

МІЖНАРОДНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ **U**  
ФІНАНСІВ **F**

# ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Випуск 9, 2019



Видавничий дім  
«Гельветика»  
2019

**Підприємництво та інновації**  
Науковий журнал з питань економіки та бізнесу

*Науковий журнал «Підприємництво та інновації» призначений для фахівців, які цікавляться теоретичними та практичними питаннями щодо дослідження бізнес-процесів та майбутніх тенденцій підприємництва, інновацій та управління бізнесом.*

**Головний редактор:**  
**Бояринова К.О.**

доктор економічних наук, доцент кафедри менеджменту  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Члени редакційної колегії:**

**Баюра Д.О.**, д.е.н., професор, професор кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка  
**Войтко С.В.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»  
**Гавриш О.А.**, д.т.н., професор, декан факультету менеджменту та маркетингу Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»  
**Гринкевич С.С.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та маркетингу Львівського національного аграрного університету  
**Данько Ю.І.**, д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Сумського національного аграрного університету  
**Дергачова В.В.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»  
**Дорошкевич Д.В.**, д.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки та підприємництва Міжнародного університету фінансів  
**Дунська А.Р.**, д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»  
**Зозульов О.В.**, к.е.н., професор, заступник декана з наукової роботи Факультету менеджменту та маркетингу Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»  
**Ляш О.І.**, д.е.н., професор, проректор з наукової та міжнародної діяльності Міжнародного університету фінансів  
**Кравченко М.О.**, д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»  
**Крейдич І.М.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»  
**Круш П.В.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки і підприємництва Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»  
**Лапко О.О.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту Міжнародного університету фінансів  
**Лепейко Т.І.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця  
**Лупак Р.Л.**, д.е.н., доцент, професор кафедри економіки Львівського торговельно-економічного університету  
**Смоляр Л.Г.**, к.е.н., професор, ректор Міжнародного університету фінансів  
**Трофименко О.О.**, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва Міжнародного університету фінансів  
**Ястремська О.М.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця  
**Magdalena Osinska, Dr.hab.**, Professor, Nicolaus Copernicus University in Toruń (Poland)  
**Osman Yildirim, Ph.D** in Electrical Engineering, Ph.D in Human resources Management, Professor, Istanbul Arel University (Turkey)

**Випуск 9, 2019**

ISSN (Print): 2415-3583  
ISSN (Online): 2707-6237

**Засновник:**

ПВНЗ «Міжнародний університет фінансів»

**Журнал включено до переліку  
наукових фахових видань України  
в галузі економічних наук**  
(Наказ Міністерства освіти і науки  
України від 28.12.2017 № 1714)

Свідоцтво про державну реєстрацію  
друкованого засобу масової інформації  
серія КВ № 21478-11278 Р, видане  
Міністерством юстиції України 04.08.2015 р.

Рекомендовано до друку  
відповідно до рішення Вченої ради  
Міжнародного університету фінансів  
(від 30.12.2019 року протокол № 5–19/20)

*Відповідно до Закону про авторські  
права, при використанні наукових ідей  
та матеріалів цього випуску посилання  
на авторів і видання є обов'язковим.  
Передрук і переклади дозволяються  
лише зі згоди автора та редакції.*

Матеріали друкуються мовою  
оригіналу. Відповідальність за добір  
і викладення фактів несуть автори.  
Редакція не завжди поділяє точку зору  
авторів публікацій.

**Адреса редакції:**

м. Київ, пр. Перемоги, 37  
КПІ ім. Ігоря Сікорського, корп. 1  
(ліве крило)

**Телефон:** +38 (098) 051 45 40

**E-mail:** editor@ei-journal.in.ua

**Сайт:** www.ei-journal.in.ua

**ЗМІСТ****СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО****І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ****Салашенко Т.І.**

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ЦІН ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ПРОСТОРИ.....9

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ****НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Головкова Л.С., Юхновська Ю.О.**ОЦІНКА ЯКОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ  
ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....18**Завгородній Р.В., Шмиголь Н.М.**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ  
НАФТОГАЗОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....24**Зглат-Лозинська Л.О.**ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
В БУДІВНИЦТВІ: СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....31**Костинець Ю.В.**ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ЗАСІБ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЙ  
ІНДИВІДУАЛІЗОВАНОГО ТА СЕГМЕНТОВАНОГО МАРКЕТИНГУ  
НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....38**Робул Ю.В.**ДИНАМІКА РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ СИСТЕМ,  
РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙ І ЗАВДАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ .....43**Салогуб І.І.**КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА:  
ОСОБЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ, НАПРЯМИ РОЗВИТКУ.....49**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ****Алієв Р.А.**СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА»  
ТА ЙОГО СКЛАДНИКИ.....54**Безпалько О.М.**ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД:  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....60**Васильченко Л.С.**ВПЛИВ МАРКЕТИНГОВОГО КОМУНІКАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА  
ПІДПРИЄМСТВА НА ФОРМУВАННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА.....66

**Величко В.А., Грицьков Є.В., Зубарєв Д.М.**

СОЦІАЛЬНА КОРПОРАТИВНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ  
У СИСТЕМІ ВЗАЄМОДІЇ ЗІ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ  
БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....70

**Волощук В.Р., Богачик С.В.**

МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ  
АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....77

**Городецький М.Я.**

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МЕТОДИКИ ПІДВИЩЕННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВТОСЕРВІСНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....83

**Гурочкіна В.В.**

КОНВЕРГЕНЦІЯ ЯК БАЗИС ЕМЕРДЖЕНТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....89

**Дашко І.М.**

ІНВЕСТИЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....93

**Джгуташвілі Н.М.**

ВПЛИВ В'ЇЗНОГО ТУРИСТИЧНОГО ПОТОКУ  
НА РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНОГО СЕРВІСУ В УКРАЇНІ.....98

## **РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ**

### **І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

**Зігунов В.М.**

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ РЕКРЕАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ  
ІЗ ВОДНОГО ТУРИЗМУ НА СУМЩИНІ.....106

## **ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

### **ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

**Шпакова Г.В.**

«ЗЕЛЕНІ» ФІНАНСИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГАРАНТУВАННЯ  
ПРИРОДО-ТЕХНОГЕННОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ  
В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ.....112

## **ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,**

### **СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**Андрійів Н.М.**

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ БЕЗПЕКОВОГО РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ.....117

**Богуш Л.Г.**

НЕСТАНДАРТНА ЗАЙНЯТІСТЬ У КОНТЕКСТІ ДОТРИМАННЯ  
СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ПРАВ.....122

**Вовк С.М., Вовк Т.В.**

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА  
У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ.....131

### **ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

**Білінець М.Ю.**

СИСТЕМА ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....136

**Зайцев О.В., Могильний В.В.**

ФІНАНСОВИЙ ПОГЛЯД НА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ  
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....142

**Kryshtal Halyna, Kapeliushna Tetiana**

SYNERGY OF THE BANKING AND SOCIO-ECONOMIC SECTORS  
UNDER THE INFLUENCE OF THE STATE REGULATOR.....147

**Любка О.В., Філіпович Ю.В.**

ОПТИМАЛЬНА СТРУКТУРА КАПІТАЛУ  
НА ПІДПРИЄМСТВАХ АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ.....152

**Менліосманов З.Т.**

АНАЛІЗ ТА КОНТРОЛЬ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ  
ДО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ВІД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....157

### **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Іваненко В.О., Кучер С.В., Захарчук Д.В.**

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ  
ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ УКРАЇНИ.....164

**Лопін А.О.**

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПРИРОДНОГО КАПІТАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТ  
ЗБЕРЕЖЕННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....171

### **МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**Дяченко О.Г., Балтер В.О.**

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА  
ЗА ДОПОМОГОЮ КОГНІТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ.....177

**Негрей М.В., Комар М.І.**

МОДЕЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ  
В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.....182

---

**CONTENTS**
**WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS****Salashenko Tetiana**

ELECTRICITY PRICES DIFFERENTIATION IN THE EUROPEAN SPACE..... 9

**ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY****Golovkova Liudmyla, Yuhnovska Yuliya**QUALITY ASSESSMENT OF THE TOURIST INDUSTRY DEVELOPMENT  
STRATEGY OF THE REGIONS OF UKRAINE.....18**Zavgorodniy Ruslan, Shmygol Nadiia**THE CURRENT SITUATION AND PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT  
OF THE OIL AND GAS SECTOR OF UKRAINE.....24**Zgalat-Lozynska Liubov**INSTITUTIONAL SUPPORT INNOVATION IN CONSTRUCTION:  
MODERN SITUATION AND PERFECTION'S TENDENCIES.....31**Kostynets Iuliia**DIGITALIZATION AS A MEANS OF IMPLEMENTING THE CONCEPTS  
OF INDIVIDUALIZED AND SEGMENTED MARKETING  
IN THE TOURIST SERVICES MARKET..... 38**Robul Yuriy**DYNAMICS OF MARKETING SYSTEM DEVELOPMENT,  
INNOVATIONS AND GOALS OF MARKETING.....43**Salohub Iryna**LENDING TO AGRICULTURAL PRODUCTION:  
FEATURES, PROBLEMS, AREAS OF DEVELOPMENT..... 49**ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT****Aliyev Ramil**THE ESSENCE OF "ENTERPRISE POTENTIAL" CONCEPT  
AND ITS COMPONENTS.....54**Bezpalko Olga**FINANCIAL CAPACITY OF AMALGAMATED LOCAL COMMUNITIES:  
PROBLEMS AND PERSPECTIVES.....60**Vasylchenko Lidiya**INFLUENCE OF ENTERPRISE MARKETING COMMUNICATION ENVIRONMENT  
ON CONSUMER BEHAVIOR FORMATION.....66**Velychko Volodymyr, Grytskov Evgen, Zubarev Dmitriy**SOCIAL CORPORATE RESPONSIBILITY IN THE SYSTEM  
OF INTERACTION WITH STAKEHOLDERS OF CONSTRUCTION COMPANIES.....70

***Voloshchuk Vitaliy, Bohachyk Sergiy***

MECHANISMS OF PROVIDING INNOVATIVE DEVELOPMENT  
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....77

***Gorodetsky Nikolai***

IMPLEMENTATION OF THE METHODS OF INCREASING  
THE COMPETITIVENESS OF CAR SERVICE ENTERPRISES.....83

***Hurochkina Viktoriya***

CONVERGENCE AS THE BASIS OF EMERGENCE  
OF THE ECONOMIC SYSTEM.....89

***Dashko Iryna***

INVESTMENTS IN ENTERPRISE COMPETITIVENESS.....93

***Dzhhutashvili Nataliia***

INFLUENCE OF INBOUND TOURIST FLOW ON THE DEVELOPMENT  
OF THE HOSPITALITY SERVICE IN UKRAINE.....98

***DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY******Zigunov Vasyl***

FEATURES OF CREATING WATER TOURISM  
RECREATION CLUSTERS IN SUMY REGION.....106

***ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT  
AND ENVIRONMENT PROTECTION******Shpakova Hanna***

GREEN FINANCE AS AN INSTRUMENT OF GUARANTEEING  
NATURE-TECHNOGENIC AND ENVIRONMENTAL SAFETY  
IN THE CONTEXT OF TERRITORIES' SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....112

***DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS******Andriiv Nataliia***

MECHANISMS OF REGULATION OF SAFETY DEVELOPMENT  
OF THE LABOR MARKET.....117

***Bogush Larysa***

NON-STANDARD EMPLOYMENT IN THE CONTEXT OF COMPLIANCE  
WITH SOCIAL AND LABOR RIGHTS.....122

***Vovk Svetlana, Vovk Tatiana***

FORMATION OF COMPETITIVE ENVIRONMENT  
IN SOCIAL SPHERE OF UKRAINE.....131

---

**MONEY, FINANCES AND CREDIT*****Bilinetz Marina***

HIGHER EDUCATION FINANCING SYSTEM: THEORETICAL ASPECT.....136

***Zaitsev Olexandr, Mohylny Viktor***

FINANCIAL VIEW ON THE PROFIT MANAGEMENT OF ENTERPRISES.....142

***Kryshtal Halyna, Kapeliushna Tetiana***SYNERGY OF THE BANKING AND SOCIO-ECONOMIC SECTORS  
UNDER THE INFLUENCE OF THE STATE REGULATOR.....147***Liubkina Olena, Filipovych Yurii***OPTIMAL CAPITAL STRUCTURE  
FOR UKRAINIAN AGRICULTURAL ENTERPRISES.....152***Menliosmanov Zair***ANALYSIS AND CONTROL OF TAX REVENUE TO THE BUDGET OF UKRAINE  
FROM FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES.....157**ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT*****Ivanenko Valentyna, Zakharchuk Dmytro, Kucher Svitlana***STATISTICAL ANALYSIS OF MODERN REALITIES  
OF INNOVATIVE ACTIVITY OF UKRAINE.....164***Lopin Andriy***NATURAL CAPITAL ACCOUNTING POLICY AS AN INSTRUMENT  
OF ENTERPRISE'S ENVIRONMENTAL POTENTIAL MAINTENANCE.....171**MATHEMATICAL METHODS, MODELS  
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY*****Diachenko Oleksandr, Balter Veronyka***ANALYSIS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT  
BY COGNITIVE MODELING.....177***Nehrey Maryna, Komar Mariana***MODELING MIGRATION PROCESSES  
UNDER THE UNCERTAINTY OF ECONOMIC POLICY.....182



# СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.2

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.1>**Салашенко Т.І.**

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник відділу промислової політики  
та енергетичної безпеки,  
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку  
Національної академії наук України  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1822-5836>

## ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ЦІН ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ПРОСТОРИ

*Лібералізація ринків електроенергії спрямована на здобуття істотних вигід споживачами за рахунок зниження ціни під пресом конкуренції. Особливого розвитку європейські ринки електроенергії отримали з уніфікацією правил організованої спотової торгівлі. Нині в ЄС ринки на добу наперед є найпрогресивнішою формою торгівлі, а ціни на добу наперед – найпрозорішими, індикативними та порівняними у європейському просторі. Однак на європейських ринках електроенергії цінова диференціація залишається достатньо високою. У статті представлено аналітичне забезпечення щодо визначення причин диференціації цін електроенергії в ЄС, основними з яких є структура внутрішньої генерації та відкритість національних ринків до зовнішньої торгівлі. Доведено, що вирішальним чинником цінової диференціації є структура пропозиції електроенергії, тоді як структура внутрішньої генерації здатна істотно вплинути на ціни електроенергії в умовах ізолюваності ринку.*

**Ключові слова:** ринок електроенергії, цінова диференціація, електрогенерація, міжкордонна торгівля, кластерний аналіз.

**Постановка проблеми.** ЄС як інтеграційне об'єднання прагне створити єдиний європейський ринок електричної енергії (РЕЕ), для чого приймається наднаціональне законодавство у формі енергетичних пакетів та окремих директив і регламентів, розбудовуються міжкордонні енергетичні мережі, створюються міжнаціональні торговельні платформи. Однак транс'європейські правила функціонування конкурентних РЕЕ спрямовані саме на уніфікацію правил міжкордонної торгівлі електричною енергією (ЕЕ), тоді як національні РЕЕ в країнах – членах ЄС збудовані за власними моделями та відрізняються за кон'юнктурою, що разом зумовлює диференціацію цін ЕЕ в європейських країнах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема лібералізації РЕЕ в європейському просторі стала особливо актуальною протягом останніх двох десятиліть із часів виникнення вільної торгівлі ЕЕ, якій присвячено дослідження зарубіжних учених [1–5], а також окремі дослідження [6–8], замовниками яких є Агентство з кооперації енергетичних регуляторів (ACER) та Рада європейських енергетичних регуляторів (CEER), Європейська мережа системних операторів передачі електроенергії (ENTSO-E) та Міжнародне енергетичне агентство (IEA). Особливого значення диференціація цін ЕЕ набула з розвитком

організованої спотової торгівлі ЕЕ під керівництвом енергетичних бірж, так званих номінованих операторів ринку електроенергії (NEMO), які всі проводять сліпі аукціони, клірингова ціна ЕЕ на котрих визначається за маржинальним методом ціноутворення. Нині в ЄС діють 17 NEMO [9], а ціни ЕЕ на добу наперед уважаються індикативними та порівняними в європейському просторі. Отже, постає питання: чому за однакових форм торгівлі та методів ціноутворення різниця між цінами ЕЕ в країнах ЄС сягає до 100%?

**Мета статті** полягає у визначенні причин диференціації цін ЕЕ в європейському просторі.

Методологічною основою дослідження стала теорія галузевих ринків [10], а методами вибрано методи описової статистики елементарних ознак та кластерного аналізу, докладно викладені в роботі [11].

**Виклад основного матеріалу.** Відкриття кордонів на РЕЕ в європейських країнах спрямоване передусім на здобуття додаткових вигід споживачами за рахунок зниження цін ЕЕ під пресом конкуренції. Однак конкурентна модель РЕЕ апріорі передбачала зростання цін унаслідок переходу від регульованого до вільного маржинального ціноутворення, зростання цінності ЕЕ у різні періоди часу, а також впливу інших фундаментальних чинників. На рис. 1 представлено динаміку

середньозважених загальноєвропейських цін ЕЕ у 2016–2019 рр., що підтверджують цю тезу.

Середньорічна ціна ЕЕ в ЄС у 2016 р. становила 39,2 євро/МВт\*год., збільшившись на 34%, або до 52,6 євро/МВт\*год. у 2018 р. Спонукаючими чинниками було стрімке зростання цін на газ, вугілля та викиди CO<sub>2</sub> на європейських ринках. За дев'ять місяців 2019 р. ціна ЕЕ становила 46,5 євро/МВт\*год., що на 6% менше, ніж за аналогічний період 2018 р., однак на 38% більше, ніж в аналогічний період 2016 р. Аналіз квартальної динаміки цін на ЕЕ свідчить про їх сезонну мінливість, що характеризується зростанням у четвертому кварталі та зниженням у другому кварталі кожного року. Спред між цінами за ці квартали становив 74% у 2016 р., скоротившись до 40% у 2018 р.

Оскільки немає єдиного європейського РЕЕ та його уніфікованої моделі, ціни ЕЕ в ЄС залишаються достатньо диференційованими. Спред між максимальними та мінімальними цінами ЕЕ становив від 47% до 106% за аналізований період. Причинами такої цінової диференціації,

які розглядаються далі, вважаються різна структура генерації та відкритість національних РЕЕ до зовнішньої конкуренції.

Статистичний аналіз європейських цін ЕЕ (табл. 1) свідчить, що варіація цін ЕЕ знаходилася на середньому рівні, у межах від 12% до 26%. Порівняння середньої та медіанної цін свідчить про близькість цих показників, проте модальна ціна була істотно нижчою майже в усіх періодах. Неоднорідність європейських цін ЕЕ доводить значні коливання коефіцієнтів ексцесу – від -1,5 до 2,4 та коефіцієнтів асиметрії – від -0,5 до 1,4.

Розподіл цін ЕЕ за квантилями дав змогу виявити країни з найбільш дорогою та найбільш дешевою ЕЕ (рис. 2, табл. 2).

Візуальний аналіз рис. 2 свідчить про розмітність границь квантилів та нерівномірність розподілу країн у різні періоди.

Найнижчі ціни ЕЕ найчастіше мали місце на скандинавському РЕЕ – у Норвегії, Швеції та Данії, у 3-х із 15 випадків – у Болгарії, та одноразово – у Словаччині та Німеччині. Як припускається, чинниками, що сприяли цьому, були



Рисунок 1 – Динаміка цін на ЕЕ базового навантаження в ЄС у 2017–2019 рр.

Джерело: побудовано за даними [8]

Таблиця 1 – Статистичний аналіз цін на ЕЕ в ЄС у 2017–2019 рр.

Показник	2017 р.				2018 р.				2019 р.		
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
Середнє	44,9	36,2	40,0	43,9	42,8	43,7	57,5	59,9	50,3	42,3	46,0
Медіана	42,8	34,6	37,1	40,7	42,2	42,1	57,3	60,3	47,9	41,3	46,5
Мода	41,3	30,9	32,7	33,9	45,1	36,8	53,5	52,7	47,4	35,7	37,4
Стандартне відхилення	10,2	6,6	7,4	11,3	6,8	7,3	7,4	7,2	6,5	7,5	8,1
Ексцес	-1,5	-0,9	-1,0	-1,5	0,3	-0,5	2,4	-1,1	0,8	2,3	-0,9
Асиметричність	0,1	0,6	0,5	0,4	0,9	0,7	-0,5	0,2	0,9	1,4	0,3
Варіація	0,23	0,18	0,18	0,26	0,16	0,17	0,13	0,12	0,13	0,18	0,18

Джерело: розраховано за даними [8]

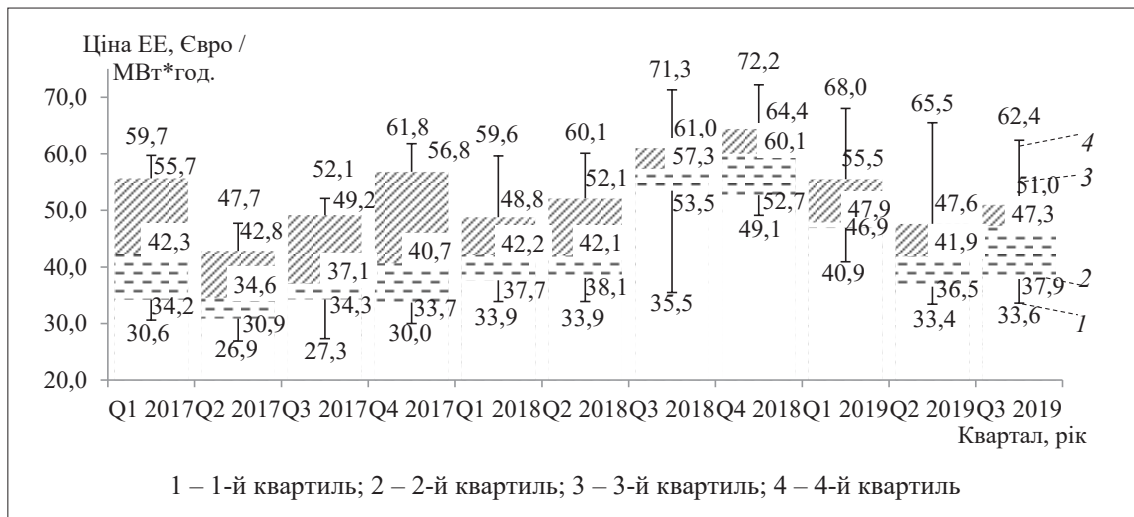


Рисунок 2 – Розподіл цін ЕЕ в ЄС за квартілями у 2017–2019 рр.

Джерело: побудовано автором

Таблиця 2 – Розподіл європейських цін ЕЕ за квартілями у 2017–2019 рр.

Квартиль	2017 р.				2018 р.				2019 р.			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	
Мін.	30,6	26,9	27,3	30,0	33,9	33,9	35,5	49,1	40,9	33,4	33,6	
Країна	NO	NO	NO	NO	BG	BG	BG	SK	DE	SE	NO	
1	Границя	34,2	30,9	34,3	33,7	37,7	38,1	53,5	52,7	46,9	36,5	37,9
	Країни	DK, EE, FI, LV, SE, NO	AT, DE, DK, EE, FI, LU, SE, NO	BE, DE, DK, LU, SE, NO	DK, EE, FI, LV, SE, NO	AT, BG, CZ, DE, DK, LU, RO	AT, BG, CZ, DE, FR, LU, RO	BG, DE, DK, EE, FI, LU, SE, NO	BG, DE, DK, EE, EE, FI, NL, SK	AT, CZ, DE, DK, LU, SE, SK	BE, DE, FR, LU, SE, NO	BE, DE, DK, LU, NL, SE, NO
2	Границя	42,3	34,6	37,1	40,7	42,2	42,1	57,3	60,1	47,9	41,9	47,3
	Країни	BG, CZ, DE, LT, LU, PL	CZ, FR, LT, LV, NL	AT, CZ, EE, FI, FR, LT, LV	AT, BG, CZ, DE, LT, LU, PL	EE, FI, HU, SE, SK, NO	DK, EE, FI, HU, SE, SK, NO	AT, CZ, FR, RO, SK	AT, CZ, LV, PT, UK	BG, EE, FI, FR, LT, NO	AT, BG, CZ, DK, FI, RO, SK	AT, CZ, ES, IE, PT, SK, UK
3	Границя	55,7	42,8	49,2	56,8	48,8	52,1	61,0	64,4	55,5	47,6	51,0
	Краї-Країни	AT, BE, FR, IE, NL, PT, RO, SK	BE, BG, HU, IE, PL, RO, SK	BG, ES, IE, PL, SK, UK	HU, IE, NL, RO, SK, UK	BE, FR, HR, LT, LV, NL, PL, PT	BE, HR, LT, LV, NL, PL, PT	BE, HR, HU, LT, LV, NL, PL	ES, FR, HR, HU, IE, PL, RO, SE	BE, ES, HR, HU, LV, NL, PL, PT, RO	EE, HR, HU, IE, LT, LV, UK	EE, FI, FR, IT, LT, LV, UA
4	Границя	59,7	47,7	52,1	61,8	59,6	60,1	71,3	72,2	68,0	65,5	62,4
	Країни	ES, GR, HU, IT, UK	ES, GR, IT, PT, UK	GR, HU, IT, PT, RO	BE, ES, FR, GR, IT, PT	ES, GR, IE, IT, UK	ES, GR, IE, IT, UK	ES, GR, IT, PT, UK	BE, GR, IT, NO, LT	GR, IE, IT, UK	ES, GR, IT, PL, PT	BG, GR, HR, HU, PL, RO,
Макс.	59,7	47,7	52,1	61,8	59,6	60,1	71,3	72,2	68,0	65,5	62,4	
Країна	ES	ES	GR, PT	IT	IT	UK	UK	IT	GR	GR	GR	

Примітка: країни представлені за їх міжнародними кодами, затвердженими ISO 3166.

Джерело: розраховано автором

диверсифікована структура генерації, розвинута конкуренція та зовнішня відкритість національних РЕЕ. У третьому кварталі 2019 р. найнижча ціна ЕЕ була в Норвегії, яка становила 33,6 євро/МВт\*год.

Орієнтиром для 1-го квартилю були ціни ЕЕ в Данії, яка мала найвищу вірогідність попадання у цей квартиль – 87%, яка у третьому кварталі 2019 р. була сформована на рівні 37,8 євро/МВт\*год. Високу вірогідність потрапляння до 1-го квартилю була в Німеччині разом із Люксембургом (ці дві країни становлять єдину ринкову зону), яка становила 80%, тоді як у Норвегії та Швеції вірогідність становила по 73 %.

Найвірогіднішим представником 2-го квартилю виявилися Чехія, яка знаходилася в межах встановленого діапазону у 73% випадків. Ціна ЕЕ в Чехії становила 40,5 євро/МВт\*год. у третьому кварталі 2019 р., знизившись більше ніж на 25% порівняно з аналогічним періодом минулого року та збільшившись на 34% порівняно з відповідним періодом 2016 р. Із вірогідністю 53% до 2-го квартилю відноситься Болгарія, з вірогідністю 47% – Австрія та Словаччина та з вірогідністю 40% – Литва, Нідерланди та Фінляндія.

Найтипівішим представником 3-го квартилю стала Угорщина з вірогідністю 67%, хоча ціна

ЕЕ у третьому кварталі 2019 р. підскочила до 56,4 євро/МВт\*год., що зумовило її перехід до 4-го квартилю. Також його типовими представниками були Польща та Латвія з вірогідністю по 60% кожна, а також Румунія та Хорватія з вірогідністю 40% кожна.

Із вірогідністю 87% країни 4-го квартилю представили Італія та Греція, ціни ЕЕ в яких у третьому кварталі 2019 р. становили 51 та 62,4 євро/МВт\*год. Найвищі ціни мали Великобританія, Греція, Італія та Португалія, як припускається, через їх відносну географічну ізольованість та орієнтацію цих країн на газову електрогенерацію. Так, ціна ЕЕ в Греції у третьому кварталі 2019 р. становили 62,4 євро/МВт\*год.

ЄС прагне створити єдиний європейський РЕЕ, розвиваючи міжкордонні електричні мережі та впроваджуючи механізми ринкового об'єднання. Однак локальні границі національних РЕЕ залишаються ще досить закритими, про що свідчить кореляція цін на ЕЕ (табл. 3).

Найбільш відкритим виявився РЕЕ Словаччини, ціни на якому корелюють із РЕЕ дев'яти країн, на другому місці – РЕЕ Італії, що корелює з цінами ЕЕ у восьми країнах ЄС, а на третьому – РЕЕ Австрії, Німеччини та Чехії, які корелюють з РЕЕ у семи країнах ЄС. Найбільшим закритими

**Таблиця 3 – Кореляційний аналіз цін ЕЕ в країнах ЄС у 2017–2019 рр.**

Країна	Дуже високі значення коефіцієнту кореляції (0,9 – 0,99)	
	Пов'язані країни	Кількість країн
AT	CZ, DE-LU, DK, IT, SE, SK, NO	7
BE	FR	1
BG	–	0
CZ	AT, DE-LU, DK, IT, NL, SE, SK,	7
DE-LU	AT, CZ, DK, IT, NL, SE, SK,	7
DK	AT, CZ, DE-LU, SE, NO,	5
EE	DK, EE, FI, LT, LV, PL,	6
ES	IT, PT, SK,	3
FI	DK, EE, LV	3
FR	BE	1
GR	–	0
HU	RO, SK,	2
IE	IT, NL,	2
IT	AT, BE, CZ, DE-LU, ES, IE, NL, PT, SK,	9
LT	DK, EE, LV, SE, NO,	5
LV	DK, EE, FI, LT, PL,	5
NL	CZ, DE, IE, IT, LU, SK,	6
PL	EE, LV,	2
PT	ES, IT, SK,	3
RO	HU	1
SE	AT, CZ, DE-LU, DK, LT, NO,	6
SK	AT, CZ, DE-LU, ES, HU, IT, NL, PT,	8
UK	–	0
NO	AT, DK, LT, SE,	4

Джерело: розраховано автором

виявилися РЕЕ в Болгарії, Греції та Великобританії, які не мають тісних в'язків із жодною іншою з європейських країн.

Першою причиною диференціації цін ЕЕ в європейських країнах, яка підлягає доведенню, вважається диверсифікація структури електрогенерації (рис. 3). У європейських країнах немає однакових електроенергетичних комплексів. Так, електроенергетика Франції є переважно атомною, Естонії – газовою, Польщі – вугільною, а Норвегії – гідроенергетичною. Інші країни мають більш диверсифіковану структуру електрогенерації. Усі європейські країни прагнуть розвивати зелену електроенергетику, найбільша частка якої у 2018 р. була в Данії – 56%, а найменша – у Словаччині – 6%.

Для пояснення диференціації цін ЕЕ за структурою електрогенерації було проведено кластерний аналіз, результати якого представлено в табл. 4, що дав змогу підтвердити цю гіпотезу, але

повністю не пояснив диференціацію цін ЕЕ між країнами ЄС.

За результатами кластерного аналізу було виділено чотири кластери:

– до першого кластера увійшли три країни: Болгарія, Чехія та Польща. Визначальною його особливістю стало домінування вугільної електрогенерації. При цьому ціни ЕЕ у цих країнах знаходилися на рівні 39,1 євро/МВт\*год. (1-й квартиль) до 53,4 євро/МВт\*год. (3-й квартиль);

– до другого кластера віднесено сім країн: Бельгію, Іспанію, Францію, Угорщину, Румунію, Швецію та Словаччину, в яких домінувала атомна генерація, але ціни на ЕЕ коливалися від 45,7 євро/МВт\*год. (1-й квартиль) до 57,6 євро/МВт\*год. (4-й квартиль);

– до третього кластера було включено шість країн: Австрію, Хорватію, Італію, Литву, Латвію, Норвегію, в яких високорозвинуті гідро- та газова електрогенерація. Середньорічні ціни ЕЕ

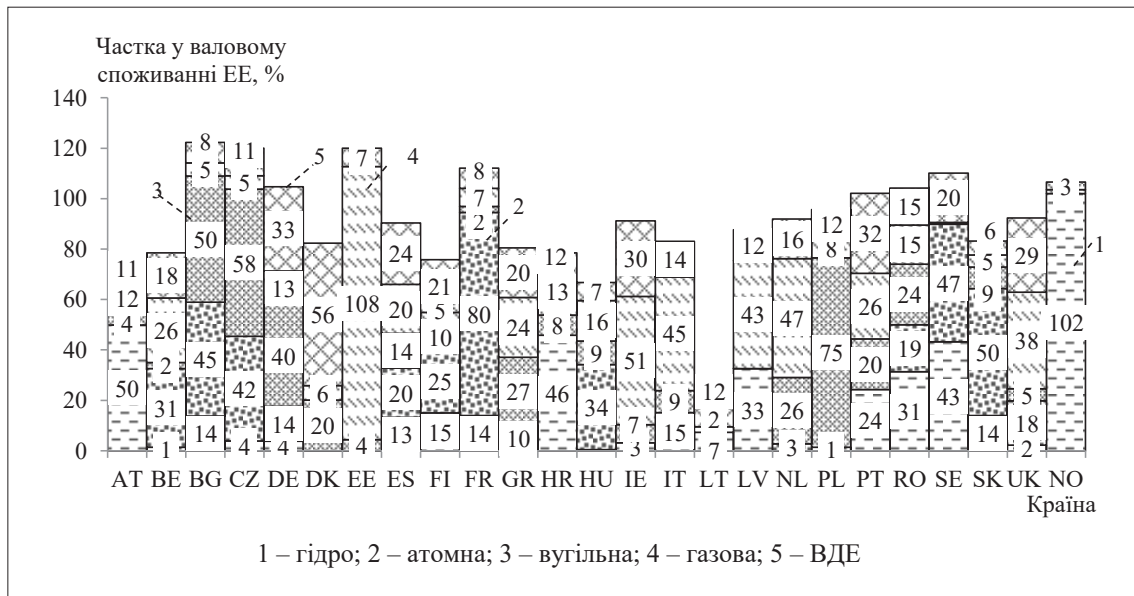


Рисунок 3 – Структура електрогенерації в країнах ЄС у 2018 р.

Джерело: побудовано за даними [8; 12]

Таблиця 4 – Розподіл країн ЄС за цінами ЕЕ та диверсифікацією структури електрогенерації

Кластер	Склад кластеру	Ціна, євро/МВт*год.	Розмах ціни, %	Середня частка електрогенерації у валовому електроспоживанні, %				
				Гідро	Атомна	Вугільна	Газова	ВДЕ
Вугільно-атомно-зелений	BG, CZ, PL	46,1	36	6	29	61	6	10
Атомно-гідро-зелений	BE, ES, FR, HU, RO, SE, SK	50,3	25	17	38	9	11	16
Гідро-газово-зелений	AT, HR, IT, LT, LV, NO	52,4	34	42	0	4	19	11
Газово-зелено-вугільний	DE, DK, EE, GR, IE, NL, PT, UK	53,2	38	6	4	19	39	28

Джерело: розраховано автором

суб'єктів цього кластера знаходилися в межах 46,7 євро/МВт\*год. (2-й квартиль) до 62,3 євро/МВт\*год. (4-й квартиль);

– четвертий кластер становлять вісім країн: Німеччина, Данія, Естонія, Греція, Ірландія, Нідерланди, Португалія, Великобританія, які мали найбільш диверсифіковану структуру електрогенерації, у котрій переважали газові джерела. Ціни на ЕЕ коливалися від 44,4 євро/МВт\*год. (1-й квартиль) до 61,9 євро/МВт\*год. (4-й квартиль).

У результаті кластеризації спред між максимальними та мінімальними цінами всередині кожного кластера було зменшено від 25% до 38%, тоді як у цілому в сукупності досліджуваних він становив 75%.

Як припускається та доводиться далі, другою причиною, що зумовлює диференціацію цін ЕЕ, є участь національних РЕЕ у зовнішній торгівлі: розвиток міжнародних інтерконекторів сприяє перетоку ЕЕ з більш дешевої ринкової зони до більш дорогої, що й спричиняє кореляцію цін. На рис. 4 представлено структуру покриття попиту на ЕЕ в країнах ЄС у 2018 р., яка засвідчує неоднорідність країн ЄС за джерелами пропозиції ЕЕ.

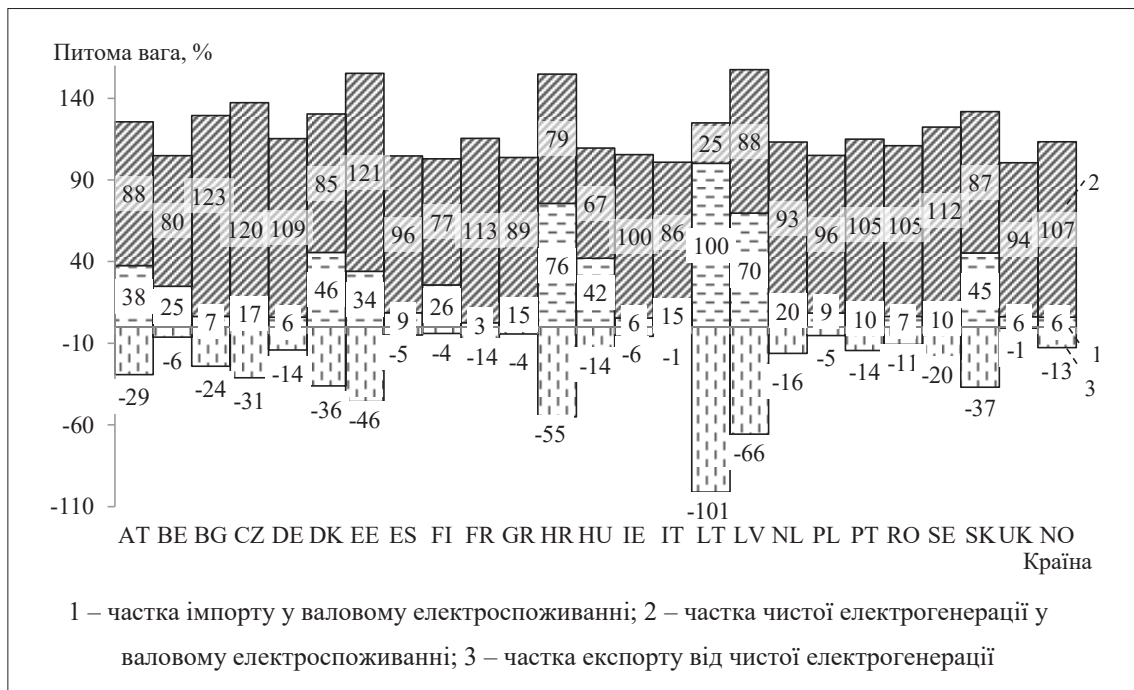
Проведена кластеризація європейських країн за цінами ЕЕ та структурою покриття попиту дала змогу виявити шість кластерів (табл. 5), які визначають різні варіанти ринкової поведінки учасників РЕЕ.

До першого кластера увійшли країни, так звані транзитери ЕЕ – Литва, Латвія, Хорватія, – які,

маючи недостатній рівень розвитку власної електрогенерації, перекачували через свої ринкові зони значні потоки ЕЕ в обох напрямках. Відкритість кордонів національних РЕЕ дала їм можливість першими відбирати більш дешеві цінові пропозиції, внаслідок чого ціни на ЕЕ були помірно високими та зазвичай відносилися до 3-го квартилю. Середня ціна всередині кластера становила 51,8 євро/МВт\*год., а спред між мінімальною та максимальною цінами становив лише 8%.

До другого кластера увійшли прикордонні країни, тобто ті, які знаходяться на кордонах ЄС: Греція, Великобританія, Італія, Ірландія, Польща, Іспанія. Маючи внутрішньоорієнтовану електрогенерацію, ці країни мали обмежені можливості обміну ЕЕ з іншими ринковими зонами, що зумовлювало високі ціни ЕЕ, які зазвичай відносилися до 4-го, інколи до 3-го квартилей. Середнє значення ціни ЕЕ в кластері становило 59,2 євро/МВт\*год., а її розмах – 17%.

До третього кластера увійшли переважно Німеччина, Франція, Португалія, Румунія, Швеція, Норвегія, які мають розвинений комплекс електрогенерації та розвинені зв'язки із суміжними енергосистемами, що давало їм змогу експортувати виробничі надлишки та імпортувати ЕЕ за кращими ціновими пропозиціями з інших енергосистем. Зважаючи на це, ціни ЕЕ цих країн відносяться як до 1-го, так і до 2-го квартилей. Середнє значення ціни ЕЕ в кластері становило 49,4 євро/МВт\*год., а спред між цінами – 29%.



**Рисунок 4 – Структура покриття попиту на ЕЕ в країнах ЄС у 2018 р.**

Джерело: побудовано за даними [8; 12]

Таблиця 5 – Розподіл країн ЄС за кластерами

Кластер	Країни, що входять у цій кластер	Середні значення в кластері				Розмах (спред) ціни, %
		Ціна ЕЕ, євро/МВт*год	Частка імпорту у валовому споживанні, %	Частка експорту від чистої генерації, %	Частка чистої генерації у валовому споживанні, %	
Транзитери	HR, LT, LV	51,8	81,9	73,9	63,9	8
Географічно ізольовані	GR, UK, IT, IE, PL, ES	59,2	9,9	3,7	93,5	17
Внутрішньо- та експорто-орієнтовані	DE, FR, PT, RO, SE, NO	49,6	7,0	14,2	108,5	29
Експорто- та імпорто-орієнтовані	EE, DK, CZ	45,9	32,3	45,7	108,8	4
Імпорто- та експорто-орієнтовані	HU, NL, FI, BE	50,8	28,2	10,1	79,5	19
Всебічно орієнтовані	AT, BG, SK	43,9	29,9	30,0	99,2	19

Джерело: розраховано автором

Експортоорієнтовані Естонія, Данія та Чехія представили четвертий кластер, однак вони були й крупними імпортерами ЕЕ. Переваги ринкової міжкордонної торгівлі ЕЕ давали їм змогу купувати одну з найдешевших ЕЕ в ЄС. Ціни ЕЕ залежно від результатів ринкової гри відносилися до першого або другого кластера. Середнє значення ціни ЕЕ в кластері становило 45,9 євро/МВт\*год., а спред між цінами – 4%.

Імпортоорієнтовані Угорщина, Нідерланди, Фінляндія та Бельгія виділено у п'ятий кластер. Однак, маючи недостатньо розвинену власну генерацію та розвинені інтерконектори, вони також приймали активну участь у зовнішній торгівлі, виступаючи реекспортерами ЕЕ, що дало їм змогу встановити ціни ЕЕ на рівні 2-го та 3-го квантилів. Середнє значення ціни ЕЕ в кластері становило 50,8 євро/МВт\*год., а спред між цінами – 4%.

Шостий кластер представили Австрія, Болгарія та Словаччина, які мали внутрішньоорієнтовану електрогенерацію, однак активно використовували переваги зовнішньої торгівлі в обох напрямках, що дало їм змогу сформувати одні з найнижчих цін ЕЕ в ЄС. Середнє значення ціни ЕЕ в кластері становило 43,4 євро/МВт\*год., а спред між цінами – 19%.

Проведене дослідження дає змогу представити параметричну ідентифікацію європейських країн за ключовими характеристиками ринкової кон'юнктури, що є підставою для диференціації цін ЕЕ (табл. 6).

