев Г. О., аспірант
 Turolyev G. O., post graduate student
 ДВНЗ «Київський національний економічний
 університет імені Вадима Гетьмана»
<https://orcid.org/0000-0001-5579-0626>

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОФШОРНОГО БАНКІНГУ

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Глобальні умови функціонування світової банківської системи закладають якісно нові умови акумулювання і перерозподілу фінансового капіталу за різними регіонами і секторами світової економіки, а також трансформації сукупних заощаджень економічних агентів різних країн у глобальний інвестиційний капітал. Особливе місце у світовій банківській архітектурі посідає офшорне банківництво, яке в останні десятиліття перетворилось на усталений й невід'ємний компонент глобального фінансового ринку. Охоплюючи операції банківських установ, що локалізовані в офшорних юрисдикціях, офшорний банкінг забезпечує підприємницьким структурам значне послаблення податкового навантаження, високу конфіденційність комерційних угод та надійне збереження капіталу. У той самий час поглиблення міжнародної спеціалізації і виробничого кооперування, фрагментація глобальних потоків товарів і капітальних ресурсів забезпечують економічним суб'єктам широкі можливості щодо застосування послуг офшорного банківського бізнесу у цілях використання особливих систем корпоративного законодавства.

У статті розкрито масштаби і структурну динаміку офшорного банківництва в останні десятиліття. Комплексно охарактеризовано сучасні тенденції розвитку офшорних банків з акцентуванням дослідницького інтересу на процесах системної технологізації і динамічному поширенні фінтеху і штучного інтелекту, проникнення у даний сектор технологій електронної комерції, його переведення на технології блокчейну, посилення клієнт-орієнтованості і персоналізованості офшорних банківських операцій, глибокої конвергенції діяльності офшорних банків й міжнародних інвестиційних компаній, активізації злиттів трастових офшорних компаній та ін. Доведено, що дані тенденції відбивають глобальний характер діяльності офшорних банків, високий рівень інноваційності їх сервісів, неухильну диверсифікацію банківських послуг та підвищення рівня стійкості банківської системи до дії чинників світової економічної нерівноваги. Особливу увагу приділено питанню щодо реалізації блокчейн-стартапів та організації бірж з торгівлі цифровими валютами, що справляють вагомий вплив на механізми функціонування офшорного банківництва. Обґрунтовано, що клієнтам офшорних банків надається на сьогодні широкий спектр послуг, що виходить далеко за рамки власне банківського обслуговування, й

охоплює також консалтингові сервіси з питань податкового законодавства, оптимізації податкових витрат, заснування офшорного бізнесу тощо.

Ключові слова: офшорне банківництво, фінтех, штучний інтелект, електронна комерція, блокчейн.

GLOBALIZATION TRENDS OF OFFSHORE BANKING DEVELOPMENT

SHEI «Kyiv national economic university named after Vadym Hetman»

Global conditions for the functioning of the world banking system lay qualitatively new conditions for the accumulation and redistribution of financial capital in different regions and sectors of the world economy, as well as the transformation of aggregate savings of economic agents of different countries into global investment capital. A special disposition in the global banking architecture is occupied by offshore banking, which in recent decades has become an established and integral component of the global financial market. Covering the operations of banking institutions, located in offshore jurisdictions, offshore banking provides businesses with a significant reduction in the tax burden, high confidentiality of commercial transactions and reliable preservation of capital. At the same time, the deepening of international specialization and industrial cooperation, the fragmentation of global flows of goods and capital resources provide economic entities with ample opportunities to use the services of offshore banking in order to use special systems of corporate law.

The article reveals the scale and structural dynamics of offshore banking in recent decades. The modern tendencies of development of offshore banks have been characterized with emphasis of research interest on processes of system technologization and dynamic distribution of fintech and artificial intelligence, penetration into this sector of technologies of e-commerce, its transfer to blockchain technologies, strengthening of client-orientation and personification of offshore operations, intensification of mergers of trust offshore companies, etc. It is proved that these trends reflect the global nature of offshore banks, the high level of innovation of their services, the steady diversification of banking services and increasing the level of resilience of the banking system to the factors of global economic imbalance. Particular attention is paid to the implementation of blockchain startups and the organization of exchanges for digital currency trading, which have a significant impact on the mechanisms of offshore banking. It is substantiated that the clients of offshore banks are currently provided with a wide range of services, which goes far beyond the actual banking services, and also includes consulting services on tax legislation, tax cost optimization, establishing an offshore business and more.