**Висновки.** Отже, можна виділити декілька чинників, які зумовлюють диференціацію цін ЕЕ в ЄС:

1) експортоорієнтовані РЕЕ зазвичай мають більш дешеву ЕЕ для внутрішнього споживання, реалізуючи дорогі виробничі надлишки на зовнішні ринки, тоді як ціна ЕЕ в імпортоорієнтованих не завжди є найвищою та залежить від розвитку зв'язків із суміжними РЕЕ. Внутрішня забезпеченість не гарантує низькі цін ЕЕ на національному РЕЕ;

2) сприяє зниженню цін ЕЕ орієнтація на атомну та гідрогенерацію. Водночас велике значення мають інші джерела, оскільки маржинальний енергоблок визначатиме загальну динаміку цін на РЕЕ. Доповнення перших двох газовою неодмінно штовхатиме ціни вгору;

3) переважання у структурі генерації вугільних джерел не означає різке підвищення цін ЕЕ порівняно з низьковуглецевими національними РЕЕ – визначитиме рівень ціни обсяги зовнішньої торгівлі для забезпечення ефективного навантаження вугільних потужностей;

4) внутрішньоорієнтовані країни з газовою генерацією мають найвищі ціни ЕЕ, знизити які можливо лише за рахунок участі у зовнішній торгівлі.

Україна як член Енергетичного співтовариства запустила конкурентний РЕЕ з 01.07.2019 за європейською моделлю. Відкриття конкуренції на РЕЕ дає змогу порівняти ціни на ЕЕ в Україні та країнах ЄС і визначити справедливості формування цін на українському ринку. Проблема подальших досліджень передбачає вибір аналогових європейських РЕЕ для порівняння із цінами ЕЕ в Україні.

Таблиця 6 – Диференціація РЕЕ в ЄС за ключовими характеристиками

Країна	Ціна, євро / МВт* год.	Квартиль	Спрямованість РЕЕ	Склад генерації	Експорт	Імпорт	Суміжні ринки
AT	47	1	В	Гідро-газово-зелений	З	З	CZ, DE-LU, DK, IT, SE SK, NO
BE	55	3	І	Атомно-газово-зелений	Н	З	FR
BG	39	1	Е	Вугільно-атомний	З	Н	–
CZ	46	1	Е	Вугільно-атомно-зелений	З	З	AT, DE-LU, DK, IT, NL, SE, SK
DE	44	1	Е	Вугільно-зелено-атомний	З	Н	AT, CZ, DK, IT, NL, SE SK
DK	45	1	І	Зелено-вугільний	З	З	AT, CZ, DE-LU, SE, NO
EE	47	2	Е	Газовий	З	З	DK, EE, FI, LT, LV, PL
ES	58	4	В	Зелено-атомно-вугільний	Н	Н	IT, PT, SK
FI	47	1	І	Зелено-атомно-газовий	Н	З	DK, EE, LV
FR	50	2	Е	Атомно-гідроенергетичний	З	Н	BE
GR	61	4	І	Вугільно-газово-зелений	Н	З	–
HR	52	3	І	Гідро-газово-зелений	З	З	AT, CZ, DE-LU, SK
HU	51	3	І	Атомно-газовий	З	З	RO, SK
IE	59	4	В	Газово-зелений	Н	Н	IT, NL
IT	62	4	І	Газово-гідро-зелений	Н	З	AT, BE, CZ, DE-LU, ES IE, NL, PT, SK,
LT	54	3	І	Зелений	З	З	DK, EE, LV, SE, NO
LV	50	2	І	Газово-гідро-зелений	З	З	DK, EE, FI, LT, PL
NL	50	2	В	Газово-вугільно-зелений	З	З	CZ, DE, IE, IT, LU, SK
PL	53	3	В	Вугільно-зелений	Н	Н	EE, LV
PT	57	4	Е	Зелено-газово-гідроенергетичний	З	З	ES, IT, SK
RO	48	2	В	Гідро-вугільно-атомний	З	Н	HU
SE	48	2	Е	Атомно-гідро-зелений	З	З	AT, CZ, DE-LU, DK, LT, NO
SK	46	1	І	Атомно-гідроенергетичний	З	З	AT, CZ, DE- LU, ES, HU, IT, NL, PT
UK	62	4	В	Газово-зелено-атомний	Н	Н	–
NO	50	2	Е	Гідроенергетичний	З	Н	AT, DK, LT, SE,

Примітка: В – внутрішньоорієнтований, Е – експортоорієнтований, І – імпортоорієнтований; З – значний обсяг; Н – незначний обсяг.

Джерело: складено автором

### Список використаних джерел:

- Ahlqvist V., Holmberg P., Tangerås T. Central- versus Self-Dispatch in Electricity Markets. *IFN Working Paper*. 2018. № 1257. URL : <https://www.repository.cam.ac.uk/handle/1810/290232> (дата звернення: 10.12.2019).
- Sarfati M., Hesamzadeh M.R., Holmberg P. Production Efficiency of Nodal and Zonal Pricing in Imperfectly Competitive Electricity Markets. *IFN Working Paper*. 2019. № 1264. URL : <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2211467X19300203> (дата звернення: 10.12.2019).
- The Political Economy Of Clean Energy Transitions / D. Arent et al. *Oxford University Press*. 2017. URL : <http://sro.sussex.ac.uk/68276/1/9780198802242.pdf> (дата звернення: 10.12.2019).
- Crampton P. Market Design in Energy and Communications. *University of Myralnd*. 2015. URL : <http://www.cramton.umd.edu/papers2015-2019/cramton-market-design-in-energy-and-communications.pdf> (дата звернення: 10.12.2019).
- National balancing and wholesale electricity markets structure and principles / J. Jeriha et al. *CROSSBOW Consortium*. URL : <https://ec.europa.eu/research/participants/documents/downloadPublic?documentIds=080166e5c3ad0922&appId=PPGMS> (дата звернення: 10.12.2019).
- Re-powering Markets: Market design and regulation during the transition to low-carbon power systems. *International Energy Agency*. 2016. URL : <https://webstore.iea.org/re-powering-markets> (дата звернення: 10.12.2019).
- Electricity balancing in Europe: an overview of the European balancing market and electricity balancing guideline. *ENTSO-E*. November 2018 URL : [https://docstore.entsoe.eu/Documents/Network%20codes%20documents/NC%20EB/entso-e\\_balancing\\_in%20\\_europe\\_report\\_Nov2018\\_web.pdf](https://docstore.entsoe.eu/Documents/Network%20codes%20documents/NC%20EB/entso-e_balancing_in%20_europe_report_Nov2018_web.pdf) (дата звернення: 10.12.2019).



8. Market Monitoring reports. Volume 1: Electricity Wholesale Market Volume *ACER-CEER*. URL : <https://acer.europa.eu/en/Electricity/Market%20monitoring/Pages/Current-Edition.aspx> (дата звернення: 10.12.2019).
9. NEMO-Designations. Agency for the Cooperation of Energy Regulators. URL : [http://www.acer.europa.eu/en/electricity/FG\\_and\\_network\\_codes/CACM/Pages/NEMO-Designations.aspx](http://www.acer.europa.eu/en/electricity/FG_and_network_codes/CACM/Pages/NEMO-Designations.aspx) (дата звернення: 10.12.2019).
10. Малярець Л.М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика Харків : ХНЕУ, 2006. 384 с.
11. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков. Москва : ИНФРА-М, 2008. 442 с.
12. Eurostat Database. *European Commission*. URL : <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата звернення: 10.12.2019).

### References:

1. Ahlqvist V., Holmberg P., Tangerås T. (2018) Central- versus Self-Dispatch in Electricity Markets. IFN Working Paper. No. 1257. Available at : <https://www.repository.cam.ac.uk/handle/1810/290232> (accessed 10 December 2019).
2. Sarfati M., Hesamzadeh M. R., Holmberg P. (2019) Production Efficiency of Nodal and Zonal Pricing in Imperfectly Competitive Electricity Markets. IFN Working Paper. No. 1264. Available at : <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2211467X19300203> (accessed 10 December 2019).
3. Arent D., Arndt C., Miller M., Tarp F., Zinaman O. (2017) The Political Economy Of Clean Energy Transitions. Oxford University Press. Available at : <http://sro.sussex.ac.uk/68276/1/9780198802242.pdf> (accessed 10 December 2019).
4. Crampton P. (2015) Market Design in Energy and Communications. University of MyraInD. Available at : <http://www.cramton.umd.edu/papers2015-2019/cramton-market-design-in-energy-and-communications.pdf> (accessed 10 December 2019).
5. Jeriha J., Gubina A., Medved T., Komel B., Borozan V., Krstevski P., Krkoleva A., Borozan S., Taleski R., Chimirel C. (2019) National balancing and wholesale electricity markets structure and principles. CROSSBOW Consortium. Available at : <https://ec.europa.eu/research/participants/documents/downloadPublic?documentIds=080166e5c3ad0922&appId=PPGMS> (accessed 10 December 2019).
6. International Energy Agency. (2016) Re-powering Markets: Market design and regulation during the transition to low-carbon power systems. Available at : <https://webstore.iea.org/re-powering-markets> (accessed 10 December 2019).
7. ENTSO-E. (2018) Electricity balancing in Europe: an overview of the European balancing market and electricity balancing guideline. Available at : [https://docstore.entsoe.eu/Documents/Network%20codes%20documents/NC%20EB/entso-e\\_balancing\\_in%20europe\\_report\\_Nov2018\\_web.pdf](https://docstore.entsoe.eu/Documents/Network%20codes%20documents/NC%20EB/entso-e_balancing_in%20europe_report_Nov2018_web.pdf) (accessed 10 December 2019).
8. ACER-CEER. (2019) Market Monitoring reports. Volume 1: Electricity Wholesale Market Volume Available at : <https://acer.europa.eu/en/Electricity/Market%20monitoring/Pages/Current-Edition.aspx> accessed (10 December 2019).
9. ACER. (2019) NEMO-Designations. Available at : [http://www.acer.europa.eu/en/electricity/FG\\_and\\_network\\_codes/CACM/Pages/NEMO-Designations.aspx](http://www.acer.europa.eu/en/electricity/FG_and_network_codes/CACM/Pages/NEMO-Designations.aspx) (accessed 10 December 2019).
10. Maliarets L. M. (2006). Vymiriuvannia oznak ob'iektiv v ekonomitsi: metodolohiia ta praktyka [Measuring Object Features in Economics: Methodology and Practice] Kharkiv. Vydavnytstvo KhNEU, 2006. 384 p. (in Ukrainian).
11. Roy L.V., Tret'yak V.P. (2008). Analiz otraslevykh rynkov [Analysis of industry markets]. Moskva. INFRA-M. 2008. 442 p. (in Russian).
12. Eurostat Database. *European Commission*. Available at : <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (accessed 10 December 2019).

**Salashenko Tetiana**

*Research and Development Centre for Industrial Problems of Development  
of the National Academy of Sciences of Ukraine*

## ELECTRICITY PRICES DIFFERENTIATION IN THE EUROPEAN SPACE

*The electricity markets liberalization is aimed at obtaining significant benefits by consumers through reducing electricity prices under the pressure of competition. European electricity markets have been particularly developed due to unification of organized spot trading rules. Now in the EU, day-ahead markets are the most progressive trading form, and day-ahead prices are the most transparent, indicative and comparable on the European space. However, price differentiation of EU electricity markets remains quite high. The purpose of the article is to determine the reasons for the electricity prices differentiation in the European space. The methodological basis of the research was the industrial markets theory, and methods of descriptive statistics and cluster analysis were used for investigation. The article presents analytical support to determine the reasons of the price differentiation in the EU electricity markets, the main of which are internal generation structure and openness of national markets to foreign trading. It is proved that the decisive factor of price differentiation is the structure of the electricity supply, while as the internal generation structure can significantly affect the electricity prices in case of market isolation. The presented research in the article allows drawing practical conclusions about the electricity prices differentiation in the EU: export-oriented electricity markets tend to have cheaper electricity for inland consumption, generating expensive production surpluses for foreign markets, while the price of electricity in imported-oriented ones is not always been the highest and depends on the development of ties with adjacent markets. Internal sufficiency does not guarantee low electricity prices in the national market; focus on nuclear and hydro generation contributes to decreasing electricity prices. At the same time, other generating sources are also important, as a marginal unit will determine the overall dynamics of electricity prices; the predominance in the structure of the coal generation does not mean a sharp increase in electricity prices compared to low-carbon national markets – it will be determined the price level by the foreign trading volumes to ensure efficient loading of coal generating capacity; gas-oriented internal electricity markets have the highest electricity prices, which is only possible to reduce through foreign trading.*

**Key words:** electricity market, price differentiation, electricity generation, cross-border trading, cluster analysis.

**JEL classification:** F11, E31, C12.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.48

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.2>**Головкова Л.С.**

доктор економічних наук, професор,  
академік Академії економічних наук України,  
завідувач кафедри «Фінанси та економічна безпека»,  
Дніпровський національний університет залізничного транспорту  
імені академіка В. Лазаряна  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5473-6644>

**Юхновська Ю.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри «Фінанси та економічна безпека»,  
Дніпровський національний університет залізничного транспорту  
імені академіка В. Лазаряна  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1643-0825>

### ОЦІНКА ЯКОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

*Статтю присвячено оцінці якості стратегії розвитку туристичної галузі регіонів України. Досліджено особливості туристичного потенціалу регіонів України, який сприяє розвитку туристичної галузі як у регіонах, так і в країні у цілому. Дослідивши стратегії розвитку туристичної галузі в різних регіонах України, дано їх оцінку за моделлю оцінки якості програм розвитку туристичної галузі в регіонах України. Проведено аналіз оцінки програм розвитку туристичної галузі регіонів України та методом експертного оцінювання за допомогою середньоарифметичної визначено загальну інтегральну оцінку якості регіональних програм розвитку туристичної галузі регіонів України. Найбільш дієвим механізмом вирішення нагальних проблем у регіонах країни є програмно-цільовий підхід, який полягає у їх вирішенні за допомогою запланованих заходів, котрі мають чіткий адресний характер і забезпечені необхідними ресурсами.*

**Ключові слова:** туризм, регіон, стратегія розвитку, регіональна програма розвитку туризму, туристична галузь.

**Постановка проблеми.** Одним із найбільш пріоритетних напрямів розвитку економіки України та її регіонів сьогодні є туристична галузь. Перспективними пріоритетами розвитку у світовому туризмі, які спричиняють збільшення попиту на туристичні послуги, є регіони, багаті культурною, історичною, соціальною, побутовою спадщиною. На розвиток туристичної галузі в Україні особливо впливають географічне положення регіонів країни, рельєф, клімат, природний, історико-культурний та туристично-рекреаційний потенціал. Але жорстка конкуренція в туристичній галузі вимагає сьогодні застосування нових сучасних управлінських рішень у розвитку туристичної діяльності, в обґрунтуванні стратегічного планування розвитку потенціалу даної галузі країни або її регіонів.

Найголовнішою проблемою під час формування та планування довготривалих програм формування і розвитку туристичної галузі регіонів

є недостатньо розроблена методологія стратегії формування й розвитку кожного окремого регіону країни, де не враховуються перспективні пріоритетні особливості регіонів та напрями їх розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми планування стратегії формування та розвитку потенціалу туристичної галузі України та її регіонів досліджували багато науковців та фахівців у туристичній галузі, а саме: О. Амоша, І. Бережна, П. Гудзь, М. Долішній, А. Корнак, В. Кравців, З. Кручек, В. Мамотов, А. Новаковська, М. Орлович, В. Павлов, В. Руденко, Д. Стеченко, І. Твердохлебов, О. Шаблій, Л. Шевчук та ін. Системи туристичної діяльності, пріоритети, стратегії формування та розвитку туристичної галузі досліджували М. Борушак, І. Зорін, В. Квартальнов, В. Кифяк, О. Любіцева, Г. Михайліченко, С. Ніконоров, Є. Панкова, В. Смолій, В. Федорченко, В. Цибух та ін. Однак, на нашу думку, недостатньо вирішено проблеми стратегічного

розвитку туристичної галузі регіонів України, що зумовлює важливість дослідження вибраної теми.

**Мета статті** полягає у дослідженні, аналізі та виявленні проблем у формуванні стратегій розвитку туристичної галузі всіх регіонів України.

**Виклад основного матеріалу.** Україна багата на природні, культурно-історичні та туристично-рекреаційні ресурси, які можуть сприяти виходу на світовий туристичний ринок та підвищити соціально-економічний розвиток, що вдалося багатьом країнам із менш привабливими ресурсами. Але навіть маючи великий потенціал у туристичній галузі, без довгострокової стратегії, яка буде враховувати всі окремі напрями розвитку кожного регіону країни, неможливо успішно розвивати туристичну галузь, яка б істотно вплинула на створення нових робочих місць, поповнення бюджету та приплив валютних надходжень, на соціально-економічний розвиток як країни у цілому, так і кожного регіону окремо.

Із туристичною галуззю пов'язано багато галузей (мистецтво, торгівля, транспортна інфраструктура, будівництво, культура, фінансові установи, готельно-ресторанне господарство та ін.), які стимулюються розвитком саме туризму. Вагомий вплив на розвиток економіки України та її регіонів має саме туристична галузь, тому в Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 р. Україна задекларувала її одним з основних напрямів формування та розвитку національної економіки [18].

Процес формування стратегії планування та розвитку туристичної галузі регіонів країни в умовах просторової поляризації представлено як сукупність етапів, яка відображає логіку її побудови через визначення сукупності системних елементів, що забезпечують формування інструментарію щодо її детермінації.

Механізм формування стратегії розвитку ринку туристичних послуг повинен мати системний та комплексний характер, усі його елементи мають бути взаємопов'язаними та спрямовані на досягнення генеральної мети – визначення оптимальної, ефективної стратегії, спроможної забезпечити реалізацію цільових орієнтирів та стратегічних пріоритетів запропонованої концепції.

Класифікація спеціальних стратегій туристичної галузі:

1) стратегії за рівнем прийняття рішень – на міжнародному, національному, регіональному та місцевому рівнях;

2) стратегії залежно від способів забезпечення розвитку;

3) стратегії, що дають змогу управляти попитом;

4) стратегії непрямого розподілу туристичних послуг та товарів;

5) стратегії підтримки якості туристичних послуг у регіонах країни;

6) стратегії розвитку лікувально-оздоровчих, рекреаційних та курортних туристичних регіонів [1].

Згідно з прогнозом Всесвітньої туристичної організації (ВТО), незабаром очікується велике збільшення подорожуючих у світі – до 1,6 млрд осіб на рік, що у 2,4 рази більше, ніж у 2000 р. У 2020 р. очікується збільшення прибутку до 2000 млрд дол. США у туристичній галузі. У 2001 р. Україна займала 22-е місце у світі (5,8 млн осіб, що становить 1%) за кількістю відвідування країни іноземними туристами, але в 2020 р., за прогнозами ВТО, чисельність іноземців в'їздного туризму в країну має зрости до 15 млн осіб [4].

Дослідивши стратегії розвитку туристичної галузі в різних регіонах України, вважаємо за необхідне дати оцінку цим програмам за моделлю оцінки якості програм розвитку туристичної галузі в регіонах України [19] (рис. 1).

Згідно із цією методикою, в якій за визначеним критерієм програма не містить частини, відповідного критерію, така програма повинна отримати 1 бал; якщо за вибраним критерієм програма містить відповідну частину, вона отримує 2 бали. Шляхом експертного опитування проаналізуємо якість програм туристичної галузі в регіонах України за всіма критеріями оцінювання. Базою дослідження стануть чинні регіональні програми розвитку туристичної галузі в Україні (табл. 1).

В інших областях програми розвитку туристичної галузі до 2020 р. знаходяться на стадії обговорення, підготовки і мають статус проекту. У деяких регіонах вони взагалі відсутні або втратили чинність.

Нами було проведено аналіз оцінки програм розвитку туристичної галузі регіонів України та методом експертного оцінювання за допомогою середньоарифметичної визначено загальну інтегральну оцінку якості регіональних програм розвитку туристичної галузі регіонів України (табл. 2).

Отже, за результатами інтегральної оцінки якості регіональних цільових програм розвитку туристичної галузі в Україні можна стверджувати таке: найбільш якісно сформовано відповідні цільові програми в Івано-Франківській – 1,792 (1-е місце), Одеській – 1,755 (2-е місце) та Львівській – 1,773 (3-є місце) областях, а найменш якісно – у Миколаївській – 1,242 (15-е місце), Дніпропетровській – 1,32 (14-е місце) та Волинській – 1,343 (8-е місце) областях.

**Висновки.** З нашого дослідження можна дійти висновку, що для вирішити проблеми оцінки якості стратегій туристичної галузі України та її регіонів можна шляхом програмно-цільового підходу за допомогою запланованих заходів та забезпечення необхідними ресурсами, інструментом



**Рисунок 1 – Модель оцінки якості програм розвитку туристичної галузі в регіонах України**

**Таблиця 1 – Перелік діючих регіональних програм розвитку туризму і курортів (станом на 2019 р.)**

Область	Назва документу	Орган затвердження	Термін дії
Вінницька	Програма розвитку туризму у Вінницькій області на 2017-2020 рр.	Рішення сесії обласної ради від 30.06.2017 № 5	2017-2020
Волинська	Програма розвитку туризму та рекреації у Волинській області на 2016-2020 рр.	Рішення сесії обласної ради від 07.04.2016 № 4/10	2016-2020
Дніпропетровська	Програма розвитку туризму у Дніпропетровській області на 2014 – 2022 рр.	Рішення сесії обласної ради від 20.06.2014 № 532-26/VI	2014-2022
Закарпатська	Програма розвитку туризму і курортів у Закарпатській області на 2016-2020 рр.	Розпорядження голови Закарпатської облдержадміністрації від 22.12.2015 № 95	2016-2020
Запорізька	Програма розвитку рекреаційно-курортного комплексу та туризму у Запорізькому районі на 2016-2020 рр.	Рішення сесії обласної ради від 22.06.2016 № 5	2016-2020
Львівська	Програма розвитку туризму, курортів і рекреації у Львівській області на 2018-2020 рр.	Рішення сесії обласної ради від 05.12.2017 № 558	2018-2020
Івано-Франківська	Комплексна регіональна цільова програма розвитку туризму в області на 2016-2020 рр.	Рішення сесії обласної ради від 16.10.2015 № 1820-39/2015	2016-2020
Миколаївська	Програма розвитку туризму та курортів у Миколаївській області на 2016-2020 рр.	Рішення обласної ради від 10.06.2016 № 6	2016-2020
Одеська	Програма розвитку туризму та курортів в Одеській області 2017-2020 рр.	Рішення сесії обласної ради від 23.12.2016 № 285-VII	2017-2020
Полтавська	Програма розвитку туризму і курортів на 2016-2020 рр.	Рішення сесії обласної ради від 29.09.2016 № 220	2016-2020
Рівненська	Програма розвитку туризму в Рівненській області на 2016-2020 рр.	Рішення сесії обласної ради від 13.04.2016 № 61	2016-2020
Сумська	Програма сталого розвитку туризму у Сумській області на 2018-2022 рр.	Рішення сесії обласної ради від 20.12.2017	2018-2022
Херсонська	Програма розвитку туризму та курортів у Херсонській області на 2019-2021 рр.	Рішення сесії обласної ради від 14.12.2018 № 1095	2019-2021
Черкаська	Програма розвитку туризму в Черкаській області на 2012-2020 рр.	Рішення сесії обласної ради	2012-2020
Чернігівська	Обласна цільова програма розвитку туризму в Чернігівській області на 2013-2020 рр.	Рішення сесії обласної ради від 21.12.2012	2012-2020

Таблиця 2 – Інтегральна оцінка якості регіональних програм розвитку туристичної галузі в Україні

Програми	Компоненти						Інтегральна оцінка	Ранг
	Доцільність	Узгодженість за рівнями ієрархії	Структурна відповідність	Наукова обґрунтованість	Практична реалізація	Змістовність		
Вінницька [5]	1	1,5	1,78	1,25	2,0	1	1,421	11
Волинська [6]	1	1,5	1,56	1,0	2,0	1	1,343	13
Дніпропетровська [7]	1	1,0	1,67	1,25	2,0	1	1,32	14
Закарпатська [8]	2	1,5	1,78	1,25	2,0	1	1,588	6-7
Запорізька [9]	2	1,0	1,89	1,75	2,0	1	1,607	5
Львівська [10]	2	2,0	1,78	1,75	2,0	1	1,755	3
Івано-Франківська [2]	2	2,0	2,0	1,75	2,0	1	1,792	1
Миколаївська [11]	1	1,0	1,45	1,25	1,75	1	1,242	15
Одеська [12]	2	2,0	1,89	1,75	2,0	1	1,773	2
Полтавська [13]	1	2,0	1,45	1,50	2,0	1	1,492	9
Рівненська [14]	1	2,0	1,67	1,25	1,75	1	1,445	10
Сумська [15]	1	2,0	1,89	1,50	2,0	1	1,565	8
Херсонська [16]	2	2,0	2,0	1,50	2,0	1	1,75	4
Черкаська [17]	1	2,0	1,78	1,75	2,0	1	1,588	6-7
Чернігівська [3]	1	1,5	1,67	1,50	1,75	1	1,403	12

якого є цільові програми розвитку туристичної галузі. Для ефективності використання необхідно якісно сформулювати цільові програми всіх регіонів країни за допомогою методичного підходу, який забезпечить оцінку якості цільових програм туристичної галузі регіонів України, а саме

за допомогою інтегрального показника за такими компонентами: доцільність, узгодженість за рівнями ієрархії, структурна відповідність, наукова обґрунтованість, практична реалізованість, змістовність, які оцінюються за допомогою часткових показників.

#### Список використаних джерел:

1. Борушак М. Стратегія розвитку туристського регіона: теорія, методологія, практика : монографія. Минск : БГЭУ, 2002. 66 с.
2. Комплексна регіональна цільова програма розвитку туризму в області на 2016–2020 роки : Рішення сесії обласної ради від 16.10.2015 № 1820-39/2015.
3. Обласна цільова програма розвитку туризму в Чернігівській області на 2013–2020 роки : Рішення сесії обласної ради від 21.12.2012.
4. Орлова В.В. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. *Науковий збірник*. 2012. Вип. 8. Т. 1.
5. Програма розвитку туризму у Вінницькій області на 2017–2020 роки : Рішення сесії обласної ради від 30.06.2017 № 5.
6. Програма розвитку туризму та рекреації у Волинській області на 2016–2020 роки : Рішення сесії обласної ради від 07.04.2016 № 4/10.
7. Програма розвитку туризму у Дніпропетровській області на 2014–2022 роки : Рішення сесії обласної ради від 20.06.2014 № 532-26/VI.
8. Програма розвитку туризму і курортів у Закарпатській області на 2016–2020 роки : Розпорядження голови Закарпатської облдержадміністрації від 22.12.2015 № 95.
9. Програма розвитку рекреаційно-курортного комплексу та туризму у Запорізькому районі на 2016–2020 роки : Рішення сесії обласної ради від 22.06.2016 № 5.
10. Програма розвитку туризму, курортів і рекреації у Львівській області на 2018–2020 роки : Рішення сесії обласної ради від 05.12.2017 № 558.
11. Програма розвитку туризму та курортів у Миколаївській області на 2016–2020 роки : Рішення обласної ради від 10.06.2016 № 6.
12. Програма розвитку туризму та курортів в Одеській області 2017–2020 роки : Рішення сесії обласної ради від 23.12.2016 № 285-VII.
13. Програма розвитку туризму і курортів в Полтавській області на 2016–2020 роки : Рішення сесії обласної ради від 29.09.2016 № 220.

14. Програма розвитку туризму в Рівненській області на 2016–2020 роки : Рішення сесії обласної ради від 13.04.2016 № 61.
15. Програма сталого розвитку туризму у Сумській області на 2018–2022 роки : Рішення сесії обласної ради від 20.12.2017.
16. Програма розвитку туризму та курортів у Херсонській області на 2019–2021 роки : Рішення сесії обласної ради від 14.12.2018 № 1095.
17. Програма розвитку туризму в Черкаській області на 2012–2020 роки : Рішення сесії обласної ради.
18. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 р. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/168-2017> (дата звернення: 27.12.2018).
19. Хаустова В.Є., Горбатова Є.Ф. Оцінка якості цільових програм розвитку туристичної галузі в регіонах України. *Проблеми економіки*. 2014. № 4. С. 183–196.

### References:

1. Borushhak M. (2002) Strategija razvitija turistskogo regiona: teorija, metodologija, praktika [Strategy for the development of the tourist region: theory, methodology, practice]. Minsk : BGJeU. 66 p. (in Russian).
2. Kompleksna regionalna cilova programa rozvytku turyzmu v oblasti na 2016-2020 roky Rishennya sesiyi oblasnoyi rady vid 16.10.2015r. [Comprehensive regional target program of tourism development in the region for 2016-2020 Decisions of the session of the regional council from 16.10.2015.] no1820-39/2015. (in Ukrainian).
3. Oblasna cilova programa rozvytku turyzmu v Chernigivskij oblasti na 2013-2020 roky Rishennya sesiyi oblasnoyi rady 21.12.2012 r. [Regional target program of tourism development in Chernihiv region for 2013-2020 Decision of session of regional council 21.12.2012.] (in Ukrainian).
4. Orlova V.V. (2012) Aktualni problemy rozvytku ekonomiky regionu. [Actual problems of regional economy development] *Naukovyj zbirnyk*. Ivano-Frankivsk. vol.8. Tom 1. (in Ukrainian).
5. Programa rozvytku turyzmu u Vinnyczkij oblasti na 2017-2020 roky. Rishennya sesiyi oblasnoyi rady vid 30.06.2017 r. no5. [Tourism development program in Vinnitsa region for 2017-2020. Decision of session of the regional council from 30.06.2017 № 5.] (in Ukrainian).
6. Programa rozvytku turyzmu ta rekreaciyi u Volynskij oblasti na 2016-2020 Rishennya sesiyi oblasnoyi rady vid 07.04.2016r. no4/10. [Tourism and recreation development program in Volyn region for 2016-2020 Decision of session of regional council from 07.04.2016. № 4 / 10.] (in Ukrainian).
7. Programa rozvytku turyzmu u Dnipropetrovskij oblasti na 2014 – 2022 roky Rishennya sesiyi oblasnoyi rady vid 20.06.2014r. no 532-26/VI. [Tourism Development Program in Dnepropetrovsk Region for 2014 – 2022 Decisions of the session of the Regional Council of 20.06.2014. No. 522-26 / VI.] (in Ukrainian).
8. Programa rozvytku turyzmu i kurortiv u Zakarpatskij oblasti na 2016-2020 roky Rozporyadzhennya golovy Zakarpatskoyi oblderzhadministraciyi vid 22.12.2015r. no95. [Program of development of tourism and resorts in the Transcarpathian region for 2016-2020 Decree of the Head of the Transcarpathian Regional State Administration of 22.12.2015. № 95.] (in Ukrainian).
9. Programa rozvytku rekreacijno-kurortnogo kompleksu ta turyzmu z Zaporizkomu rajoni na 2016-2020 roky Rishennya sesiyi oblasnoyi rady vid 22.06.2016r. no5. [Program of development of recreation and resort complex and tourism from Zaporizhzhya region for 2016-2020 Decision of session of regional council from June 22, 2016. № 5.] (in Ukrainian).
10. Programa rozvytku turyzmu, kurortiv i rekreaciyi u Lvivskij oblasti na 2018-2020 roky Rishennya sesiyi oblasnoyi rady vid 05.12.2017r. no558. [Program of development of tourism, resorts and recreation in Lviv region for 2018-2020 Decision of session of the regional council from 05.12.2017. № 558.] (in Ukrainian).
11. Programa rozvytku turyzmu ta kurortiv u Mykolayivskij oblasti na 2016-2020 roky, Rishennya oblasnoyi rady vid 10 chervnya 2016 roku no6. [The program of development of tourism and resorts in the Nikolaev area for 2016-2020, the Decision of the regional council from June 10, 2016 No. 6.] (in Ukrainian).
12. Programa rozvytku turyzmu ta kurortiv v Odeskij oblasti 2017-2020 roky Rishennya sesiyi oblasnoyi rady vid 23.12.2016r. no 285-VII. [Tourism and Resorts Development Program in Odesa Region 2017-2020 Decision of the session of the Regional Council of 23.12.2016. 285-VII.] (in Ukrainian).
13. Programa rozvytku turyzmu i kurortiv v Poltavskij oblasti na 2016-2020 roky Rishennya sesiyi oblasnoyi rady vid 29.09.2016r. no 220. [Program of development of tourism and resorts in Poltava region for 2016-2020 Decision of session of regional council from 29.09.2016. № 220.] (in Ukrainian).
14. Programa rozvytku turyzmu v Rivnenskij oblasti na 2016 – 2020 roky Rishennya sesiyi oblasnoyi rady vid 13.04.2016 r. no 61. [Tourism development program in Rivne region for 2016 – 2020 Decisions of the session of the regional council from 13.04.2016. № 61.] (in Ukrainian).
15. Programa stalogo rozvytku turyzmu u Sumskij oblasti na 2018-2022 roky Rishennya sesiyi oblasnoyi rady vid 20.12.2017 r. [Sustainable Tourism Development Program in Sumy Region for 2018-2022 Decision of the session of the Regional Council of 20.12.2017.] (in Ukrainian).
16. Programa rozvytku turyzmu ta kurortiv v Xersonskij oblasti na 2019-2021 roky Rishennya sesiyi oblasnoyi rady vid 14.12.2018r. no 1095. [Program of development of tourism and resorts in Kherson region for 2019-2021 Decision of session of regional council from 14.12.2018. № 1095.] (in Ukrainian).
17. Programa rozvytku turyzmu v Cherkaskij oblasti na 2012-2020 roky Rishennya sesiyi oblasnoyi rady. [Tourism development program in Cherkasy region for 2012-2020 Decision of the session of the regional council.] (in Ukrainian).
18. Strategiya rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2026 r. [Tourism and Resort Development Strategy for the Period up to 2026] Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/168-2017>. (accessed 27 December 2019)
19. Haustova V. Ye., Gorbatova Ye. F. (2014) Ocinka yakosti cilovyx program rozvytku turystychnoyi galuzi v regionax Ukrayiny. [Evaluation of the quality of targeted programs for the development of the tourism industry in the regions of Ukraine.] *Problemy ekonomiky*. no 4. 2014. p. 183-196.

---

**Golovkova Liudmyla, Yuhnovska Yuliya**  
Dnipro National University of Railway Transport  
named after Academician V. Lazaryan

## **QUALITY ASSESSMENT OF THE TOURIST INDUSTRY DEVELOPMENT STRATEGY OF THE REGIONS OF UKRAINE**

*The article is devoted to the strategies of development of the tourist industry of the regions of Ukraine. The peculiarities of the tourism potential of the regions of Ukraine, which contributes to the development of the tourism industry both in the regions and in the country as a whole, are investigated. The researches in the tourist activity in the system of the national economic complex of the country, regions, priorities and strategies of tourism development are analyzed, which are devoted to the work of domestic and foreign scientists. Having researched the Strategies for the development of the tourism industry in different regions of Ukraine, they evaluated these Programs on the model of evaluation of the quality of the programs of development of the tourism industry in the regions of Ukraine. The analysis of the development programs of the tourist industry of the regions of Ukraine was conducted and the method of expert evaluation using the arithmetic mean determined the overall integral quality assessment of the regional programs of development of the tourism industry of the regions of Ukraine. The most effective mechanism for solving urgent problems in the regions of the country is the program-targeted approach, which is to solve them with the help of planned measures, which have a clear target character and are provided with the necessary resources. It is determined that the tool for implementing the program-targeting approach is the corresponding target programs, which in relation to the tourism industry should be classified by the following features: role in management of the economy, types of goals, modes of action, duration of affiliation, level of affiliation. In order for the target program, including in the tourism industry, to be effective, it must be qualitatively formed. To this end, it is proposed to use a methodological approach, which provides an assessment of the quality of targeted programs for the development of the tourism industry in the regions of Ukraine. Assessment of the quality of targeted regional programs for the development of the tourism industry in Ukraine, using the proposed methodological approach, shows that the most appropriately formed target programs in Ivano-Frankivsk, Lviv, Odessa regions, and least qualitatively – in Mykolaiv, Dnipropetrovsk and Volyn regions.*

**Key words:** *tourism, region, development strategy, regional tourism development program, tourism industry.*

**JEL classification:** L10, L20, L39.

---

УДК 338.2

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.3>**Завгородній Р.В.**

аспірант,

Класичний приватний університет

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6137-1310>**Шмиголь Н.М.**

доктор економічних наук, професор,

Запорізький національний університет

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-5932-6580>

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАФТОГАЗОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Головними проблемами нафтогазового сектору є недосконале законодавство, корупція, тіньовий бізнес, зарегульованість дозвільної системи, нестабільні рентні та податкові правила. Для забезпечення економічної безпеки та подолання загроз безпеці в енергетичній сфері державою мають бути розроблені дієві механізми та інструменти щодо розвитку та підвищення ефективності функціонування галузі. Першочерговими завданнями мають стати: оптимізація видобутку, диверсифікація постачання та добування, модернізація існуючих потужностей, формування єдиного правового поля з урахуванням міжнародних стандартів, упровадження ефективної системи державного регулювання і контролю, активізація та стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, впровадження екологічних норм Euro та міжнародних стандартів тощо.

**Ключові слова:** енергетична безпека, нафтогазовий комплекс, нафтопродукти, нафтова галузь, газова галузь, газові ресурси, паливно-енергетичні ресурси.

**Постановка проблеми.** Зростаюча конкуренція на світових енергетичних ринках відкриває ширші можливості для України щодо вибору джерел і шляхів постачання первинних енергетичних ресурсів. Нафтогазовий комплекс України посідає провідне місце серед базових галузей паливно-енергетичного комплексу (ПЕК).

Сьогодні нафтогазовий комплекс України відіграє ключову роль у цілому в економіці країни. «Забезпечення достатнього рівня розвитку нафтогазового комплексу виступає необхідною умовою стабільного розвитку будь-якої країни, адже, крім суто комерційної діяльності, підприємства цього комплексу відіграють важливу соціальну роль, забезпечуючи населення, бюджетні установи та комунальних споживачів природним газом за цінами, що встановлюються державою» [1]. Нестача власних енергоносіїв, постачання їх зовні дестабілізують політичне та економічне становище, тому проблеми та перспективи розвитку сучасного нафтогазового комплексу в Україні є досить актуальним.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема ефективного управління нафтогазовим комплексом є досить складною та багатогранною, що знайшла широке відображення у роботах вітчизняних і зарубіжних науковців. Окремі аспекти функціонування підприємств нафтогазового комплексу, розвитку газорозподільних підприємств розглядали у своїх роботах такі вітчизняні вчені, як Л. Гораль [2; 3], С. Король [2], С. Онищенко [4], О. Шапран [5], В. Шийко [3], К. Штепенко [4], О. Червінська [6] та ін.

Проблеми нафтогазового комплексу, які є надзвичайно актуальними, та дослідження ефективності ринкових реформ у галузі зазначено в роботах Р. Шестюка [7] та В. Бурлаки [8]. Особливо активна науково-дослідна і патентна діяльність у цьому секторі економіки спостерігалася після світових нафтових криз. У той самий час частину публікацій В. Бурлаки [9] було присвячено трансформації ринків нафти і газу. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, сьогодні відсутнє забезпечення ефективності тривалого механізму щодо розвитку нафтогазового сектору в Україні.

**Мета статті** полягає в аналізі сучасного стану нафтогазового сектору та енергетичного балансу України, визначенні проблем щодо подальшого розвитку галузі для забезпечення економічної безпеки та подолання загроз безпеці в енергетичній сфері країни.

**Виклад основного матеріалу.** Складником та запорукою енергетичної безпеки й незалежності України є ефективно працююча газова галузь, від становища якої залежить розвиток економіки у цілому, промисловості, сільського господарства, сфери послуг, комунального господарства тощо. «Структурна перебудова галузі та залучення інвестицій є основою діяльності, на яку покладено важливу роль забезпечення потреб побутових та промислових споживачів у паливно-енергетичних ресурсах» [10].

Загальні запаси природного газу станом на 1 січня 2019 р. становлять 882,6 млрд м<sup>3</sup>, що забезпечить Україну на 42 роки за умови нинішніх темпів використання. Україна видобуває щороку



лише 2,4% природного газу від загального запасу, тоді як більш розвинені країни видобувають близько 6% [11].

Розпорядженням КМУ від 28.12.2016 ухвалено Концепцію розвитку газовидобувної галузі України до 2020 р., метою якої є збільшення обсягів видобутку природного газу і залучення інвестицій у галузь. Відповідно до цієї Концепції, у 2018 р. видобуток повинен був зрости до 22,5 млрд м<sup>3</sup>, у 2019 р. – до 25,2 млрд м<sup>3</sup>; у 2020 р. – до 27,5 млрд м<sup>3</sup> [12]. Фактично за 2018 р. видобуто 20,98 млрд м<sup>3</sup> природного газу. Порівняно з 2017 р. видобуток зріс лише на 2,4%, що на 9,6% менше, ніж було заплановано. За I півріччя 2019 р. видобуто 10,53 млрд м<sup>3</sup> природного газу. Порівняно з аналогічним періодом 2018 р. видобуток зріс на 3,4%, або на 361 млн м<sup>3</sup>. Прогнозний видобуток природного газу, за умови збереження темпів видобутку, у 2019 р. становитиме близько 21,4 млрд м<sup>3</sup>.

Енергетичний баланс України наведено в табл. 1. Усі дані таблиці наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Основна частка природного газу у структурі витрат палива на перетворення відносно 2017 р. не змінилася – 23%. У 2018 р. збільшилися порівняно з попереднім роком обсяги використання природного газу – на 0,4%. Основними споживачами природного газу були підприємства та організації 11 регіонів, обсяги використання яких (з урахуванням обсягів реалізації населенню) становили майже 73% від загальних обсягів по Україні. На споживачів Дніпропетровської області припало 10,6% використання природного газу, м. Києва – 10,4%, Харківської області – 8,5%, Полтавської – 7,2%, Черкаської – 6,7%, Доне-

цької – 6,2%, Київської – 5,8%, Одеської – 5,4%, Львівської – 5,3%, Запорізької – 3,7% та Миколаївської – 3,3%. Зменшили обсяги споживання природного газу підприємства 18 областей, серед них значно Івано-Франківської (на 14,3%), Львівської та Закарпатської (відповідно на 12,4%), Рівненської (на 10,1%), та Волинської (на 9,3%) [13].

Тобто динаміка та приріст видобутку природного газу свідчить про невиконання планових показників 2018 р., що ставить під загрозу виконання Концепції. У 2018 р. імпортна частка у газовому балансі країни становила близько 32% від загальних потреб [11; 12].

Газова сфера України, що функціонує в умовах демократичної трансформації українського суспільства, потребує удосконалення в багатьох аспектах [10].

Енергетичні кризи, які періодично відбуваються у світі, спонукали високорозвинені країни до інновацій із метою збільшення ресурсів нафти і нафтопродуктів, у тому числі за рахунок більш ефективного їх споживання. Нафтовий сектор є найбільш інноваційно містким і саме тому найефективнішим серед інших галузей паливно-енергетичного комплексу [14].

В Україні для досягнення світового рівня розвитку у нафтовому секторі треба переглянути технологічну політику держави, зробивши акцент на її розвиток у напрямі впровадження інновацій для ефективнішого використання сировини (нафти) і підвищення якості нафтопродуктів [14].

Головні тенденції сфери впродовж 2016–2019 рр. – це падіння обсягів видобутку державними підприємствами та зростання обсягів видобутку приватними. Загальний обсяг видобування нафти та газового конденсату забезпечує виробництво близько 20% загального споживання нафтопродуктів в Україні. Видобуток нафти з

**Таблиця 1 – Енергетичний баланс України відносно природного газу**

Види палива / сектори	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Частка природного газу у загальному постачанні первинної енергії, %</b>					
Природний газ	31,6	28,9	27,1	27,4	27,5
<b>Внутрішнє постачання природного газу, ТДж</b>					
Природний газ	1554778	1212422	1191064	1142240	1193373
<b>Забезпеченість потреб природним газом власного виробництва, %</b>					
Природний газ	45,0	56,9	59,3	63,0	64,3
<b>Чистий імпорт природного газу, тис т н. е.</b>					
Природний газ	15720	13288	8809	11262	8459
<b>Споживання природного газу за секторами, тис т н. е.</b>					
Власне споживання енергетичним сектором	961	957	897	959	947
Промисловість	3324	2762	2482	2627	2927
Транспорт	2273	1572	1399	1612	1455
Інші	12708	9406	10009	9564	9677
Неенергетичне використання	2650	2281	1784	1168	884

*Джерело: складено за даними [13]*

газовим конденсатом становив у 2016 р. 2,2 млн т, у 2017 р. – 2,1 млн т, у 2018 р. – 2,2 млн т., у I півріччі 2019 р. – 1,1 млн т. Видобування вуглеводнів в Україні здійснюють понад 100 суб'єктів господарювання з кількістю зайнятих на підприємствах працівників близько 50 тис осіб. Головним нафтовидобувним підприємством України є ПАТ «Укрнафта», частка якої у сфері видобутку нафти становить 67%. Частка ПАТ «Укргазвидобування» у сфері видобутку нафти та нафтового конденсату становить близько 21% [11].

Головними тенденціями галузі є те, що Кременчуцький НПЗ та Шебелинський ГПЗ виробляють моторне пальне стандарту Євро-5, незважаючи на зменшення обсягів переробки нафти та газового конденсату внаслідок створення сприятливих (передусім фіскальних) умов для імпорту нафтопродуктів (частка імпорту становить 80%). Діяльність нафтопереробних підприємств Лисичанська, Одеси, Надвірної, Дрогобича та Херсона сьогодні зупинена. Необхідно здійснити дослідження можливості і доцільності відновлення діяльності зазначених нафтопереробних підприємств із подальшим відновленням виробництва, залученням партнерів до управління ними, їх

продажем або виведенням з експлуатації. Обсяги переробки нафтової сировини Кременчуцьким НПЗ упродовж останніх трьох років становлять близько 2,5 млн т/рік, Шебелинського ГПЗ – близько 0,5 млн т/рік [11].

Енергетичний баланс України наведено в табл. 2. Дані таблиці містять дані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

У 2018 р. збільшилися порівняно з попереднім роком обсяги використання нафтопродуктів: палива для реактивних двигунів типу гас – на 18,4%, бутану і пропану скраплених – на 13,2%, газойлів – на 4,2%; водночас зменшилося використання мазутів паливних важких – на 58,2% та бензину моторного – на 11,0% [13].

Значна частка бензину моторного у 2018 р. використовувалася підприємствами й організаціями 11 регіонів (68% від загальних обсягів по Україні). Питома вага використання бензину моторного підприємствами і організаціями м. Києва становила 11,6%, Дніпропетровської області – 8,6%, Одеської – 8,0%, Київської – 6,7%, Львів-

**Таблиця 2 – Енергетичний баланс України відносно нафти та нафтопродуктів**

Види палива / сектори	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Частка нафти та нафтопродуктів у загальному постачанні первинної енергії, %</b>					
Сира нафта	2,9	3,2	3,0	3,7	3,9
Нафтопродукти	7,2	8,5	8,9	10,4	10,6
<b>Внутрішнє постачання нафти та нафтопродуктів, тис т</b>					
Сира нафта	2342	2119	2120	2379	2353
Газоконденсати	707	650	669	767	708
Нафтосировина	-19	-6	-17	238	486
Присадки	72	77	24	31	41
Нафтозаводський газ	388	-	26	36	35
Зріджений нафтовий газ	883	931	1463	1487	1707
Бензин моторний (тис.т)	2837	2063	2117	1993	1113
Гас	-17	-5	-	-	-
Газойлі/дизель	5713	5610	5442	6268	5517
Мазути топкові	108	675	1029	741	468
Нафтовий кокс	-	-	-	-	-
Інші нафтопродукти	754	921	1252	1565	3105
<b>Забезпеченість потреб нафтою власного виробництва, %</b>					
Сира нафта	92,6	91,8	82,1	65,9	64,4
<b>Чистий імпорт нафти та нафтопродуктів, тис т н. е.</b>					
Сира нафта	123	216	502	1192	1293
Нафтопродукти	7370	7797	9131	9277	10064
<b>Споживання нафти та нафтопродуктів за секторами, тис т н. е.</b>					
Власне споживання енергетичним сектором	560	121	53	59	52
Промисловість	921	814	176	374	453
Транспорт	7312	6554	7139	7356	7539
Інші	1461	1408	1679	1345	1384
Неенергетичне використання	455	687	642	819	1232

*Джерело: складено за даними [13]*

ської – 6,4%, Запорізької та Харківської – 5,3%, Полтавської – 4,4%, Черкаської – 4,0%, Закарпатської – 3,7%, Вінницької – 3,6%. Скорочення обсягів використання бензину моторного спостерігалося в усіх регіонах, серед яких найбільше – у Івано-Франківській (на 19,0%), Чернігівській (на 18,5%), Тернопільській (на 18,2%), Волинській (на 17,8%), Житомирській (на 17,6%), Чернівецькій (на 16,0%) та Миколаївській (на 14,5%) областях. Більше половини загальних обсягів споживання газойлів (60%) припадало на підприємства та організації 10 регіонів країни. Із них частка Дніпропетровської області становила 9,6%, м. Києва – 7,7%, Полтавської та Одеської – по 6,7%, Львівської – 6,0%, Київської – 5,9%, Харківської – 5,2%, Вінницької – 4,6%, Донецької – 3,9% Запорізької – 3,8%. Найвагоміше збільшення обсягів використання газойлів відбулося в м. Києві (на 25,1%), Черкаській (на 10,9%), Вінницькій (на 10,3%), Кіровоградській (на 9,2%) та Київській (на 8,4%) областях [13].

Нафтовидобувну та нафтопереробну галузі України не було переорієнтовано на впровадження нових технологій, мінімізацію втрат сировини, досягнення європейських стандартів якості й нарощування експорту нафтопродуктів. Колись уважалося, що інвестори забезпечать НПЗ необхідними обсягами сировини, проте цього не сталося. Україна залишилася другорядним експортним ринком, а вітчизняні заводи одержують нафту за залишковим принципом [15–18].

Згідно з даними Держкомстату України, у структурі 2018 р. використаного палива 33,5% припадало на природний газ, 15,8% – на сиру нафту та нафтопродукти, 3,5% – на доменний газ. Порівняно з 2017 р. у структурі використання палива відбулися незначні зміни – зменшення використання природного газу. У 2018 р. загальний обсяг реалізації підприємствами й організаціями палива населенню становив на 4,5% менше, ніж у попередньому році. Порівняно з 2017 р. зменшилися обсяги реалізації населенню природного газу – на 4,6%, бензину моторного – на 14,9%, газойлів – на 4,3% за одночасного збільшення реалізації пропану і бутану скраплених – на 9,9%. У структурі реалізованого палива населенню суттєвих змін не відбулося, традиційно найбільше використання припало на природний газ (69,8%), бензин моторний (10,1%) та газойлі (8,6%) [13].

На 1 грудня 2018 р. запаси палива на підприємствах та в організаціях з урахуванням обсягів запасів природного газу в підземних газових сховищах, за даними ПАТ «Укртрансгаз», та запасів палива на автозаправних станціях, загалом зменшилися на 1,5%. Порівняно з відповідною датою 2017 р. запаси палива у споживачів скоротилися на 14,5%, у постачальників – збільшилися на 2,2%. Зменшилися порівняно з 1 грудня попереднього

року обсяги накопичених запасів природного газу (на 5,8%) за одночасного збільшення запасів бутану і пропану скраплених (на 93,7%), олив та мастил нафтових (на 33,1%), газойлів (на 16,3%), бензину моторного (на 12,3%). Серед основних споживачів та постачальників палива зменшення запасів відбулося на підприємствах: промисловості – на 5,9%, із них нафти сирової – на 41,2%, мазутів паливних важких – на 4,0%; транспорту та зв'язку – на 3,4%, із них бутану і пропану скраплених – на 18,1%; газойлів – на 12,4%, бензину моторного – на 11,3%. Водночас збільшилися обсяги накопичених запасів на підприємствах: сільського господарства – на 1,5%, із них бутану і пропану скраплених – на 13,7%, газойлів – на 2,1%; будівництва – на 1,1%, із них бітуму нафтового – на 24,4%, бутану і пропану скраплених – на 37,6% [13].

Як висновок, можна говорити про те, що країна володіє достатніми доведеними запасами газу та нафти, щоб досягти енергетичної незалежності вже у середньостроковій перспективі. Згідно з даними, опублікованими ОПЕК за 2016 р., запаси України становили майже 395 млн барелів, або 54 млн т сирової нафти [16]. Загалом нафтогазовий комплекс України має достатній ресурсний, матеріальний, кадровий, науково-технічний потенціал для виконання поставлених перед ним завдань.

**Висновки.** Газовий сектор енергетики України є найбільш проблемним для економіки через високу газоємність ВВП, що, своєю чергою, породжує ще більшу газову імпортозалежність та сприяє поширенню корупції. Головні проблеми сектору – це: монопольне становище НАК «Нафтогаз України», необхідність проведення масштабної модернізації ГТС за відсутності коштів у НАК «Нафтогаз України», відсутній «лібералізований» та організаційно оформлений ринок природного газу, відсутність членства системного оператора постачання в ENTSO-G, відсутність економічно обґрунтованих тарифів, економічно не обґрунтовані ставки плати за користування надрами, незадовільні темпи проведення реорганізації підприємств, відокремлення діяльності підприємств із розподілу та постачання газу, незадовільні умови для залучення інвесторів тощо.

Головні проблеми нафтового сектору – це: суперечливе законодавство, високий рівень корупції, велика частка тіншового бізнесу, неефективна судова система, специфічні небезпеки (недосконалість земельного законодавства, надмірно зарегульована дозвільна система, нестабільні рентні та податкові правила, не врегульовані питання щодо мінімізації шкоди для довкілля). На жаль, «вибрані» видобувні компанії та пов'язані з ними чиновники збагачуються, тоді як рівень життя населення залишається низьким. Зрозуміло, це не сприяє поліпшенню бізнес-клімату в галузі і, як

наслідок, реальному збагаченню країни у цілому. Таким чином, для забезпечення економічної безпеки та подолання загроз безпеці в енергетичній сфері має бути розроблені державою дієві механізми та інструменти щодо підвищення ефективності функціонування галузі в умовах глобалізації з урахуванням світових тенденцій розвитку. Першочерговими завданнями мають стати: оптимізація видобутку із власних та розроблення й видобуток нафти з нових родовищ як в Україні, так за її межами, зниження рівня залежності від імпорتنних поставок за рахунок диверсифікації джерел зовнішнього постачання нафти, модернізація та підвищення конкурентоспроможності нафтопереробної галузі, закріплення позитивного іміджу України в міжнародній системі, формування єдиного правового поля з урахуванням між-

народних стандартів, упровадження ефективної системи державного регулювання і контролю для забезпечення справедливої конкуренції, активізація наукового потенціалу галузі та проведення державної політики щодо стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в нафтовій галузі, модернізація діючих потужностей НПЗ і побудова нових установок для збільшення виробництва високоякісних нафтопродуктів, перегляд та вдосконалення технічних умов щодо відповідності стандартам ЄС, упровадження в Україні екологічних норм Еуро, створення стратегічного резерву нафти і нафтопродуктів, перегляд та встановлення конкурентоспроможних тарифів на транспортування та послуги з перевалки нафти, залучення до висвітлення актуальних і проблемних питань галузі фахівців-аналітиків та науковців тощо.

### Список використаних джерел:

1. Кулакова С.Ю. Ефективний розвиток нафтогазового комплексу як важлива умова соціально-економічного розвитку держави. *Ефективна економіка*. 2017. № 11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5947> (дата звернення: 14.02.2019).
2. Гораль Л.Т., Король С.В. Орієнтири для розвитку газорозподільних підприємств України. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2016. Вип. 1(5). С. 120–124.
3. Гораль Л.Т., Шийко В.І., Сергеев О.П. Джерела і механізми фінансування енергозберігаючих заходів на підприємствах газотранспортної галузі. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 3(2). С. 200–204.
4. Онищенко С.В., Штепенко К.П., Мирошніченко В.В. Фінансові інструменти забезпечення розвитку нафтогазового комплексу. *Финансовый механизм решения глобальных проблем: предотвращение экономических кризисов* : міжд. научно-практ. конф. 2012. URL : [http://www.confcontact.com/2012\\_09\\_21/3\\_onischenko.htm](http://www.confcontact.com/2012_09_21/3_onischenko.htm) (дата звернення: 01.06.2019).
5. Шапран О. Чинники сталого розвитку світового ринку нафтопродуктів. *Міжнародні відносини*. 2014. № 1(42). С. 61–65.
6. Червінська О.С., Грицик А.Я. Стан та перспективи розвитку підприємств нафтогазового комплексу України. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. С. 300–307.
7. Шерстюк Р.В. Шляхи модернізації НПЗ України. *Нафтопереробка та нафтохімія*. 2006. № 11. С. 5–10.
8. Бурлака В.Г. Стратегія розвитку нафтового сектору України. Київ : НАУ, 2012. 356 с.
9. Бурлака В.Г. Трансформація ринку нафти і газу : монографія. Київ : НАУ, 2005. 320 с.
10. Кожевников А.Ю. Газова сфера України в 2017 році та її державне регулювання. *Державне управління. Секція «Інвестиції: практика та досвід»*. 2018. № 7. С. 132–136.
11. Основні показники розвитку паливного-енергетичного комплексу / Міністерство енергетики та вугільної промисловості. URL : <http://mre.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245416376> (дата звернення: 10.09.2019).
12. Нова енергетична стратегія України до 2020 року: безпека, енергоефективність, конкуренція / Центр Разумкова. URL : [http://razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy\\_00%20%287%29.pdf](http://razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy_00%20%287%29.pdf) (дата звернення: 10.09.2019).
13. Енергетика / Державна служба статистики України. URL : [https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu\\_u/energ.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/energ.htm) (дата звернення: 11.09.2019).
14. Нафтовий сектор України в очікуванні змін. URL : [https://dt.ua/ECONOMICS/naftoviy\\_sektor\\_ukrayini\\_v\\_ochikuvanni\\_zmin.html](https://dt.ua/ECONOMICS/naftoviy_sektor_ukrayini_v_ochikuvanni_zmin.html) (дата звернення: 03.10.2019).
15. Центр Разумкова. Нова енергетична стратегія України до 2020 року: безпека, енергоефективність, конкуренція. URL : [http://razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy\\_00%20%287%29.pdf](http://razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy_00%20%287%29.pdf) (дата звернення: 21.10.2019).
16. Білоус А. Нафтогазовий сектор України: між зрадою та перемогою. URL : <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/09/19/629228/> (дата звернення: 14.06.2019).
17. Introduction of creative economy in international relations: aspects of development security / I. Perevozova et al. *Journal of Security and Sustainability Issues*. 2019. № 9(1). P. 139–154. URL : [https://doi.org/10.9770/jssi.2019.9.1\(11\)](https://doi.org/10.9770/jssi.2019.9.1(11)) (дата звернення: 07.12.2019).
18. Shmygol N., Galtsova O., Varlamova I. Developing a methodology to assess the environmental and economic performance index based on international research to resolve the economic and environmental problems of Ukraine. *Baltic Journal of Economic*. 2018. № 4. P. 366–375.

### References:

1. Kulakova S.Yu. (2017). Efektyvnyi rozvytok naftohazovoho kompleksu yak vazhlyva umova sotsialno-ekonomichnoho rozvytku derzhavy [Effective development of the oil and gas complex as an important condition for socio-economic development of the country]. *An efficient economy*. Dnipro State Agrarian and Economic University, № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5947>

2. Goral L.T, King S.V. (2016). Oriientyry dlia rozvytku hazorozpodilnykh pidpriumstv Ukrainy. [Guidelines for the development of gas distribution companies in Ukraine]. *Scientific Bulletin of Mukachevo State University*. Economy series, Vyp. 1(5), pp. 120–124.
3. Goral LT, Shiko V.I., Sergeev O.P. (2014). Dzherela i mekhanizmy finansuvannia enerhozberihaiuchykh zakhodiv na pidpriumstvakh hazotransportnoi haluzi. [Sources and mechanisms of financing energy saving measures at gas transportation enterprises]. *Bulletin of Khmelnytsky National University*. Economic sciences, № 3 (2), pp. 200–204.
4. Onishchenko S.V., Shtepenko K.P., Miroshnichenko V.V. (2012). Finansovi instrumenty zabezpechennia rozvytku naftohazovoho kompleksu. [Financial instruments for oil and gas complex development]. *The financial mechanism for solving global problems: preventing economic crises: int. scientific and practical. conf.* URL: [http://www.confcontact.com/2012\\_09\\_21/3\\_onisichenko.htm](http://www.confcontact.com/2012_09_21/3_onisichenko.htm).
5. Shapran O. (2014). Chynnyky staloho rozvytku svitovoho rynku naftoproduktiv. [Factors of Sustainable Development of the World Petroleum Product Market]. *International relations*, № 1(42) pp. 61–65.
6. Chervinskaya O.S., Grytsik A.Ya. (2014). Stan ta perspektyvy rozvytku pidpriumstv naftohazovoho kompleksu Ukrainy. [State and prospects of development of enterprises of oil and gas complex of Ukraine]. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, pp. 300–307.
7. Sherstyuk R.V. (2006). Shliakhy modernizatsii NPZ Ukrainy. [Ways of modernization of Ukrainian refineries]. *Oil refining and petrochemistry*, № 11, pp. 5–10.
8. Burlak V.V. (2005). Stratehiia rozvytku naftovoho sektoru Ukrainy. [Strategic development of the oil sector of Ukraine]. K: NAU, 356 p.
9. Burlak V.G. (2005). Transformatsiya rynkov nefty y haza [Transformation of the oil and gas markets: a monograph. K: NAU, 320 p.
10. Kozhevnikov A.Yu. (2018). Hazova sfera Ukrainy v 2017 rotsi ta yii derzhavne rehuliuivannia. [Ukraine's gas sector in 2017 and its state regulation. Governance]. *Section: Investment: Practice and Experience*, pp. 132-136.
11. The main indicators of the development of the fuel and energy complex. (2019). Ministry of Energy and Coal Industry. URL: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245416376>
12. Ukraine's New Energy Strategy for 2020: Security, Energy Efficiency, Competition. (2019). Razumkov Center. URL: [http://razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy\\_00%20%287%29.pdf](http://razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy_00%20%287%29.pdf)
13. Energy. State Statistics Service of Ukraine. URL: [https://ukrstat.org/uk/operative/menu/menu\\_u/energ.htm](https://ukrstat.org/uk/operative/menu/menu_u/energ.htm)
14. The Ukrainian oil sector is awaiting change. URL: [https://dt.ua/ECONOMICS/naftoviy\\_sector\\_ukrayini\\_v\\_ochikuvanni\\_zmin.html](https://dt.ua/ECONOMICS/naftoviy_sector_ukrayini_v_ochikuvanni_zmin.html)
15. Razumkov Center. Ukraine's New Energy Strategy for 2020: Security, Energy Efficiency, Competition. URL: [http://razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy\\_00%20%287%29.pdf](http://razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy_00%20%287%29.pdf)
16. Bilous A. (2017). The Oil and Gas Sector of Ukraine: Between Betrayal and Victory. URL: <https://www.thoughda.com.ua/columns/2017/09/19/629228/>
17. Perevozova I.; Shmygol N.; Tereshchenko D.; Kandahura K.; Katerna O. (2019). Vprovadzhennia kreatyvnoi ekonomiky u mizhnarodni vidnosyny: aspekty bezpeky rozvytku. [Introduction of creative economy in international relations: aspects of development security]. *Journal of Security and Sustainability Issue* 9(1): 139-154. Retrieved from: [https://doi.org/10.9770/jssi.2019.9.1\(11\)](https://doi.org/10.9770/jssi.2019.9.1(11))
18. Shmygol N., Galtsova O., Varlamova I. (2018). Rozrobka metodolohii dlia otsinky indeksu ekolohichno-ekonomichnoi roboty dlia reshennia ekonomichnykh i ekolohichnykh problem ukrainy. [Developing a methodology to assess the environmental and economic performance index based on international research to resolve the economic and environmental problems of Ukraine]. *Baltic Journal of Economic*. 2018. № 4. C. 366-375.

Zavgorodniy Ruslan  
Classic Private University

Shmygol Nadiia  
Zaporizhzhya National University

## THE CURRENT SITUATION AND PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE OIL AND GAS SECTOR OF UKRAINE

*The oil and gas complex of Ukraine is at the forefront among the basic branches of the fuel and energy complex. Today, Ukraine's oil and gas complex plays a key role in the country's economy as a whole. One component and pledge of Ukraine's energy security and independence is an efficient gas industry, on which the development of the economy as a whole, industry, agriculture, services, utilities, etc. depends. Due to the high gas intensity of GDP, Ukraine's gas sector is the most problematic, generating import dependency and contributing to the spread of corruption. The main problems of the gas sector are the monopoly position of NJSC Naftogaz of Ukraine and the need for modernization of the GTS, as well as the absence of: a "liberalized" and organized natural gas market; membership of the supply system operator in ENTSO-G; economically sound tariffs and rates for subsoil use; reorganization of enterprises; conditions for attracting investors. The main problems of the oil sector are: imperfect legislation, corruption, shadow business, over-regulation of the permitting system, unstable rent and tax rules. All this does not contribute to improving the business climate in the industry and, as a consequence, the real enrichment of the country as a whole. In Ukraine, in order to reach the world level of development in the oil sector, it is necessary to revise the technological policy of the state, focusing on its development in the direction of innovations for more efficient use of raw materials (oil) and improving the quality of petroleum products. In order to ensure economic security and overcome the security threats in the energy sector, the state must have developed effective mechanisms and tools to improve the efficiency of the industry in the context of globalization, taking into account the world trends. The priority tasks should be: optimization of production, diversification of sources of supply, modernization of existing capacities and increasing the competitiveness of the industry, the formation of a single legal framework, taking into account international standards, the introduction of an effective system of state regulation and control, activation of scientific potential and promotion of innovation and innovation. Euro, review and set competitive rates and more.*

**Key words:** energy security, oil and gas complex, oil products, oil industry, gas industry, gas resources, fuel and energy resources.

**JEL classification:** Q20, Q30, Q40, Q43, Q49.

УДК 330.341:332.8

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.4>**Зглат-Лозинська Л.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування,  
Київський національний університет будівництва і архітектури  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2063-5738>

## ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БУДІВНИЦТВІ: СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

*Однією з головних перешкод розвитку інноваційної діяльності в будівельній галузі є недосконале управління на всіх рівнях. Вивчено досвід інституційного забезпечення фінансування житлового будівництва у США та Німеччині, де інноваційний розвиток значною мірою здійснюється за рахунок фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових досліджень і розробок. Визначено складники, функції та напрями розвитку суб'єктів інноваційної інфраструктури в Україні, центральна роль в якій відводиться науково-дослідним, науково-технічним навчально-науковим установам. Акцентовано увагу на необхідності стримування відтоку за кордон наукових кадрів та підвищенні якості їх підготовки. Аналіз розподілу інноваційно активних підприємств у розрізі видів інновацій дав змогу виявити той факт, що впровадження процесних, продуктових інновацій у будівництві ускладнено значною зношеністю основних виробничих фондів, обмеженням фінансових коштів для їх оновлення, застарілістю норм та стандартів. Перспективними напрямками активізації інноваційної діяльності в будівництві визначено формування сучасної національної інноваційної системи, яка була б спроможною поєднати науку, систему освіти й підготовки кадрів, установи трансферу технологій та власне будівництво.*

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, інновації в будівництві, інноваційна інфраструктура, інституційне забезпечення, державна інноваційна політика, трансферт технологій.

**Постановка проблеми.** Розвиток економіки на інноваційній основі знаходить відображення у підвищенні рівня інноваційної активності вітчизняних підприємств, технологічній модернізації, виробництві наукомісткої продукції, застосуванні передових технологій, матеріалів, методів управління, що зумовлює зростання конкурентоспроможності та ефективності як окремих суб'єктів господарювання, так і економіки у цілому. Сьогодні науково-технічні розробки часто мають міжгалузевий характер, що створює передумови для розширення напрямів їх кінцевого використання, причому не завжди в попередньо прогнозованій сфері діяльності [1]. Прикладом таких рішень у будівництві є використання 3D-друку для зведення споруд, у тому числі унікальної, складної форми; систем з'єднань на основі конструктора LEGO, самоочисних фарб, пластикових труб, діджиталізації в процесі проектування, експлуатації, маркетингу та ін. Нині впровадження новацій часто обмежено небажанням менеджерів вкладати кошти у власну інноваційну діяльність, недостатністю фінансових ресурсів, інформації щодо окремих технічних та технологічних рішень, нерозвиненістю ринку об'єктів інтелектуальної власності тощо.

Сьогодні ми спостерігаємо невтішні тенденції, що виявляються у скороченні питомої ваги інноваційних підприємств, зниженні показників інноваційної активності як у країні у цілому, так і в будівельній галузі зокрема, що в першу чергу зумовлено неефективною системою управління

інноваційною діяльністю на всіх рівнях, нерозвиненістю інноваційної інфраструктури, міграцією за кордон найбільш кваліфікованої робочої сили, яка і становить основну когорту потенційних винахідників та новаторів. Отже, виникає необхідність усунення стримуючих чинників розвитку інноваційної діяльності та розроблення перспективних заходів її активізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у вирішення питання дослідження чинників розвитку інноваційної діяльності зробили такі провідні вітчизняні вчені, як А.І. Амоша [2], Л.Л. Антонюк [3], Х.М. Гумба [4], О.В. Новак [5], А.В. Череп [6], О.В. Шубравська [7] та ін. Водночас, незважаючи на значний науковий доробок цих авторів, практичні питання підвищення ефективності інноваційної діяльності в Україні потребують подальшого наукового пошуку.

**Мета статті** полягає у визначенні проблем інституційного забезпечення інноваційної діяльності в будівництві та напрямів їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз динаміки рейтингу України порівняно з іншими країнами світу за показником глобального індексу інновацій (GII rank) демонструє поліпшення: у 2019 р. Україна посіла 47-е місце порівняно з 64-м місцем у 2015 р. Водночас підіндекси людського капіталу та досліджень за цей період зазнали зниження в рейтингу із 40-ї до 51-ї позиції, освіченості – з 25-ї до 43-ї, вищої освіти – з 31-ї до 37-ї, тоді як політичне, нормативно-правове середо-

вище та інфраструктура демонстрували стабільно низькі позиції – відповідно 112–110, 89–78 та 112–97 місця в рейтингу [8, с. 292; 9, с. 205]. Це свідчить про те, що головним чинниками, які гальмують розвиток інноваційної діяльності підприємств в Україні, є переважно чинники інституційного забезпечення інноваційної діяльності, передусім політичне середовище, державне нормативно-правове регулювання та інфраструктура. Слід відзначити, що нормативно-правове регулювання інноваційної діяльності охоплює широке коло питань – від захисту прав інтелектуальної власності, формування інноваційної інфраструктури до державної підтримки інноваційного розвитку економіки, у т. ч. виділення спеціальних економічних зон, пільгове оподаткування, кредитування тощо. Поки що державне регулювання інноваційної діяльності представлено декількома десятками нормативних актів, водночас усі вони лише опосередковано стосуються будівельної галузі. Так, зокрема, у ст. 2 Закону України «Про інноваційну діяльність» декларується фінансова підтримка реалізації інноваційної діяльності на основі лояльної кредитної, податкової політики; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури, інформаційному її забезпеченню [10]. Відповідно до визначених пріоритетів схвалено Концепцію Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2009–2016 рр. [11], реалізація якої мала сприяти першочерговому вирішенню питання житлового забезпечення окремих категорій громадян, що потребують поліпшення житлових умов: державні службовці, військовослужбовці, звільнені в запас із лав Збройних сил України, МВС, Митної служби, ліквідатори аварії на ЧАЕС, інваліди тощо.

Водночас суттєвих зрушень так і не відбулося, адже у цьому документі не йдеться про надання безкоштовного житла, а лише передбачено механізм компенсації позичальникам 20% суми першого внеску та індексування інфляції. Зрозуміло, якщо рівень ставки кредитування варіюється в межах 25–26% [12], відповідно, вартість житла зростає на чверть (для порівняння: у США – іпотечне кредитування здійснюється за ставкою 5%, термін кредитування – до 30 років), що підтверджує попередній висновок лише про формальне спрощення кредитної політики щодо підтримки будівництва. В Україні поки що не створені альтернативні комерційним банкам іпотечні установи на кшталт Асоціації заощаджень та позик у США (Savings and Loans Association) [13], що передусім зумовлено відсутністю дієвого законодавчо затвердженого механізму іпотечного кредитування та перекредитування, у результаті якого перерозподіляються ризики між фінансовими установами. Такий механізм міг би бути

реалізований із залученням коштів держбюджету під контролем Міністерства економічного розвитку. Створення такого механізму буде мати не лише стимулюючу роль для підприємств будівельної галузі, а й може позитивно відбитися на захисті інтересів інвесторів будівництва. Поки що це питання не вирішено переважно через політичні причини, а також через те, що будівельна галузь насправді не вважається пріоритетом розвитку держави. Можна констатувати, що на разі у сфері житлового будівництва на ринку первинного житла не створено прозорих механізмів контролю інвесторами майнового супроводу незавершеного будівництва, що, своєю чергою, призводить до корупції та фінансових махінацій та навіть криміналізації у цій сфері. Для вирішення цього питання можна скористатися досвідом Німеччини, де фінансування житлового будівництва практично на 70% здійснюється через успішно функціонуючу систему будівельних ощадбанків [14, с. 118].

Проблема з фінансуванням інноваційної діяльності лишається досить гострою. Руйнування галузевих науково-дослідних установ, їх перефільювання призвело до того, що інноваційна діяльність у будівництві здійснюється переважно за рахунок великих будівельних трестів, концернів, що мають у своєму складі дослідні департаменти. Трансферт технологій у галузі будівництва звужився практично до впровадження нових будівельних матеріалів або інструментів. І це не дивно: візьмем до розгляду хоча б Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», яким передбачено було створення 16 технопарків (з яких три сьогодні перебувають у зоні військово-конфліктної ситуації), із них лише один опосередковано відноситься до будівельної галузі («Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона») [15]. Низька технологічність будівельних підприємств порівняно з аналогічними в ЄС ставить під сумнів можливість конкурувати на рівних.

Отже, євроінтеграційна спрямованість України передбачає необхідність реалізації комплексу заходів, спрямованих на створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу будівництва, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції. З передбаченого поки що реалізований механізм відшкодування від 20–35% суми кредиту на придбання енергозберігаючих обладнання/матеріалів та котлів у рамках Державної програми «Ощадний дім», яка реалізується за бюджетні кошти, максимальна сума кредиту – 50 тис грн [16]. Слід відзначити, хоча такі компенсації підвищують



екологічність, енергоефективність будинків, їх масова реалізація поки що неможлива внаслідок обмеженості бюджетних коштів на ці потреби.

Однією з основних проблем політики активізації інноваційної діяльності як у цілому в державі, так і в будівельній галузі зокрема є недостатня розвиненість інноваційної інфраструктури, зокрема тієї її частини, що забезпечує доступ до патентів, наукових розробок. Так, за кодомом із переліком патентів можна ознайомитися онлайн, скориставшись пошуковими системами та сплативши вартість інформаційного забезпечення. В Україні ж такий доступ може бути отриманий у разі зазначення номеру патенту та паролю; водночас на разі каталог патентів спеціалізований у розрізі галузей та хронологічно, що не є зручним. Окрім того, вартість захисту патентів часто сплачується не самими дослідниками – авторами патентів, а юридичними особами, які не завжди зацікавлені та компетентні у співпраці з інвесторами, тому трансферт технологій реалізується вкрай повільно. Унаслідок високої вартості захисту прав інтелектуальної власності та підтримки цих прав автори-винахідники вимушені патентувати їх як ноу-хау, що часто призводить до неправомірного використання розробок, піратства. Отже, виникає необхідність створення системи взаємопов'язаних та взаємодіючих установ, що не просто акумулюють інформацію про перелік наявних патентів, технічних розробок, ноу-хау, а й опікуються питаннями їх активної комерціалізації. Необхідним є створення так званої інноваційної інфраструктури, що об'єднує організації різних видів: інвесторів, посередників, наукових та дослідних установ, які своїми функціями покривають увесь інноваційний цикл – від створення інноваційної науково-технічної ідеї (науково-дослідні установи, проектно-конструкторські підрозділи виробничих підприємств) до впровадження, фізичної реалізації нововведення. Такі організації активно функціонують в економічно розвинених країнах, а цифрові технології та надійний захист інформації дають змогу не виходячи з офісу оформити права на використання патенту на винахід чи корисну модель, ноу-хау. В Україні поки що ринок інноваційних продуктів та сама інноваційна інфраструктура знаходяться на стадії формування. Водночас соціально-економічні, політичні процеси та міжнародні події поки що захоплюють представників державної еліти більше, ніж проблеми інноваційного розвитку економіки.

Перед державою сьогодні стоїть завдання розвитку потужного інноваційного сектору з інфраструктурою, яка має пов'язати всі ланки інтелектуально-інноваційного процесу. У центрі даної структури має стати державна установа з розвиненим ІТ-програмним забезпеченням, що має функції надання доступу до банків даних

для зацікавлених інвесторів, причому каталог має бути забезпечений різновекторним пошуком: за ключовими словами, за сферою економічної діяльності, Міжнародною класифікацією (Міжнародною патентною класифікацією, Міжнародною класифікацією промислових зразків), за УДК, JEL Classification, вартістю патенту, територіальною ознакою. Нині ця функція частково виконується Державним підприємством «Український інститут інтелектуальної власності» (Укрпатент), що надає кваліфіковану допомогу з питань: експертизи, підготовки та подання на реєстрацію заявок і отримання охоронних документів на об'єкти промислової власності, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торговельні марки, об'єктів авторського права; патентного пошуку інформації, підготовки та розміщення інформації про об'єкт промислової власності на сайті Інтернет-біржі з можливістю подальшого інвестування; підготовку документів для реєстрації договорів щодо розпорядження правами на об'єкти інтелектуальної власності в Україні; а також спектру інформаційних, правових послуг та консультацій у сфері охорони інтелектуальної власності. На нашу думку, дані функції слід розширити за рахунок інших суб'єктів інноваційної інфраструктури, зокрема:

- організацій, що надають можливість керувати процесом інформаційного забезпечення доступу до баз/банків даних для зацікавлених інвесторів – резидентів чи нерезидентів, до того ж мають можливість не лише провадити реєстрацію та пошук, а й здійснювати фінансово-економічне забезпечення купівлі-продажу об'єктів інтелектуальної власності з високим рівнем цифрового захисту (двохфазний платіж) та можливістю конвертування валют різних держав;

- установ сертифікації наукової продукції, що здійснюють функції стандартизації, метрології, контролю якості інноваційних розробок;

- організацій юридичного профілю, які мають повноваження захисту інтелектуальної власності (Патентні суди) зі скороченим терміном розгляду заяв, у тому числі й у міжнародних судових інстанціях;

- комерційних організацій, що здійснюють просування нововведень на регіональні, міжрегіональні, іноземні ринки, включаючи виставкову, рекламну, маркетингову діяльність;

- венчурних компаній;

- сучасних високотехнологічних інноваційних кластерів, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій як складників регіональних та національної інноваційних систем.

Центральне місце у цій інноваційній системі мають зайняти науково-дослідні, науково-технічні установи, навчально-наукові підрозділи

ЗВО, які, на жаль, нині втрачають свій «людський капітал» за рахунок старіння наукових кадрів, недостатньої матеріальної привабливості для молоді трудової діяльності в науковій сфері, а також міграції за кордон наукової еліти. За період 2014–2018 рр. кількість організацій, які здійснювали НДР, скоротилася на 4,9% переважно за рахунок скорочення у приватному секторі та секторі вищої освіти. Разом із тим кількість працівників, задіяних у виконанні НДР, скоротилася за цей п'ятирічний період з 136 123 до 88 128 осіб, або на 35,3% [17, с. 12]. Тому стримування відтоку наукових кадрів є сьогодні вкрай болочим та нагальним питанням, адже підготовка нових науковців на заміну втраченим триває не менше чотирьох років. Слід відзначити, що якість підготовки наукових кадрів щороку погіршується: так, якщо в 2015 р. кількість осіб, які закінчили аспірантуру із захистом дисертації, становила 1 958 осіб, або 26,1%, то в 2018 р. – 1 472 особи, або 23% [17, с. 15].

Розподіл інноваційних підприємств протягом 2016–2018 рр. за видами економічної діяльності засвідчив незначну частку інноваційної діяльності у сферах архітектури та інжинірингу, технічного випробування та досліджень, яка становила 3,2% від загальної кількості інноваційно активних підприємств [17, с. 96], що характеризує цю галузь як інноваційно не привабливу. Так, у будівництві кількість інноваційних підприємств була менше, ніж в інших сферах діяльності, крім добувної промисловості, та навіть фінансова та страхова діяльність перевищувала будівництво більше ніж у два рази. Найбільше інноваційних підприємств було в переробній промисловості та оптовій торгівлі. Такі дані підтверджують попередній висновок про

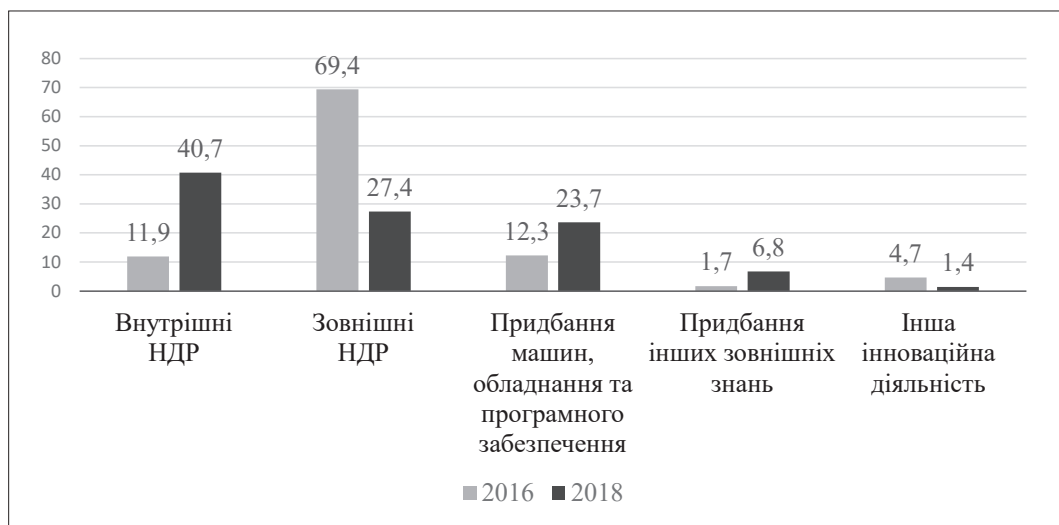
виключення будівництва з переліку пріоритетних інноваційних сфер діяльності для впровадження новітніх, наукових розробок.

Необхідно зазначити, що інноваційний розвиток економіки значною мірою залежить від фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових досліджень і розробок. За попередніми розрахунками, питома вага загального обсягу витрат у ВВП у 2017 р. становила 0,45%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету 0,16% [17, с. 62]. За даними 2017 р., частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,07%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,37% Австрії – 3,05%, Німеччині – 3,07%, Данії – 3,05%, Фінляндії – 2,75%, Бельгії – 2,66%, Франції – 2,21% [18].

Слід відзначити зміну структури витрат на інноваційну діяльність на користь збільшення частки витрат на внутрішні НДР, придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, зовнішніх знань та зменшення частки витрат на зовнішні НДР (рис. 1) [17, с. 92], що також свідчить про недосконалість розвитку інноваційної інфраструктури та підвищення попиту на інноваційні технології в будівництві.

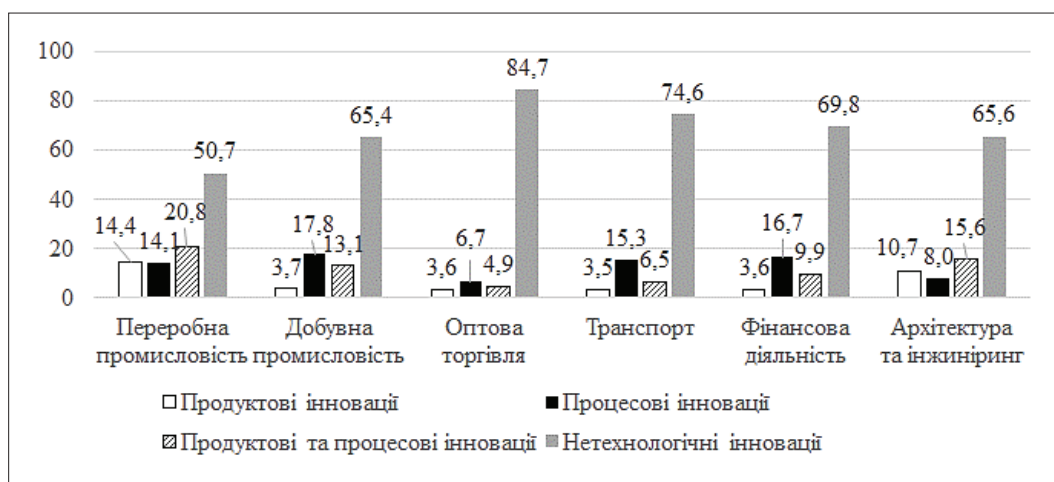
Аналіз розподілу інноваційно активних підприємств у розрізі видів інновацій у 2018 р. дав змогу виявити той факт, що в галузі будівництва впроваджують більше нетехнологічних (організаційних, маркетингових) інновацій (рис. 2). Це свідчить про те, що в будівельній галузі ускладнена реалізація нових технологічних процесів, конструктивних рішень (процесові інновації).

Головною причиною цього є те, що впровадження нових технологій передусім пов'язане з



**Рисунок 1 – Структури витрат на інноваційну діяльність підприємств будівельної галузі**

*Джерело: складено автором за даними [17]*



**Рисунок 2 – Питома вага видів інновацій у розрізі галузей економічної діяльності та видів інновацій у 2018 р., %**

*Джерело: складено автором за даними [17]*

необхідністю модернізації виробничих фондів, зношеність яких у будівництві становить близько 36% у середньому по галузі (у сфері будівництва споруд – 62%) [19, с. 9].

Вирішення питання оновлення зношених фондів вимагає подолання протиріччя – інвестування в основні виробничі фонди або оборотні активи, частка яких зростає у результаті нарощування обсягів будівельно-монтажних робіт, особливо в умовах економічного зростання (йдеться про необхідність вкладення коштів у будівельні матеріали, запаси, готову продукцію). Аналіз динаміки вартості виробничих фондів демонструє чітку тенденцію скорочення вартості основних фондів [19], що свідчить про недостатню увагу до цього питання. Останнє досить негативно позначається на структурі капіталу будівельних підприємств, зростанні питомої ваги обігових коштів, джерелом яких переважно є кошти інвесторів. Останні, як і девелопери, не готові вкладати кошти в інновації в будівництво. Слід відзначити, що зношеність основних фондів не лише негативно відображається на якості будівельно-монтажних робіт, а й на фінансовій стійкості забудовників, зниженні прибутковості, що, своєю чергою, стримує оновлення основних фондів.