Key words: offshore banking, fintech, artificial intelligence, e-commerce, blockchain.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Одним з домінуючих глобальних трендів розвитку міжнародного бізнесу у першій чверті ХХІ ст. є системні процеси його офшоризації. Бізнес-офшоринг у своєму загальному інституційному форматі спрямований на нарощування міжнародними компаніями конкурентних переваг на основі інтерналізації фінансово-господарських операцій, реструктуризації корпоративних управлінських систем, реалізації механізмів податкової оптимізації і «розмивання» податкової бази. Як свідчить світовий досвід, у глобальній банківській архітектурі особливе місце посідає офшорне банківництво, яке в останні десятиліття перетворилось на усталений сегмент світового фінансового ринку. Воно включає операції банківських установ, що локалізовані в офшорних юрисдикціях, тобто регіонах і спеціалізованих зонах з особливими системами корпоративного законодавства і прибуткового оподаткування підприємницьких і бізнес-структур, що забезпечують компаніям значне послаблення податкового навантаження, високу конфіденційність комерційних угод та надійне збереження капіталу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Комплексні дослідження проблематики транснаціоналізації бізнесу, діяльності міжнародних фінансових центрів, внутрішньої і зовнішньої офшоризації економічної діяльності та тенденцій її розвитку, корпоративних стратегій бізнес-офшорингу і механізмів їх реалізації містять наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них, зокрема, А. Березной [8]; Л. Вевега [7]; О. Власюк [9]; Дж. Гарсія-Бернандо, Дж. Фітчер, Ф. Тейкс і Е. Хімскерк [3]; Т. Желюк [10]; І. Красавін [12]; Ф. Лейн і М. Мілесі-Ферретті [4]; Б. Логінов, Є. Смірнов і А. Михайлін [15]; І. Макарова [13]; А. Матусевич

[14]; О. Пузакова і Т. Шепель [17]; А. Ужгінцев [20] та багато інших. Разом з тим, незважаючи на велику кількість публікацій у даній царині, проблематика бізнес-офшорингу дотепер залишається ще далеко не вичерпаною, що обумовлює високу актуальність комплексних досліджень офшорного банківництва та глобалізаційних тенденцій його розвитку.

Цілі статті. Метою статті є комплексний аналіз масштабів, структурної динаміки та тенденцій розвитку офшорного банківництва у глобальних умовах, що детермінують його фундаментальний вплив на процеси транскордонного руху фінансового капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Світова система офшорного банківництва, зародившись у другій половині 1960-х років після впровадження Банком Англії дворівневої банківської системи для Багамських островів [11, с. 74], згодом поширилась на інші світові регіони, сформувавши на початку XXI ст. загальнопланетарну банківську мережу. Підтвердженням високої динаміки його розвитку є дані, наведені у табл. 1, які свідчать про те, що упродовж 1977-2020 рр. сукупні активи офшорного банківського сектору зросли з 95,2 млрд до майже 5,3 трлн дол. США; а сукупні зобов'язання – з 71,2 млрд до 4,8 трлн відповідно. При цьому спостерігається неухильне збільшення частки офшорних центрів у загальних активах і пасажах світової банківської системи з 13,8% у 1977 р. до 15,9% у 2020 р. та з 10,7% до 16,3% відповідно¹. Це свідчить про випереджальне зростання зобов'язань офшорних банків (порівняно з їх активами) у глобальній системі банківських послуг у формі вимог до їх активів – коштів на поточних клієнтських рахунках, кредиторської заборгованості, заборгованості за нарахованими процентами та відстроченої дебіторської заборгованості за доходами, за виключенням доходів, прибутку та внутрішньобанківських розрахунків.

Маємо також зазначити збереження у довгостроковому періоді тенденції щодо прискореного нагромадження активів і зобов'язань банків розвинутих країн світу. Їх частка становить нині 70,1% загальносвітових активів банківської системи (у тому числі 25,8% – єврозони) і 64,7% сукупних банківських зобов'язань (24,8% відповідно). Для порівняння: у 1977 р. аналогічні показники становили 57,1% (27,8% по євроні) та 64,9% (24,1% відповідно)².