Слід відзначити також, що реалізація нових технологічних, конструктивних рішень має узгоджуватися з чинними Державними будівельними нормами (ДБН), відповідність яким є основою оцінки якості робіт. Наявні понад 110 ДБН здебільшого розроблені ще за часів СРСР, чверть із них узагалі не оновлювалася впродовж 50 років. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства

України визнає необхідність оновлення ДБН у частині осучаснення норм, що мають розроблятися на основі найновіших методів та технологій виконання робіт із використанням новітніх будівельних матеріалів, зважаючи на європейську практику та підвищення вимог щодо енергоефективності, комфортності та безпечності будівель та споруд. Усе це вимагає активної державної політики підтримки інноваційного розвитку як на галузевому, так і загальнодержавному рівні.

**Висновки.** Забезпечення конкурентоспроможності економіки України на інноваційній основі є першочерговим завданням на сучасному етапі соціально-економічного розвитку. Передумовою ефективного впровадження інновацій у будівельний процес є достатньо розвинута інноваційна інфраструктура, під якою мається на увазі інтегрована в єдину систему сукупність взаємопов'язаних економічних підсистем (інформаційного забезпечення, експертизи, якості, фінансово-економічного забезпечення, матеріально-виробничої, кадрової тощо), які комплексно сприяють забезпеченню оперативного й ефективного функціонування інноваційних процесів.

Основним завданням у процесі реалізації політики інноваційного розвитку як України у цілому, так будівельної галузі зокрема є формування сучасної національної інноваційної системи, яка була б спроможною поєднати сфери генерування нових знань (науку), їх поширення (систему освіти й підготовки кадрів) та реалізацію або матеріалізацію нових знань (технополіси, високотехнологічні виробництва, інноваційне підприємництво), що вимагає невідкладного розвитку інноваційної інфраструктури.

**Список використаних джерел:**

1. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / пер. с англ. Москва : Вильямс, 2004. 272 с.
2. Амоша А.И. Инновационный путь развития Украины: проблемы и решения. *Економіст*. 2005. № 6. С. 28–32.
3. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія. Київ : КНЕУ, 2003. 394 с.
4. Гумба Х.М. Теоретические основы инновационного развития предприятий строительной отрасли : монография. Москва : МГСУ, 2012. 200 с.
5. Новак О.В. Деякі аспекти формування інноваційної політики будівельних підприємств. *Вісник Запорізького національного університету*. 2010. № 4(8). С. 70–74.
6. Череп А.В., Ясир А.М. Інвестиційно-інноваційна діяльність як фактор ефективного розвитку підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 1. С. 159–161.
7. Шубравська О.В. Інноваційні трансформації будівельного сектору економіки: світові тенденції та вітчизняні реалії. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 3. С. 90–102.
8. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2015): The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development, Fontainebleau, Ithaca, and Geneva. 453 p. URL : <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-full-report-2015-v6.pdf> (дата звернення: 30.08.2018).
9. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2019); The Global Innovation Index 2019: Creating Healthy Lives–The Future of Medical Innovation, Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. URL : <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII%202019-Executive-Web.4.pdf> (дата звернення: 29.10.2019).
10. Про інноваційну діяльність : Закон України № 40-IV від 04.07.2002. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 29.10.2019).
11. Концепція Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2009–2016 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 22 жовтня 2008 р. № 1406-р. URL : <https://www.kmu.gov.ua/npras/169291112>.
12. Доступне житло 2019. URL : <https://finsee.com> (дата звернення: 29.10.2019).
13. Омельчук В.О. Досвід США та Європи в розбудові житлової іпотеки: перспективи для України. *Економіка та держава*. 2010. № 10. С. 29–32. URL : [http://www.ecopomy.in.ua/pdf/10\\_2010/8.pdf](http://www.ecopomy.in.ua/pdf/10_2010/8.pdf) (дата звернення: 29.10.2019).
14. Меркулов В.В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России. Санкт Петербург : Пресс, 2003. 358 с.
15. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : Закон України № 991-IV від 16.07.1999. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14> (дата звернення: 29.10.2019).
16. Програма «Ощадний дім». URL : [https://www.oschadbank.ua/ua/private/loans/oschad\\_home](https://www.oschadbank.ua/ua/private/loans/oschad_home) (дата звернення: 29.10.2019).
17. Наукова та інноваційна діяльність в Україні, 2018. Київ : Державна служба статистики України, 2019. 108 с.
18. G&D expenditure as % of GDP. European Commission. URL : <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/visualisations> (дата звернення: 29.10.2019).
19. Основні засоби України за 2018 рік : статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України, 2019. 17 с.

**References:**

1. Druker, P.F. (2004) *Zadachi menedzhmenta v XXI veke* [Management Objectives in the 21st Century], Vil'yams, Moskva, Russia.
2. Amosha, A. I. (2005) *Innovatsionnyy put' razvitiya Ukrainy: problemy i resheniya*. *Economist*, vol. 6, pp. 28–32.
3. Antonjuk, L. L., Poruchnyk, A.M. and Savchuk, V.S. (2003) *Innovaciji: teorija, mekhanizm rozrobky ta komercializaciji* [Innovation: theory, mechanism of development and commercialization], KNEU, Kyiv, Ukraine.
4. Gumba, Kh. M. (2012) *Teoreticheskie osnovy innovatsionnogo razvitiya predpriyatij stroitel'noy otrasli* [Theoretical Foundations of the Innovative Development of Enterprises in the Construction Industry], MGSU, Moscow, Russia.
5. Novak, O. V. (2010), “Some aspects of formation of innovation policy of construction enterprises”, *Visnyk Zaporizkogo nacionaljnogho universytetu*, vol. 4 (8), pp. 70-74.
6. Cherep, A. V. and Jasyr, A. M. (2009), “Investment and innovation activity as a factor of effective enterprise development”, *Visnyk Khmelnyckogho nacionaljnogho universytetu*, vol. 1, pp. 159–161.
7. Shubravsjska, O.V. (2010), “Innovative transformations of the construction sector of the economy: world trends and domestic realities”? *Ekonomika i prognozuvannja*, vol. 1, pp. 90–102.
8. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2015): “The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development”, Fontainebleau, Ithaca, and Geneva”. available at: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-full-report-2015-v6.pdf> (Accessed: 30 August 2018)
9. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2019) “The Global Innovation Index 2019: Creating Healthy Lives–The Future of Medical Innovation”, Ithaca, Fontainebleau, and Geneva, available at: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII%202019-Executive-Web.4.pdf> (Accessed: 29 October 2019)
10. The Verkhovna Rada of Ukraine (2002), The Law of Ukraine “About innovative activity”, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (Accessed: 29 October 2019).
11. Cabinet of Ministers of Ukraine (2008), “Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “Concept of the State Targeted Socio-Economic Program for the Construction (Acquisition) of Affordable Housing for 2009-2016”, available at: <https://www.kmu.gov.ua/npras/169291112> (Accessed: 29 October 2019)
12. Ministry of Finance of Ukraine (2019) “Affordable Housing 2019“, available at: <https://finsee.com> (Accessed: 29 October 2019)

13. Omeljchuk, V.O. (2010) "US and European experience in housing mortgage development: prospects for Ukraine", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 10, pp. 29-32, available at: [http://www.economy.in.ua/pdf/10\\_2010/8.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/10_2010/8.pdf) (Accessed: 29 October 2019)
14. Merkulov, V.V. (2003) *Mirovoy opyt ipotechnogo zhilishchnogo kreditovaniya i perspektivy ego ispol'zovaniya v Rossii*. [World experience in mortgage lending and the prospects for its use in Russia], Legal Center Press, St. Petersburg, Russia
15. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine "About the special mode of innovative activity of technological parks", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14> (Accessed: 29 October 2019)
16. Savings Bank of Ukraine (2019), "Savings home program", available at: [https://www.oschadbank.ua/ua/private/loans/oschad\\_home](https://www.oschadbank.ua/ua/private/loans/oschad_home) (Accessed: 29 October 2019)
17. State Statistics Service of Ukraine (2019) *Naukova ta innovacijna dijalnistj v Ukraini, 2018* [Scientific and innovative activity in Ukraine, 2018], State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
18. Eurostat (2019) "G&D expenditure as % of GDP. European Commission", available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/visualisations> (Accessed: 29 October 2019)
19. State Statistics Service of Ukraine (2019) *Osnovni zasoby Ukrainy za 2018 rik* [Fixed Assets of Ukraine for 2018], State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

**Zgalat-Lozynska Liubov**

*Kyiv National University of Construction and Architecture*

### **INSTITUTIONAL SUPPORT INNOVATION IN CONSTRUCTION: MODERN SITUATION AND PERFECTION'S TENDENCIES**

*The article is devoted to the modern problems and perfection's tendencies of institutional support innovation in construction. The purpose of the article is to identify problems of institutional support of innovative activity in construction and directions of their resolving. The methods of analysis, systematization, grouping that determine the directions of development of institutional support for innovative activity in construction are considered. Also the instruments of state financial support for modernization of technological and production activity of enterprises in the construction industry are considered. One of the main obstacles to the innovation development in construction is the inadequate management of innovation at all levels. The features of regulatory regulation of innovative activity in construction were also scattered. International experience demonstrates the decisive role of institutional support for the development of a powerful innovation sector; the financial base of which is based on the mortgage lending system. The experience of institutional support for housing finance in the US and Germany is being studied. It is noted that innovative development in these countries is largely driven by the financing of internal R&D expenditures. The components, functions and directions of development of the subjects of innovative infrastructure in Ukraine are defined, the central role is devoted to research, scientific and technical educational institutions. Emphasis is placed on the need to curb the outflow of scientific personnel abroad and improve the quality of their training. The analysis of the distribution of innovative enterprises by type of innovation in 2018 revealed that in the construction non-technological (organizational, marketing) innovations are predominantly used, it's 65.6% in 2018. The introduction of new state building codes will further contribute to the implementation of the latest methods and technologies for the execution of works, improving energy efficiency, quality, safety of construction. Perspective directions of activation of innovative activity in construction are the formation of a modern national innovation system that would be able to combine science, education and training system, technology transfer institutions and its own construction.*

**Key words:** *innovative activity, construction innovation, innovative infrastructure, institutional support, state innovation policy, technology transfer.*

**JEL classification:** B22, E02, O31, O38.

УДК 338.49

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.5>**Костинець Ю.В.**

кандидат економічних наук, доцент,

Національна академія управління

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6427-675X>

## ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ЗАСІБ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЙ ІНДИВІДУАЛІЗОВАНОГО ТА СЕГМЕНТОВАНОГО МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

*У статті визначено основні особливості цифровізації ринку туристичних послуг та використання основних цифрових інструментів у концепціях індивідуалізованого та сегментованого маркетингу на ринку туристичних послуг. Здійснено розподіл цифрових інструментів індивідуалізованого та сегментованого маркетингу. Визначено основні переваги, недоліки та цифрові інструменти індивідуалізованого маркетингу та маркетингу сегментів для споживачів і підприємств. Досліджено еволюцію інформаційних систем взаємодії з клієнтами та партнерами на ринку товарів і послуг та еволюцію використання цифрових інструментів маркетингу на ринку туристичних послуг. Визначено основні завдання автоматизованої системи взаємодії зі споживачами та партнерами на ринку туристичних послуг. Зроблено висновки щодо перспектив використання цифрових технологій на ринку туристичних послуг.*

**Ключові слова:** цифровізація, діджиталізація, ринок туристичних послуг, індивідуалізований маркетинг, клієнтоорієнтований маркетинг.

**Постановка проблеми.** Цифровізація, або діджиталізація, є основою для розвитку сучасного бізнесу. В умовах нової економіки, жорсткої конкуренції, швидкого старіння технологій, професій, ідей, проникнення Інтернету в усі частини економіки діджиталізація вийшла на новий рівень важливості для бізнесу, суспільства та держави. Для підтримки конкурентоспроможності підприємства підприємствам необхідно використовувати можливості діджиталізації за всіма можливими напрямками та формами: клієнтський досвід; партнерство та колаборація; робота з даними; впровадження інновацій; HR стратегія та культура; управління цінністю тощо. Компанії стали активно брати на озброєння технології автоматизації бізнес-процесів, упроваджувати інструменти CRM + BPM під час формування управлінської концепції, тому для визначення стратегічних перспектив розвитку ринку туристичних послуг у цифровій економіці доцільно розглянути питання еволюції використання цифрових технологій у процесі реалізації концепції індивідуалізованого масового маркетингу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Поняття цифрової економіки складне і багатогранне, й у науковому середовищі нині немає консенсусу в тому, що слід розуміти під цим явищем. Спроби систематизувати основні поняття, пов'язані із досліджуваними явищами, зроблені в роботі О.В. Даннікова та К.О. Січкаренко. З урахуванням того, що в Україні лише відбувається становлення цифрової економіки, необхідно відзначити, що визначення впливу цифровізації на розвиток туристичної індустрії та підприємств туристичної галузі здійснено в окремих

дослідженнях вітчизняних фахівців, зокрема Н.В. Садової.

**Мета статті** полягає у визначенні особливостей цифровізації як засобу реалізації концепцій індивідуалізованого та сегментованого маркетингу на ринку туристичних послуг.

**Виклад основного матеріалу.** Ринок туристичних послуг є яскравим прикладом ринку, на якому цифрові інформаційні технології мають широке поширення. В аспекті діджиталізації фактично даний ринок є піонерною сферою національної економіки, де цифрові технології активно впроваджені в діяльність як глобальних корпорацій, так і невеликих гравців ринку.

Сьогодні найважливішим ресурсом будь-якого підприємства, здатним значно вплинути на підвищення його конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та капіталізації, є корпоративні інформаційні ресурси і знання. Однак інформаційні технології не здатні повністю скасувати виробничий процес, ліквідувати конкурентів і право людини приймати остаточне рішення. Можна говорити про інтенсифікацію всіх процесів діяльності підприємства в єдину інформаційну систему. Змінився сам інструментарій в управлінні компанією, який вплинув на всі бізнес-процеси, пов'язані з діяльністю менеджерів: планування, організацію, керівництво, контроль.

Сучасна техніка допускає можливість розвитку маркетингу по новому шляху. На практиці все ширше використовуються бази даних для роботи з клієнтом та партнером у діалоговому режимі. Підприємства включають діалогові бази даних в інформаційні системи управління, як тільки скорочується їх інформованість про ринок.

Вираз «індивідуалізований масовий маркетинг» є вдалим перекладом на французьку мову англійського терміна *one-to-one marketing*. Тим не менше визначення «індивідуалізований» вибрано досить довільно. Насправді підприємство не може повністю знати про всі індивідуальні вимоги масової клієнтури передусім через величезні витрати, необхідні для цього. У рамках «прямого» маркетингу сегментовані групи або сукупності груп клієнтів користуються стандартизованими пакетами послуг.

Концепція індивідуалізованого маркетингу, представниками якої є І. Лінтон, Д. Пешпер та М. Роджерс [3, с. 34], передбачає можливість відходу маркетингу від ключової концепції «сегментування» в бік одного клієнта як самостійного ринкового сегмента. Погоджуємося з тезою, що «як індивідуалізований маркетинг, так і маркетинг сегментів мають певні переваги та недоліки для споживачів і підприємств. Індивідуалізований маркетинг застосовується значно рідше, що зумовлено не тільки значними витратами виробників, а й неготовністю споживачів пред'явити індивідуалізовані потреби» [7, с. 34]. Основні переваги, недоліки та цифрові інструменти індивідуалізованого маркетингу та маркетингу сегментів для споживачів та підприємств наведено на рис. 1.

Значну роль у формуванні індивідуалізованого маркетингу відіграють діалогові бази даних взаємодії з клієнтами та партнерами (CRM та PRM). Дуже важливим і суперечливим сьогодні є питання про те, чи призводить використання таких баз даних до розроблення концепції маркетингу «один на один». Необхідно відзначити, що діалогові бази даних не можуть працювати ефективно доти, доки відповідний споживач або сегмент споживачів не відреагує позитивно на стимулюючі дії компанії.

Побудова взаємодії з клієнтами та партнерами є одним із головних завдань функціонування внутрішньокорпоративної системи, що використовується на ринку туристичних послуг. Також така система повинна давати змогу зберегти клієнтську та партнерську бази даних й історію взаємовідносин зі своїми клієнтами та партнерами (готелі, перевізники, туроператори та агенти). Це важливий чинник формування лояльності споживачів та партнерів, оскільки, як і в будь-якому іншому бізнесі, постійні клієнти і надійні партнери, лояльні до конкретного суб'єкта туристичного бізнесу, є головним чинником ефективної та успішної діяльності на ринку туристичних послуг. Сьогодні в умовах дуже швидкої цифровізації для управління взаємовідносинами з клієнтами та партнерами переважна більшість суб'єктів ринку туристичних послуг використовує сучасні інтегровані CRM-системи (Customer Relationship Management) та PRM-системи

(Partner Relationship Management), що дають змогу отримувати максимум інформації про клієнта або партнера в момент спілкування з ним.

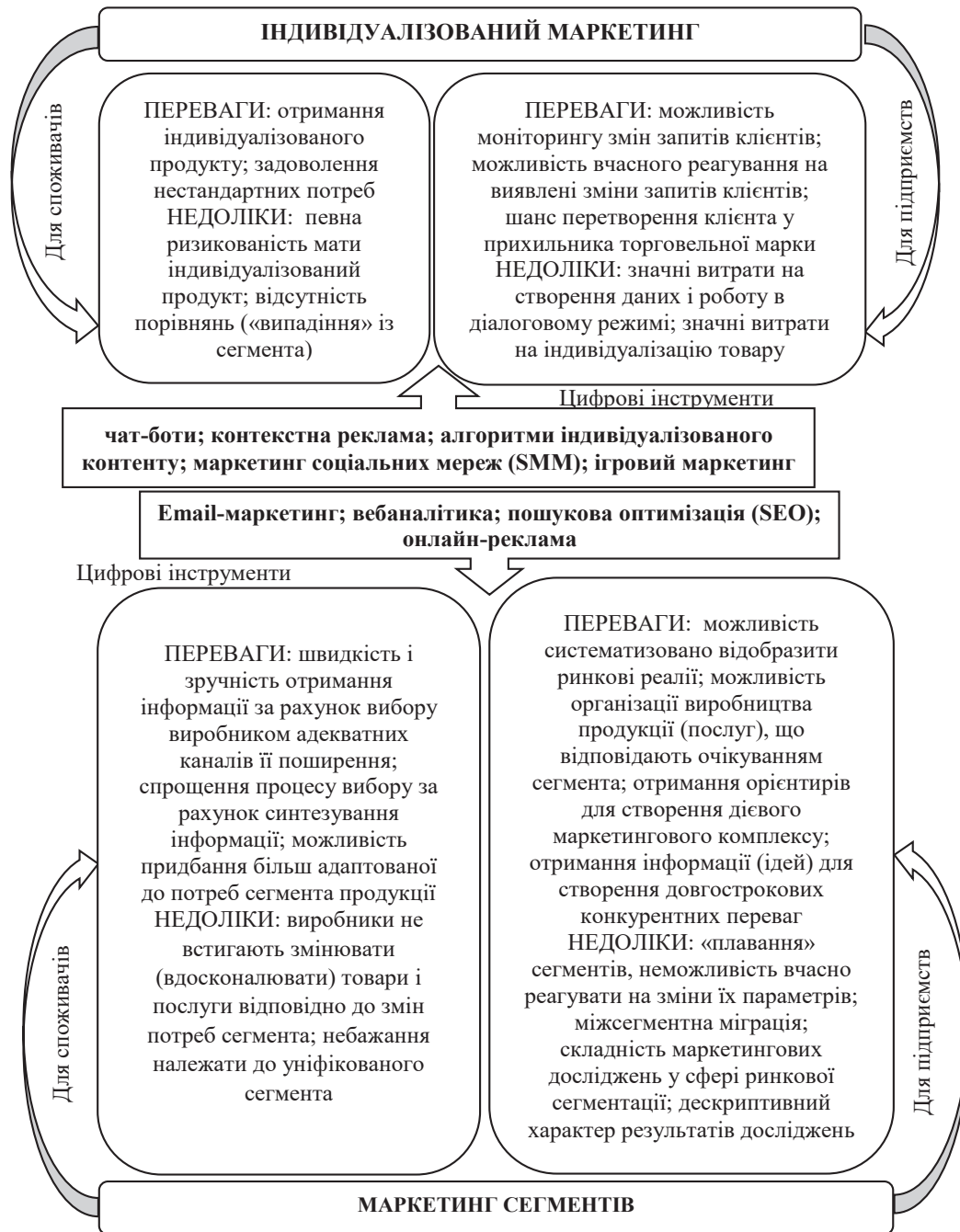
Широке впровадження цифрових технологій формує сприятливе середовище для існування та розвитку індивідуалізованого маркетингу, даючи змогу працювати основним цифровим інструментам як інструментам індивідуалізованого маркетингу, наприклад йдеться про чат-боти, рекламу в месенджерах та рекламний контент, який вибирається для конкретного споживача відповідно до його пошукових запитів та вподобань у соціальних мережах завдяки сучасним алгоритмам пошукових систем та соцмереж.

Основними завданнями автоматизованої системи взаємодії зі споживачами та партнерами на ринку туристичних послуг в умовах цифровізації суспільного життя та економічних відносин мають бути:

- існування можливості аналізу та прогнозування основних чинників кон'юнктури ринку туристичних послуг;
- можливість здійснення дослідження основних тенденцій розвитку ринку туристичних послуг та визначення трендів реалізації туристичних продуктів та послуг;
- можливість виявлення системи взаємозв'язків між чинниками впливу на стан та тенденції розвитку ринку туристичних послуг;
- формування інформаційної бази для дослідження конкурентоспроможності туристичних продуктів та послуг на основі порівняльного аналізу;
- автоматизоване розроблення прогнозів попиту на туристичні продукти та послуги;
- автоматизоване розроблення стратегій маркетингу;
- автоматизація зв'язку між суб'єктами ринку туристичних послуг.

Важливим аспектом створення та організації функціонування автоматизованої системи взаємовідносин між споживачами та партнерами на ринку туристичних послуг є завдання підтримки цілісності та безпеки інформації про клієнтів та партнерів. Будь-яка компанія, яка прагне для більш ефективної взаємодії з клієнтом або партнером зібрати максимум інформації про нього, повинна подбати про нерозповсюдження цих даних, причому захист приватної інформації про клієнтів та партнерів має відповідати Загальному регламенту захисту даних Європейського Союзу, який відомий як GDPR [8] (General Data Protection Regulation).

**Висновки.** Таким чином, підсумовуючи, можемо зробити висновок про те, що концепція індивідуалізованого маркетингу допускає можливість відходу від маркетингу, спрямованого на ринковий сегмент, у бік маркетингу, який буде



**Рисунок 1 – Основні переваги, недоліки та цифрові інструменти індивідуалізованого маркетингу та маркетингу сегментів для споживачів і підприємств**

*Джерело: складено автором за [4, с. 34; 7, с. 35]*

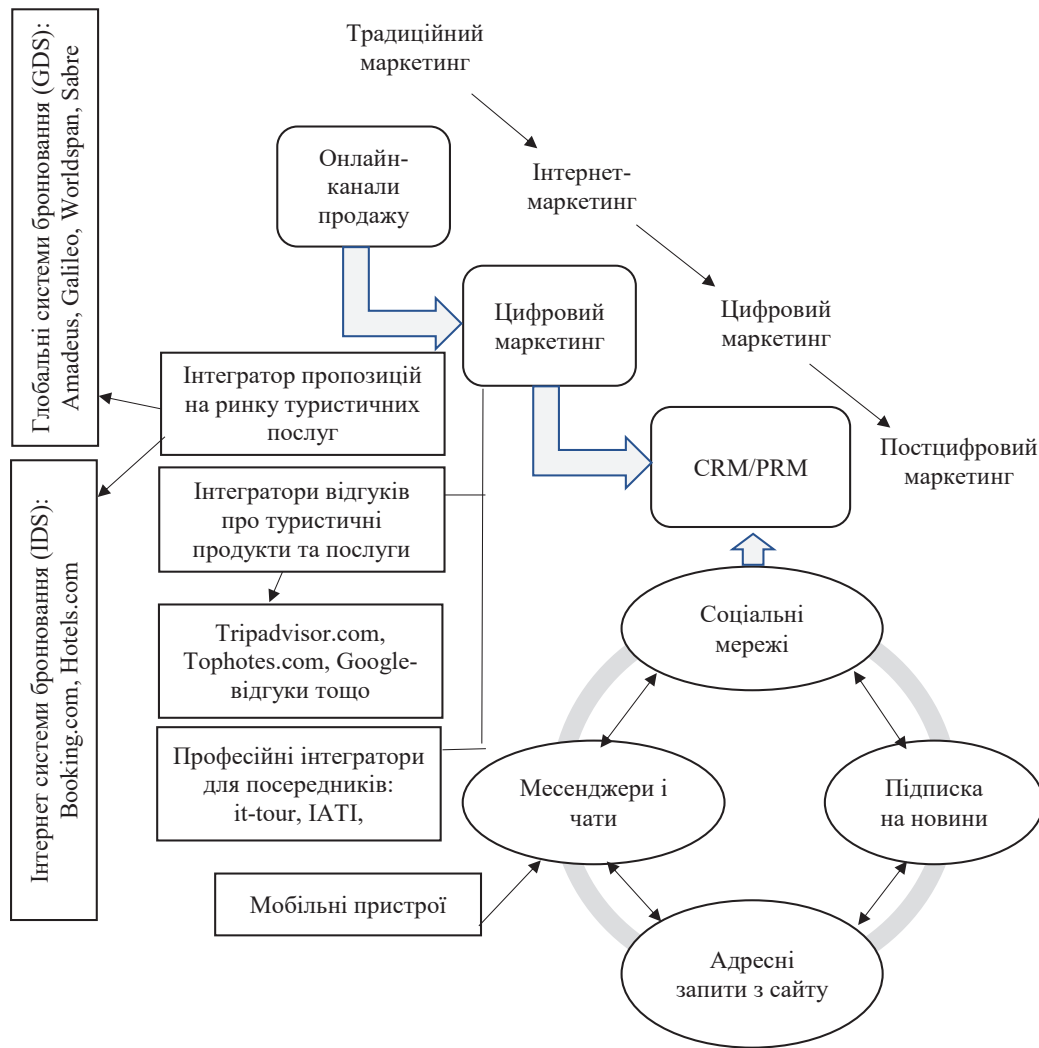
спрямований на одного клієнта як самостійний окремий ринковий сегмент. У результаті нами наведено порівняльну характеристику індивідуалізованого маркетингу та маркетингу сегментів.

Окрім того, ми дослідили процес еволюції використання цифрових інструментів маркетингу на ринку туристичних послуг та дійшли висновку, що широке впровадження цифрових технологій формує сприятливе середовище для існування та розвитку індивідуалізованого маркетингу, даючи

змогу працювати основним цифровим інструментам як інструментам індивідуалізованого маркетингу, що стосується таких інструментів, як чат-боти та контекстна реклама.

По-друге, ми визначили, що PRM-система та CRM-система – це стратегічна основа постцифрового маркетингу, оскільки саме ці системи мають стати основою формування індивідуалізованого маркетингового контенту для кожного споживача туристичних послуг.





**Рисунок 2 – Еволюція використання цифрових інструментів маркетингу на ринку туристичних послуг**

Джерело: складено автором

### Список використаних джерел:

1. Данніков О.В., Січкаренко К.О. Концептуальні засади цифровізації економіки України. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 17. С. 73–80.
2. Діше Дж. CRM-навігатор. Посібник з управління взаєминами з клієнтами / пер. з англ. О. Сисоевої. Київ : Стандарт, 2006. 375 с.
3. Линтон Й. Маркетинг по базам данных. Минск : Амалфея, 2003. 159 с.
4. Организация маркетинга и выбор рыночных сегментов : учебное пособие / Н.А. Осипов и др. Москва : Юпитер, 2005. 290 с.
5. Родигин Л.А. Интернет-технологии в туризме : учебник. Москва : Советский спорт, 2010. 338 с.
6. Садова Н.В. Вплив цифровізації на розвиток туристичної індустрії. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. DOI : 10.32702/2307-2105-2019.9.43.
7. Туницький Н. Критерії сегментації вітчизняного споживчого ринку елітних меблів. *Вісник Київського національного торгово-економічного університету*. 2010. № 1. С. 33–42.
8. General Data Protection Regulation (EU GDPR). The latest consolidated version of the Regulation with corrections by Corrigendum, OJ L 127, 23.5.2018, p. 2 ((EU) 2016/679). Source: EUR-lex.

### References:

1. Dannikov O.V, Sichkarenko K. O. (2018) Kontseptualni zasady tsyfrovizatsii ekonomiky Ukrainy. [Conceptual bases of digitalization of economy of Ukraine] *Infrastruktura rynku*. № 17. st. 73-80.
2. Dishe Dzh. CRM-navigator. Posibnyk z upravlinnia vzaiemynamy z klientamy [CRM navigator. Customer Relationship Management Guide] / Per. z anhl. O. Sysoievoi. K.: Vydavnytstvo Oleksiia Kapusty pidrozdil "Ahentstva "Standart", 375 s.

3. Lynton Y. (2003) *Marketynh po bazam dannykh*. [Database marketing] Mynsk: Amalfeia, 159 s
4. Osypov N. A. (2005) *Orhanyzatsiia marketynha u vıbor rınochnykh sehmentov* [Organization of marketing and choice of market segments] : ucheb. posob. dlia vyssh. ucheb. zaved./ N. A. Osypov y dr. M.: Yupyter, 290 s.
5. Rodyhyn L.A. (2010) *Internet-tekhnohyy v turyzme* [Internet technologies in tourism]: uchebnyk. M.: Sovetskyi sport, 338 s.
6. Sadova, N. V. (2019) *Vplyv tsyfrovizatsii na rozvytok turystychnoi industrii* [The impact of digitalization on the development of the tourism industry]. *Efektivna ekonomika*. № 9. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.9.43
7. Tunitskyi N. *Kryterii sehmentatsii vıchyznianoho spozhyvchoho rynku elitnykh mebliv*. [Segmentation criteria for the domestic consumer market for luxury furniture] *Visn. Kyiv. nats. torh.-ekon. un-tu*. 2010. № 1. S. 33 – 42
8. General Data Protection Regulation (EU GDPR). The latest consolidated version of the Regulation with corrections by Corrigendum, OJ L 127, 23.5.2018, p. 2 ((EU) 2016/679). Source: EUR-lex.

**Kostynets Iuliia**

*National Academy of Management*

## **DIGITALIZATION AS A MEANS OF IMPLEMENTING THE CONCEPTS OF INDIVIDUALIZED AND SEGMENTED MARKETING IN THE TOURIST SERVICES MARKET**

*The article identifies the main features of digitalization of the tourist services market and the use of basic digital tools in the concepts of individualized and segmented marketing in the tourist services market. The relevance of the topic is due to the fact that digitalization is one of the main factors for the growth of the world economy in the next 5-10 years. In addition to the direct productivity gains that digital companies receive, there is a chain of indirect benefits of digitalization, such as saving time, creating new demand for new products and services, new quality and value, and more. The purpose of the article is to identify the main aspects of the impact of digitalisation of the economy on the development of marketing in the tourist services market. Distributed digital tools of individualized and segmented marketing. The main advantages, disadvantages and digital tools of individualized marketing and segment marketing for consumers and businesses are identified. The evolution of information systems for interaction with customers and partners in the market of goods and services and the evolution of the use of digital marketing tools in the tourist services market are investigated. The main tasks of the automated system of interaction with consumers and partners in the market of tourist services in the conditions of digitalization of public life and economic relations are determined. Having studied the peculiarities of these systems in the field of tourism, it was found that the basis of successful work of CRM and PRM – system is the storage of all information on interaction with clients and partners in a single database. Distributed digital tools of individualized and segmented marketing. It has been found that the tourist company, which ignores the process of informatization, is losing its advantages. The company, which invests in information technology, benefits, as does the prospects for future development and expansion. Conclusions have been made regarding the prospects of using digital technologies in the tourist services market. The comparative characteristics of individual marketing and segment marketing are given.*

**Key words:** digitalization, tourism market, tourist services market, individualized marketing, client-oriented marketing.

**JEL classification:** L86, Z32, Z33.

УДК 330.3;338.4:004.773

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.6>**Робул Ю.В.**

кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування,  
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7299-9648>

## ДИНАМІКА РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ СИСТЕМ, РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙ І ЗАВДАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ

*Статтю присвячено аналізу цілей маркетингової політики комерційної організації залежно від стану маркетингової системи, зумовленого виробництвом та впровадженням і подальшим розвитком інновацій. Функція цілепокладання в маркетингу є сполучною ланкою, яка з'єднує, з одного боку, макрорівень, представлений маркетинговою системою вищого ступеня охоплення, а з іншого – мікрорівень, маркетинг-менеджмент на рівні окремої фірми. Разом із тим правильне цілепокладання забезпечує зв'язок між виробництвом інновацій, маркетинговою політикою та результативністю торгівлі. З використанням концепту ринку як мережевої взаємодії, маркетингової системи як середовища реалізації маркетингової політики та багаторівневого продукту запропоновано систематизацію цілей маркетингу залежно від динамічного становища маркетингової системи, зумовленого співвідношенням попиту і пропозиції та рівнем інновацій.*

**Ключові слова:** маркетинг, інновації, продукт, маркетингова система, маркетинг-менеджмент, цілі маркетингу.

**Постановка проблеми.** Маркетинг є неодмінним інструментом підприємництва та управління організацією в умовах ринкової економіки, головне призначення якого полягає у налагодженні та підтримці ринкових обмінів шляхом створення та доставки споживчої цінності на основі визначення та передбачення потреб і бажань цільових споживачів, інших зацікавлених сторін та широкої громадськості з метою отримання вигоди. В умовах конкуренції покупець опиняється перед проблемою вибору. Завдання маркетингу полягає у тому, щоб вплинути на вибір покупця у напрямі, сприятливому для даної організації. Рішення окремого покупця і розгортання маркетингової політики організації відбувається у соціумі. Маркетингова політика, її цілі та вибір інструментів реалізації перебувають під впливом сил, які визначають стан і динаміку економічного та соціального розвитку. Відповідно, маркетинг є економічним, управлінським і соціальним процесом одночасно, який пов'язує організацію, її цільові групи покупців, партнерів, інших зацікавлених осіб та широку публіку покупців через обмін цінностями, які становлять для них інтерес.

У розумінні маркетингу, а надто у практиці його використання на рівні окремої організації до цього часу панує концепція маркетинг-менеджменту, започаткована у США наприкінці 50-х – початку 60-х років ХХ ст. Маркетинг розглядається як одна з функцій організації, реалізована за допомогою специфічної конфігурації стандартних інструментів, знаних під назвою комплексу маркетингу (marketing mix), запроваджених у науковий обіг ще на початку 1960-х років. Від того часу маркетингова реальність значно змінилася, що все ще не знаходить адекватного відображення

у цілях, стратегіях та базових інструментах реалізації маркетингової політики на рівні організації, так само як і у навчальних програмах з маркетингу. На цьому рівні він залишається достатньо одноманітним, пропонуючи типові вирішення завдань, які постають перед організацією у царині взаємодія «фірма – ринок», звертаючи мало уваги, з-поміж іншого, на те, що ці взаємовідносини можуть мати різну природу, характеризуватися різним розподілом та поширенням влади і впливу, залучати до обміну різну кількість учасників із різними формами зв'язку між ними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Критика традиційного маркетинг-менеджменту як надто обмеженої та негнучкої функціональної стратегії організації не є новою. У відомому огляді концепцій маркетинг-менеджменту Ф. Уебстер [1] ратує за вироблення «нової парадигми маркетингу всередині фірм». Е. Гуммесон [2] зазначає, що концепція маркетинг-менеджменту розглядає маркетинг виключно як функцію організації і не бере до уваги різницю у характері взаємодії фірм та споживачів. К. Грьонросс у цьому зв'язку зазначає, що «сучасний маркетинг є процесом взаємодії у соціальному контексті, основою якого є розбудова мережі партнерських стосунків» [3], а ініціатива в обмінах належить не тільки фірмі, і тим більше не лише її маркетинговим підрозділам. Прогрес у розвитку технологій, передусім інформаційно-комунікаційних, призвів до того, що всі ринки, у тому числі й споживчі ринки товарів масового попиту, характерні особливості яких концепція маркетинг-менеджменту враховує найповніше, зазнали принципових змін, пов'язаних із появою можливостей для споживачів зайняти активну позицію у взаємодії з фір-

мами та між собою. У цифровому середовищі споживачі більше не є тільки тими, *для кого* створюється продукт, вони стають співтворцями цінності [4] та активними провідниками інформації, а не лише її отримувачами, тоді як лояльні споживачі, по суті, перетворюються на партнерів, які забезпечують обізнаність та підтримку (advocacy) власним досвідом та мережею особистих зв'язків. Холістична концепція [5; 6] робить спробу врахувати розширення предметної сфери маркетингу у маркетинг взаємовідносин, соціальну відповідальність бізнесу та внутрішні процеси функціонування фірми, проте, як і раніше, залишає відкритим питання про цілі маркетингової політики. Якими вони мають бути? Чи є вони однаковими для всіх типів ситуацій, у яких може опинитися фірма, для всіх типів зовнішнього середовища? Дана стаття досліджує питання форми та змісту цілей маркетингової політики організації як функції становища маркетингового середовища, у якому здійснюється маркетинг.

**Мета статті** полягає у визначенні основних станів маркетингового середовища, які безпосередньо впливають на характер та зміст маркетингової політики організації, та систематизації цілей і завдань маркетингу відповідно до конкретного становища.

**Виклад основного матеріалу.** Маркетингова політика кожної організації не здійснюється ні ізолювано від інших, ні у вакуумі. На неї безпосередньо впливають партнери, постачальники, конкуренти та групи впливу, бізнес-моделі, притаманні конкретній галузі, а опосередковано – чинники маркетингового макросередовища: політико-правові, економічні, соціокультурні, технологічні, екологічні та демографічні. Кожен конкретний акт взаємодії між продавцем і покупцем є результатом складної сукупності чинників та обставин, що розвиваються у часі. Значна частина цих чинників є взаємозалежними, а велика кількість умов робить попит і пропозицію на ринку в цілому *неоднорідною*. Обмін цінностями означає, що продавець та покупець пов'язуються специфічними взаємовідносинами залежності різної тривалості та складності, у яких обидві сторони можуть грати активну роль [3; 7; 8]. Взаємодія являє собою результат попередніх пов'язаних між собою взаємодій різних учасників ринку, який, своєю чергою, породжує множину наслідків для інших взаємопов'язаних учасників. Таким чином, ринок може бути описаний як мережева взаємодія, яка реалізується за допомогою процесів множинної пов'язаної взаємодії багатьох учасників із використанням специфічних інститутів. Таку сукупність дотичних до ринку об'єктів, процесів та інститутів називають маркетинговою системою [9; 10]. Маркетингова система є середовищем реалізації маркетингової

політики. Вона характеризується такими властивостями [11]:

1. Маркетингові системи виходять за рамки простого економічного обміну, оскільки в контексті обміну існують соціальні, поведінкові, моральні, юридичні та психологічні чинники, крім економічних.

2. Маркетингові системи безпосередньо пов'язані з іншими системами соціуму.

3. Маркетингові системи містять інші підсистеми, тому необхідно враховувати рівні складності кожної з них для визначення розмірів та ефективності.

4. Кожна маркетингова система має специфічні особливості, які роблять її унікальною порівняно з іншими системами.

5. Кожна система має певний рівень і межу ефективності, яка визначається з урахуванням усіх внутрішніх і зовнішніх елементів та обставин.

6. Маркетингова система є динамічним утворенням та еволюціонує в часі.

Початок функціонування кожної нової маркетингової системи логічно вбачається у створенні нового товару.

Розвиткові маркетингової системи у позитивному напрямі притаманне зростання ентропії [12], яке, серед іншого, втілюється у зростаючому розмаїтті асортименту пропозицій цінності [13].

Становище маркетингової системи визначається такими чинниками, як мотивація учасників ринкових обмінів та всіх дотичних до них сторін, наявність посередників та зміст їхніх послуг, соціальні умови тощо, але в першу чергу – співвідношення попиту і пропозиції. Результат функціонування маркетингової системи виявляється в економічному зростанні та урізноманітненні пропозицій цінності, яке є складовою частиною якості життя. Внесок маркетингової системи в економічний розвиток здійснюється через розподіл праці та пов'язану з ним реалізацію інновацій [13]. Динамічну модель функціонування маркетингової системи наведено на рис. 1.

Ця модель функціонування маркетингової системи дає підстави розглядати, з одного боку, співвідношення попиту і пропозиції, а з іншого – якість та зміст інновацій, породжену експериментами підприємців і розподілом праці як чинників, які визначають динаміку маркетингової системи та впливають на зміст цілей та характер реалізації маркетингової політики [14].

У межах концепції ціннісних дисциплін визначення стратегії створення споживчої цінності, а через них – маркетингові цілі організації перебувають під визначальним впливом ключових компетенцій, які є передумовою або неодмінним складником створення цінності [15]. Особливе значення ключових компетенцій, відповідно, полягає у пошуку відповіді не лише на питання

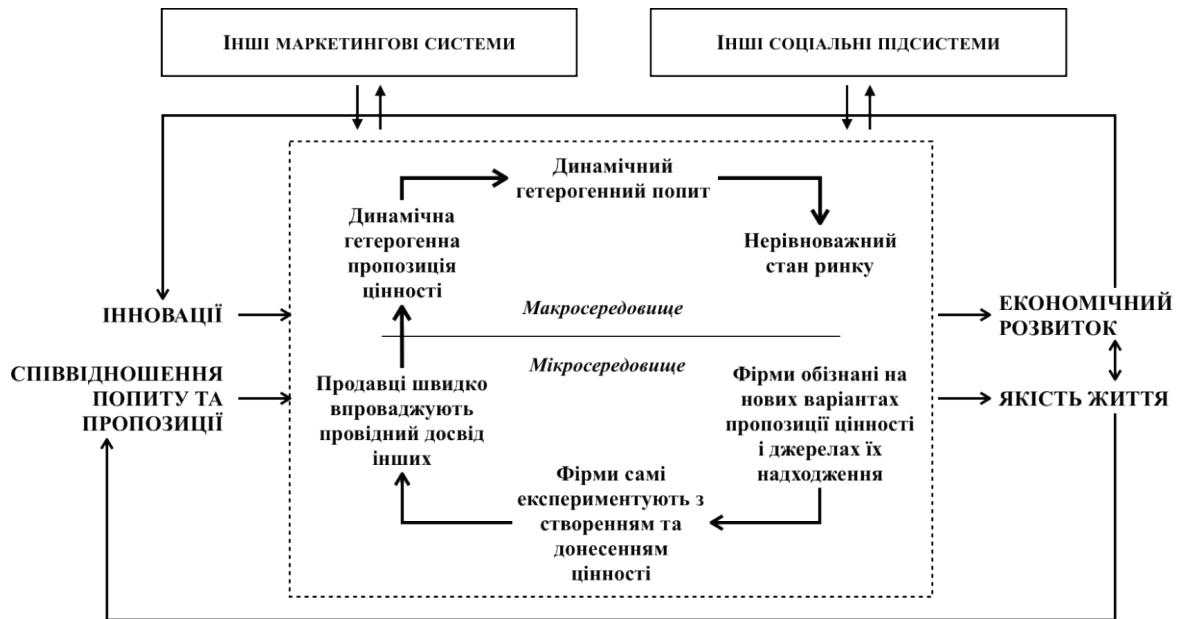


Рисунок 1 – Динамічна модель маркетингової системи

Джерело: власна розробка на основі [13]

«як створювати?», а й на питання «що створювати?» [16; 17]. Із практичного погляду інновації пропозиції цінності можна розділити відповідно до рівнів у концепції багаторівневого продукту [18]: інновації на рівні товару за задумом, інновації на рівні товару в реальному виконанні, та інновації на рівні розширеного продукту.

Інновацій на рівні товару у реальному виконанні означають появу нового товару «глобальної новизни» [14]. Цей результат може досягатися як проривною технологічною інновацією, так і систематизацією та видозміною ланцюга доданої вартості, як це відбувається під час створення «блакитного океану» [19]. У будь-якому разі такий розвиток подій позначає *екстенсивний* розвиток маркетингової системи, який спричиняється до виникнення тимчасової монополії, створеної довкола унікальної вигоди, створеної інноваційним продуктом. Беручи до уваги обмежену в часі можливість одержувати монопольну вигоду, організація потребує якомога швидшого опанування ринку з метою забезпечення власних доходів та обмеження ринкових можливостей імітаторів у майбутньому. Метою маркетингу в такому разі є запуск кривої життєвого циклу продукту та максимальне зростання рівня продажу. Пропозиція цінності у цьому разі орієнтується на базовий інноваційний продукт та його властивості значно більшою мірою, ніж на кастомізацію. Поява перших послідовників та руйнування тимчасової монополії зсувають завдання створення конкурентних переваг на рівень товару в реальному виконанні. На цьому етапі конкуренти *експериментують* у дусі Шумпетера з новими конфігураці-

ями та варіантами базової цінності і продовжують опановувати зростаючий ринок. Попит на даному етапі залишається розширюваним, і відбувається збільшення первинного попиту. Створення конкурентної переваги на цьому етапі залежить від здатності втілювати задум у життя з належним рівнем якості, передбачення та розуміння потреб споживачів, здатності творчо переосмислювати базову цінність товару. Як на першому, так і на другому етапі ринкова влада належить виробникові, хоча в міру появи конкурентів вона дедалі більше розмивається. За умов ринку продавця з конкурентами фінансовий результат фірми залежить від контрольованого обсягу ринку, а отже, головною метою маркетингової політики є збільшення частки ринку.

У міру появи конкурентів із часом пропозиція цінності урізноманітнюється, а ринковий потенціал здебільшого вичерпується. На ринках відбувається процес, до деякої міри подібний до природного відбору у живій природі. Підприємці експериментують із різними варіантами пропозиції цінності, а споживачі вибирають ті варіанти, які вважають найбільш цінними для себе. Менш успішні варіанти та конфігурації цінностей відкидаються споживачами і не пропонуються підприємцями, тоді як варіанти, що користуються попитом, дедалі більше копіюються. Цей процес призводить до стандартизації пропозиції цінності. Розмаїття асортименту, яке повинна продукувати маркетингова система, утворюється конкуруючими процесами експериментування з конфігураціями цінності з боку підприємців та відбором найбільш привабливих цінностей спо-

живачами та їх тиражування фірмами. Урізноманітнення та диференціація стають можливими поза межами власне базового продукту шляхом обслуговування, створення та реалізації товарів-компліментів або розвитку нематеріальних активів. Конкурентна перевага залежить тепер не стільки від здатності винайти інновацію, скільки від уважності до висловлених потреб та бажань споживачів і здатності забезпечити належну сервісну підтримку. Основою для диференціації на цьому етапі є наявність розвиненої спеціалізації у виробництві та споживанні, високий рівень добробуту та якості життя, який дає змогу здійснювати вибір функціонально схожих товарів, не поступаючись ціною як переважним критерієм. Достатньо розвинений ринок, високий рівень платоспроможного попиту та досвідчені споживачі є ознаками екстенсивного розвитку до інтенсивного. В умовах недосконалої (монополістичної) конкуренції фірми змагаються за обсяг продажів, створюючи продукт із найкращими неціновими перевагами. У міру зростання спеціалізації та кастомізації відкриваються можливості непропорційного зростання прибутковості, що, своєю чергою, призводить до можливості *інтенсивного* зростання доходів, яке може бути досягнуто без збільшення частки ринку. Метою маркетингової політики в такому разі є збільшення ціни та відносне здорожчання продукції, поєднане зі зростанням обсягу закупівлі та кількості споживачів, якщо попит усе ще залишається розширюваним.

Подальший розвиток інновацій пов'язаний із розвитком нематеріальних активів. Використання цих активів для створення конкурентної переваги потребує довіри як найважливішого інституту маркетингової системи. У цьому разі головною метою маркетингової політики стає створення та підтримання репутації, створення і донесення

репутації свого продукту як справжнього. Сучасні маркетингові системи розвиваються в бік розвитку автентичності [20], яка не може функціонувати без довіри.

Ґрунтуючись на сказаному вище, можна запропонувати систематизацію маркетингових цілей організації залежно від динамічного стану маркетингової системи, наведену в табл. 1.

**Висновки.** Урахування особливостей розвитку маркетингових систем обертається умноженням можливих цілей маркетингової політики, що має знаходити відображення у плануванні та розвиткові систем збалансованих показників у маркетингу. Неправильна постановка маркетингових цілей, які не відповідають рівню розвитку маркетингової системи, прирікає маркетинг на низьку результативність та ефективність, що ставить під питання доцільність використання маркетингу у діяльності підприємця у цілому. У запропонованому підході результативність маркетингу і його цілепокладання знаходяться у прямій залежності до здатності організації виробляти чи запозичувати інновації: експериментувати, конфігурувати цінність та швидко постачати її на ринок. Важливо у цьому зв'язку відзначити не лише очевидну пряму залежність, коли маркетинг сприяє комерціалізації інновацій, а й менш очевидний зворотний зв'язок. Від рівня розвитку маркетингу загалом і від правильності постановки цілей маркетингу на рівні підприємства, зокрема, залежить характер вироблення інновацій, обсяг, зміст та значимість для економічного розвитку і добробуту.

Важливим є зв'язок підприємництва, інновацій та маркетингу. Маркетинг не просто сприяє задоволенню споживчих потреб і бажань, а й є дієвим інструментом їх виявлення і забезпечує зв'язок інноваційного процесу та споживання:

Таблиця 1 – Цілі організації на різних рівнях розвитку маркетингової системи

Становище маркетингової системи	Екстенсивне розширення	Екстенсивне яке переходить у інтенсивне	Інтенсивне розширення
Рівень створення переваги відносно маркетингового продукту	Товар за задумом	Товар у реальному виконанні	Розширений товар
Співвідношення попиту та пропозиції	Попит > Пропозиція	Попит $\approx$ Пропозиція	Попит < Пропозиція
Джерело створюваної конкурентної переваги	Функціональні властивості продукту	Якість, сервіс, знання обізнаність на споживачеві	Позитивний досвід споживачів, спільне створення цінності (co-creation)
Головна мета маркетингової політики	Збільшення обсягу продажу, частка ринку	Збільшення прибутковості відносно конкурентів, збільшення та утримання частки ринку	Створення та збільшення цінності нематеріальних активів, репутація, довіра
Специфічне джерело доходів	Обсяг продажу	Підвищена прибутковість	Лояльність

Джерело: власна розробка автора

знаходить можливості для прибуткової реалізації інновації шляхом створення унікальної пропозиції цінності та живить інноваційний процес, постачаючи матеріальні ресурси від успішної реалізації раніше створених товарів і послуг, а також постачаючи відомості про запити споживачів, які можуть визначати зміст подальших інновацій. Окрім того, підтримуючи ринкові обміни,

маркетинг долучається до формування позитивного образу та капіталу бренду фірми-виробника, що є важливою умовою успішної комерціалізації наступних інновацій. Для реалізації цього процесу принципово важливими стають правильна постановка маркетингових цілей на рівні організацій та належне продуктивне функціонування маркетингових систем.

### Список використаних джерел:

1. Webster F.E. The Changing Role of Marketing in the Corporation. *Journal of Marketing*. 1992. Т. 56. № 4. Р. 1–17.
2. Gummesson E., Lusch R.F., Vargo S.L. Transitioning from service management to service-dominant logic: Observations and recommendations. *International Journal of Quality and Service Sciences*. 2010. Т. 2. № 1. Р. 8–22.
3. Grönroos C. Quo Vadis, marketing? Toward a relationship marketing paradigm. *Journal of Marketing Management*. 1994. Т. 10. № 5. Р. 347–360.
4. Prahalad C.K., Ramaswamy V. Co-Creation Experiences: the Next Practice in Value Creation. *Journal of Interactive Marketing*. 2004. Т. 18. № 3. Р. 5–14.
5. Загорна Т.О., Стасюк О.М. Концепція холистичного маркетингу: джерела проблематики та елементи. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 2. С. 32–38.
6. Робул Ю.В. Холистична концепція ефективності маркетингу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4(2). С. 124–130.
7. Gummesson E. Making Relationship Marketing Operational. *International Journal of Service Industry Management*. 1994. Т. 5. № 5. Р. 5–20.
8. Sheth J.N., Purvatiyar A. Relationship marketing in consumer markets: antecedents and consequences. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 1995. Т. 23. № 4. Р. 255–271.
9. Mittelstaedt J.D., Kilbourne W., Mittelstaedt R.A. Macromarketing as agorology: Macromarketing theory and the study of the agora. *Journal of Macromarketing*. 2006. Т. 26. № 2. Р. 131–142.
10. Layton R.A. Marketing Systems – A Core Macromarketing Concept. *Journal of Macromarketing*. 2007. Т. 27. № 3. Р. 227–242.
11. Medeiros F.G. d., Costa F.J. d. Uma proposta de visualização do sistema agregado de marketing turístico. *Estudios Gerenciales*. 2019. Т. 35. № 152. Р. 237–248.
12. Kadirov D. Macro-Systems Role of Marketing. *Journal of Macromarketing*. 2011. Т. 31. № 4. Р. 359–375.
13. Layton R.A. On Economic Growth, Marketing Systems, and the Quality of Life. *Journal of Macromarketing*. 2009. Т. 29. № 4. Р. 349–362.
14. Lambin J.-J., de Moerloose C. Marketing stratégique et opérationnel. La démarche marketing dans l'économie numérique. Paris: Dunod, 2016. 608 p.
15. Treacy M., Wiersema F. The Discipline of Market Leaders: Choose Your Customers, Narrow Your Focus, Dominate Your Market. Reading, MA: Addison-Wesley Publishing, 2007. 224 p.
16. Hamel G., Prahalad C.K. Strategic intent. *Harvard Business Review*. 2005. Т. 83. № 7. Р. 148.
17. Prahalad C.K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*. 1990. Т. 68. № 3. Р. 1–13.
18. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент / пер. с англ. ; 15-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2018. 848 с.
19. Чан Кім В., Моборн Р. Перехід до блакитного океану. Поза конкуренцією / пер. з англ. Харків : Книжковий клуб клуб сімейного дозвілля, 2018. 288 с.
20. Kadirov D., Varey R.J., Wooliscroft B. Authenticity: A Macromarketing Perspective. *Journal of Macromarketing*. 2014. Т. 34. № 1. Р. 73–79.

### References:

1. Webster, F. E. (1992). The Changing Role of Marketing in the Corporation. *Journal of Marketing*, 56(4), 1-17.
2. Gummesson, E., Lusch, R. F., & Vargo, S. L. (2010). Transitioning from service management to service-dominant logic: Observations and recommendations. *International Journal of Quality and Service Sciences*, 2(1), 8-22. doi:10.1108/17566691011026577
3. Grönroos, C. (1994). Quo Vadis, marketing? Toward a relationship marketing paradigm. *Journal of Marketing Management*, 10(5), 347-360. doi:10.1080/0267257X.1994.9964283
4. Prahalad, C. K., & Hamel, G. (1990). The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*, 68(3), 1-13.
5. Zahorna, T. O., & Stasiuk, O. M. (2012). Kontseptsiia kholistychnoho marketynhu: dzherela problematyky ta elementy. [Holistic marketing concept: sources of issues and elements]. *Marketynh i menedzhment innovatsii* (2), 32-38.
6. Robul, Yu. V. (2011). Kholistychna kontseptsiia efektyvnosti marketynhu. [Holistic concept of marketing performance]. *Marketynh i menedzhment innovatsii* (4(2)), 124-130.
7. Gummesson, E. (1994). Making Relationship Marketing Operational. *International Journal of Service Industry Management*, 5(5), 5-20. Retrieved from <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=851563&show=abstract>
8. Sheth, J. N., & Purvatiyar, A. (1995). Relationship marketing in consumer markets: antecedents and consequences. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23(4), 255-271.
9. Mittelstaedt, J. D., Kilbourne, W., & Mittelstaedt, R. A. (2006). Macromarketing as agorology: Macromarketing theory and the study of the agora. *Journal of Macromarketing*, 26(2), 131-142. doi:10.1177/0276146706290921

10. Layton, R. A. (2007). Marketing Systems – A Core Macromarketing Concept. *Journal of Macromarketing*, 27(3), 227-242.
11. Medeiros, F. G. d., & Costa, F. J. d. (2019). Uma proposta de visualização do sistema agregado de marketing turístico. [A proposal to analyze tourism from a macromarketing perspective]. *Estudios Gerenciales*, 35(152), 237-248. doi:10.18046/j.estger.2019.152.3262
12. Kadirov, D. (2011). Macro-Systems Role of Marketing. *Journal of Macromarketing*, 31(4), 359-375. doi:10.2307/1252112
13. Layton, R. A. (2009). On Economic Growth, Marketing Systems, and the Quality of Life. *Journal of Macromarketing*, 29(4), 349-362. doi:10.1177/0276146709345108
14. Lambin, J.-J., & de Moerloose, C. (2016). *Marketing stratégique et opérationnel. La démarche marketing dans l'économie numérique*. Paris: Dunod.
15. Treacy, M., & Wiersema, F. (2007). *The Discipline of Market Leaders: Choose Your Customers, Narrow Your Focus, Dominate Your Market*. Reading, MA: Addison-Wesley Publishing.
16. Hamel, G., & Prahalad, C. K. (2005). Strategic intent. *Harvard Business Review*, 83(7), 148.
17. Prahalad, C. K., & Ramaswamy, V. (2004). Co-Creation Experiences: the Next Practice in Value Creation. *Journal of Interactive Marketing*, 18(3), 5-14.
18. Kotler, F., & Keller, K. L. (2018). *Marketing management*. (15th-ed.). St-Petersburgh: Piter. (in Russian)
19. Chan Kim, V., & Mauborgne, R. (2018). *Perekhid do blakytynoho okeanu. Poza konkurentsiiu [Blue Ocean Shift]*. Kharkiv: Vydavnytstvo Knyzhkovyi klub Klub Simeinoho Dozvillia. (in Ukrainian)
20. Kadirov, D., Varey, R. J., & Wooliscroft, B. (2014). Authenticity: A Macromarketing Perspective. *Journal of Macromarketing*, 34(1), 73-79. doi:https://doi.org/10.1177/0276146713505774

**Robul Yuriy**

*Odesa I.I. Mechnikov National University*

## DYNAMICS OF MARKETING SYSTEM DEVELOPMENT, INNOVATIONS AND GOALS OF MARKETING

*The article is devoted to the analysis of the objectives of the marketing policy of a commercial organisation, depending on the state of the marketing system as function of production, implementation and further development of innovations. Marketing goal setting is a link that connects, on the one hand, the macro-level, represented by the marketing system of higher level of aggregation, and on the other, the micro-level, marketing management at the individual level of a firm. At the same time, proper goal setting provides a link between production of innovation and marketing policy and goals. However, theoretical links between innovations and marketing has not yet been properly studied. At the same time marketing goal setting currently poses many confusions, sometimes leading to apparent disruption in marketing processes and policy disguised by wording about "death of marketing as we knew it". Based on the concept of market as a network interaction, concept of marketing system, as a medium for marketing policy, embracing innovations and marketing and linking both of them to economic growth and social development, and concept of multi-level product as a framework for categorising of innovations related to marketing, it is proposed to systematise marketing goals depending on the dynamic state of the marketing system, due to the ratio of supply and demand and the level of innovation, related to customer value. Marketing system concept is central to the entire construct since it permits to break with traditional marketing management mantra of maximising profit as a universal, imminent and unchanged marketing goal. Proposed systematisation shapes a continuum of goals, comprising paradigms from seller to buyer markets, including creation of intangible assets and reputation. Obtained results are of a bespoke importance for marketing planning and development of marketing key performance indicators (KPI). The article shows the bilateral triple connection between entrepreneurship, innovation and marketing in which a feedback provides for further development of innovations with information procurement and processing, and return of sales.*

**Key words:** marketing, innovations, product, marketing system, marketing-management, marketing goals.

**JEL classification:** M30, M31, L11, L21.



УДК 631.162:338.434

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.7>**Салогуб І.І.**здобувач кафедри фінансів і кредиту,  
Полтавська державна аграрна академія  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7853-4841>

## КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА: ОСОБЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ, НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

*У статті проведено визначення особливостей, проблем та здійснено обґрунтування напрямів розвитку системи кредитування аграрного виробництва в сучасних умовах. Виявлено чинники, які забезпечують привабливість аграрних товаровиробників для банківського капіталу: наявність стабільного попиту на сезонні кредити, наявність обмежених джерел внутрішнього нагромадження, тривалий цикл і локалізація в просторі виробництва продукції, прив'язка бізнесу до земельних ресурсів. Визначено чинники, що створюють бар'єри для проникнення на ринок капіталу, викликані об'єктивними особливостями, такі як: багатоукладність аграрного виробництва, відсутність досвіду і традицій комерційного кредитування, суперечливість і недостатність законодавства. Установлено, що з урахуванням специфічних особливостей аграрного виробництва система кредитування аграрних товаровиробників повинна пропонувати кредити різних форм на базі забезпечення взаємних інтересів сторін, зростання ефективності виробництва і нових методичних підходів до даної галузі з боку фінансово-кредитних інститутів.*

**Ключові слова:** кредитування, аграрне виробництво, державне регулювання, ефективність, стимулювання.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах аграрні товаровиробники стикаються у своїй діяльності зі значними труднощами. Однією з них є дефіцит обігових коштів для здійснення господарської діяльності. В умовах сезонності і тривалості виробничого циклу в сільському господарстві наслідки цього явища позначаються більш згубно, ніж в інших галузях економіки. Зважаючи на неможливість забезпечення потреби в обігових коштах за рахунок власних джерел виникає об'єктивна потреба в залученні коштів зі сторони. Проте це стримується обмеженою доступністю кредитних коштів для аграрних виробників. Забезпечення доступності ресурсів значною мірою пов'язано із взаємодією держави, комерційних банків і кредитних кооперативів. З огляду на нерозвиненість сільськогосподарської кредитної кооперації, основним джерелом забезпечення аграрних товаровиробників залишаються комерційні банки, але механізм їх взаємодії також вимагає вдосконалення з урахуванням особливостей аграрного виробництва та світового досвіду. Внаслідок цього перед аграрними товаровиробниками гостро стоїть проблема надійних джерел позикових коштів, у тому числі можливість кредитування в комерційних банках. З урахуванням слабого розвитку системи аграрного кредиту необхідна також активна участь держави в забезпеченні кредитними ресурсами виробників аграрного сектору економіки країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічні та прикладні аспекти розвитку системи кредитування аграрного виробництва та суб'єктів господарювання галузі досліджено і висвітлено у роботах багатьох вітчизняних уче-

них. Значний внесок у розгляд цього питання, на нашу думку, зробили: Ю. Алескерова [1], В. Аранчій [2], О. Гудзь [3], М. Дем'яненко [4], О. Зоря [2; 5], Г. Калетнік [6], Ю. Лупенко [5], О. Малій [8], М. Малік [5], О. Непочатенко [7], Н. Правдюк [9], П. Саблук [8], П. Стецюк [12], О. Шпикуляк [5] та багато інших. Незважаючи на значну кількість досліджень із даної проблеми, багато теоретичних та методичних питань, пов'язаних із визначенням особливостей, проблем та обґрунтуванням напрямів розвитку системи кредитування аграрного виробництва в сучасних умовах, залишаються не до кінця вивченими, що і зумовило актуальність та необхідність даного дослідження.

**Мета статті** полягає у визначенні особливостей, проблем та обґрунтуванні напрямів розвитку системи кредитування аграрного виробництва в сучасних умовах. Відповідно до цього, завданнями дослідження є:

- визначити особливості та специфіку кредитування аграрного виробництва;
- виділити специфічні ризики, які впливають на розвиток кредитування в аграрному секторі економіки;
- обґрунтувати чинники, які роблять аграрних товаровиробників привабливими для банківського капіталу;
- запропонувати основні загальні напрями вдосконалення організації кредитування аграрних підприємств;
- визначити об'єкти і напрями кредитної підтримки інноваційного розвитку аграрних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Найважливішим завданням забезпечення продовольчої без-

пеки України є стабільний розвиток вітчизняного виробництва сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства. У зв'язку із цим виробництво якісної продукції сільського господарства є одним із ключових завдань галузі, а розширене відтворення – основою ефективного функціонування аграрного сектору.

Аграрний сектор є основною продовольчою галуззю національної економіки, стан якої прямо пропорційно залежить від обсягів коштів, вкладених у її розвиток, зокрема від інтенсивності інвестиційної діяльності. Активна інвестиційна діяльність підприємств аграрного сектору – запорука їхнього стабільного розвитку й досягнення очікуваних результатів. Від обсягів інвестицій залежать матеріально-технічний стан підприємств, забезпеченість ресурсами, якісний склад трудових ресурсів, кількість продукції, а також рівень прибутковості. Саме прибуткові підприємства можуть бути активними учасниками не лише інвестиційного процесу в країні, а й найбільш привабливими суб'єктами кредитних відносин [2, с. 120].

Здійснення інвестицій у розвиток аграрного виробництва можливе як за рахунок власних коштів, так і залучених. Проте власні кошти не завжди можливо вкласти у виробництво. Із цією проблемою стикаються багато аграрних товаровиробників, що пов'язано зі специфікою самої сфери діяльності – низька рентабельність та значні природно-кліматичні ризики. Підвищена ризикованість одержання стабільних фінансових результатів від господарської діяльності, низька кредитоспроможність підприємств галузі також перешкоджають розвитку кредитних відносин, адже банки бачать лише прибуткових клієнтів [8]. Державна підтримка аграрного виробництва у більшості країн світу є пріоритетним напрямом їхньої аграрної політики. Вона є одним із міцних зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів аграрних підприємств [12].

Серйозними чинниками, які обмежують кредитування аграрного виробництва, є специфічні ризики, з якими банки стикаються під час кредитування даної галузі. До специфічних ризиків кредитування аграрних товаровиробників нами віднесено такі:

- підвищена нестійкість фінансового стану підприємств аграрного сектору;
- невідповідність довгострокових запитів підприємств короткостроковості наявних у банків ресурсів;
- сезонні особливості сільськогосподарського виробництва, його залежність від природно-кліматичних умов;
- труднощі, пов'язані з реалізацією продукції;
- відсутність у позичальників ліквідного забезпечення кредитів;

– низька прибутковість операцій із кредитування аграрного виробництва;

– недостатня правова та нормативна база кредитування сільського господарства.

Незважаючи на названі проблеми, які обмежують доступність кредитних ресурсів, у аграрних товаровиробників існують також чинники, що роблять їх привабливими для банківського капіталу. До них, на нашу думку, можна віднести такі:

– наявність стабільного попиту на сезонні кредити, пов'язані з проведенням посівних і збиральних робіт. Це дає змогу банкам прогнозувати виникнення потреби в кредитних ресурсах і відповідним чином формувати свою фінансову політику;

– у аграрних товаровиробників обмежені джерела внутрішнього накопичення, тому здійснення інвестицій в основний капітал передбачає залучення банківського кредиту;

– виробництво продукції в сільському господарстві має досить довгий цикл, локалізовано в просторі, а отже, зручніше для банківського контролю, ніж, наприклад, комерційні операції роздрібного торговця. За необхідності банку простіше взяти під контроль реалізацію врожаю зерна, ніж рух багатьох видів несільськогосподарської продукції;

– аграрний бізнес нерозривно пов'язаний із використанням земельних ресурсів. Це надає кредитним угодам більш стійкий характер. Окрім іпотечного кредитування (для якого нині в нашій країні тільки формуються необхідна практика і процедури), це створює додаткові гарантії повернення кредитів.

Особливості процесу відтворення в аграрному виробництві не дають змоги функціонувати тільки за рахунок власних джерел фінансування. Йому потрібна фінансово-кредитна державна підтримка, оскільки власних коштів аграрних товаровиробників недостатньо навіть для здійснення сезонних робіт, виконання розрахунків із бюджетом, по заробітній платі, придбання сільськогосподарської техніки, утримання соціально-культурної сфери.

Відповідно до цього, на нашу думку, необхідне розроблення нового механізму дотаційної бюджетної підтримки аграрного виробництва, спрямованої на його ефективне функціонування. У нинішніх умовах такими вимогами, на нашу думку, можуть бути: збереження посівних площ і поголів'я тварин на існуючому рівні або збільшення цих показників, виконання договірних зобов'язань поставок продукції у продовольчі фонди, здійснення інвестицій у виробництво, погашення заборгованості тощо. Аграрні підприємства можуть виконувати або не виконувати ці вимоги, але у разі невиконання вони позбавляються фінансової бюджетної допомоги. Уважаємо

такий спосіб утручання держави в справі аграрного сектору справедливим в умовах ринкової економіки. Він стимулює активність аграрних товаровиробників і сприяє економічному зростанню у цій сфері економіки. Комплексне дотримання викладених принципів, безумовно, нівелює негативні риси існуючого механізму бюджетної підтримки аграрного виробництва. Пільгове кредитування також може стати важливим методом стимулювання інноваційної діяльності аграрних товаровиробників (рис. 1).

Об'єктом стимулювання при цьому повинні стати наукова та інноваційна діяльність та інноваційна зацікавленість аграрного сектору економіки, визнана суспільно пріоритетною, напрями якої визначаються державою, фінансуються в непряму порядку з бюджету і контролюються

відповідними органами виконавчої влади. Система кредитного стимулювання повинна сприяти вирішенню двоєдиного завдання держави в сільському господарстві: загальної активізації застосування інновацій, забезпечення структурної перебудови і підвищення конкурентоспроможності підприємств. За допомогою гнучкої системи кредитного стимулювання можливе досягнення оптимального співвідношення між бюджетним фінансуванням науки і самофінансуванням науково-технічного прогресу.

Підводячи підсумки, можна виділити основні загальні напрями щодо вдосконалення організації кредитування аграрних підприємств:

– для підвищення ефективності кредитів необхідно збільшити видатки держави на підтримку аграрних товаровиробників;



**Рисунок 1 – Пільгове кредитування як метод стимулювання інноваційної діяльності аграрних товаровиробників**

*Джерело: побудовано автором на основі [5, с. 163]*

– необхідно зробити відкритими методологічні розробки вітчизняних банків для зовнішнього середовища, щоб вони публічно обговорювалися на сторінках фахових журналів, що дає змогу ідентифікувати допущені співробітниками банків помилки, включаючи недоліки в методичному, організаційному, кадровому та технічному забезпеченні аналітичної роботи, і попереджати їх виникнення в майбутньому;

– виключити з процесу кредитування «особистісний фактор»;

– створити єдину нормативно-методологічну базу кредитного процесу.

**Висновки.** Таким чином, у роботі виявлено чинники, які забезпечують привабливість аграрних товаровиробників для банківського капіталу. До них відносяться: наявність стабільного попиту на сезонні кредити, наявність обмежених джерел внутрішнього нагромадження, тривалий цикл і локалізація в просторі виробництва продукції, прив'язка бізнесу до земельних ресурсів. Окрім того, визначено чинники, що створюють бар'єри для проник-

нення на ринок капіталу, викликані об'єктивними особливостями. До них відносяться: багатокладність аграрного виробництва, відсутність досвіду і традицій комерційного кредитування, суперечливість та недостатність законодавства. З урахуванням специфічних особливостей аграрного виробництва система кредитування аграрних товаровиробників повинна пропонувати кредити різних форм на базі забезпечення взаємних інтересів сторін, зростання ефективності виробництва і нових методичних підходів до даної галузі з боку фінансово-кредитних інститутів. Створення комплексного механізму кредитного стимулювання інноваційної діяльності в сільському господарстві – сфері, яка характеризується високим ступенем ризику і невизначеності, дасть змогу активізувати науково-технічний прогрес по всьому ланцюжку – від фундаментальних досліджень до впровадження розробок у виробництво з урахуванням обмеженості ресурсів підприємств і державних (суспільних) пріоритетів розвитку галузі й забезпечити сталий розвиток галузі в перспективі.

#### Список використаних джерел:

1. Алескерова Ю.В. Державне регулювання фінансових процесів в агропромисловому комплексі. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 11. С. 209–214.
2. Аранчій В.І., Зоря О.П., Петренко І.І. Кредит у системі фінансового забезпечення інвестиційного розвитку аграрних підприємств. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2011. № 4. С. 120–124.
3. Гудзь О.Є. Проблеми удосконалення державної фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів. *Облік і фінанси АПК*. 2005. № 6. С. 18–26.
4. Дем'яненко М.Я. Кредитний фактор сталого розвитку аграрного сектору України. *Економіка АПК*. 2014. № 11. С. 5–14.
5. Зоря О.П. Управління розвитком аграрних підприємств в умовах інституційних трансформацій : монографія. Полтава, 2019. 321 с.
6. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи / Ю.О. Лупенкота ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2014. 516 с.
7. Калетнік Г.М., Ціхановська В.М. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Київ : Хай-Тек Пресс, 2010. 317 с.
8. Малій О.Г. Фінансово-кредитні відносини в АПК : монографія. Харків, 2008. 210 с.
9. Непочатенко О.О. Державна підтримка підприємств АПК через удосконалення системи кредитування. *Економіка АПК*. 2008. № 8. С. 95–100.
10. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь / за заг. ред. акад. НААН П.Т. Саблука. Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. 342 с.
11. Правдюк Н.Л. Аграрні розписки як альтернативна форма кредитування сільськогосподарських підприємств: обліковий аспект. *Облік і фінанси*. 2016. № 4. С. 69–79.
12. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2009. 370 с.

#### References:

1. Aleskerova, Ju.V. (2016), Derzhavne reguljuvannja finansovyh procesiv v agropromyslovomu kompleksi [State regulation of financial processes in the agro-industrial complex]. *Prychornomors'ki ekonomichni studii*, 11, 209-214 [in Ukrainian].
2. Aranchii V.I., Zoria O.P., & Petrenko I.I. (2011). Kredyt u systemi finansovoho zabezpechennia investytsiinoho rozvytku ahrarnykh pidpryemstv [Credit in the system of financial provision of investment development of agrarian enterprises]. *Visnyk Poltavs'koi derzhavnoi agrarnoi akademii*, No 4, p. 120-124 [in Ukrainian].
3. Gudz, O.Ye. (2005), Problemi udoskonalennya derzhavnoyi finansovoyi pidtrimki pidpryemstv agropromislovogo kompleksu cherez mehanizm zdeshevlennya kreditiv [Problems of improvement of state financial support of enterprises of agro-industrial complex through the mechanism of cheapening of loans] *Oblik i finansi APK*, 6, 18-22 [in Ukrainian].
4. Dem'yanenko, M.Ya. (2014). Kredytynyj faktor stalogo rozvytku agramogo sektoru Ukrainy [Credit factor of sustainable development of the agrarian sector of Ukraine]. *Ekonomika APK*, 11, 5-14 [in Ukrainian].
5. Zoria O.P. (2019). Upravlinnya rozvytkom ahrarnykh pidpryemstv v umovakh instytutsiynykh transformatsiy [Management of development of agricultural enterprises in the conditions of institutional transformations], Poltava, Ukraine. 321 s. [in Ukrainian].

6. Lupenko, Yu. O., Malik, M. J., Shpykuliak, O. H. and other (2014), *Innovatsijne zabezpechennia rozvytku sil's'koho hospodarstva Ukrainy: problemy ta perspektyvy* [Innovative software of development of agriculture Ukraine: Problems and Prospects], Institute of Agrarian Economy, Kyiv, Ukraine. 516 s. [in Ukrainian].
7. Kaletnik, H.M., Tsikhanovska, V. M. (2010), *Finansovy menedzhment: navch. posib. dlia stud. VNZ* [Financial management]. Kyiv: Khai-Tek Press. 317 s. [in Ukrainian].
8. Malij O.G. (2008). *Finansovo-kredytni vidnosyny v APK* [Financial and credit relations in the agroindustrial complex]. Kharkiv, 210 s. [in Ukrainian].
9. Nepochatenko, O.O. (2008), *Derzhavna pidtrymka pidpryjemstv APK cherez udoskonalennja systemy kredytuvannja* [State support of agroindustrial complexes through improvement of lending system]. *Ekonomika APK*, 8, 95-100 [in Ukrainian].
10. Sabluk, P.T. (2011), *Orhanizatsiyno-ekonomichna modernizatsiya ahrarnoyi sfery* [Organizational and economic modernization of the agricultural sector]. Kyiv: NNTs IAE, 342 s. [in Ukrainian].
11. Pravdiuk, N.L. (2016), *Ahrarni rozpysky yak alternatyvna forma kredytuvannia silskohopodarskykh pidpryemstv: oblikovi aspekt* [Agrarian receipts as an alternative form of crediting agricultural enterprises: accounting aspect]. *Oblik i finansy*, 4, 69-79 [in Ukrainian].
12. Stetsiuk P.A. (2009). *Stratehii i taktyka upravlinnia finansovymy resursamy silskohospodarskykh pidpryemstv* [Strategy and tactics of management of financial resources of agricultural enterprises]. Kyiv, 370 s. [in Ukrainian].

**Salohub Iryna**

*Poltava State Agrarian Academy*

## **LENDING TO AGRICULTURAL PRODUCTION: FEATURES, PROBLEMS, AREAS OF DEVELOPMENT**

*Agrarian producers face the problem of reliable sources of borrowing, including the possibility of lending to commercial banks. Taking into account the weak development of the agricultural credit system, active participation of the state in providing credit resources to agricultural sector producers in the country's economy is also required. The article defines the features, problems and substantiates the directions of development of the agricultural crediting system in modern conditions. The paper identifies the factors that make agricultural commodities attractive to bankers: stable demand for seasonal loans, limited internal sources of accumulation, a long cycle and localization in the space of production, anchoring of businesses to land resources. The factors that create barriers to the penetration of the capital market, caused by objective features, such as the complexity of agricultural production, lack of experience and traditions of commercial lending, contradiction and lack of legislation are identified. It is established that, taking into account the specific features of agricultural production, the credit system of agricultural commodity producers should offer loans of various forms on the basis of mutual interests of the parties, increase of production efficiency and new methodological approaches to this branch by financial and credit institutions. It is determined that the features of the process of reproduction in agricultural production do not allow to operate only at the expense of own sources of financing. He needs financial and credit state support, since the agricultural producers' own funds are not enough even for seasonal work, payments with the budget, wages, purchase of agricultural machinery, maintenance of socio-cultural sphere. It is determined that the creation of a comprehensive mechanism for credit stimulation of innovative activity in agriculture will allow to activate scientific and technological progress along the chain, from basic research to implementation of development in production, taking into account the limited resources of enterprises and state (public) priorities for the development of the industry, development of the industry in the future. The practical significance of the study lies in the fact that its scientific-theoretical results, practical proposals, conclusions and generalizations form the scientific basis for the development of directions of state regulation of the credit system in agricultural production. The implementation of the proposed measures will help to increase the efficiency of agricultural production and ensure the process of sustainable development of the agricultural sector of the economy.*

**Key words:** *crediting, agrarian production, state regulation, efficiency, incentives.*

**JEL classification:** Q14.

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.48:005.591

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.8>

Алієв Р.А.

аспірант кафедри підприємництва,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

## СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА» ТА ЙОГО СКЛАДНИКИ

*У статті обгрунтовано теоретичні підходи до трактування поняття «потенціал підприємства» та його складників. Згруповано підходи до визначення сутності у три основні напрями: ресурсний, цільовий та системний. Розглянуто еволюцію економічної думки щодо потенціалу підприємства протягом 1981–2018 рр. Визначено, що у вітчизняній літературі виділяють чотирнадцять видів потенціалу підприємства, а саме: трудовий, управлінський, матеріально-технічний, ресурсний, фінансовий, екологічний, ринковий, виробничий, збутовий, інноваційний, економічний, організаційний, інформаційний, стратегічний. Проаналізовано різні види складників потенціалу підприємства та виділено первинні елементи, до яких належать матеріальні, людські та фінансові ресурси. Удосконалено концептуальний підхід до поняття «потенціал підприємства» з огляду на його складники, процес формування та реалізації.*

**Ключові слова:** види потенціалу, економічний потенціал, етапи потенціалу підприємства, потенціал підприємства, ресурси підприємства, ресурсний потенціал, складники потенціалу, сутність потенціалу.

**Постановка проблеми.** Поняття «потенціал підприємства» широко використовується в економічній науці, а за останні роки з'явилося чимало підходів до його трактування. Проблема полягає у відсутності розмежування сутності потенціалу на етапи його формування та реалізації. До того ж теоретичні підходи зводяться до охоплення всіх сфер та процесів підприємства, що веде до повної плутанини між категоріями, тому визначення сутності та структури потенціалу підприємства є актуальним питанням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню потенціалу підприємств та його складників присвячено наукові роботи таких учених, як: І. Ажаман [1], С. Алексєєв [2], Я. Барибіна [3], Н. Богацька [4], Н. Василик [5], А. Висоцький [6], В. Горбоконь [7], В. Горбунов [8], С. Дунда [9], Р. Квасницька [10], Л. Коваль [11], Є. Лапін [12], О. Латишева [13], Н. Матвєєва [14], Н. Навроцький [15], І. Плікус [16], С. Плотницька [17], Т. Ружицька [19], А. Самоукін [20], М. Татар [22].

**Мета статті** полягає в обгрунтуванні теоретичних підходів до трактування поняття «потенціал підприємства» та його складників.

**Виклад основного матеріалу.** Підприємницька діяльність у ринкових умовах передбачає вирішення широкого спектру завдань для забезпечення ефективного функціонування. Процес господарської діяльності включає функції щодо управління людськими, матеріальними та фінансовими ресурсами, встановлення партнерських відносин із представниками зовнішнього середо-

вища, планування обсягів виробництва товарів та послуг відповідно до потреб споживачів тощо. Усі ці процеси спрямовані, головним чином, на створення економічного блага, реалізація якого забезпечить фінансову результативність як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Одним із ключових аспектів господарської діяльності виступає потенціал підприємства, який забезпечує не тільки поточні фінансові результати, а й визначає майбутні перспективи розвитку. Потенціал як економічна категорія знайшов своє відображення в економічній думці зарубіжних та вітчизняних авторів і спочатку вивчався як чинник розвитку економіки на державному рівні, а з розвитком економічних відносин став розглядатися на мікрорівні. Така тенденція спричинена переходом до масового виробництва та зростаючим інтересом до нових підходів до забезпечення сталого розвитку підприємництва [11].

Поняття «потенціал підприємства» набуває особливої популярності серед науковців початку ХХ ст. Наприклад, Й. Шумпетер у 1911 р. у роботі «Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу» відзначає, що одним зі складників потенціалу підприємства є креативність та інновативність [23].

Еволюцію трактувань поняття «потенціал підприємства» протягом 1981–2018 рр. представлено в табл. 1.

Усі підходи до визначення сутності поняття зводяться до трьох основних напрямів: ресурс-

Таблиця 1 – Еволюція підходів до трактування поняття «потенціал підприємства»

Рік	Автор	Визначення
1981	Е. Горбунов	Сума потенціалів трудового, природного і виробничих ресурсів [8]
1991	А. Самоукін	Виробничі відносини, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом із приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ і послуг [20]
1998	Б. Райан	Реальна або ймовірна здатність підприємства виконувати цілеспрямовану роботу [18]
2003	Б. Райзберг	Сукупна здатність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари, послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і споживання [21]
2009	Т. Ружицька	Сукупність наявних ресурсів, можливостей, які будуть використані для задоволення потреб користувачів, за умов оптимального використання наявних ресурсів та сприятливих макроекономічних умов господарювання [19]
2011	Я. Барібіна	Сукупність природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей [3]
2012	І. Плікус	Є сумою ресурсного й діючого потенціалів. Ресурсний потенціал містить активи, що перебувають у власності підприємства (включаючи майнові права), та джерела формування активів (власний і позиковий капітал). Наявний ресурсний потенціал є діючим потенціалом, результатом якого є певна величина прибутку або збитку [16]
2017	Н. Навроцький	Являє собою сукупність наявних видів ресурсів, пов'язаних між собою, використання яких сприяє досягненню стійкого розвитку підприємства [15]
2017	М. Квасницька	Це структура основних складників потенціалу підприємства (фінансовий, інвестиційний, виробничий, трудовий, інноваційний та ринковий потенціали) та другорядних, що знаходяться у постійному взаємозв'язку та формують певний рівень загального потенціалу [10]
2018	Н. Василик	Це сукупність ресурсів, які є у його розпорядженні або можуть бути залучені до його господарської діяльності для створення товарів, виконання робіт чи надання послуг із метою максимального задоволення потреб споживачів та підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку [5]
2018	І. Ажаман	Є спроможністю, здатністю сприяти задоволенню потреб суспільства, розвиватися у визначеному напрямі, досягати поставлених цілей за умов максимальної ефективності, отримувати заплановані результати, підвищувати конкурентоспроможність за рахунок сформованої у певний момент часу сукупності структурованих ресурсів, які використовуються у мовах дії чинників зовнішнього середовища [1]

ного, цільового та системного. Ресурсний підхід обґрунтовує можливість ефективного функціонування підприємства за умови вірно сформованої системи розподілу всіх наявних ресурсів. Цільовий (результативний) підхід передбачає отождолення потенціалу зі здатністю підприємства досягнути певної мети, тому включає стратегічний та конкурентний потенціали. Системний підхід передбачає охоплення всіх процесів підприємства та віднесення їх до певного виду потенціалу. Останній є досить складним для дослідження, адже переплітається із цілою низкою економічних категорій. Відповідно до зазначених підходів, виділяють чотирнадцять видів потенціалу підприємства (рис. 1).

Слід зазначити, що в межах реального підприємства потенціал не є статичною величиною, він постійно змінюється та проходить три стадії, а саме: зміна кількісного та якісного стану складових елементів, формування та реалізація. При цьому послідовність цих етапів може змінюватися залежно від умов зовнішнього середовища та власних потреб підприємства. Отже, для іден-

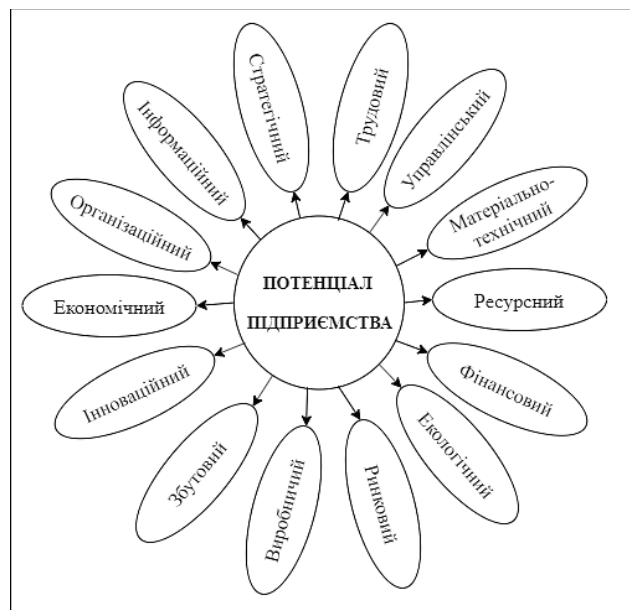


Рисунок 1 – Підходи до трактування сутності потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором

тифікації сутності потенціалу необхідно розмежувати його наявні види за етапом у процесі функціонування підприємства.