Таблиця 1

Ключові показники функціонування глобальної системи офшорного банківництва у 1977-2020 рр., на кінець року, млрд дол. США [6]

Показник	Розвинуті країни	Єврозона	Офшорні центри	Країни, що розвиваються				Міжнародні організації	Інше	Усього
				Африка і Середній Схід	Азійсько-Тихоокеанський регіон	Європа	Латинська Америка і Карибський регіон			
1977										
Активи	393,0	190,9	95,2	47,0	24,5	45,0	79,4	3,6	0,0	687,8
Зобов'язання	430,8	159,6	71,2	76,5	23,7	15,5	38,2	7,1	0,0	663,0
1983										
Активи	1194,1	459,6	343,6	124,7	93,9	68,0	243,4	15,5	0,6	2083,8
Зобов'язання	1301,0	330,4	355,2	155,5	67,2	26,5	77,3	12,9	0,1	1995,7
1990										

¹ Примітка.

Розраховано автором за даними табл. 1.

² Примітка.

Розраховано автором за даними табл. 1.

Активи	4407,5	1427,2	1053,5	152,1	175,8	117,9	210,5	47,0	14,1	6178,4
Зобов'язання	4404,3	1508,7	1046,9	289,0	185,7	41,0	146,1	35,7	0,0	6148,7
2000										
Активи	8367,1	3310,1	1240,9	169,0	283,0	146,4	287,8	54,9	0,9	10549,9
Зобов'язання	6578,7	2059,1	1670,6	321,8	348,7	94,8	247,2	96,2	139,3	9497,3
2007										
Активи	26332,5	11567,6	4067,6	459,3	829,7	728,0	402,5	88,8	0,4	32908,8
Зобов'язання	20565,9	7864,6	5190,2	873,7	859,0	458,3	383,4	243,9	495,9	29070,1
2010										
Активи	22900,4	9668,0	3916,1	499,2	1064,2	710,9	532,7	133,8	0,3	29757,5
Зобов'язання	18741,7	6680,0	4505,3	740,9	724,6	286,8	424,3	214,5	528,2	26166,3
2014										
Активи	20140,3	7965,5	3906,3	499,8	1941,7	605,7	626,8	294,6	174,7	28189,9
Зобов'язання	17042,2	6479,3	4111,4	867,6	1130,8	263,7	474,3	240,5	1763,5	25894,1
2017										
Активи	20234,6	7772,2	4590,9	744,7	2014,6	607,8	623,4	236,9	197,3	29250,0
Зобов'язання	16640,1	6241,2	4677,9	959,2	1531,5	274,1	425,3	270,0	1747,9	26526,1
2020										
Активи	23262,1	8568,3	5287,4	895,3	2083,1	512,6	647,6	269,4	232,6	33190,2
Зобов'язання	19145,6	7330,5	4809,1	1011,0	1740,1	337,2	470,4	255,9	1815,9	29585,2

Зазначені показники відбивають концентрацію у державах-лідерах глобального офшорного багатства, яке тільки у період 2003-2016 рр. збільшилось з 3,9 до майже 8 трлн дол. США [2, с. 10]. З них на кінець періоду 5,9 трлн дол. становили емітовані в офшорних зонах цінні папери і 2 трлн дол. – депозити в офшорних банках. При цьому офшорне багатство жителів ЄС оцінюється на кінець періоду у 1,6 трлн дол. США, або у середньорічному обчисленні 1,5 трлн дол. упродовж 2001-2016 рр. [2, с. 10]. Даний факт підтверджує домінування держав-лідерів у розбудові глобальної системи офшорного банківництва, які з метою його використання у цілях здобуття податкових «притулків» для свого капіталу динамічно розвивають і модернізують офшорний інструментарій банківського обслуговування фінансово-господарських операцій своїх економічних суб'єктів [21, с. 37].

Офшорне банківництво у сучасних умовах характеризується низкою узагальнюючих тенденцій, що засвідчують його глобальний характер, високий рівень інноваційності, неухильну диверсифікацію банківських послуг та підвищення рівня стійкості банківської системи. Насамперед слід відзначити його системну технологізацію й динамічне поширення фінтеху (*англ. – FinTech*) і штучного інтелекту. Це забезпечує значне удосконалення інтернет-можливостей офшорного банківництва, динамічне впровадження інноваційних стартапів у банківську сферу, підвищення ефективності і зниження трансакційних витрат офшорних банківських сервісів, а також оперативну монетизацію технологій віртуальної і доповненої реальності. Достатньо сказати, що нині 1 з кожних 3 мобільних додатків використовується споживачами для управління власними фінансовими коштами [5].