Реалізація потенціалу підприємства є досягненням поставлених цілей, до яких належать забезпечення довгострокового розвитку, розширення ринку збуту (збільшення ринкової частки). Збутовий потенціал, на думку А. Висоцького, – це «наявне ресурсне забезпечення та компетенції у сфері управління збутовою діяльністю, що дають змогу за наявних виробничих можливостей суб'єкта господарювання та існуючих характеристик його зовнішнього середовища отримати максимально можливу величину прибутку від реалізації продукції» [6]. С. Алексеев під ринковим потенціалом розуміє «можливість задоволення попиту цільових ринків шляхом реалізації товарів та послуг із метою максимізації товарообороту й оптимізації ринкової позиції підприємства» [2]. З точки зору Н. Богацької, стратегічний потенціал – «це взаємопов'язана сукупність ресурсів, які знаходяться в його розпорядженні та мають вирішальне значення для досягнення стратегічних цілей, оцінки можливих меж функціонування у майбутньому виходячи з прогнозованих умов зовнішнього середовища» [4]. Отже, перелічені види належать до процесу реалізації потенціалу.

Відповідно до економічного підходу до трактування потенціалу підприємства Л. Коваль, під ним слід розуміти «сукупність наявних ресурсів та можливостей їх трансформувати, щоб досягти економічних вигід» [11]. Окрім того, автор зазначає, що економічний потенціал охоплює виробничий, фінансовий, трудовий, інформаційний та інноваційний потенціали підприємства.

Є. Лапін до економічного потенціалу включає також організаційний, управлінський, екологічний, матеріально-технічний та ресурсний потенціали [12]. Отже, економічний потенціал є роз-

галуженою системою, що включає виробничий (ресурсний, матеріально-технічний, інвестиційний, інноваційний), фінансовий, трудовий (організаційний, індивідуальний), інформаційний та інноваційний потенціали, сукупність яких забезпечує відповідний рівень фінансових результатів підприємства. Дане визначення відповідає етапу формування потенціалу підприємства, адже вказує на результативність тієї чи іншої комбінації вихідних ресурсів.

Економічний потенціал підприємства є результатом комбінації елементів потенціалу, а саме вхідних ресурсів. О. Латишева відзначає, що елементами потенціалу підприємства є матеріальні ресурси (основні засоби та оборотні активи), фінансові ресурси, екологічні (засновані на раціональному природокористуванні), соціально-інформаційні (структурний капітал) та трудові [13]. А на думку С. Плотницької, до його складників належать фінансово-майнові, кадрові, інформаційно-комунікативні, організаційно-підприємницькі [17].

Існує чимало підходів до переліку ресурсів, які визначають процес формування потенціалу підприємства. Основні підходи згруповано на рис. 2.

Найбільш точна інтерпретація сутності потенціалу підприємства передбачає виявлення основних (первинних) ресурсів. Пропонуємо під складниками потенціалу розуміти людські, матеріальні та фінансові ресурси, адже людські ресурси охоплюють соціальні, комунікативні та організаційні, матеріальні ресурси, тісно пов'язані з майновими, а фінансові – з екологічними, інформаційними, організаційними та інвестиційними.

Ураховуючи вищесказане, потенціал підприємства охоплює виробничий, економічний та ринковий потенціали. Виробничий потенціал включає матеріальні, фінансові та людські ресурси, тобто формування потенціалу виражається в економіч-

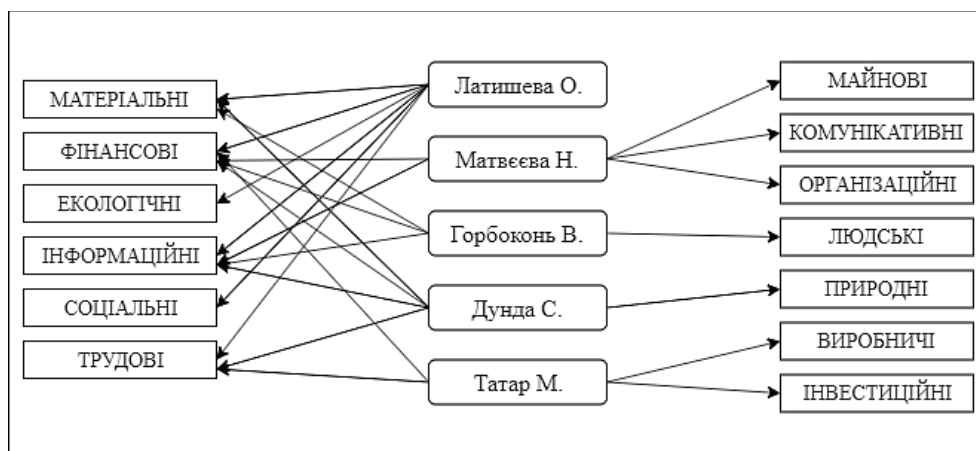


Рисунок 2 – Підходи до ресурсних складників потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [7; 9; 13; 14; 22]



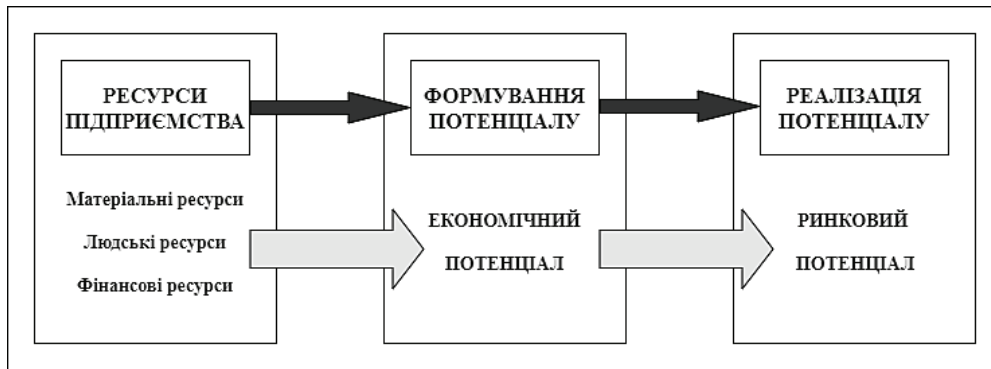


Рисунок 3 – Концептуальний підхід до поняття «потенціал підприємства»

Джерело: розроблено автором

ному потенціалі, який реалізується в ринковому потенціалі (рис. 3).

Отже, потенціал підприємства – це матеріальні, фінансові та людські ресурси, ефективне формування яких визначає економічний потенціал та забезпечує певний рівень ринкового потенціалу, тобто рівень прибутку від реалізації вироблених економічних благ.

Сутність концепції полягає у тому, що діяльність усіх підприємств заснована на однакових вхідних елементах (ресурсах), але результат залежить від способу їх використання та комбінування для досягнення поставлених цілей. Формування економічного потенціалу підприємства на основі матеріальних, фінансових та людських ресурсів забезпечує відповідний рівень виробничого, фінансового, трудового, інформаційного та інноваційного потенціалів. Безперечно, економічний потенціал визначає ефективність реалізації потен-

ціалу підприємства, що виражається в ринковому потенціалі, тобто в позиціонуванні підприємства на ринку товарів чи послуг.

**Висновки.** У результаті проведеного дослідження визначено, що найбільш точна інтерпретація сутності потенціалу підприємства передбачає виявлення первинних ресурсів, до яких слід віднести матеріальні, людські та фінансові ресурси.

Наукова новизна полягає у вдосконаленні наукового підходу до трактування поняття «потенціал підприємства», під яким слід розуміти матеріальні, фінансові та людські ресурси, ефективне формування яких визначає економічний потенціал та забезпечує певний рівень ринкового потенціалу, тобто рівень прибутку від реалізації вироблених економічних благ.

Подальшого дослідження потребують аспекти формування та реалізації потенціалу підприємства, а також методи їх оцінки.

#### Список використаних джерел:

1. Ажаман І.А. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 22–25.
2. Алексєєв С.Б. Визначення ринкового потенціалу торговельного підприємства. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2014. № 4. С. 36–39.
3. Барибіна Я.О. Підходи до визначення сутності поняття «потенціал» у категоріальному апараті. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2011. № 6(51). Ч. 2. С. 48–53.
4. Богацька Н.М. Сучасний підхід до оцінки сутності ресурсного потенціалу підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 3. С. 134–139.
5. Василик Н.М. Оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28. № 3. С. 154–161.
6. Висоцький А.Л. Сутність та особливості збутового потенціалу як складової частини сукупного економічного потенціалу підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.8. С. 225–233.
7. Горбоконь В.Ю. Формування ресурсного потенціалу автотранспортних підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 4(166). С. 182–191.
8. Горбунов В. Экономический потенциал развитого социализма. *Вопросы экономики*. 1981. № 9. С. 38–42.
9. Дунда С.П. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу як напрям розвитку підприємства. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 2(2). С. 83–89.
10. Квасницька Р., Тарасюк М. Структуризація потенціалу підприємства. *Вісник КНТЕУ*. 2017. № 1. С. 73–82.
11. Коваль Л.В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 690. С. 59–65.
12. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління. *Вісник СумДУ*. 2007. № 1. С. 63–71.

13. Лагишева О.В. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, складові та особливості управління елементами забезпечення сталого розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 3(53). С. 126–130.
14. Матвієва Н.М., Петряєва Н.М. Трудові ресурси як складова ресурсного потенціалу підприємства. *Економічні проблеми та перспективи розвитку житлово-комунального господарства на сучасному етапі* : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 20–22 травня 2013 р. Харків, 2013. С. 94–96.
15. Навроцький Н.О. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. *Інтернаука*. 2017. № 1(23). С. 97–101.
16. Плікус І.Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація. *Фінанси України*. 2012. № 4. С. 91–105.
17. Плотницька С.І. Ресурсний потенціал підприємства як фактор побудови ефективної стратегії конкурентоспроможності. *Ефективна економіка*. 2015. № 4. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4478> (дата звернення: 10.12.2019).
18. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / пер. с англ. под ред. В.А. Микрюкова. Москва : Аудит; ЮНИТИ, 1998. С. 61.
19. Ружицька Т.Д. Сутність та складові елементи поняття «економічний потенціал підприємства». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. Т. 2. № 9. С. 178–181.
20. Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства. Москва : Знание, 1991. 75 с.
21. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь ; 4-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2003. 480 с.
22. Татар М.С. Дослідження проблем розвитку ресурсного потенціалу будівельних підприємств України в умовах активізації факторів зовнішнього середовища. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 6. Ч. 3. С. 81–86.
23. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу. Київ : Києво-Могилянська академія, 2011. 242 с.

### References:

1. Azhaman I. A. (2018) Sutnist ta struktura ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva [The essence and structure of the economic potential of the enterprise]. *Ekonomika ta derzhava*. no. 4, pp. 22–25.
2. Aliksieiev S. B. (2014) Vyznachennia rynkovoho potentsialu torhovelnogo pidpriemstva [Determination of market potential of a trading enterprise]. *Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho instytutu*. no. 4, pp. 36–39.
3. Varybina Ya. O. (2011) Pidkhody do vyznachennia sutnosti poniattia "potentsial" u katehoriialnomu aparati [Approaches to defining the essence of the concept of "potential" in the categorical apparatus]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*. no. 6(51), ch. 2, pp. 48–53.
4. Bohatska N. M. (2016) Suchasnyi pidkhid do otsinky sutnosti resursnoho potentsialu pidpriemstva [Modern approach to assessing the essence of the enterprise resource potential]. *Ekonomika i suspilstvo*. vol. 3, pp. 134–139.
5. Vasylyk N. M. (2018) Otsinka efektyvnosti upravlinnia resursnym potentsialom pidpriemstva [Assessment of management efficiency of enterprise's resource potential]. *Ekonomichny ianaliz*. vol. 28, no. 3, pp. 154–161.
6. Vysotskyi A. L. (2014) Sutnist ta osoblyvosti zbutovoho potentsialu yak skladovoi chastynty sukupnoho ekonomichnoho potentsialu pidpriemstv [The essence and peculiarities of sales potential as an integral part of the total economic potential of enterprises]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*. vol. 24.8, pp. 225–233.
7. Horbokon V. Yu. (2015) Formuvannia resursnoho potentsialu avtotransportnykh pidpriemstv [Formation of the resource potential of motor transport enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky*. no. 4(166), pp. 182–191.
8. Gorbunov V. (1981) Ekonomicheskij potencial razvitogo socializma [The economic potential of developed socialism]. *Voprosy ekonomiki*. no. 9, pp. 38–42.
9. Dunda S. P. (2013) Pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia resursnoho potentsialu yak napriam rozvytku pidpriemstva [Increasing the efficiency of use of resource potential as a direction of enterprise development]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnogo ahrotekhnolohichnoho universytetu*. no. 2(2), pp. 83–89.
10. Kvasnytska R., Tarasiuk M. (2017) Strukturyzatsiia potentsialu pidpriemstva [Structuring of enterprise potential]. *Visnyk KNTEU*. no. 1, pp. 73–82.
11. Koval L. V. (2010) Ekonomichnyi potentsial pidpriemstva: sutnist ta struktura [Economic potential of the enterprise: essence and structure]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"*. no. 690, pp. 59–65.
12. LapinYe. V. (2007) Ekonomichnyi potentsial pidpriemstv promyslovosti: formuvannia, otsinka, upravlinnia [Economic potential of industrial enterprises: formation, evaluation, management]. *Visnyk SumDU*. no. 1, pp. 63–71.
13. Latysheva O. V. (2018) Resursnyi potentsial pidpriemstva: sutnist, skladovi ta osoblyvosti upravlinnia elementamy zabezpechennia staloho rozvytku [Resource potential of the enterprise: essence, components and features of management of elements of maintenance of sustainable development]. *Ekonomic hnyivisnyk Donbasu*. no. 3(53), pp. 126–130.
14. Matvieieva N. M., Petriaiieva O.M. (2013) Trudovi resursy yak skladova resursnoho potentsialu pidpriemstva [Man power as a component of the resource potential of the enterprise]. *Ekonomichni problemy ta perspektyvy rozvytku zhytlovo-komunalnoho hospodarstva na suchasnomu etapi* : materialy III Mizhnar. nauk.-prakt. konf., (Ukraine, Kharkiv, May 20–22, 2013), Kharkiv: KhNUM Him. O. M. Beketova, pp. 94–96.
15. Navrotskyi N. O. (2017) Otsinka efektyvnosti vykorystannia resursnoho potentsialu pidpriemstva [Assessment of efficiency of enterprise resource potential using]. *Mezhdunarodnyi nauchnyi zhurnal "Ynternauka"*. no. 1(23), pp. 97–101.
16. Plikus I. Y. (2012) Potentsial pidpriemstva, yohootsinka y transformatsiia: ekonomichna ta bukhalterska interpretatsiia [Enterprise potential, its estimation and transformation: economic and accounting interpretation]. *Finansy Ukrainy*. no. 4, pp. 91–105.

17. Plotnytska S. I. (2015) Resursnyi potentsial pidpriemstva yak faktor pobudovy efektyvnoi stratehii konkurentospromozhnosti [Resource potential of the enterprise as a factor in building an effective competitive strategy]. *Efektivna ekonomika* (electronic journal), no. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4478> (accessed 10 December 2019).
18. Raian B. (2009) Stratehichesky uchet dlia rukovodytelia [Strategic accounting for the leader]. Moscow: Audyt; YuNYTY. (in Russian)
19. Ruzhytska T. D. (2009) Sutnist ta skladovi elementy poniattia "ekonomichnyi potentsial pidpriemstva" [The essence and constituent elements of the concept of "economic potential of the enterprise"]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*. vol. 2, no. 9, pp. 178–181.
20. Samoukyn A. Y. (1991) Potentsyalne materyalnoho proyzvodstva [The potential of intangible production]. Moscow: Znanye. (in Russian)
21. Rajzberg B.A., Lozovskij L.Sh., Starodubceva E.B. (2003) Sovremennyj ekonomicheskij slovar [Modern economic dictionary]. Moskva : INFRA-M. (in Russian)
22. Tatar M. S. (2016) Doslidzhennia problem rozvytku resursnoho potentsialu budivelnykh pidpriemstv Ukrainy v umovakh aktyvizatsii faktoriv zovnishnoho seredovyscha [Research of problems of resource potential development of Ukraine's construction enterprises in the conditions of activation of environmental factors]. *Naukovy ivisnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*. vol. 6, ch. 3., pp. 81–86.
23. Shumpeter Y. A. (2011) Teoriia ekonomichnoho rozvytku. Doslidzhennia prybutkiv, kapitalu, kredytu, vidsotka ta ekonomichnoho tsykladu [The theory of economic development. Research on income, capital, credit, interest and the economic cycle]. Kyiv: VD "Kyievo-Mohylianskaakademiia". (in Ukrainian)

**Aliyev Ramil**

*Taras Shevchenko National University of Kyiv*

## THE ESSENCE OF “ENTERPRISE POTENTIAL” CONCEPT AND ITS COMPONENTS

*The enterprise's potential is the key aspect of economic activity that provides not only current financial results, but also the future prospects of development. The concept of "enterprise potential" is widely used in economic science, and in recent years there have been many approaches to its interpretation. The problem is the lack of differentiation of the potential essence into the stages of its formation and realization. The purpose of this article is to substantiate theoretical approaches to the interpretation of the concept of "enterprise potential" and its components. The article substantiates theoretical approaches to the interpretation of the "enterprise potential" concept and its components. All definitions of enterprise potential are grouped into three main approaches: resource, target and system. The nature of each of these approaches is described. The evolution of economic thought regarding the potential of the enterprise during 1981–2018 is considered. It is determined that fourteen types of enterprise potential are distinguished in the national literature, namely: labor, managerial, material and technical, resource, financial, ecological, market, production, sales, innovative, economic, organizational, information, strategic. Different types of components of the enterprise potential are analyzed and primary elements to which material, human and financial resources belong. Within a real enterprise, potential is not static, it is constantly changing and undergoing three stages, namely: change of quantitative and qualitative state of constituent elements, formation and realization. The conceptual approach to the "enterprise potential" has been refined in view of its components, the process of formation and realization. The novelty of the article is the improved scientific approach to defining the concept of "enterprise potential". According to the proposed concept, the enterprise potential consists of material, financial and human resources, the effective formation of which determines the economic potential and provides a certain level of market potential, which is reflected in the level of profit from the realization of produced economic goods.*

**Key words:** *types of potential, economic potential, stages of enterprise potential, enterprise potential, enterprise resources, resource potential, components of the potential, the essence of the potential.*

**JEL classification:** D25, G32, J01, M11.

УДК 336.14:352

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.9>

Безпалько О.М.

аспірантка,

Донецький національний університет імені Василя Стуса

## ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

*У статті проаналізовано актуальні проблеми та напрями забезпечення фінансової й економічної спроможності об'єднаних територіальних громад у контексті потреби модернізації моделі управління їх розвитком. Обґрунтовано, що ефективність фінансового менеджменту як складової моделі управління громадою є значущим чинником, який забезпечує ресурсний потенціал розвитку через зростання фінансової спроможності громади. Продемонстровано, що діяльність, спрямована на забезпечення фінансової спроможності громади, водночас стимулює розвиток інших місцевих ресурсів, тобто є фундаментом для досягнення цілей децентралізації. Визначено, що можливості громади реалізувати успішну модель управління фінансовою спроможністю обмежені комплексом інституційних чинників, серед яких важливою є нестабільність регулювання, зумовлена постійними змінами Бюджетного кодексу України та порядків нарахування різного роду субвенцій і дотацій. Запропоновано комплекс рекомендацій щодо доопрацювання, внесення змін до законодавчої бази на основі врахування досвіду його практичного застосування для розвитку громад.*

**Ключові слова:** об'єднані територіальні громади, управління розвитком громад, фінансова спроможність.

**Постановка проблеми.** Формування та зміцнення територіальних громад в Україні є процесом, спрямованим на вирішення актуальних завдань людського розвитку: підвищення рівня та якості життя всіх категорій населення, подолання несправедливої територіальної диференціації зазначених показників, яка зумовлена обмеженим доступом значної частини громадян України до суспільних благ. Процес децентралізації в Україні вже демонструє позитивний результат вирішення окреслених питань, що є можливим на основі досягнення принципів цілей, заради яких об'єднуються територіальні громади: отримання економічної та податкової самостійності, набуття самостійних функцій, які фактично надають об'єднаним територіальним громадам статус, наблизений до нинішнього статусу міст обласного значення. Інституційна умова втілення ідеї децентралізації передбачала фіксацію у Бюджетному кодексі ще на початку 2015 р. джерел надходжень бюджетів об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ), визначення функцій ОТГ через закріплення видатків, які здійснюються з бюджету ОТГ.

На етапі реалізації цієї політики очевидними стали проблеми, які продемонстрували обмежені можливості громади забезпечити фінансову спроможність на основі місцевих податків, порядку нарахування субвенцій і дотацій, формування бюджету, залучення інвестицій тощо. Причина пов'язана з нестабільністю передбаченого регулювання, формою прояву якої є постійні зміни Бюджетного кодексу та порядків нарахування різного роду субвенцій і дотацій, що не давало можливість громадам ефективно планувати свою діяльність [2].

Ще від початку впровадження реформи децентралізації влади було визначено, що одними з головних чинників, які стимулюватимуть утворення об'єднаних територіальних громад, стануть фінансові стимули та бюджетна автономія ОТГ [8; 11]. Спроможні ОТГ переходили на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом, а також напряду отримували передбачені Бюджетним кодексом субвенції і дотації для виконання окремих функцій, а крім того – субвенції на формування відповідної інфраструктури та соціально-економічний розвиток.

Водночас протягом реалізації реформ у Бюджетному кодексі відбувалися численні зміни, і багато ОТГ відзначають, що держава делегує громадам усе більше і більше власних повноважень, для виконання яких створюються відповідні структури, збільшується фонд заробітної плати та виділяються кошти з місцевого бюджету, але фінансування на виконання цих повноважень не виділяється. Заможні громади можуть утримувати всі ці структури, а бідним із кожним роком це ставатиме складніше. Новим аспектом цього процесу є передача державою повноважень у сфері соціального захисту, видатки на виконання яких є досить суттєвими.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням фінансового забезпечення розвитку об'єднаних територіальних громад приділяє увагу велика кількість учених, особливо в наукових працях останніх трьох років, серед них: В.І. Варцаба [3], Л.В. Слухарська [15], Т.С. Ганзицька [4], Н.В. Корець [9], Я.В. Казюк [6]. Із боку практичного застосування висвітлюють питання бюджетної децентралізації О.Г. Чубарь [16], К.С. Машіко [16]. Децентралізацію повноважень місцевих гро-

мад розглядають А.П. Лелеченко, О.І. Васильєва, В.С. Куйбіда, А.Ф. Ткачук [10].

**Мета статті** полягає в ідентифікації актуальних проблем та напрямів забезпечення фінансової й економічної спроможності об'єднаних територіальних громад та обґрунтуванні на цій основі напрямів формування ефективної моделі управління розвитком громад.

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до Європейської хартії місцевого самоврядування, яка була схвалена Радою Європи 15 жовтня 1985 р., спроможність є ключовою характеристикою місцевого самоврядування, а також муніципальних утворень, які в Україні набувають форми територіальних громад.

Спроможні територіальні громади – це «територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці» [7].

Однією з головних проблем, що виникають під час організації ОТГ, є проблема забезпечення їх реальної спроможності. У цьому разі ключовим чинником є наявність відповідних кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури.

В існуючих дослідженнях фінансова спроможність соціально-економічного розвитку просторової системи визначається як єдність достатності фінансового потенціалу утворення, результативності використання фінансових ресурсів та можливості самостійного забезпечення соціально-економічного розвитку [12]. Отже, фінансову спроможність муніципального утворення (або ОТГ) доцільно визначити як його здатність забезпечувати надходження у достатньому обсязі фінансових ресурсів, формувати ефективну структуру їх джерел, здійснювати якісний розподіл фінансових ресурсів, сприяти їх ефективному використанню для подолання дестабілізаторів, а також створювати умови для досягнення стабільності соціально-економічного розвитку ОТГ у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Проведене дослідження сучасних наукових напрацювань дає змогу зробити висновок, що в процесі створення ОТГ можна виділити три види фінансової спроможності:

потенціальну, чи розрахункову, спроможність, якою мають володіти громади, визначені такими відповідно до перспективного плану;

спроможність, яка юридично визнається Кабінетом Міністрів України відповідно до ст.

9 Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад»;

реальну спроможність, яка визначається вже після того, як ОТГ сформована і показує певні результати діяльності [1].

Фінансова спроможність громад є запорукою добробуту кожної території зокрема та інструментом регіонального розвитку, тобто в процесі реалізації реформ та делегування державою повноважень громадам виникають нові можливості, що системно мають впливати на спроможність та самостійність об'єднаних територіальних громад. Водночас маємо констатувати нелогічність та незавершеність певних кроків у цьому напрямі: розширення повноважень переважно не супроводжується очікуваним збільшенням фінансування на реалізацію цих повноважень, що, своєю чергою, паралізує основну діяльність органів місцевого самоврядування, які до цих викликів не готові. Типовим прикладом є рішення щодо передачі громадам повноважень у сфері соціального захисту, для реалізації чого громади мають самостійно створити для працівників робочі місця, забезпечити оргтехнікою, хоча кошти для цього передбачені відповідними фондами державного рівня.

Ще одним прикладом подібної неузгодженості є проблема з пільговими перевезеннями: держава мала б передбачити механізм компенсації такого виду перевезень шляхом надання окремої субвенції, а фактично ОТГ її не отримують. Проблемою є те, що субвенція спрямовується на рахунки винятково головних розпорядників коштів, а ОТГ такими не є, тому кошти заходять на райони, які, своєю чергою, розподіляють субвенцію. У результаті до ОТГ надходить із району значно менше коштів, аніж фактичний розмір компенсації пільгових перевезень (за оцінками громад, обсяг фактичних надходжень становить лише 30% від потреби). За таких умов ОТГ вимушені дофінансовувати пільгові перевезення за рахунок власних коштів, можливості для чого є обмеженими [5].

Важливим аспектом зазначеної проблеми є також недотримання державою термінів фінансування. Типовою є ситуація, коли субвенція надходить зі значним запізненням, що суттєво обмежує можливості громади вчасно використати кошти через тривалий термін проведення тендерних процедур. Результатом часто є повернення грошей державі як невикористаних протягом фінансового періоду. У цьому контексті актуальним є завдання обґрунтування рекомендацій щодо внесення змін у тендерне законодавство України та регламент процесу закупівель за бюджетні кошти.

Отже, є підстави констатувати, що на виконання делегованих громадам повноважень держава не виділяє достатнього обсягу фінансування та спричинює додаткові проблеми через неста-

більність надходжень. Сьогодні спостерігається швидке збільшення кількості ОТГ без пропорційного збільшення обсягу субвенції на розвиток інфраструктури, що знижує мотивацію громад до об'єднання та обмежує можливості концентрації ресурсів на соціально-економічний розвиток. У 2016 р. державна субвенція на інфраструктуру громад становила 1 млрд грн і була розподілена між бюджетами 159 ОТГ пропорційно до площі громади та кількості сільського населення. У 2019 р. обсяг субвенції передбачено в розмірі 1,5 млрд грн, тоді як кількість громад, між якими ці кошти мають бути розподілені, становить 806. Очевидним є створення нерівних умов та нерівних стимулів для ОТГ, які об'єдналися в останні роки, порівняно з тими, хто об'єднався одразу в 2015 р. [13].

Одним із головних фінансових стимулів для ОТГ було отримання 60% податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО). Відповідно до ст. 64 Бюджетного кодексу [2], було визначено, що ПДФО сплачується податковим агентом – фізичною особою за місцем реєстрації, а юридичною особою (або її філією, відділенням, іншим відокремленим підрозділом) – за їх місцезнаходженням (розташуванням). Це мало вирішити питання надходжень до бюджетів ОТГ податків від підрозділів юридичних осіб, що розташовані в ОТГ, притому що сама юридична особа зареєстрована в іншому місці (часто в обласному центрі або навіть у столиці). Фактично ж виникла суперечність між Бюджетним і Податковим кодексами, оскільки для податкових органів не визначено поняття «місцезнаходження», а існує тільки реєстрація. За таких умов фіскальні органи нараховували сплату ПДФО за місцем реєстрації юридичної особи, через що багато ОТГ зазнали суттєвих утрат щодо очікуваних обсягів податкових надходжень. Це досить негативна ситуація, адже такі установи використовують інфраструктуру громади, а натомість не сплачують у бюджет громади податків. Окрім того, багато юридичних осіб не реєструють свої філії як окремі юридичні особи, що теж не дає змоги зарахувати ПДФО з працюючих у цих філіях працівників до бюджету відповідної ОТГ. Зазначену невідповідність між задекларованим та фактичним станом має виправити узгодження положень Бюджетного і Податкового кодексів із метою зарахування ПДФО до бюджетів тих громад, де фактично працюють філії або відокремлені підрозділи юридичних осіб (у т. ч. без окремого юридичного статусу). Також корисним для України є впровадження досвіду Польщі, який передбачає можливість визначення самим платником ПДФО бюджету, до якого він може зараховуватися у разі, якщо фактичне місце проживання відрізняється від офіційного.

Пов'язаним щодо сплати ПДФО питанням є нарахування акцизів. У 2015 р. Бюджетним кодексом [2] передбачалося, що акцизний податок на паливо, тютюнові та алкогольні вироби, що реалізуються на території ОТГ, зараховується до бюджету цієї ОТГ. Громади отримали до своїх бюджетів значні кошти, зокрема надходження з однієї заправки становили 1–2 млн грн за рік. У 2016 р. було введено адміністрування урядом акцизу на паливо для ОТГ, який призвів до ситуації, коли цей акциз збирається до державного бюджету, де використовується декілька місяців перед надходженням до ОТГ. Причому практика показала, що такий механізм виявився негативним для громад, які у фактичному розрахунку почали отримувати менше коштів у вигляді акцизу порівняно із ситуацією, за якої акциз надходив напряму до бюджету ОТГ. Окрім того, у керівництва ОТГ фактично зник стимул контролювати обсяги реалізації підакцизних товарів (насамперед палива), оскільки відсутня пряма залежність між обсягами реалізації палива на конкретній заправній станції та надходженнями в бюджет ОТГ. Проблемою є також те, що нарахування акцизу на паливо відбувається за місцем реєстрації касового апарату, а він не завжди відповідає фактичному місцезнаходженню заправки. Ця проблема потребує комплексного вирішення на нормативно-правовому рівні, і громади вважають механізм прямого надходження акцизу від палива до бюджету ОТГ більш доцільним та економічно вигідним.

Ще однією проблемою, яку часто відзначають громади, є необхідність роботи через Казначейство, яке має складні, тривалі і бюрократичні процедури [5]. Водночас якщо ОТГ відкриє рахунок в іншому банку, Казначейство не покриває обсяги тимчасових касових розривів таких громад, що може призвести до виникнення дефіциту коштів, наприклад у період, коли відбувається масова відпускна кампанія. Тому наявність у ОТГ рахунків в інших банківських установах, окрім Казначейства, це скоріше винятки.

Також чинником, що негативно впливає на формування бази податкових надходжень ОТГ, є питання земельних ресурсів. До початку реформи в управлінні органів місцевого самоврядування перебувала виключно земля в межах населених пунктів. Землі за межами населених пунктів перебували в управлінні Держгеоземкадастру, що фактично призводило до неможливості використання цих земель для залучення потенційних інвесторів та відсутності механізмів впливу керівництва громад на діючих користувачів земель. У 2018 р. розпочався процес передачі земель сільськогосподарського призначення за межами населених пунктів в управління ОТГ [6]. Це був необхідний крок, адже в 2018 р. плата за землю становила понад 13% від загальних доходів бюджетів ОТГ. Повна

передача земель сільськогосподарського призначення у власність громади теоретично може значно збільшити цей відсоток. Водночас виникла низка проблем у реалізації цього процесу. Так, відсутня інвентаризація земель. Кабінет Міністрів задекларував (і є відповідний наказ Держгеоземкадастру), що інвентаризація земель буде проводитися за кошти державного бюджету і передача земель в управління ОТГ відбудеться після завершення такої інвентаризації. У реальності цей процес занадто затягується, що призводить до неможливості передачі земель в управління ОТГ. Більше того, громади зазначають, що дані, наявні в базах Держгеоземкадастру, є неточними і неповними. Документи на землю зберігаються здебільшого в паперовому вигляді, а якісного електронного реєстру взагалі не існує. Більше того, основний масив зберігається в районних управліннях земельних ресурсів. Яскравим є приклад Чкалівської ОТГ у Харківській області. Держгеокадастр пропонував передати у власність громади 1 155,7 га земель. Проведення інвентаризації з боку громади показало значно більші цифри. Як наслідок, у комунальну власність громади було передано 3 800 га, тобто понад у три рази більше, ніж пропонувалося на початку.

Окремо варто відзначити ще один аспект проблематики земельних ресурсів в ОТГ – більшість земель уже передано в користування. Передача земель у власність громади мала на меті створити можливість розпоряджатися землею на свій власний розсуд та отримувати від цього податкові надходження. Але це все не стосуватиметься земель, що вже були передані у користування. Як наслідок, громада лише в теорії отримує великий ресурс, але жодним чином не може вплинути на нього. Більше того, в разі передачі у власність громади вже орендованої ділянки має бути отримана згода від орендаря. Якщо цього не буде зроблено, громада нічого не отримає. І це є не єдиним негативним наслідком. Після закінчення терміну оренди ділянки виставляються на аукціон, де перемагає той, хто зможе запропонувати найвищий відсоток орендної плати. І найчастіше таким переможцем буде не місцевий фермер, а великий агрохолдинг, зареєстрований не на території громади. Як наслідок, податки сплачуватимуться за місцем реєстрації, а не до місцевого бюджету.

Однією з найбільш складних для вирішення проблем більшості громад на етапі забезпечення фінансової спроможності є низький рівень залучення потенційних інвесторів. Фактично лише після свого утворення ОТГ отримали можливість залучення інвесторів за рахунок використання земельних ресурсів за межами населених пунктів, створення стимулів та пільг для інвесторів (через самостійне управління розмірами місцевих податків) і рекламу власного інвестиційного потен-

ціалу. Часто громади не мають досвіду в такій діяльності і, відповідно, не мають жодних планів розвитку інвестиційної привабливості територій. Напрацювання таких планів часто є неможливим через відсутність працівників із відповідним рівнем підготовки, а залучення зовнішніх експертів є дорогим. Тому здебільшого напрацювання у сфері залучення інвесторів та розвитку інвестиційної привабливості громад є наслідком участі в різних програмах.

Комплекс проблем, якими супроводжується процес забезпечення фінансової спроможності громад в Україні, зумовлює потребу обґрунтування та реалізації низки напрямів, пов'язаних із поєднанням інструментів інституційного та нормативно-правового регулювання на рівні держави, та самостійних кроків громад у напрямі посилення власної спроможності приймати коректні рішення щодо раціонального використання наявних ресурсів, захисту інтересів громади. Тобто сприятлива політика держави буде набувати максимальної продуктивності лише за умови зростання управлінської компетентності фахівців, які приймають рішення на місцевому рівні та діють у межах сучасної управлінської моделі, яка забезпечує ефективність кожного процесу, результат якого працює на зміцнення громади та кожного її жителя.

Виходячи з вищезазначеного, для забезпечення фінансової та економічної спроможності ОТГ доцільно запропонувати такі заходи:

сформувати чітку структуру розподілу повноважень та фінансових ресурсів за рівнями бюджетів (державний, обласні, об'єднаних територіальних громад або міст обласного значення);

законодавчо врегулювати надання дозволу громадам управляти власними земельними ресурсами, що сприятиме зміцненню матеріальної та фінансової основи місцевого самоврядування, якісному плануванню розвитку території;

дати змогу зараховувати до бюджетів ОТГ частину коштів від податку на прибуток підприємств, які діють на їхній території;

звільнити суб'єкти підприємницької діяльності від сплати частини податку на прибуток підприємств під час фінансування ними проєктів, які сприятимуть розвитку місцевого самоврядування та поліпшенню благоустрою територій громад, у яких вони проводять свою діяльність.

**Висновки.** На державному рівні затребуваним із боку суспільства є термінове оприлюднення урядом остаточного формату очікуваної адміністративно-територіальної реформи, яка має підтримати політику децентралізації, ліквідувати розбіжність між задекларованими пріоритетами й намірами та станом їх фактичної реалізації. Парламент, своєю чергою, має внести зміни до чинних законів або розробити нові законопроекти,

необхідні для завершення реформи. Критичною умовою успішності зазначених заходів має бути посилення та реальне забезпечення стимулюючого впливу державного нормативно-правового регулювання на зміцнення потенціалу громад. Рекомендації щодо вдосконалення Бюджетного кодексу України мають бути спрямовані на забезпечення достатньої фінансової бази для повноцінної діяльності органів місцевого самоврядування громад та надання місцевим радам можливості використання інструментів місцевого розвитку

на своїй території (ліквідація централізованого розподілу окремих видів податків та акцизів, розширення переліку місцевих податків, зарахування окремих видів адміністративних зборів до місцевих бюджетів тощо). Окремим напрямом забезпечення реальної фінансової спроможності громадами є набуття актуальних знань та досвіду у сфері управління власними ресурсами фахівцями, відповідальними за вибір напряму розвитку та прийняття управлінських рішень на місцевому рівні.

### Список використаних джерел:

1. Бібік Н.В., Шаповал Г.М. Аналіз міжнародного досвіду розвитку територіальних громад та визначення напрямків його впровадження в Україні. *Сучасний стан наукових досліджень та технологій у промисловості*. 2019. № 2(8). С. 5–14.
2. Бюджетний кодекс України. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 15.02.2020).
3. Варцаба В.І., Мулеца Е.В. Реалізація фінансової децентралізації: виклики та досягнення громад. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 28–2. URL : [http://bses.in.ua/journals/2018/28\\_2\\_2018/21.pdf](http://bses.in.ua/journals/2018/28_2_2018/21.pdf) (дата звернення: 20.02.2020).
4. Ганзицька Т.С., Козін В.В. Місцеві бюджети в контексті фінансової децентралізації. *Науковий вісник Херсонського національного університету. Юридичні науки*. 2017. Вип. 1. С. 22–26.
5. Громадська думка населення щодо реформи децентралізації / Фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва. URL : <https://dif.org.ua/article/detsentralizatsiya-dosyagnennya-i-problemi-otsinki-gromadyan> (дата звернення: 17.02.2020).
6. Казюк Я.В. Громади наростили надходження від плати за землю – ці та інші дані бюджетів громад за 10 місяців. URL : <http://decentralization.gov.ua/news/7516> (дата звернення: 16.02.2020).
7. Козіна В. Формування спроможних територіальних громад. *Держслужбовець*. 2015. № 5. URL : <https://i.factor.ua/ukr/journals/ds/2015/may/issue-5/article-7879.html> (дата звернення: 18.02.2020).
8. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (дата звернення: 15.02.2020).
9. Корець Н.В. Бюджетна децентралізація в Україні: результати реформи та пріоритети розвитку. *Економіка. Стратегії розвитку*. 2017 № 2(43). С. 81–88.
10. Місцеве самоврядування в умовах децентралізації повноважень / А.П. Лелеченко та ін. Київ, 2017. 110 с.
11. Методика формування спроможних територіальних громад : Постанова Кабінету Міністрів № 214 від 08.04.2015. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF> (дата звернення: 19.02.2020).
12. Михайлів Г. Фінансова спроможність соціально-економічного розвитку регіональних суспільних систем. *Економічний аналіз*. 2010. № 7. С. 97–99.
13. Офіційний сайт Асоціації міст України. URL : <https://www.auc.org.ua/> (дата звернення: 10.02.2020).
14. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 05 лютого 2015 р. № 157-19 / Верховна Рада України. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/157-19> (дата звернення: 09.02.2020).
15. Сухарська Л.В. Аналіз стану фінансового забезпечення розвитку об'єднаних територіальних громад у сучасній Україні. URL : <http://www.e-patp.academy.gov.ua/pages/dop/19/les/fb4bab59-69c4-415d-b4b0-cac93834d1ba.pdf> (дата звернення: 12.02.2020).
16. Чубарь О.Г., Машіко К.С. Децентралізація і фінансове забезпечення територіальної громади. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Економіка»*. 2016. № 1(47). С. 419–426.

### References:

1. Bibik N. V., Shapoval H. M. (2019) Analiz mizhnarodnoho dosvidu rozvytku terytorialnykh hromad ta vyznachennia napriamkiv yoho vprovadzhennia v Ukraini [Analysis of international experience of development of territorial communities and determination of the directions of its implementation in Ukraine]. *Suchasnyi stan naukovykh doslidzhen ta tekhnolohii v promyslovosti* [The current state of research and technology in industry], No 2 (8), pp. 5–14 (in Ukrainian).
2. Biudzhetniy Kodeks Ukrainy [Budget Code of Ukraine]. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed 15 February 2020) (in Ukrainian).
3. Vartsaba V.I., Mulesa E.V. (2018) Realizatsiia finansovoi detsentralizatsii: vyklyky ta dosiahnennia hromad [Implementing Financial Decentralization: Challenges and Community Achievements]. *Prychornomorski ekonomichni studii* [Black Sea Economic Studies], Vol. 28-2. URL: [http://bses.in.ua/journals/2018/28\\_2\\_2018/21.pdf](http://bses.in.ua/journals/2018/28_2_2018/21.pdf) (accessed 20 February 2020) (in Ukrainian).
4. Hanzyska T.S., Kozin V.V. (2017) Mistsevi biudzhety v konteksti finansovoi detsentralizatsii [Local budgets in the context of financial decentralization]. *Naukovyy visnyk Khersonskoho natsionalnoho universytetu. Yurydychni nauky* [Scientific Bulletin of the Kherson National University. Law.], Vol. 1, pp. 22–26 (in Ukrainian).
5. Hromadska dumka naseleennia shchodo reformy detsentralizatsii [Public Opinion on Decentralization Reform] / Fond «Demokratychni initsiatyvy» imeni Ilka Kucheriva [Ilko Kucheriv Democratic Initiatives Foundation]. URL: <https://dif.org.ua/article/detsentralizatsiya-dosyagnennya-i-problemi-otsinki-gromadyan> (accessed 17 February 2020) (in Ukrainian).
6. Kaziuk Ya. V. Hromady narostyly nadkhodzhennia vid platy za zemliu – tsi ta inshi dani biudzhativ hromad za 10 misiatsiv [Communities have increased their land payments – these and other community budgets over a 10-month period]. URL: <http://decentralization.gov.ua/news/7516> (accessed 16 February 2020) (in Ukrainian).