Так, за прогнозними оцінками Bank of England, вже до 2023 р. фінтек-сектор спричинить загальне скорочення прибутків британських банків на 1,1 млрд фунтів стерлінгів з причин значного зниження вартості їх платіжних послуг і доходів від овердрафту [10, с. 21]. Тож якщо ще кілька десятиліть назад власники офшорних банківських рахунків після їх відкриття у більшості випадків здійснювали мінімальні операції зі своїми активами, то нині для них простіше ніж будь-коли контролювати свої кошти, відкривати депозитні вклади, проводити грошові перекази, моніторити баланси офшорних рахунків способом використання банківських технологій онлайн-сервісів [7].

Наступною тенденцією, яка підтверджує глобальний характер сучасного офшорного банкінгу, є активне проникнення у даний сектор технологій електронної комерції. З урахуванням загальносвітового тренду щодо стрімкого зростання частки електронної комерції у глобальних роздрібних продажах (на рівні 14% вартісного обсягу і 25% світового населення на даний час [7]), це суттєво підвищить у майбутньому

популярність офшорних банків в якості важливих інститутів обслуговування глобальних роздрібних продажів, не потребуючи при цьому прив'язки до конкретного місця. Вже сьогодні, дедалі більша кількість компаній і підприємницьких структур, що працюють по усьому світу, орієнтуються на переведення свого бізнесу на сервісне обслуговування з боку офшорних банків, проведення офшорних банківських операцій та широке застосування офшорних фінансових інструментів [5]. І це цілком закономірно, оскільки за наявності в економічних агентів офшорних банківських компаній й офшорних банківських рахунків вони отримують безперешкодні можливості оплати картками товарів і послуг, придбаних у будь-якій точці планети способом використання платіжних систем Dal Pay, Pay Pal та ін. При цьому офшорними банками забезпечується повна конфіденційність і максимальний фінансовий захист здійснених трансакцій у сфері електронної комерції.

Ще однією новітньою тенденцією розвитку банківського офшорингу, яка свідчить про її глобальний рівень, є активне його переведення на технології блокчейну. Тренд до стрімкої інтенсифікації даного процесу в останнє десятиліття набув, на нашу думку, тривалого й усталеного характеру та виявляється на даний час у динамічному поширенні в офшорному банкінгу операцій з криптовалютами – біткоіном, альткоіном, ефіріумом, райплом, лайткоіном тощо. Хоч дані валюти дуже часто демонструють значну курсову волатильність, не забезпечені жодними активами, не гарантують повної анонімності здійснюваних операцій та характеризуються доволі високими ризиками грошових втрат для клієнтів, з року в рік зростають вартісні обсяги номінованих у них розрахункових, обмінних і майнингових операцій, що здійснюються в офшорних юрисдикціях від імені офшорних компаній.

Більше того, офшорні юрисдикції жодним чином не обмежують та не ліцензують операції з криптовалютами, підтримують реалізацію різного роду блокчейн-стартапів та організацію бірж з торгівлі цифровими валютами. Відтак – це справлятиме, на нашу думку, вагомий вплив на механізми функціонування офшорного банківництва упродовж наступного десятиліття насамперед в частині глибокої конвергенції криптовалютних активів й офшорних банківських продуктів. В якості прикладу наведемо, зокрема, Панаму-сіті, де нині базується стартап Coinapult, чії платформи дають змогу клієнтам офшорних банків купувати біткоіни за фіатну валюту. Своєю чергою, на Сейшельських островах розташовані сервери обміну цифрових валют BTC, а Британські Віргінські острови посідають друге місце після Сполучених Штатів Америки за кількістю зареєстрованих стартапів у сфері реалізації операцій з криптовалютами [16].

Характеризуючи глобальні тенденції розвитку офшорного банківництва, не можемо не відзначити усе зростаючий його вплив на зниження податкових ставок на доходи фізичних осіб та прибутки корпоративного сектору у багатьох країнах світу. Це стає причиною значного зниження рівня маржинального прибутку банків, а відтак – актуалізує проблему щодо пошуку ними найбільш привабливих глобальних точок ведення банківської діяльності. Наприклад, Австралія характеризується нині дуже високими ставками прибуткового оподаткування банків, що суттєво знижує її конкурентні позиції як локалу офшорного банківництва, порівняно з державами паназійського регіону (Тайвань, Сінгапур, Китаю тощо). Водночас на тлі зменшення середньосвітової ставки прибуткового оподаткування та загострення міждержавної податкової конкуренції, на нашу думку, суттєво розширяться географічні ареали відкриття офшорних банків (у Центральній і Східній Європі, Південно-Східній Азії, Близькому і Середньому Сході, Північній Африці), зорієнтованих на задоволення зростаючих потреб глобального бізнесу і фізичних осіб в офшорному банківському обслуговуванні.

Значне загострення конкурентної боротьби на глобальному ринку банківських послуг породжує ще один важливий тренд розвитку сектору офшорного банківництва –

це посилення клієнт-орієнтованості і персоніфікованості офшорних банківських операцій. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що нині менше половини здійснюваних офшорними банками трансакцій припадає на взаємні банківські операції, тоді як загалом за системою міжнародних банків даний показник стабільно перевищує 65%. Більше того, на Бермудських островах, у Вест-Індії та острові Джерсі офшорний міжбанківський ринок в разі поступається операціям офшорних банків зі своїми корпоративними і роздрібними контрагентами [15, с. 104].

Таким чином, клієнтам офшорних банків надається на сьогодні широкий спектр послуг, що виходить далеко за рамки власне банківського обслуговування, й охоплює також консалтингові сервіси з питань податкового законодавства, оптимізації податкових витрат, заснування офшорного бізнесу тощо. Водночас, для бізнесменів і фізичних осіб, які відчують гострий брак інвестиційного капіталу у себе на батьківщині, офшорні банки пропонують широкий вибір джерел фінансування, а відтак – забезпечують ефективну диверсифікацію інвестиційних портфелів своїх клієнтів, надійний захист їх активів й виведення останніх з країн реєстрації.

Подібний «симбіоз» власне банківського й інвестиційного обслуговування клієнтів породжує ще одну важливу сучасну тенденцію розвитку глобального банкінгу. Йдеться про глибоку конвергенцію діяльності офшорних банків й міжнародних інвестиційних компаній зі створенням і динамічним розвитком високоспеціалізованих професійних команд. Спеціалізуючись у сфері управління офшорними інвестиціями і банківськими операціями, подібні команди здійснюють також контроль за дотриманням діючих у цій царині нормативних вимог і положень з метою диверсифікації послуг для своїх клієнтів щодо структурування фінансових ресурсів. Крім цього, на найближчу перспективу можна очікувати дедалі більше «дрейфування» зазначених банківсько-інвестиційних команд у бік офшорного обслуговування захисту активів економічних агентів різної національної належності, структурування і реструктуризації їх фінансів і планування нерухомості, розроблення для клієнтів податкових й інвестиційних стратегій, консалтингового обслуговування їх виходу на міжнародні фондові майданчики.

Ще одна фундаментальна тенденція може найближчими роками суттєво вплинути на найбільших клієнтів глобального офшорного банкінгу. Це – активізація злиттів трастових офшорних компаній та їх поглинання з боку юридичних, бухгалтерських й аудиторських компаній. У сукупності зазначені процеси інтегрують новостворені компанії до системи регуляторного арбітражу офшорних операцій та спричинять якісно нові трансформаційні зміни в офшорному банківському бізнесі [1], пов'язані насамперед з їх територіальною «дифузією» за багатьма географічними регіонами.

Висновки. Завершуючи, наголосимо, що умови глобального економічного розвитку суттєво активізували діяльність офшорних банків та спричинили глибоку якісну диверсифікацію структури їх транскордонних операцій. На найближчу перспективу сектор глобального офшорного банківництва зазнає суттєвих трансформаційних змін, пов'язаних з його системною технологізацією й динамічним поширенням фінтеху і штучного інтелекту, активним проникненням у даний сектор блокчейн-технологій й інструментарію електронної комерції, зростанням впливу офшорних банків на зниження податкових ставок на доходи фізичних осіб та прибутки корпоративного сектору, посиленням клієнт-орієнтованості і персоніфікованості офшорних банківських операцій, глибокою конвергенцією діяльності офшорних банків й міжнародних інвестиційних компаній, створенням і динамічним розвитком високоспеціалізованих професійних команд. У сукупності зазначені процеси не тільки суттєво посилять вплив офшорного банківництва на структурну динаміку світогосподарського розвитку, але й модернізують традиційні схеми використання офшорних фінансових мереж з метою максимального задоволення потреб у

банківському і квазібанківському обслуговуванні найбільш впливових економічних гравців з числа оншорних держав.