7. Kozina V. (2015) Formuvannia spromozhnykh terytorialnykh hromad [Formation of capable territorial communities]. *Derzhsluzhbovets* [civil servant], No 5. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ds/2015/may/issue-5/article-7879.html> (accessed 18 February 2020) (in Ukrainian).
8. Kontsepsiia reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia ta terytorialnoi orhanizatsii vlady v Ukraini [The concept of reforming local self-government and territorial organization of government in Ukraine]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (accessed 15 February 2020) (in Ukrainian).
9. Korets N.V. (2017) Biudzhetna detsentralizatsiia v Ukraini: rezultaty reformy ta priorytety rozvytku [Budget decentralization in Ukraine: reform outcomes and development priorities]. *Ekonomika. Stratehii rozvytku* [Economy. Development strategies], No 2 (43), pp. 81–88 (in Ukrainian).
10. Lelechenko A. P., Vasylieva O. I., Kuybida V. S., Tkachuk A. F. (2017) Mistseve samovriaduvannia v umovakh detsentralizatsii povnovazhen [Local self-government in the conditions of decentralization of powers]. Kyiv. 110 p. (in Ukrainian).
11. Metodyka formuvannia spromozhnykh terytorialnykh hromad: Postanova Kabinetu Ministriv No 214 vid 08.04.2015 r. [Methods of formation of capable territorial communities: Resolution of the Cabinet of Ministers No 214 of 08.04.2015] URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF> (accessed 19 February 2020) (in Ukrainian).
12. Mykhailiv H. (2010) Finansova spromozhnist sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehionalnykh suspilnykh system [Financial capacity of socio-economic development of regional social systems]. *Ekonomichniy analiz* [Economic analysis], No 7, pp. 97–99 (in Ukrainian).
13. Ofitsiinyi sait Asotsiatsii mist Ukrainy [Official site of the Association of Ukrainian Cities]. URL: <https://www.auc.org.ua/> (accessed 10 February 2020) (in Ukrainian).
14. Pro dobrovilne obiednannia terytorialnykh hromad: Zakon Ukrainy vid 05 liutoho 2015 r. No 157-19 [On voluntary association of territorial communities: Law of Ukraine of February 05, 2015 No 157-19] / *Verkhovna Rada Ukrainy* [The Verkhovna Rada of Ukraine]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/157-19> (accessed 09 February 2020) (in Ukrainian).
15. Sukharska L.V. Analiz stanu finansovoho zabezpechennia rozvytku obiednanykh terytorialnykh hromad u suchasniy Ukraini [Analysis of the state of financial support for the development of united territorial communities in modern Ukraine]. URL: <http://www.e-patp.academy.gov.ua/pages/dop/19/les/fb4bab59-69c4-415d-b4b0-cac93834d1ba.pdf> (accessed 12 February 2020) (in Ukrainian).
16. Chubar O.H., Mashiko K.S. (2016) Detsentralizatsiia i finansove zabezpechennia terytorialnoi hromady [Decentralization and financial support of the territorial community]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia «Ekonomika»* [Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Economy series], No 1 (47), pp. 419–426 (in Ukrainian).

**Bezpalko Olga**

*Vasyl' Stus Donetsk National University*

## FINANCIAL CAPACITY OF AMALGAMATED LOCAL COMMUNITIES: PROBLEMS AND PERSPECTIVES

*The purpose of the article is to identify the current problems and directions of ensuring the financial and economic capacity of the amalgamated local communities and substantiation on this basis of directions of forming an effective model of communities development management. Communities financial capacity is a source of prosperity for each territory and a tool for regional development. New opportunities arise in the process of implementing reforms and delegating state power to communities, which should systematically affect the capacity and autonomy of communities. At the same time, we establish the lack of logic and incompleteness of certain steps in this direction: enlargement of communities authority is generally not accompanied by an expected financing increase to carry out that authority, which results in paralysing the main activity of communities that are not ready for these challenges. Methods of analysis, synthesis, comparison, systematic analysis, abstraction and logical generalization were used in the following research in order to identify and systematize the problems and directions of ensuring of financial and economic capacities of amalgamated local communities. The research substantiates that the effectiveness of financial management as an integral community management model is a significant factor that provides resource development potential through increasing financial capacity of the community. It has been demonstrated that the activity is aimed to ensure the financial capacity of the community at the same time stimulates the development of other local resources, thus, it is the foundation for achieving the goals of decentralization. The ability of the community to implement a successful model of financial capacity management is determined to be a limited complex of institutional factors, among which the important one is instability of regulation due to the constant changes of the Budget Code of Ukraine and the procedures for assessing various subsidies and grants. The practical value of the article is to develop a set of recommendations for finalization, amendment to legislative framework based on the experience of its practical application for communities development.*

**Key words:** amalgamated local communities, community development management, financial capacity of communities, financial management.

**JEL classification:** H72, H77.

УДК 330.322(477)

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.10>

Васильченко Л.С.

кандидат економічних наук, доцент,

Черкаський державний технологічний університет

ORCID: [orcid.org/0000-0001-6262-6680](https://orcid.org/0000-0001-6262-6680)

## ВПЛИВ МАРКЕТИНГОВОГО КОМУНІКАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА НА ФОРМУВАННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА

*У статті досліджено вплив маркетингового комунікаційного середовища підприємства на поведінку споживача. Наведено елементи marketing-mix, що впливають на формування споживчої цінності продукту і очікувань споживачів; охарактеризовано маркетингове комунікаційне середовище, у межах якого відбувається створення цінності продукту; представлено стадії процесу визначення індивідуального рішення про купівлю; виокремлено типи поведінки споживачів, які визначають своє відношення до підприємства в процесі прийняття рішення про купівлю продукту та його споживання. Проаналізовано методологічні підходи до дослідження споживацької поведінки, що загалом поділяють на дві великі групи: ціннісні, або стильові, та товарні, або прикметні. Висвітлено найбільш значущі моделі в представлених групах споживацької поведінки.*

**Ключові слова:** поведінка споживача, маркетингове комунікаційне середовище, споживча цінність, маркетингові комунікації, споживацьке рішення.

**Постановка проблеми.** Актуальність теми зумовлена необхідністю теоретичного обґрунтування впливу на поведінку споживачів маркетингового комунікаційного середовища, адже вміння за допомогою обсягу і складу маркетингових комунікацій, масиву інформації, що транслюється з їх допомогою, коригувати поведінку споживачів сприятливим чином для підприємства надзвичайно важливе в умовах конкурентного середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання дослідження ролі маркетингових комунікацій та ефектів комунікаційного впливу на споживачів представлено в багатьох працях, переважно зарубіжних учених, таких як: М. Портер [1], Ф. Котлер [2], Дж. Енджел, Д. Коллат, Р. Блекуелл [4], Дж. Хоуард, Дж. Шет [5], Е. Роджерс [11] та ін. Проте ефекти маркетингового комунікаційного впливу на споживацьке рішення залишаються актуальною проблемою, яка потребує подальшого дослідження та вдосконалення.

**Мета статті** полягає у дослідженні впливу на поведінку споживача маркетингового комунікаційного середовища, ретельний аналіз якого дасть змогу вибирати інструменти маркетингу для вдосконалення маркетингової діяльності та коригування поведінки споживачів сприятливим для підприємства чином.

**Виклад основного матеріалу.** Основою успішної діяльності підприємства на сучасному ринку є управління базовими процесами, які надають споживчу цінність продукту (товару). Пріоритетним напрямом діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання є управління процесом максимального задоволення покупців на основі індивідуалізованого підходу до кожного з них із забезпеченням швидкого реагування на зміни попиту. Дієвий вплив на поведінку споживача та

суб'єктів бізнес-середовища здійснюють інтегровані маркетингові комунікації, за допомогою яких відбувається формування споживчої цінності і досягнення задоволення від продукту в процесі взаємодії потенціальних споживачів із бізнес-середовищем, формування ефективних комунікацій у комунікаційному середовищі підприємства та єдиного мотиваційного поля з урахуванням бізнес-інтересів основних стейкхолдерів.

Процес створення споживчої цінності починається з вивчення думки споживачів про товар і підприємство, яке пропонує цей товар, а потім отримана інформація повинна передаватися до виробника товару, щоб у вигляді конкретних рекомендацій і побажань стати основою для розроблення маркетингової програми виробництва і випуску готового продукту. Виробничий ланцюжок створення цінності може використовуватися як для аналізу процесу створення цінності у споживача, так і для створення цінності у інших стейкхолдерів за умови включення їх в обмінні процеси в комунікаційному середовищі підприємства. На кожному підприємстві сформована сукупність різних процесів господарської діяльності, яка впливає на розроблення, виготовлення, реалізацію, просування готового продукту та здійснення його післяпродажного сервісу. Уся діяльність підприємства може бути представлена у вигляді єдиного ланцюжка, який відображає процес створення цінності на підприємстві та включає всі види його виробничої діяльності. Вперше теорія створення ланцюжка споживчої цінності була запропонована М. Портером [1].

Важливим завданням є виявлення сукупності чинників, що визначають очікування споживачів, а також забезпечення узгодженості і координації дій учасників маркетингових каналів розпо-

ділу продукту, що може досягатися за допомогою механізму формування споживчої цінності, яка трактується як співвідношення між сукупними перевагами і витратами, що отримує покупець у результаті купівлі і використання продукту [2; 3].

Оскільки будь-яка компанія створює споживчу цінність для кінцевого споживача, важливо досліджувати і розуміти цінність товару або бренду, яка буде сприйнята споживачем. При цьому важливо розуміти, що, по-перше, споживач, здійснюючи ринковий вибір, керується не тільки цінністю, а й цілою системою цінностей; по-друге, тільки одна або дві переважаючі цінності визначатимуть бажання і готовність споживача придбати продукт незалежно від рівня ціни.

Ланцюжок створення цінності, яка розглядається в контексті формування маркетингового комунікаційного середовища підприємства, означає оцінку можливостей підприємства з погляду формування привабливих товарних пропозицій для покупців. Ланцюжок створення цінностей дає змогу мінімізувати витрати господарської діяльності на виробництво продукту компанії і створювати переваги за рахунок диференціації споживчих властивостей цього продукту, що підвищує конкурентні можливості підприємства.

На формування споживчої цінності продукту й очікувань споживачів впливають такі елементи marketing-mix: корпоративні цінності компанії, персонал компанії, ціна і цінове стимулювання, продукт, його якість і корисність, привабливість упаковки, широта асортименту, довіра та впізнаваність бренду, місце розташування компанії, внутрішній дизайн приміщень, сприйняття (визначеність суджень), позиціонування, мотивація (ресурсний раціоналізм), правила (чіткість і гарантованість виконання замовлення), узгодженість інтересів, якість обслуговування, надання інформації про продукт компанії, компетентність персоналу, досвід споживання продукту компанії.

Для впливу маркетингового процесу на формування споживчої цінності слід урахувувати маркетингову культуру компанії; цілі, які вона ставить для досягнення бізнес-результату; інформаційно-комунікаційне забезпечення, маркетингову стратегію і тактику.

Комунікаційний підхід, який використовується для визначення цінності створюваного продукту і бренду, спрямований на те, щоб урахувати інтереси, мотиви на раціональне використання ресурсів основних стейкхолдерів. Тому маркетингове комунікаційне середовище підприємства, у межах якого відбувається створення цінності продукту, можна охарактеризувати за допомогою існуючих оціночних параметрів ринку, а також відповідно до комунікаційного підходу.

По-перше, маркетингове комунікаційне середовище підприємства і його мережа є неоднорідними

за своєю суттю, відрізняються різними можливими комбінаціями взаємодії, умовами реалізації ресурсів, вектором спрямованості мотивації основних стейкхолдерів на кінцевий результат, різним баченням альтернатив перетворення видів діяльності під час реалізації ланцюжків створення цінностей продукту або бренду. Якщо виникає необхідність зміни технологій, перетворення видів діяльності, то слід змінювати характеристики маркетингового комунікаційного середовища підприємства, мотиваційних аспектів стейкхолдерів, раціоналізувати використання ресурсів. Поява і використання новітніх технологій, неоднорідних за своєю якістю, може викликати зростання конкуренції, невизначеність нових комунікацій, пов'язаних із необхідністю налагодження взаємозв'язків із новими суб'єктами ринку.

По-друге, маркетингове комунікаційне середовище підприємства має таку властивість, як інноваційність суб'єктів взаємовідносин. Якщо маркетингова інноваційність потребує якісних змін в інфраструктурі товарного ринку, оптимізації наявної ресурсної бази і розроблення новітніх продуктів, то це постійно активізує основних стейкхолдерів комунікаційного середовища підприємства, орієнтуючи їх на технологічне й організаційне оновлення.

По-третє, формування маркетингового комунікаційного середовища підприємства призводить до зменшення турбулентності всієї комунікаційної мережі, нівелює наслідки недопустимих ризиків у разі розірвання усталених зв'язків. Доступна інформація про основних стейкхолдерів підприємства дає можливість гармонізувати їхні інтереси, вибудувати послідовність нововведень, зміцнює партнерські відносини з позиції раціоналізації їх взаємовідносин. У цілому все це сприятиме підвищенню споживчої цінності продукту і зміцненню конкурентних позицій підприємства на галузевому ринку.

Розглядаючи численні визначення прийняття індивідуального рішення про покупку, представлені в науковій літературі з маркетингу та поведінки споживачів, можна відзначити схожість думок науковців щодо стадій цього процесу. Так, наприклад, одними з перших учених, які запропонували подібні моделі процесу прийняття споживачами рішення про покупку, були Дж. Енджел, Д. Коллат і Р. Блекуелл [4], власну модель прийняття рішення споживача про покупку запропонували Дж. Хоуард та Дж. Шет [5]. Модель процесу обробки інформації під час прийняття рішення була описана Дж. Беттманом [6]. У 1970-х роках дослідження поведінки споживачів базувалися на теорії установок [7]. Тоді ж з'явилися роботи, пов'язані з впливом сім'ї на прийняття рішення про покупку, а також із психографією споживача і стилю життя як принципами сегментації [8]. У цей

період були також зроблені спроби висвітлення поведінки споживачів крізь призму поведінкової психології і постмодерністської концепції [9; 10]. У подальші роки відбувається розширення предмету споживацької поведінки з появою нових концепцій і збільшення різноманітності в наукових підходах. Зміни в науку про поведінку споживачів вносить новий розгляд ролі культури, цінностей, мови і семіотики. Маркетинг цікавлять і ментальні, і матеріальні аспекти культури. У контексті маркетингу культура трактується як образ життя, що включає цінності, норми, міфи, стиль мислення, інститути, різні артефакти та інші аспекти конкретної спільноти.

У 1980-х роках з'являються дослідження, що обґрунтовують механізми прийняття споживачами рішень про покупку. Одну з перших спроб описати процес прийняття такого рішення було зроблено Е. Роджерсом, який розділив цей процес на п'ять етапів: поінформованість, інтерес, оцінювання, спроба, прийняття [11]. Пізніше Дж.Ф. Енджел, Р.Д. Блекуелл і П.У. Мініард запропонували модель, що стала базисом для сучасних моделей прийняття споживацьких рішень [12].

Схожість дослідницьких підходів спостерігаємо, вивчаючи численні визначення процесу прийняття індивідуального рішення про купівлю, в яких розглядаються такі стадії цього процесу: 1) усвідомлення потреби; 2) пошук інформації; 3) передкупівельне оцінювання варіантів; 4) рішення про купівлю; 5) купівля; 6) споживання; 7) реакція на покупку; 8) оцінювання альтернатив після купівлі.

Існують різноманітні методологічні підходи до дослідження споживацької поведінки, які різними способами пояснюють цільові установки споживачів і використання засобів їх реалізації, а також існуючі відмінності моделей споживацької поведінки, що вибудовується за пріоритетами цінностей, які визначають стиль життя споживача або товарів, тобто безпосередніх предметів споживання: соціальний, синергетичний, інституціональний, економічний (поділяється на два напрями – кардиналістський та ординалістський), мотиваційний.

Розглянуті методологічні підходи створюють загальний методологічний контур для виділення моделей споживацької поведінки, що в загальному вигляді можна поділити на дві укрупнені групи: ціннісні, або стильові, товарні, або предметні. Найбільш відомою ціннісною моделлю є модель VALS (values and life styles), яка ґрунтується на аналізі цінностей, стосунків, способів використання ресурсів і ритму життя споживачів. Сучасні модифікації моделі VALS відображають національну специфіку споживчої поведінки, що дає нам змогу умовно назвати їх «національними» ціннісними моделями споживчої поведінки.

Друга група моделей споживацької поведінки представлена товарними, або предметними, моделями, тобто безпосередньо пов'язаними з предметом споживання – продуктом у його широкому розумінні як форми вираження споживчого блага. У цій групі моделей споживчої поведінки найбільш значущими уявляються: мультиатрибутивна, або компенсаційна, модель (передбачає, що споживач діє так, ніби він оцінює кожен ознаку товару і торгову марку на предмет відповідності цим ознакам); модель ідеального товару (згідно з даною моделлю, споживач проводить оцінку товарних альтернатив до тих пір, поки одна з них не буде ідентифікована як «ідеальна», якій споживач надає перевагу); модель некомпенсаційних правил ухвалення рішення (правила не допускають того, що слабкість торгової марки або недоліки товару за однією з ознак можна компенсувати вагомістю іншої ознаки); лексикографічна модель (згідно з моделлю, споживач оцінює ознаки або критерії вибору від найбільш важливого до найменш важливого, потім вибирає той товар, який краще представлений за найважливішим критерієм).

Ураховуючи сучасні тенденції, які безпосередньо впливають на споживацький вибір і формують тип купівельної поведінки споживача, виокремлено декілька типів поведінки споживачів, які визначають своє відношення до підприємства в процесі прийняття рішення про купівлю продукту та його споживання: споживач, який виражає своє ставлення до того чи іншого виробника в процесі прийняття тих чи інших рішень про купівлю, емоційно «прив'язаний» до продукту і готовий довготерміново його використовувати (афективна лояльність) – це постійні лояльні до підприємства споживачі; споживач, який виявляє конкретні властивості, мотиви та інтереси, може здійснити купівлю, але не «прив'язаний» до конкретного виробника і до умов придбання товару (трансакційна або поведінкова лояльність) – це споживачі з незначним досвідом споживання; позначення себе як конкурента відносно іншого споживача, який виявляє себе незалежно і поза бажань, мотивів, інтересів інших учасників цільового ринку; знайомий із продуктом підприємства, але не має досвіду споживання і може його придбати за певних умов (латентна лояльність) – потенційні споживачі.

**Висновки.** Розглянуті моделі управління купівельними рішеннями споживачів у комунікаційному середовищі підприємства дають можливість модифікувати споживацьку поведінку за допомогою маркетингових комунікацій. Зміна обсягу і складу маркетингових комунікацій, якість та масив інформації, що транслюється з їх допомогою, дають можливість коригувати поведінку споживачів сприятливим чином для підприємства.

**Список використаних джерел:**

1. Porter M.E. *Competitive Advantage*. New York, 1985. 557 p.
2. Основы маркетинга / Ф. Котлер и др. ; пер. с англ. ; 2-е европ. изд. Москва ; Санкт-Петербург ; Киев : Вильямс, 1999. 1152 с.
3. Zeithaml V. Consumer Perceptions of Price, Quality, and Value: A Means–End Model and Synthesis of Evidence. *Journal of Marketing*. 1988. № 52. P. 2–22.
4. Engel J.F., Kollat D.T., Blackwell R.D. *Consumer Behavior*. New York : Holt, Rinehart and Winston, 1968.
5. Howard J.A., Sheth J.N. *The Theory of Buyer Behavior*. New York : John Wiley and Sons, 1969.
6. Bettman J.R. *An Information Processing Theory of Consumer Choice*. MA : Addison Wesley, 1979.
7. Fishbein M. Attitude and the prediction of behavior. In M. Fishbein (ed.), *Readings in attitude theory and measurement*. New York : Wiley, 1967.
8. Гантер Б., Фернхам А. Типы потребителей: введение в психографику / пер. с англ. ; под ред И.В. Андреевой. Санкт-Петербург : Питер, 2001.
9. Hirschman E.C., Holbrook M.B. *Postmodern Consumer Research*. Newbury Park, CA : Sage Publications, 1992.
10. Holbrook M.B. *Consumer Research*. Thousand Oaks, CA : Sage Publications, 1995.
11. Rogers E. *The Adoption of New Products: Process and Influence*, Ann Arbor, MI : Foundation for Research on Human Behaviour, 1959.
12. Engel J.F., Blackwell R.D., Miniard P.W. *Consumer Behaviour*. Hinsdale. NJ : Dryden Press, 1990.

**References:**

1. Porter M.E. (1985) *Competitive Advantage*. New York. 557 p.
2. Kotler F., Armstrong D., Sonders D., Vong V. (1999) *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. M.; SPb; K.: Izdatelskij dom «Vilyams». 1152 p. (in Russian)
3. Zeithaml V. (1988) Consumer Perceptions of Price, Quality, and Value: A Means–End Model and Synthesis of Evidence. *Journal of Marketing*. No.52. P. 2–22.
4. Engel J.F., Kollat D.T., Blackwell R.D. (1968) *Consumer Behavior*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
5. Howard J.A., Sheth J.N. (1969) *The Theory of Buyer Behavior*. New York : John Wiley and Sons.
6. Bettman J.R. (1979) *An Information Processing Theory of Consumer Choice*. Reading, MA: Addison Wesley.
7. Fishbein, M. (1967). *Attitude and the prediction of behavior*. In M. Fishbein (Ed.), *Readings in attitude theory and measurement*. New York: Wiley.
8. Ganter B., Fernham A. *Tipy potrebitelej: vvedenie v psihografiku* (2001) [Types of consumers: an introduction to psychography]. SPb. : Piter. (in Russian)
9. Hirschman E.C., Holbrook M.B. (1992) *Postmodern Consumer Research*. Newbury Park, CA: Sage Publications.
10. Holbrook M.B. (1995) *Consumer Research*. – Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
11. Rogers E. (1959) *The Adoption of New Products: Process and Influence*, Ann Arbor, MI: Foundation for Research on Human Behaviour.
12. Engel J.F., Blackwell R.D., Miniard P.W. (1990) *Consumer Behaviour*. Hinsdale. NJ : Dryden Press.

**Vasylichenko Lidiya**

*Cherkasy State Technological University*

## INFLUENCE OF ENTERPRISE MARKETING COMMUNICATION ENVIRONMENT ON CONSUMER BEHAVIOR FORMATION

*The purpose of the article is to investigate the influence of the marketing communication environment on the consumer behavior formation. The relevance of the topic is to influence consumer behavior through marketing communications, in today's market and fierce competition. In carrying out this study, the works of domestic and foreign scientists were analyzed to determine methodological approaches to the consumer behavior study. The elements of marketing mix that influence the consumer value of the product formation and consumer expectations are described, the marketing communication environment within which the value creation of the product takes place is characterized. The stages of the individual purchase decision determining process are presented, they include: awareness of the necessity; information search; pre-purchase evaluation of options; purchase decision; purchase; consumption; reaction to purchase, evaluation of alternatives after purchase. The types of consumer behavior that determine their attitude to the enterprise in the process of making a decision to buy a product and its consumption are distinguished. Methodological approaches to the study of consumer behavior are analyzed, they are divided into two broad groups: value or style and commodity or notable. The most significant models in the presented consumer behavior groups are highlighted. The current trends that directly affect consumer choice and form the type of consumer buying behavior are given, there are several types of behavior that determine their attitude to the company in the decision to buy a product and its consumption: constantly loyal to the enterprise consumers, consumers with little experience, potential consumers. It is proved that the considered models of consumer purchasing decisions management in the communication environment of the enterprise make modifying consumer behavior through marketing communications possible. Changing the volume and composition of marketing communications, the quality and the array of information broadcast with their help, allow to adjust consumer behavior in an enterprise favorable way.*

**Key words:** consumer behavior, marketing communication environment, consumer value, marketing communications, consumer decision.

**JEL classification:** M3.

УДК 69.003:316.77:658

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.11>**Величко В.А.**

кандидат економічних наук, асистент кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування,  
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

**Грицьков Є.В.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування,  
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

**Зубарєв Д.М.**

аспірант кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування,  
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

## СОЦІАЛЬНА КОРПОРАТИВНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У СИСТЕМІ ВЗАЄМОДІЇ ЗІ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Метою дослідження є визначення кількісної основи для формування соціальної корпоративної відповідальності у системі взаємодії стейкхолдерів будівельних підприємств. Запропоновано напрями економіко-математичного моделювання впливу системних чинників якості та рівня виконання договірних зобов'язань, рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів, формування та реалізації корпоративного управління будівельних підприємств для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на рівень стейкхолдерських відносин. Представлено результати економіко-математичного моделювання рівня стейкхолдерських відносин, що впливають на формування соціальної корпоративної відповідальності. Сформовано кількісну основу формування та реалізації соціальної корпоративної відповідальності будівельних підприємств шляхом застосування методів експертного аналізу та економіко-математичного моделювання.*

**Ключові слова:** соціальна корпоративна відповідальність, стейкхолдери, будівельні підприємства, рівень стейкхолдерських відносин, системні чинники, економіко-математичне моделювання.

**Постановка проблеми.** Соціальна корпоративна відповідальність підприємства в сучасних умовах визначає та зумовлює функціонування соціального сектору держави, розвиток людського капіталу і суб'єктів господарювання у цілому. Проте в останні роки знижується значення соціальної корпоративної відповідальності на будівельних підприємствах, це пов'язано зі зниженням рівня впливу соціальних аспектів та виробничо-господарського потенціалу й результативності діяльності суб'єктів господарювання. Окрім того, скорочується рівень ефективності взаємодії з різними групами стейкхолдерів щодо формування соціальної корпоративної відповідальності будівельних підприємств. Тому тема дослідження щодо визначення та формування соціальної корпоративної відповідальності у системі взаємодії зі стейкхолдерами є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вирішення проблем формування корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах представлено у роботах учених: О. Гоголя, О. Кудінової, О. Грішної, В. Думанської, Л. Грициної, К. Комарової, Н. Ковальчук, Ф. Котлера, Н. Лі, М. Саприкіної, О. Ляшенко, М. Саєнсу, М. Фрідмана, А. Керролла [1–8]. Питання взаємо-

дії із стейкхолдерами розглядаються у роботах науковців: Р. Акоффа, Д. Клиленда, К. Мамонова, П. Данселмі, Т. Дональдсон, Л. Престон, Є. Фрімен, А. Менделоу [9–17]. Проте залишаються невизначеними теоретичні аспекти та практичні напрями формування соціальної корпоративної відповідальності, урахуваючи особливості взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств.

**Мета статті** полягає у визначенні кількісної основи для формування соціальної корпоративної відповідальності у системі взаємодії стейкхолдерів будівельних підприємств.

Для досягнення поставленої мети вирішуються такі завдання:

- визначення стейкхолдерів будівельних підприємств;
- здійснення економіко-математичного моделювання системних чинників рівня стейкхолдерських відносин, що впливають на формування соціальної корпоративної відповідальності будівельних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Для формування соціальної корпоративної відповідальності будівельних підприємств визначаються групи стейкхолдерів, що впливають на неї. Зокрема, визначено: державні органи влади ( $SKV_{41}$ );

органи державного архітектурно-будівельного контролю ( $SKV_{42}$ ); державні органи, що забезпечують розроблення та реалізацію містобудівної документації ( $SKV_{43}$ ); органи формування містобудівного кадастру ( $SKV_{44}$ ); органи, що забезпечують формування та використання земель ( $SKV_{45}$ ); суб'єкти архітектурної діяльності ( $SKV_{46}$ ); органи соціального забезпечення ( $SKV_{47}$ ); органи, що забезпечують відповідальність підприємств, їх об'єднань, установ та організацій за правопорушення у сфері містобудування ( $SKV_{48}$ ); органи, що забезпечують реконструкцію житлового фонду ( $SKV_{49}$ ); органи, що здійснюють авторський та технічний нагляд під час будівництва об'єкта архітектури ( $SKV_{410}$ ); органи, уповноважені розглядати справи про правопорушення у сфері містобудування ( $SKV_{411}$ ); вітчизняні стейкхолдери, що реалізують інвестиційну діяльність у будівельній сфері ( $SKV_{412}$ ); стейкхолдери, що забезпечують реалізацію науково-технічної діяльності у будівництві ( $SKV_{413}$ ); підрядник ( $SKV_{414}$ ); суб'єкти, що забезпечують інноваційну діяльність ( $SKV_{415}$ ); замовник ( $SKV_{416}$ ); фінансові та кредитні установи ( $SKV_{417}$ ); організації, що забезпечують взаємодію з будівельними підприємствами у сфері операцій із цінними паперами ( $SKV_{418}$ ); організації, що здійснюють зовнішній і внутрішній контроль над фінансово-економічною діяльністю будівельних підприємств ( $SKV_{419}$ ); страхові організації та компанії, що взаємодіють із будівельними підприємствами ( $SKV_{420}$ ); стейкхолдери, що забезпечують формування та реалізацію іноземних інвестицій ( $SKV_{421}$ ); органи, що забезпечують зовнішній контроль над діяльністю будівельних підприємств ( $SKV_{422}$ ); працівники ( $SKV_{423}$ ); органи корпоративного управління будівельними підприємствами ( $SKV_{424}$ ); засновник ( $SKV_{425}$ ); топ-менеджмент ( $SKV_{426}$ ); управління різних рівнів ( $SKV_{427}$ ); інші стейкхолдери ( $SKV_{428}$ ).

Представлені чинники формують системний показник видів стейкхолдерів, що взаємодіють у системі формування соціальної корпоративної відповідальності ( $SKV_4$ ) і впливають на рівень стейкхолдерських відносин будівельних підприємств.

Системний чинник, що визначає види стейкхолдерів, які взаємодіють у системі формування та реалізації соціальної корпоративної відповідальності ( $SKV_4$ ), здійснюється на основі такої моделі:

$$\left\{ \begin{array}{l} SKV_{41}, SKV_{42}, SKV_{43}, SKV_{44}, SKV_{45}, SKV_{46}, \\ SKV_{47}, SKV_{48}, SKV_{49}, SKV_{410}, SKV_{411}, SKV_{412}, \\ SKV_{413}, SKV_{414}, SKV_{415}, SKV_{416}, SKV_{417}, SKV_{418}, \\ SKV_{419}, SKV_{420}, SKV_{421}, SKV_{422}, SKV_{423}, SKV_{424}, \\ SKV_{425}, SKV_{426}, SKV_{427}, SKV_{428} \end{array} \right\} = SKV_4 \quad (1)$$

Запропонована економіко-математична модель оцінки системного чинника, що визначає види стейкхолдерів, які взаємодіють у системі формування та реалізації соціальної корпоративної відповідальності будівельних підприємств:

$$SKV_4 = \sqrt[28]{\begin{array}{l} SKV_{41} \cdot SKV_{42} \cdot SKV_{43} \cdot SKV_{44} \cdot SKV_{45} \cdot SKV_{46} \cdot SKV_{47} \cdot SKV_{48} \cdot SKV_{49} \\ \cdot SKV_{410} \cdot SKV_{411} \cdot SKV_{412} \cdot SKV_{413} \cdot SKV_{414} \cdot SKV_{415} \cdot SKV_{416} \cdot SKV_{417} \\ \cdot SKV_{418} \cdot SKV_{419} \cdot SKV_{420} \cdot SKV_{421} \cdot SKV_{422} \cdot SKV_{423} \cdot SKV_{424} \cdot SKV_{425} \\ \cdot SKV_{426} \cdot SKV_{427} \cdot SKV_{428} \end{array}} \quad (2)$$

Застосовуючи метод експертних оцінок, визначаються чинники, що формують системний показник визначення видів стейкхолдерів, які взаємодіють у системі формування та реалізації соціальної корпоративної відповідальності будівельних підприємств, та їх значення на сучасному етапі економічних перетворень (табл. 1).

Застосовуючи економіко-математичну модель (2), визначено системний чинник визначення видів стейкхолдерів, які взаємодіють у системі формування та реалізації соціальної корпоративної відповідальності будівельних підприємств:

$$SKV_4 = 3,3.$$

Таким чином, у результаті оцінки визначено несуттєвий рівень взаємодії щодо формування та реалізації соціальної корпоративної відповідальності будівельних підприємств державних органів влади, органів державного архітектурно-будівельного контролю, державних органів, що забезпечують розроблення та реалізацію містобудівної документації, органів формування містобудівного кадастру, органів, що забезпечують формування та використання земель, суб'єктів архітектурної діяльності, органів соціального забезпечення, органів, що забезпечують відповідальність підприємств, їх об'єднань, установ та організацій за правопорушення у сфері містобудування, органів, що забезпечують реконструкцію житлового фонду, органів, що здійснюють авторський та технічний нагляд під час будівництва об'єкта архітектури, органів, уповноважених розглядати справи про правопорушення у сфері містобудування, вітчизняних стейкхолдерів, що реалізують інвестиційну діяльність у будівельній сфері, стейкхолдерів, що забезпечують реалізацію науково-технічної діяльності у будівництві, підрядників, суб'єктів, що забезпечують інноваційну діяльність, замовників, фінансових і кредитних установ, організацій, що забезпечують взаємодію із будівельними підприємствами у сфері операцій із цінними паперами, організацій, що здійснюють зовнішній і внутрішній контроль над фінансово-економічною діяльністю будівельних підприємств, страхових організацій та компаній, що взаємодіють із будівельними підприємствами, стейкхолдерів, що забезпечують формування та реалізацію іноземних інвестицій, органів, що забезпечують зовнішній контроль над діяльністю будівельних підприємств, працівників,

**Таблиця 1 – Результати оцінки чинників, що формують системний показник визначення видів стейкхолдерів, які взаємодіють у системі формування та реалізації соціальної корпоративної відповідальності будівельних підприємств, відн. од.**

Назва чинника	Значення
$SKV_{41}$	2,60
$SKV_{42}$	3,60
$SKV_{43}$	4,25
$SKV_{44}$	2,10
$SKV_{45}$	2,15
$SKV_{46}$	5,45
$SKV_{47}$	1,95
$SKV_{48}$	2,25
$SKV_{49}$	1,60
$SKV_{410}$	1,85
$SKV_{411}$	2,15
$SKV_{412}$	4,50
$SKV_{413}$	2,05
$SKV_{414}$	7,55
$SKV_{415}$	1,70
$SKV_{416}$	6,00
$SKV_{417}$	4,90
$SKV_{418}$	1,95
$SKV_{419}$	4,65
$SKV_{420}$	2,25
$SKV_{421}$	1,65
$SKV_{422}$	4,95
$SKV_{423}$	7,15
$SKV_{424}$	6,70
$SKV_{425}$	5,55
$SKV_{426}$	6,25
$SKV_{427}$	6,10
$SKV_{428}$	2,65

органів корпоративного управління, засновників, топ-менеджменту, управлінців різного рівня, інших стейкхолдерів.

На формування корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств здійснюють вплив системні чинники рівня стейкхолдерських відносин, значення якого визначається інструментами економіко-математичного моделювання.

Економіко-математичне моделювання для проведення дослідження реалізується за такими напрямками:

1. Застосування інформаційно-аналітичного забезпечення на основі результатів оцінки інтегрального показника ( $I_s$ ) та системних чинників рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств.

2. Вставлення залежності між інтегральним показником рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств і системними чинниками на основі коефіцієнта кореляції та детермінації.

3. Побудова полів кореляції, економіко-математичних моделей впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств.

4. Визначення критеріїв, що визначають адекватність розроблених економіко-математичних моделей.

5. Інтерпретація встановлених зв'язків між інтегральним показником рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств і системними чинниками.

У дослідженні застосовуються такі системні чинники:

– системний чинник якості та рівня виконання договірних зобов'язань ( $S_1$ );

– системний чинник рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів ( $S_2$ );

– системний чинник формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами ( $S_3$ );

– системний чинник, що забезпечує взаємодію стейкхолдерів у контексті формування та реалізації стратегічних напрямів функціонування будівельних підприємств ( $S_4$ );

– системний чинник, що визначає соціально-економічний та інноваційний рівні будівельних підприємств, які забезпечуються шляхом взаємодії стейкхолдерів ( $S_5$ );

– системний чинник стратегічного стану будівельних підприємств ( $S_6$ ).

Базуючись на запропонованих напрямках, побудовано поля кореляції залежності між інтегральним показником рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств і системними чинниками.

На основі побудованих полів кореляції, що визначають залежність між системними чинниками й інтегральним показником рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств, побудовано економіко-математичні моделі та визначено коефіцієнти кореляції й детермінації (табл. 2).

Слід зазначити, що виявлені системні чинники на будівельних підприємствах, які не визнача-



**Таблиця 2 – Економіко-математичні моделі впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств, відн. од.**

Назва економіко-математичної моделі	Економіко-математична модель	Коефіцієнт кореляції ( $R$ )	Коефіцієнт детермінації ( $R^2$ )
вплив системного чинника якості та рівня виконання договірних зобов'язань на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств	$I_s = 2,32xS_1 - 7,48$	0,68	0,46
вплив системного чинника рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств	$I_s = 0,38xS_2 + 3,57$	0,9	0,81
вплив системного чинника формування та реалізації корпоративного управління будівельних підприємств для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств	$I_s = 0,76xS_3 + 2,31$	0,88	0,78
вплив системного чинника стратегічного стану будівельних підприємств на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств	$I_s = 0,29xS_6 + 4,37$	0,39	0,15

ються кореляційно-регресійними зв'язками – формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами, що забезпечує взаємодію стейкхолдерів у контексті формування та реалізації стратегічних напрямів функціонування будівельних підприємств. Представлені системні чинники характеризуються як мезо- та макрочинники, що формують напрями розвитку та функціонування на регіональному і державному рівнях та приймаються для будівельних підприємств за єдиним значенням. Поряд із цим, формуючи напрями своєї діяльності та взаємодії зі стейкхолдерами, будівельні підприємства повинні їх урахувати.

У результаті економіко-математичного моделювання впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств визначено високий або суттєвий вплив рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів і напрямів формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на рівень стейкхолдерських відносин.

На помірному рівні системний чинник якості та рівня виконання договірних зобов'язань впливає на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств. На низькому рівні визначається вплив стратегічних напрямів

функціонування будівельних підприємств на їхні стейкхолдерські відносини.

Для оцінки достовірності встановлених кореляційно-регресійних зв'язків визначається критерій адекватності. Зокрема, у дисертаційній роботі визначено критерії Фішера і Стюдента (табл. 3).

У результаті дослідження визначено, що розраховані критерії Фішера і Стюдента за моделями впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств перевищують їхні нормативні значення, що свідчить про доцільність та значущість установлених між чинниками зв'язків.

Перевірка економіко-математичних моделей на гомо- або гетероскедастичність свідчить про однорідність розподілу зв'язків, оскільки розрахункове значення критерію  $\mu$  не перевищує його нормативних значень:

– модель впливу системного чинника якості та рівня виконання договірних зобов'язань на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств:  $\mu_{\text{розн}} (1,26) < (2,36)$ ;

– модель впливу системного чинника рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств:  $\mu_{\text{розн}} (1,12) < \mu_{\text{норм}} (2,36)$ ;

– модель впливу системного чинника формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення

**Таблиця 3 – Результати визначення критеріїв Фішера і Стьюдента за моделями впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств, відн. од.**

Назва економіко-математичної моделі	Розраховані значення $F$ та $t$ критеріїв Фішера і Стьюдента	Нормативні значення $F$ та $t$ критеріїв Фішера і Стьюдента (при рівні значущості 0,05)
вплив системного чинника якості та рівня виконання договірних зобов'язань на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств	$F_{S_1} = 24,6$ $t_{S_1} = 18,9$ $t_p = 5,3$	$F_{\bar{}} = 3,44$ $t_{\bar{}} = 2,31$
вплив системного чинника рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств	$F_{S_2} = 37,2$ $t_{S_2} = 27,7$ $t_p = 10,1$	
вплив системного чинника формування та реалізації корпоративного управління будівельних підприємств для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств	$F_{S_3} = 32,1$ $t_{S_3} = 23,5$ $t_p = 8,4$	
вплив системного чинника стратегічного стану будівельних підприємств на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств	$F_{S_6} = 9,6$ $t_{S_3} = 5,4$ $t_p = 3,1$	

*Джерело: розроблено автором*

взаємодії із стейкхолдерами на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств:  $\mu_{\text{розн}} (1,54) < \mu_{\text{норм}} (2,36)$ ;

– модель впливу системного чинника стратегічного стану будівельних підприємств на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств:  $\mu_{\text{розн}} (1,85) < \mu_{\text{норм}} (2,36)$ .

Автокореляція залишків у розроблених економіко-математичних моделях відсутня – критерій Дарбіна-Уотсона перевищує значення 2:

– модель впливу системного чинника якості та рівня виконання договірних зобов'язань на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств:  $DW = 2,31$ ;

– модель впливу системного чинника рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств:  $DW = 2,86$ ;

– модель впливу системного чинника формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на інтегральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств:  $DW = 2,65$ ;

– модель впливу системного чинника стратегічного стану будівельних підприємств на інте-

гральний показник рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств:  $DW = 2,12$ .

Мультиколінеарність між незалежними чинниками відсутня, оскільки побудовано однофакторні моделі, де застосовується один незалежний змінник.

Інтерпретація отриманих результатів економіко-математичного моделювання свідчить про те, що:

– системний чинник якості та рівня виконання договірних зобов'язань на 46% зумовлює зміни інтегрального показника рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств;

– системний чинник рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів характеризує зміни інтегрального показника рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств на 81%;

– системний чинник формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами зумовлює зміни інтегрального показника рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств на 78%;

– системний чинник стратегічного стану будівельних підприємств на 15% зумовлює зміни інтегрального показника рівня стейкхолдерських відносин будівельних підприємств.

Для системного чинника формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами й системного чинника, що забезпечує взаємодію стейкхолдерів у контексті формування та реалізації стратегічних напрямів функціонування будівельних підприємств, не встановлено зміни, оскільки представлені показники визначаються для всіх будівельних підприємств одним конкретним значенням та мають макро- або мезохарактер.

**Висновки.** У результаті дослідження сформовано кількісну основу формування та реалізації соціальної корпоративної відповідальності будівельних підприємств шляхом застосування методів експертного аналізу та економіко-математичного моделювання. Встановлено, що для зростання результативності формування та використання соціальної корпоративної відповідальності необхідно забезпечити збільшення рівня взаємодії та ефективності зі стейкхолдерами, розвиток їхніх відносин на будівельних підприємствах.

### Список використаних джерел:

1. Гоголя О.П., Кудінова І.П. Соціальна відповідальність бізнесу. Київ : Національний університет біоресурсів та природокористування України, 2008. 79 с.
2. Грішнова О.А., Думанська В.П. Екологічний вектор соціальної відповідальності. *Економіка и управление*. 2011. № 3. С. 32–40.
3. Грицина Л.І. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04, Харків, 2008. 19 с.
4. Комарова К.В., Ковальчук Н.В. Соціальна відповідальність як складова стратегії розвитку бізнесу на підприємствах України. *Економіка та інноваційний розвиток національного господарства*. 2016. № 5–6. С. 25–30.
5. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / пер. з англ. Київ : Стандарт, 2005. 302 с.
6. Саприкіна М.А., Ляшенко О., Саєнсус М.А. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика : посібник. Київ : Фарбований лист, 2011. 480 с.
7. Фрідман М. Капіталізм і свобода / пер. з англ. Київ : Дух і літера, 2010. 320 с.
8. Carroll A.B. A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of Management Review*. 1979. № 4(4). P. 503.
9. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах / пер. с англ. Москва : Советское радио, 1972. 223 с.
10. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремлённых системах / пер. с англ. Москва, Советское радио, 1974. 272 с.
11. Акофф Р. Искусство решения проблем / пер. с англ. Москва : Мир, 1982. 224 с.
12. Клилэнд Д. Управление заинтересованными лицами проекта / пер. с англ. Москва, 2004. Ч. 1. Гл. 4. С. 73–91.
13. Мамонов К.А. Стейкхолдерна стратегія вартісно-орієнтованого управління капіталом бренду будівельних корпоративних підприємств : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 ; Харківська національна академія міського господарства. Харків, 2013. 557 с.
14. D'Anselmi P. Values and Stakeholders in an Era of Social Responsibility. Free Press, New York, 2011. P. 27.
15. Donaldson T., Preston L. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. *Academy of Management Review*. 1997. № 1. P. 65–66.
16. Freeman E. Strategic Management: A Stakeholder Approach, Pitman, Boston, 1984. P. 34.
17. Mendelow A.L. Information Systems Planning: Incentives for Effective Action, Graduate School of Management, Kent State University, USA. 2008. P. 245–254.