Список бібліографічного опису:

1. 5 Offshore Banking Trends for 2019. URL: <https://medium.com/@icoservices/5-offshore-banking-trends-for-2019-1e882a7298b6>
2. Estimating International Tax Evasion by Individuals. Taxation Papers. Working Paper No. 76-2019. European Commission. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2019.
3. Garcia-Bernando J., Fichtner J., Takes F. W., Heemskerk E. Uncovering Offshore Financial Centers: Conduits and Sinks in the Global Corporate Ownership Network. Scientific Report. 2017. Volume 7. URL: <https://www.nature.com/articles/s41598-017-06322-9>
4. International Financial Centers / Lane P. R., Milesi-Ferretti G. M. IMF Working Paper. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp1038.pdf>.
5. Offshore Banking Trends of 2019. URL: <https://alpenrosewealth.com/insights/offshore-banking-trends-of-2019/>
6. Summary of locational statistics, by currency, instrument and residence and sector of counterparty. Outstanding at end-March 2020, in billions of US dollars. BIS. URL: <http://stats.bis.org/statx/srs/table/a1?m=S&p=20201&c=>
7. Wewege L. Seven Trends in Offshore Banking. IFC, 18.11.2019. URL: <https://www.ifcreview.com/articles/2019/november/seven-trends-in-offshore-banking/>
8. Березной А. Транснациональный бизнес в эпоху глобальной цифровой революции. Мировая экономика и международные отношения. 2018. Том 62. №9. С. 5-17.
9. Власюк О. С. Актуальні проблеми фінансової безпеки України в умовах посткризової трансформації : монографія. К.: НІСД, 2014.
10. Желюк Т. Л. Розвиток фінансового ринку в контексті забезпечення національної безпеки. Інноваційна економіка. 2019. №3-4. С. 18-23.
11. Ишханов А. В. Сравнительный анализ офшорных банковских юрисдикций. Финансы и кредит. 2001. №15 (87). С. 74-80.
12. Красавин И. В. Офшоры как негосударственные акторы мировой политики. Вестник МГИМО Университета. 2013. №2 (29). С. 62-67.
13. Макарова И. К. Офшоринг как инновационный способ ведения бизнеса в условиях глобализации и регионализации экономик. Международное сотрудничество евразийских государств: политика, экономика, право. 2017. №3. С. 77-86.
14. Матусевич А. П. Офшорные зоны: история, тенденции развития, влияние на российскую экономику. Вестник Международного института экономики и права. 2013. № 1 (10). С. 37-48.
15. Международный офшорный бизнес. Учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Б. Логинов, Е. Смирнов, А. Михайлин. Москва, 2019.
16. Операции с криптовалютой в офшорах. Niemands Legal, 24.08.2017. URL: <https://niemands.ru/press-centr/articles/operacii-s-kriptovalyutoj-v-offshorah>
17. Пузакова Е. П., Шепель Т. С. Содержательная структура процесса офшоризации мировой экономики с позиций уровня подхода. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. №10 (295). С. 57-64.
18. Смирнов Е. Н. Офшорные схемы в современном международном движении капитала: особенности и механизмы противодействия. Вестник Евразийской науки. 2018. Том 10. URL: <https://esj.today/PDF/66ECVN518.pdf>
19. Терехова В. В. Правовое регулирование деятельности офшорных банков в некоторых юрисдикциях. Теория и практика общественного развития. 2019. Выпуск 10. URL: http://teoriapractica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2019/10/law/terekhova.pdf
20. Ужгинцев А. В. Офшорные компании в современной экономике. Российский внешнеэкономический вестник. 2012. №5. С. 94-103.
21. Ярошевич В., Сарган А. Офшорный сегмент мировой экономики: эволюция и тенденции развития. Банкаўскі веснік, Сакавік 2013. С. 33-39.

References

1. Offshore Banking Trends for 2019. URL: <https://medium.com/@icoservices/5-offshore-banking-trends-for-2019-1e882a7298b6>
2. Estimating International Tax Evasion by Individuals. Taxation Papers. Working Paper No. 76-2019. European Commission. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2019.
3. Garcia-Bernando J., Fichtner J., Takes F. W., Heemskerk E. Uncovering Offshore Financial Centers: Conduits and Sinks in the Global Corporate Ownership Network. Scientific Report. 2017. Volume 7. URL: <https://www.nature.com/articles/s41598-017-06322-9>
4. International Financial Centers / Lane P. R., Milesi-Ferretti G. M. IMF Working Paper. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp1038.pdf>.
5. Offshore Banking Trends of 2019. URL: <https://alpenrosewealth.com/insights/offshore-banking-trends-of-2019/>
6. Summary of locational statistics, by currency, instrument and residence and sector of counterparty. Outstanding at end-March 2020, in billions of US dollars. BIS. URL: <http://stats.bis.org/statx/srs/table/a1?m=S&p=20201&c=>
7. Wewege L. Seven Trends in Offshore Banking. IFC, 18.11.2019. URL: <https://www.ifcreview.com/articles/2019/november/seven-trends-in-offshore-banking/>
8. Bereznoy A. Transnatsionalnyy biznes v epokhu globalnoy tsifrovoy revolyutsii. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya. 2018. Tom 62. №9. S. 5-17.
9. Vlasyuk O. S. Aktual`ni problemy` finansovoyi bezpeky` Ukrainy` v umovax postkry`zovoyi transformaciyi: monografiya. K.: NISD, 2014.

10. Zhelyuk T. L. Rozvy`tok finansovogo ry`nku v konteksti zabezpechennya nacional`noyi bezpeky`. Innovacijna ekonomika. 2019. #3-4. S. 18-23.
11. Ishkhanov A. V. Sravnitelnyy analiz offshornykh bankovskikh yurisdiksiy. Finansy i kredit. 2001. №15 (87). S. 74-80.
12. Krasavin I. V. Ofshory kak negosudarstvennyye aktry mirovoy politiki. Vestnik MGIMO Universiteta. 2013. №2 (29). S. 62-67.
13. Makarova I. K. Ofshoring kak innovatsionnyy sposob vedeniya biznesa v usloviyakh globalizatsii i regionalizatsii ekonomik. Mezhdunarodnoye sotrudnichestvo evraziyskikh gosudarstv: politika. ekonomika. pravo. 2017. №3. S. 77-86.
14. Matusevich A. P. Ofshornyye zony: istoriya. tendentsii razvitiya. vliyaniye na rossiyskuyu ekonomiku. Vestnik Mezhdunarodnogo instituta ekonomiki i prava. 2013. №1 (10). S. 37-48.
15. Mezhdunarodnyy ofshornyy biznes. Uchebnoye posobiye dlya bakalavriata i magistratury / B. Loginov. E. Smirnov. A. Mikhaylin. Moskva. 2019.
16. Operatsii s kriptovalyutoy v offshorakh. Niemand's Legal. 24.08.2017. URL: <https://niemand's.ru/press-centr/articles/operatsii-s-kriptovalyutoj-v-offshorah>
17. Puzakova E. P., Shepel T. S. Soderzhatelnaya struktura protsessa ofshorizatsii mirovoy ekonomiki s pozitsiy urovnevoogo podkhoda. Natsionalnyye interesy: priority i bezopasnost. 2015. №10 (295). S. 57-64.
18. Smirnov E. N. Ofshornyye skhemy v sovremennom mezhdunarodnom dvizhenii kapitala: osobennosti i mekhanizmy protivodeystviya. Vestnik Evraziyskoy nauki. 2018. Tom 10. URL: <https://esj.today/PDF/66ECVN518.pdf>
19. Terekhova V. V. Pravovoye regulirovaniye deyatelnosti ofshornykh bankov v nekotorykh yurisdiksiyakh. Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya. 2019. Vypusk 10. URL: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2019/10/law/terekhova.pdf
20. Uzhgintsev A. V. Ofshornyye kompanii v sovremennoy ekonomike. Rossiyskiy vneshneekonomicheskyy vestnik. 2012. №5. S. 94-103.
21. Yaroshevich V., Sargan A. Offshornyy segment mirovoy ekonomiki: evolyutsiya i tendentsii razvitiya. Bankaŷski vesnik. Sakavik 2013. S. 33-39.

Дата подання публікації 17.09.2020 р.