### References:

1. Hohulia, O. P., Kudynova, I. P. (2008) Sotsialna vidpovidalnist biznesu [Corporate social responsibility]. *Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu bioresursiv ta pryrodokorystuvannia*, 79 p.
2. Hrishnova O. A., Dumanska V. P. (2011) Ekolohichnyi vektor sotsialnoi vidpovidalnosti [Environmental vector of social responsibility]. *Ekonomika i upravlenye*, № 3, pp. 32–40.
3. Hrytsyna L. I. (2008) Mekhanizm formuvannia korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti v upravlinni pidpriemstvom [The mechanism of formation of corporate social responsibility in enterprise management], Abstract of Ph.D. dissertation, Kharkiv, 19 p.
4. Komarova K. V., Kovalchuk, N. V. (2016) Sotsialna vidpovidalnist yak skladova stratehii rozvytku biznesu na pidpriemstvakh Ukrainy [Social responsibility as a component of business development strategy at Ukrainian enterprises], *Ekonomika ta innovatsiyni rozvytok natsionalnoho gospodarstva*, № 5–6, pp. 25–30.
5. Kotler F., Li N. (2005) Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist. Yak zrobyty yakomoha bilshe dobra dlia vashoi kompanii ta suspilstva [Corporate Social Responsibility. How to do the best you can for your company and society]. Kyiv, Standart, 302 p. (in Ukrainian)
6. Saprykina, M. A., Liashenko, O. and Saiensus, M. A. (2011), Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist: modeli ta upravlinska praktyka: posibnyk, Kyiv, Farbovanyy lyst, 480 p. (in Ukrainian)
7. Fridman M. (2010) Kapitalizm i svoboda [Capitalism and freedom]. Kyiv, Dukh i litera, 320 p. (in Ukrainian)
8. Carroll A. B. (1979) A three-dimensional conceptual model of corporate performance, *Academy of Management Review*, № 4 (4), P. 503.
9. Akoff R. (1972) Planirovanie v bolshikh ekonomicheskikh sistemakh [Planning in large economies]. Moscow: Sovetskoe radio. (in Russian)

10. Akoff R., Emeri F. (1974) O czeleustremlyonnykh sistemakh [About purposeful systems]. Moskow: Sovetskoe radio. (in Russian)
11. Akoff R. (1982) Iskusstvo resheniya problem [The art of problem solving]. Moskow: Mir. (in Russian)
12. Klilend D. (2004) Upravlenie zainteresovannymi liczami proekta [Project stakeholder management]. Moskow, 73–91. (in Russian)
13. Mamonov K. A. (2013) Steykhholderna stratehiia vartisno-orientovanoho upravlinnia kapitalom brendu budivelnykh korporatyvnykh pidpriemstv [Stakeholder strategy for value-oriented brand management of construction corporate enterprises] (Ph.D Thesis), Kharkiv, 557.
14. D'Anselmi P. (2011) Values and Stakeholders in an Era of Social Responsibility. Free Press, New York. p. 27.
15. Donaldson T., Preston L. (1997) The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. Academy of Management Review. 1, 65–66.
16. Freeman E. (1984) Strategic Management: A Stakeholder Approach. Pitman, Boston p. 34.
17. Mendelow A. L. (2008) Information Systems Planning: Incentives for Effective Action. Graduate School of Management, Kent State University, USA, pp. 245–254.

**Velychko Volodymyr, Grytskov Evgen, Zubarev Dmitriy**  
*O.M. Beketov National University of Urban Economy*

## SOCIAL CORPORATE RESPONSIBILITY IN THE SYSTEM OF INTERACTION WITH STAKEHOLDERS OF CONSTRUCTION COMPANIES

*The relevance of the study on the definition and formation of social corporate responsibility in the system of interaction with stakeholders of construction enterprises is proved. The aim of the study is to determine the quantitative basis for the formation of social corporate responsibility in the interaction system of stakeholders of construction enterprises. To achieve this goal, the following tasks are solved: determination of stakeholders of construction enterprises; the implementation of economic and mathematical modeling of systemic factors of the level of stakeholder relations affecting the formation of social corporate responsibility of construction companies. The types of stakeholders and the systemic factor determining the stakeholders who interact in the system of formation and implementation of social corporate responsibility are determined. The proposed areas of economic and mathematical modeling of the influence of systemic quality factors and the level of fulfillment of contractual obligations, the level of interaction of the studied construction enterprises with various groups of stakeholders, the formation and implementation of corporate governance of construction enterprises to ensure interaction with stakeholders, factors ensuring the interaction of stakeholders in the context of the formation and implementation of strategic directions functioning of construction enterprises yaty determines the socio-economic and other ovatsiyny level of construction companies, which are provided by the reaction of stakeholders, a factor of the strategic state of construction enterprises at the level of stakeholder relations. The results of economic and mathematical modeling of the level of stakeholder relations affecting the formation of social corporate responsibility are presented. The criteria characterizing the adequacy of economic and mathematical models of the influence of systemic factors on the formation of social corporate responsibility of construction enterprises are presented. A quantitative basis has been formed for the formation and implementation of social corporate responsibility of construction enterprises through the application of expert analysis methods and economic and mathematical modeling.*

**Key words:** social corporate responsibility, stakeholders, construction enterprises, level of stakeholder relations, system factors, economic and mathematical modeling.

**JEL classification:** C51; M14; M21.

УДК 30.341.1:621.3

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.12>**Волощук В.Р.**

кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів,  
банківської справи, страхування та електронних платіжних систем,  
Подільський державний аграрно-технічний університет  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0041-4134>

**Богачик С.В.**

аспірант,  
Подільський державний аграрно-технічний університет

## МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Статтю присвячено розгляду та обґрунтуванню теоретичних аспектів формування механізму забезпечення інноваційного розвитку агропромислових підприємств. Аргументовано необхідність відтворення агропромислових підприємств шляхом інноваційного розвитку. Визначено складники та інструменти механізмів системи забезпечення інноваційного розвитку підприємств. Проведено аналіз стану фінансування та визначено напрями реалізації процесу інноваційного розвитку на основі даних Державної служби статистики за період 2010–2018 рр. Обґрунтовано необхідність упровадження механізмів забезпечення інноваційного розвитку агропромислових підприємств, таких як організаційно-інституційний, економічний, виробничо-технологічний, комерційно-збутовий та соціально-мотиваційний. Окреслено інструменти забезпечення позитивної дії вказаних механізмів. Визначено, що використання вказаних механізмів дасть змогу набутти додаткових конкурентних переваг підприємствам галузі АПК, залучити нові джерела інвестиційних ресурсів, забезпечити ефективно їх використання тощо.*

**Ключові слова:** інновації, розвиток, ресурси, агропромислові підприємства, фінансування, інвестиції.

**Постановка проблеми.** Агропромислові підприємства постійно перебувають у процесі пошуку інвестицій, що дадуть змогу забезпечити інноваційний розвиток, підвищити рівень конкурентоспроможності у ринковому середовищі. У вітчизняних підприємствах аграрної сфери ефективно використання механізмів та інструментів забезпечення інноваційного розвитку зумовлене особливостями в питаннях фінансових та інвестиційних можливостей, виробничого процесу, технологій, нормативно-правової бази, інтелектуальної власності, процесу їх реалізації, що потребує детальних досліджень у вказаному напрямі.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Вивчення понять та ролі інновацій та інноваційного розвитку підприємств знайшло своє висвітлення у роботах таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Й. Шумпетер [1] С. Ілляшенко [2], І. Вінніченко [3], В. Никифоренко [4], К. Волощук [5], А. Тофанчук [6], Ю. Шипуліна [7], С. Юріна [8], Д. Шевчук [9], О. Балан [10] та ін. Зокрема, у працях цих авторів розглядаються питання визначення сутності інновацій та інноваційної діяльності підприємств, інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку, ризику та напрямів їх подолання.

Однак значна кількість особливостей аграрної сфери, а також стратегічні напрями інвестиційно-інноваційної діяльності агропромислових підприємств стосовно інноваційного розвитку потребують більш детального опрацювання наяв-

них та потенційних механізмів його забезпечення. Потрібним є врахування того, що інноваційний розвиток потребує значних обсягів фінансово-ресурсного забезпечення. Після визначення оптимальних адекватних механізмів інноваційного розвитку підприємствам необхідно також упровадити їх через застосування відповідних інструментів у господарську практику.

**Мета статті** полягає у визначенні та обґрунтуванні механізмів й інструментів забезпечення інноваційного розвитку агропромислових підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** На думку С.В. Юріна, сукупна потреба в ресурсах незалежно від їх наявності у підприємства є ресурсним забезпеченням інноваційного розвитку. Він зазначає, що підприємство в процесі інноваційного розвитку повинне прагнути до постійного оновлення, накопичення відповідних ресурсів (забезпечення), що повинно змінювати та вдосконалювати існуючу сукупність уже накопиченого потенціалу [8].

Д.А. Шевчук виділяє такі процеси ресурсного забезпечення підприємства: визначення ресурсних потреб; мобілізація ресурсів (оцінка і закріплення джерел надходження капіталу); формування та виконання бюджету (грошових коштів, запасів, основних фондів, продажу продукції тощо) [9].

Погляди на ресурсне забезпечення інноваційного розвитку як на процес у працях різних

дослідників є подібними. Переважно вчені виділяють етапи оцінки ресурсних потреб, визначення джерел надходження необхідних ресурсів і контролю над процесом їх використання.

Проте ресурсне забезпечення діяльності організації можна розглядати й як процес, що передбачає накопичення та розподіл ресурсів, планування, моніторинг, контроль, упровадження систем раціонального використання наявних ресурсів.

Для формування відповідного ресурсного потенціалу, його ефективного використання та подальшого інноваційного розвитку кожне підприємство повинне мати певні обсяги фінансових ресурсів. Нестача фінансових ресурсів вітчизняних призводить до виникнення заборгованостей, негативно впливає на їхні імідж та можливості. Джерелами фінансування аграрних підприємств можуть бути власні кошти, позикові джерела, державне цільове фінансування (табл. 1).

Так, основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств промисловості регіону залишаються власні кошти підприємств – 96% у 2017 р., проте в 2010 р. вони становили лише 4,3% від загального фінансування. З 2014 р. фінансування інноваційної діяльності промисловості регіону за рахунок іноземних інвестицій не спостерігається.

За дослідженнями О.Д. Балана [10], 75–80% одержуваного сільгоспідприємствами прибутку доцільно спрямовувати на розширене відтворення і 20–25% – на споживання. Такий підхід дасть змогу здійснювати інноваційне технологічне забезпечення засобами виробництва і застосовувати дієву систему матеріального стимулювання працівників. Динаміку капітальних інвестицій за видами економічної діяльності зведено у табл. 2.

Аналіз динаміки капітальних інвестицій за видами економічної діяльності на основі даних табл. 2 указує на те, що у 12 разів більше їх вкладено у сферу наукової та технічної діяльності, у 8,3 рази більше – у транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність, у 7,2 рази

більше – у сільське, лісове та рибне господарство, а в цілому – у 3,5 рази. Менше капітальних інвестицій спрямовано у фінансову та страхову діяльність, тимчасове розміщення й організацію харчування, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок.

Прямі інвестиції в Хмельницькій області за видами економічної діяльності зведено в табл. 3. Недостатній рівень інвестування аграрного сектору зумовлений низькою привабливістю сільськогосподарського виробництва. Дані таблиці вказують на скорочення обсягів прямих інвестицій майже по всіх видах діяльності за винятком промисловості, будівництва, операцій із нерухомим майном.

Оскільки нині Україна та більшість її регіонів і підприємств відчувають нестачу власних фінансових ресурсів, усе більшого значення набуває залучення іноземних інвестицій. Держава покликана створити іноземним інвесторам належне для їхньої діяльності в Україні економічне середовище через уведення державних гарантій реалізації найбільш ефективних проєктів; розроблення комплексної програми стимулювання вітчизняних та іноземних інвестицій в агропромислову сферу; визначення переліку пріоритетних галузей, виробництв та підприємств, яким надаватиметься пільговий режим оподаткування.

Тому держава повинна: забезпечити належну правову базу, що дасть змогу сформувати сприятливий інвестиційний клімат; створити належні умови для розроблення й упровадження і комерціалізації інновацій; побудувати відповідну систему інженерно-технічного забезпечення агропромислової галузі; збільшувати обсяги вкладень в основний капітал; забезпечити зниження кредитних ставок і збереження пільг щодо оподаткування підприємств галузі; сприяти залученню в агропромислову галузь прямих іноземних інвестицій тощо.

Для агропромислових підприємств, які планують упровадження інновацій, організаційно-інституційний механізм має значне значення для мінімізації ризиків у процесі інвестування та

**Таблиця 1 – Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Хмельницької обл., тис грн**

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	вітчизняних інвесторів	іноземних інвесторів	інші джерела
2010	749588,2	31929,0	–	213992,0	501773,0
2014	133121,2	76291,2	–	–	56830,0
2015	66659,4	54952,0	–	–	11707,4
2017	24552,5	23547,9	–	–	1004,6
Відношення 2017 р. до 2010 р., %	3,3	73,7	–	–	0,2

\*Періодичність проведення державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності промислового підприємства змінена з «річної» на «один раз на два роки» починаючи з 2015 р.

Джерело: побудовано на основі даних Головного управління статистики у Хмельницькій області

Таблиця 2 – Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності, тис грн

	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відношення 2018 р. до 2010 р., %
Усього	2947584	4078277	6809321	9123259	10139119	10435246	в 3,5 р.
Сільське, лісове та рибне господарство	443867	826537	1585237	1840500	2467214	3219993	в 7,2 р.
Промисловість	1155444	924104	1169708	2064753	2564382	3465636	в 3 р.
Будівництво	829048	852699	1516269	1158690	814989	883355	106,6
Оптова та роздрібна торгівля;	93388	91366	149351	249882	284478	345387	в 3,7 р.
Транспорт, складське господарство,	31920	110114	132603	234641	356797	266133	в 8,3 р.
Тимчасове розміщування й організація харчування	4350	2853	5155	3862	5630	3354	77,1
Інформація та телекомунікації	5013	4193	9885	7023	2470	9961	198,7
Фінансова та страхова діяльність	593	149	211	191	н/д	205	34,6
Операції з нерухомим майном	106525	150357	207691	188105	261921	235723	в 2,2 р.
Наукова та технічна діяльність	5493	16253	20368	18739	23566	66106	в 12 р.
Державне управління й оборона	165778	136586	269249	671797	820245	1118158	в 6,7 р.
Освіта	24832	13719	45181	42902	46666	62275	в 2,5 р.
Охорона здоров'я	39914	36139	113722	108007	157024	230285	в 5,8 р.
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	11310	1671	3010	5358	16728	7272	64,3

Джерело: побудовано на основі даних Головного управління статистики у Хмельницькій області

Таблиця 3 – Прямі інвестиції (акціонерний капітал) за видами економічної діяльності у Хмельницькій обл., тис дол. США

	2010 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відношення 2018 р. до 2010 р., %
Усього	182975,1	189096,9	165530,0	158158,3	170764,1	199465,3	109,0
Сільське, лісове та рибне господарство	9224,1	17423,5	10429,6	10059,0	10155,7	8010,6	86,8
Промисловість	134903,4	136491,7	120352,5	114091,4	127314,0	157471,3	116,7
Будівництво	204,6	1206,1	1107,6	1095,9	308,7	327,1	159,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	21452,3	22352,4	21933,9	21751,1	21569,7	21285,8	99,2
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	2703,5	3222,8	2868,5	2563,6	1646,1	1594,9	59,0
Інформація та телекомунікації	297,0	103,4	73,1	46,9	45,4	46,0	15,5
Операції з нерухомим майном	7791,2	7882,0	7989,4	7847,3	9017,3	10411,4	133,6
Професійна, наукова та технічна діяльність	3008,6	22,0	9,2	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	*
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	3246,2	255,6	228,1	219,5	235,8	229,7	7,1

<sup>1</sup> Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

Джерело: побудовано на основі даних Головного управління статистики у Хмельницькій області

впровадження. Ураховуючи, що результативність діяльності в аграрній сфері залежить від багатьох чинників, то результат інвестування в інноваційний розвиток доцільно порівнювати з рівнем обсягів виробництва, якості продукції, техноло-

гій, обслуговування, управління персоналом, рівнем диверсифікації виробництва тощо (табл. 4).

Економічний механізм спрямовується на активізацію інноваційного розвитку стосовно джерела фінансових ресурсів під час формування ресурс-

**Таблиця 4 – Механізми та інструменти активізації інноваційного розвитку агропромислових підприємств**

<b>Організаційно-інституційний механізм</b>	<b>Економічний механізм</b>	<b>Виробничо-технологічний механізм</b>	<b>Комерційно-збутовий механізм</b>	<b>Соціально-мотиваційний механізм</b>
процеси, пов'язані з підготовкою, ухваленням та реалізацією управлінських рішень у всіх напрямках діяльності	формування необхідного обсягу фінансових ресурсів із різних джерел для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності	використання новітніх технологій, модернізацію матеріально-технічної бази, формування ефективного ресурсного потенціалу	розвиток інформаційних технологій, інформаційно-аналітичних засобів, маркетингово-логістичних, техніко-технологічних систем	розвиток інтелектуально-кадрового потенціалу, впровадження інновацій із найбільшим соціальним результатом
<b>Інструменти</b>				
– удосконалення правового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності; – стратегічне і тактичне планування інноваційної діяльності та підвищення її ефективності; – створення інформаційно-аналітичного центру активізації інвестиційно-інноваційної діяльності; – використання «портфельного підходу» до бюджетування інновацій; – участь в інноваційних кластерах та мережевих структурах	– інвестування коштів у розширення і модернізацію технологічного процесу; – активізація інноваційної діяльності; – впровадження альтернативних джерел фінансування реалізації інноваційних проєктів; – активізація використання та оновлення активів відповідно до інноваційних цілей	– розширення асортименту інноваційних товарів; – диверсифікація виробничої діяльності; – проведення модернізації технологічного процесу; – розширене відтворення та технічне оновлення матеріально-технічної бази	– запровадження Інтернет-систем управління відносинами зі споживачами; – запровадження практики використання ІКТ для впровадження діджиталізації комерційних процесів; – проведення заходів для збільшення обсягів продажу інноваційних товарів; – позиціонування інноваційної продукції	– матеріальна та нематеріальна мотивація персоналу за інноваційні розробки, інвестиційні пропозиції, підвищення ефективності діяльності; – реалізація соціально-економічних програм розвитку інтелектуальної творчої та інноваційної діяльності персоналу; – забезпечення комерціалізації та правової захищеності об'єктів права інтелектуальної власності

*Джерело: вдосконалено на основі [11]*

ного забезпечення підприємства. Тобто підприємствам галузі потрібні технології, які зможуть у короткий часовий відрізок забезпечити окупність вкладених інвестицій та диверсифікувати діяльність. Необхідним є спрямування діяльності на розроблення і реалізацію нових фінансово-інвестиційних інструментів, а також на пошук нових підходів до впровадження інновацій через їх застосування [4].

Інноваційний розвиток потребує впорядкування комерційно-збутового механізму підприємства на основі інформаційно-аналітичних засобів та маркетингово-логістичних і техніко-технологічних систем. Підприємствам необхідно враху-

вати розвиток інформаційних технологій, пошуку нових джерел постачання товарів і способів їх подальшого руху до споживача для активізації інноваційного розвитку.

Виробничо-технологічний механізм зосереджує процеси впровадження і використання новітніх технологій, модернізацію матеріально-технічної бази та формування ефективного ресурсного потенціалу. Метою впровадження даного механізму є загальна і системна модернізація виробничої бази, вдосконалення процесу впровадження інновацій.

Ефективність розвитку залежить від мотиваційних механізмів та їхніх складників. Застосу-



вання соціально-мотиваційного механізму передбачає впровадження інновацій із найбільшим соціальним результатом. Основне призначення такого механізму – мотивувати персонал підприємства на інноваційний напрям, культивувати розуміння персоналом безальтернативності інноваційного шляху розвитку, комплексне впровадження інноваційних розробок.

Використання вказаних механізмів дасть змогу набути додаткових конкурентних переваг суб'єктами господарювання, залучити нові джерела інвестиційних ресурсів та забезпечити ефективно їх використання, активізувати зовнішні програми інвестиційно-інноваційного співробітництва, забезпечити підґрунтя для створення кластерів та інших сучасних форм об'єднань для інноваційного розвитку підприємств.

**Висновки.** Уважаємо, що для досягнення мети щодо формування та реалізації механізмів забезпечення інноваційного розвитку агропромислових підприємств необхідне застосування організаційно-інституційного, економічного виробничо-технологічного, комерційно-збутового, соціально-мотиваційного інструментів: в

організаційно-інституційному – правове забезпечення; стратегічне і тактичне планування; інформаційно-аналітичної підтримки; «портфельний підхід» до бюджетування інновацій; участь в інноваційних кластерах та мережевих структурах; в економічному – інвестування коштів у розширення і модернізацію; використання альтернативних джерел фінансування; у виробничо-технологічному – розширення асортименту інноваційних товарів; диверсифікація; проведення модернізації технологічного процесу; розширене відтворення та технічне оновлення матеріально-технічної бази; у комерційно-збутовому – запровадження Інтернет-систем управління відносинами зі споживачами; використання ІКТ для діджиталізації комерційних процесів; у соціально-мотиваційному – мотивація персоналу за інноваційні розробки; соціально-економічні програми розвитку інтелектуальної, творчої та інноваційної діяльності персоналу з метою підвищення ефективності фінансово-інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку агропромислових підприємств.

#### Список використаних джерел:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / пер. с англ. Москва : Прогресс, 1982. 455 с.
2. Ілляшенко С.М. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія / за ред. С.М. Ілляшенка. Суми : Папірус, 2010. 621 с.
3. Вініченко І.І. Інноваційна діяльність аграрних підприємств: стан та пріоритети. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2012. № 1(1). С. 44–48.
4. Никифоренко В.Г., Кравченко В.О. Інноваційний розвиток підприємств у контексті технологічного оновлення економіки. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 2(49). Ч. 1. С. 48–53.
5. Волощук К.Б. Механізми інноваційно-інвестиційного розвитку агропромислових підприємств. Кам'янець-Подільський : Сисин О.В., 2011. 320 с.
6. Тофанчук А.Т., Колесник М.В. Соціально-економічні особливості інноваційного процесу. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2010. Вип. 26. С. 61–68.
7. Шипуліна Ю.С., Ілляшенко С.М. Розвиток теоретико-методологічних засад переходу підприємств на інноваційний шлях розвитку. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. Т. 1. № 4. С. 103–112.
8. Юрин С.В. Ресурсное обеспечение национальной инновационной системы. *Креативная экономика*. 2010. № 7(43). С. 28–33.
9. Шевчук Д.А. Корпоративные финансы. Москва : ГроссМедиа ; РОСБУХ, 2008. 421 с.
10. Балан О.Д. Удосконалення системи матеріального стимулювання в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... канд. економ. наук : 08.02.01. Київ, 2006. 20 с.
11. Орлик І.О., Васильців Т.Г., Рудик С.А. Механізми та засоби активізації інноваційного розвитку підприємств роздрібної торгівлі. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2016. № 1. С. 102–109.

#### References:

1. Shumpeter Y. (1982). *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya (Issledovanie predprinimatelskoy pribyili, kapitala, kredita, protsenta i tsikla konyunktury)* [Theory of Economic Development (Study of Entrepreneurial Profit, Capital, Credit, Interest and Cycle)]. Moscow: : Progress. 455 p.
2. Illiashenko S. M. (2010). *Marketing. Menedzhment. Innovatsii* : monohrafiia [Marketing. Management. Innovation: monograph]. Sumy : TOV «Torhovyi dim «Papyrus». 621 p.
3. Vinichenko I. I. (2012). *Innovatsiina diialnist ahrarnykh pidpriemstv: stan ta priorytety* [Innovative activity of agrarian enterprises: state and priorities]. *Biuleten Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu*. № 1 (1). pp. 44–48.
4. Nykyforenko V. H., Kravchenko V. O. (2013). *Innovatsiinyi rozvytok pidpriemstv u konteksti tekhnolohichnoho onovlennia ekonomiky* [Innovative development of enterprises in the context of technological modernization of the economy. ed. Z.M. Shcherbak.]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*. Odeskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet; №. 2 (49). Part 1. pp. 48–53.
5. Voloshchuk K. B. (2011). *Mekhanizmy innovatsiino-investytsiinoho rozvytku ahropromyslovykh pidpriemstv* [Mechanisms of innovation-investment development of agro-industrial enterprises]. *Kamianets-Podilskyi : Sysyn O.V.* 320 p.

6. Tofanchuk A. T., Kolesnyk M. V. (2010) Sotsialno-ekonomichni osoblyvosti innovatsiinoho protsesu [Socio-economic features of the innovation process]. Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury : zb. nauk. prats (ekonomichni nauky). Kyiv : NAU. Vol. 26. pp. 61–68.
7. Shypulina Yu. S., Illiashenko S. M. (2011). Rozvytok teoretyko-metodolohichnykh zasad perekhodu pidpriemstv na innovatsiinyi shliakh rozvytku [Development of theoretical and methodological foundations of transition of enterprises to the innovative way of development]. Marketynh i menedzhment innovatsii. T. 1, No. 4. P. 103–112.
8. Iurn S.V. (2010). Resursnoe obespechenie natsionalnoy innovatsionnoy sistemy [Resource provision of the national innovation system]. Kreativnaya ekonomika. N o. 7 (43). Pp. 28-33.
9. Shevchuk D.A. (2008). Korporativnyie finansyi [Corporate Finance]. Moscow: : HrossMedya: ROSBUKh, 421 p.
10. Balan O.D. (2006). Udoskonalennia systemy materialnoho stymulivannia v silskohospodarskykh pidpriemstvakh [Improvement of the system of material incentives in agricultural enterprises] : avtoref. dys. ... kand. ekonom. nauk : 08.02.01. Kyiv. 20 p.
11. Orlyk I. O., Vasylytsiv T. H., Rudyk C. A. (2016). Mekhanizmy ta zasoby aktyvizatsii innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv rozdrubnoi torhivli [Mechanisms and means of activation of innovative development of retail trade enterprises]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. No. 1. pp. 102-109.

**Voloshchuk Vitaliy, Bohachyk Sergiy**  
*State Agrarian and Engineering University in Podilya*

## MECHANISMS OF PROVIDING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

*In the domestic enterprises of agricultural sphere the effective use of mechanisms and means of activation of innovative development is conditioned by peculiarities in the issues of financial and investment opportunities, production process, technologies, regulatory and legal support, intellectual property, implementation process, etc. The research methodology is based on theoretical developments and scientific tools, including methods of dynamic series construction, comparative and economic analysis, it allows to systematize and determine tendencies of investment support of innovative development. The source of the research data is the data on investment processes in the agricultural sector in the Khmelnytskyi oblast, which were published by the General Directorate of Statistics in the Khmelnytskyi oblast, taking into account the period of 2010-2018. The purpose of the article is to define and substantiate the mechanisms and tools for activating innovative development of agro-industrial enterprises. The necessity of reproduction of agro-industrial enterprises by means of innovative development is substantiated. The constituent mechanisms of the system of activation of innovative development and the tools for providing innovative development of enterprises in general and its structural elements in particular are determined. The state of financing of innovative development of the region is analyzed and directions for activation of this type of development are defined. The necessity of introduction of such mechanisms of activation of innovative development of agro-industrial enterprises, such as organizational-institutional, economic, production and technological, commercial and marketing, and social-motivational, is substantiated. The tools, ensuring the positive effect of these mechanisms, are outlined. It is determined that the innovative development of agro-industrial enterprises entails high investment risks. The use of these mechanisms will allow to gain additional competitive advantages for economic entities, attract new sources of investment resources, and ensure their effective use, activate external programs of investment and innovation cooperation, provide a basis for creating clusters and other modern forms of associations for innovative development of enterprises.*

**Key words:** innovations, development, resources, agricultural enterprise, financing, investments.

**JEL classification:** G31, O13, O32.

УДК 339.138

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.13>**Городецький М.Я.**аспірант кафедри міжнародного туризму і готельного бізнесу,  
Тернопільський національний економічний університет

## ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МЕТОДИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВТОСЕРВІСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті досліджено динаміку розвитку підприємств України, що надають послуги з обслуговування автомобілів. Запропоновано методику підвищення конкурентоспроможності автосервісних послуг. Метою дослідження є трансформація методичного інструментарію визначення конкурентоспроможності та імплементація методики підвищення конкурентоспроможності автосервісних підприємств. Запропоновано методику, яка комплексно охоплює всі бізнес-процеси підприємств, що надають послуги з обслуговування автомобілів. Статистичний аналіз дав підстави стверджувати, що, за даними Державної служби статистики України, кількість підприємств, які здійснюють торгівлю та ремонт автотransпортних засобів, має динаміку спаду. Запропоновано алгоритм визначення етапів конкурентної переваги підприємств, що надають послуги з обслуговування та ремонту автомобілів, який дає змогу вибрати вірну стратегію управління.*

**Ключові слова:** маркетингові дослідження, конкурентоспроможність, процес управління, споживачі, ринкове середовище, маркетингова інформація, інструменти управління.

**Постановка проблеми.** На даному етапі економічного розвитку України проблема управління конкурентоспроможністю займає одне із провідних місць в економічній політиці держави. Управління конкурентоспроможністю стосується всіх рівнів ієрархії: галузі, регіону, продукції, послуг та держави у цілому. Але особливої важливості набуває поняття «конкурентоспроможність підприємства», оскільки цей суб'єкт господарювання є основною ланкою економіки. Незважаючи на велику кількість чинників, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, головним залишається здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними видами продукції та послуг в умовах конкретного ринку і створення відповідних умов для їх просування. Характеризуючи особливості розвитку конкуренції на ринку автосервісних послуг, варто відзначити, що вона значною мірою передбачає формування кожним підприємством відповідної продуктової політики. Тобто в конкурентній боротьбі різні автосервіси намагаються запропонувати найбільш привабливий комплекс послуг. Осмислення специфіки автосервісної галузі у сфері конкурентної боротьби, а саме концентрації зусиль одночасно на всіх елементах комунікації зі споживачами автосервісних послуг, зумовило необхідність у теоретичному дослідженні конкурентоспроможності діяльності підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розроблення проблеми визначення, оцінювання та управління конкурентоспроможністю зробили зарубіжні вчені: С. Брю, Ф. Еджоурт, Б.Є. Квасюк, Ф. Котлер, А. Курно, К. Макконнелл, Дж. Міль, А. Маршалл, М. Портер, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміт, А. Томпсон, Ф.А. фон Хайек, А. Чандлер, Е. Чембер-

лен, Й. Шумпетер, А.Ю. Юданов та ін. Цьому питанню приділили увагу чимало відомих вітчизняних фахівців: С.П. Гаврилук, О.О. Градінарова, В.М. Кузьомко, С.М. Клименко, В.С. Мазур, Т.В. Омеляненко, А.М. Поручник, І.М. Репіна, Г.Г. Савіна, О.П. Савицька, І.Ю., Сіваченко, Я.М. Столярчук, Р.А. Фатхутдінов та ін. Разом із тим недостатньо розкрито понятійно-категорійний апарат конкурентоспроможності підприємств сфери послуг, не виокремлено загальні та специфічні риси конкурентоспроможності таких підприємств, відсутні універсальні комплексні моделі оцінювання та стратегічного управління їхньою конкурентоспроможністю.

**Мета статті** полягає у трансформації методичного інструментарію визначення конкурентоспроможності та імплементації методики підвищення конкурентоспроможності автосервісних підприємств.

Об'єктом дослідження є економічні відносини, що виникають у процесі формування управління конкурентоспроможністю автосервісного підприємства.

Предметом дослідження виступають науково-методичні положення всебічного оцінювання та процесу управління конкурентоспроможністю автосервісного підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Суттєвий вплив на розвиток підприємств має сукупність чинників макро-, мезо- та мікросередовища. Стосовно будь-якого автосервісного господарства вони відіграють неоднакову роль і можуть впливати на його діяльність позитивно, негативно або залишатися нейтральними. Комбінаційний склад чинників, їх варіації, вагомість та інтенсивність впливу залежать від цілей підприємства, організаційної структури, виробничих і комерційних зв'язків.

Ефективність управлінських рішень щодо вжиття реструктуризаційних заходів забезпечується впровадженням структурно-логічної схеми, цільовими параметрами якої є виявлені резерви за результатами оцінки внутрішніх ресурсів автосервісного підприємства.

Пошук ефективних управлінських рішень зведено до одержання запланованого результату за мінімуму необхідних витрат з урахуванням часових та ресурсних обмежень. Для визначення альтернативних варіантів формування програми розвитку необхідно враховувати:

- раціональне використання основних фондів підприємств автосервісного господарства, насамперед ремонтного фонду;
- оптимізацію чисельності працюючих;
- підвищення рівня якості автосервісних послуг;
- можливості вертикальної інтеграції.

В Україні сьогодні діє близько 12 тис станцій технічного обслуговування. Більшість із них є незалежними, однак уже існує чимало СТО, які входять до складу автосервісних мереж [1]. Нині таких мереж уже шість, їх учасниками є понад 600 СТО.

У багатьох регіонах України простежується динаміка зниження кількості підприємств автосервісів порівняно з 2018 р. Такі області, як Вінницька, Дніпропетровська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Полтавська, Сумська, Харківська, Херсонська, Чернігівська, мають тенденцію до зменшення підприємств автосервісу на 2% порівняно з 2017 р. Стабільні показники є тільки в Кіровоградській області [2–12].

За даними Державної служби статистики України, кількість підприємств, що здійснюють торгівлю та ремонт автотранспортних засобів, має динаміку спаду (рис. 1).

Виходячи із цієї ситуації, розроблено методику підвищення конкурентоспроможності автосервісних підприємств, яка представлена на рис. 2.

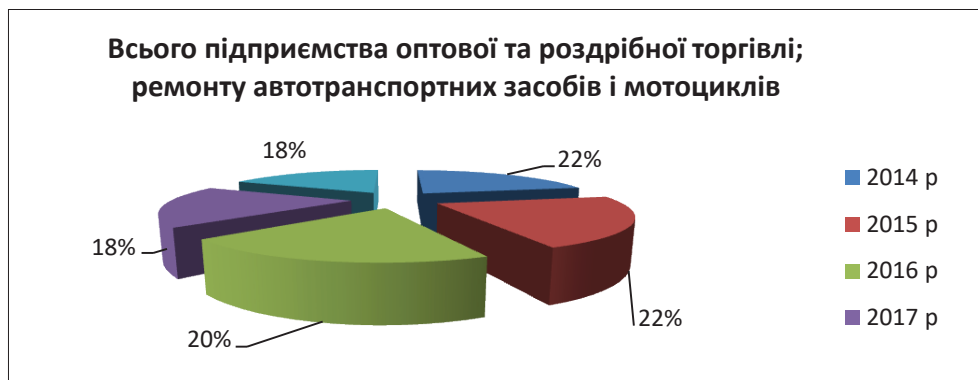
Ця методика охоплює всі інструменти, які формують конкурентний потенціал підприємства.

Вони складаються з трьох основних блоків, що охоплюють внутрішній та зовнішній потенціал. Внутрішній ресурсний потенціал складається з ресурсних і матеріальних конкурентних переваг. Наступний складник – кадровий потенціал. Він поєднує у собі інтелектуальні (наукові) і трудові конкурентні переваги. Персонал підприємства є важливим джерелом конкурентних переваг, особливо на ринках, зорієнтованих на послуги. Зовнішній складник полягає у створенні інноваційного конкурентного потенціалу, що складається з інноваційної та інвестиційної конкурентної переваги. Крім формування трьох складників, необхідне постійне маркетингове управління підприємством, що базується на моніторингу внутрішніх та зовнішніх змін. Вони формують основні моделі управління конкурентоспроможністю. Для здійснення якісного управління цими складниками їх було розбито на етапи виконання послідовних дій та визначено основні параметри моделі управління конкурентними перевагами. Для цього було розроблено алгоритм, який представлено на рис. 3.

Першим етапом алгоритму є необхідність сегментації ринку автосервісних послуг. Ці параметри можуть служити основою для виділення клієнтів у групи за схожими ознаками. Ці групи і становлять сегмент ринку.

Остаточним і кінцевим етапом методики є вибір стратегії, яка безпосередньо залежатиме від думки і поведінки споживачів. Для ефективного розроблення конкурентної стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно мати значний обсяг інформації, зокрема:

- характеристику ринку продавців певного продукту або послуг;
- характеристику ринку покупців;
- характеристику обсягу продажу певного продукту;
- характеристику прибутку;
- характеристику послуги та її ціна.



**Рисунок 1 – Динаміка розвитку автосервісних підприємств в Україні**

Джерело: складено автором за даними [12]

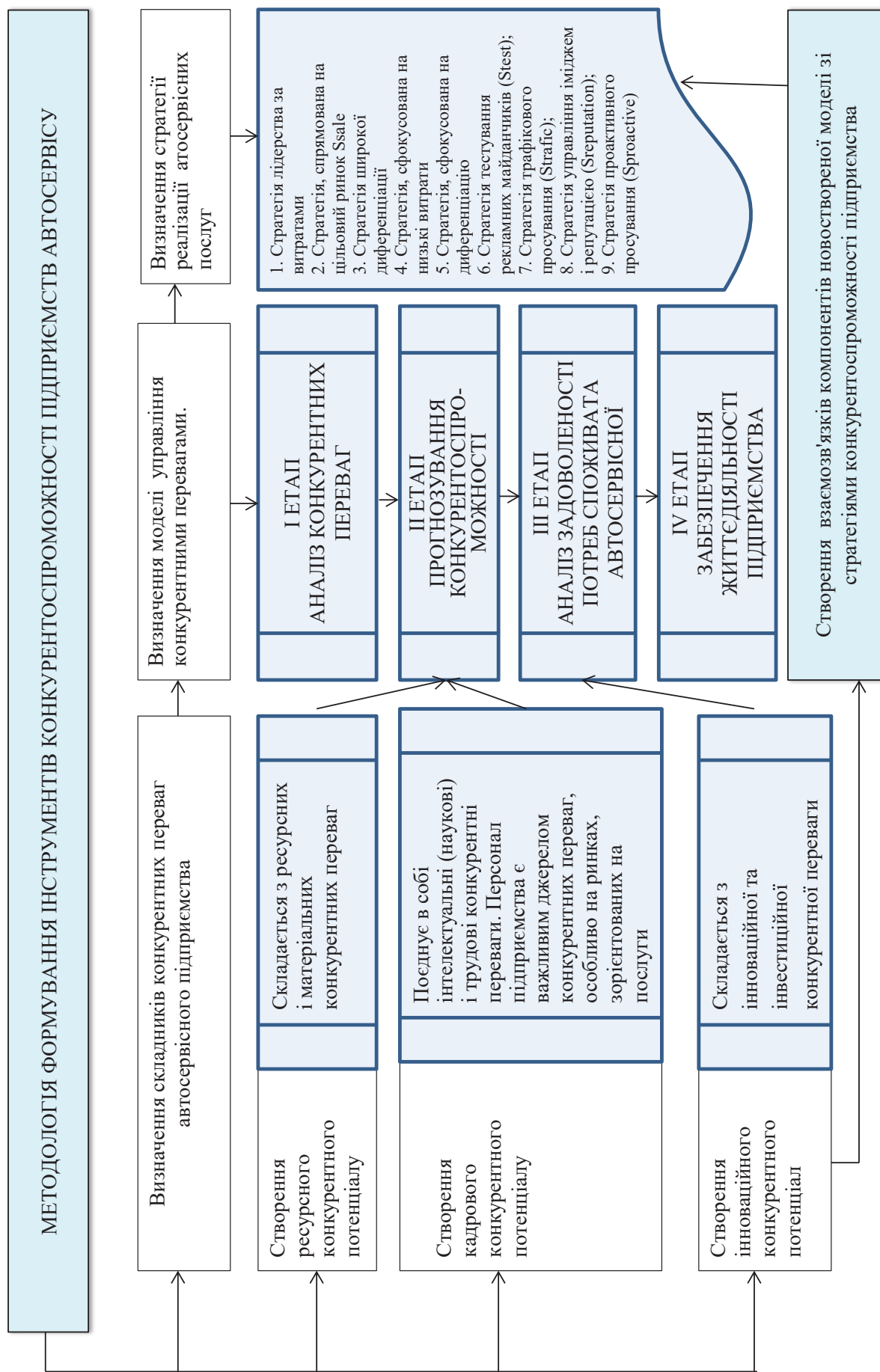


Рисунок 2 – Методика підвищення конкурентоспроможності автосервісних підприємств

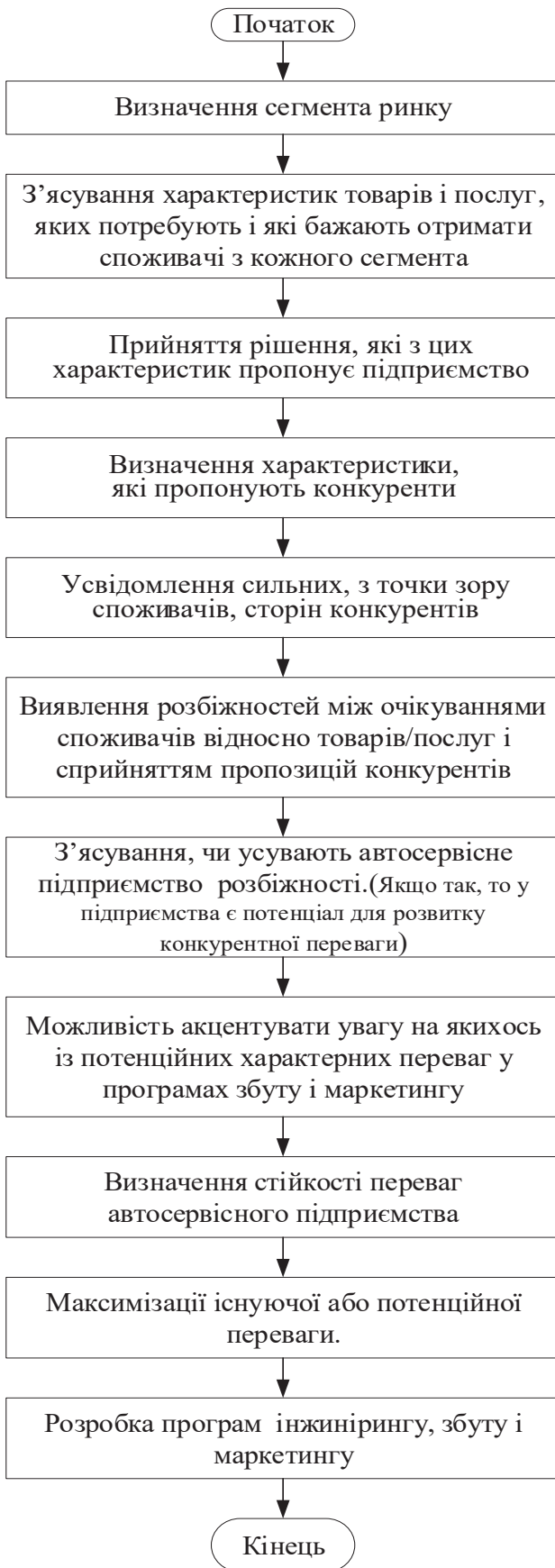


Рисунок 3 – Алгоритм визначення етапів конкурентної переваги

Ця інформація уможливує аналіз становища підприємства автосервісів на ринках збуту та етапу життєвого циклу продукції чи послуги підприємства.

Загальна стратегія формування конкурентоспроможності автосервісних послуг визначає стратегією маркетингу, у тому числі рекламування. Загальну стратегію маркетингу можна здійснювати в таких напрямках:

- 1) завоювання лідерства за показником послуг;
- 2) завоювання лідерства за показником частки ринку;
- 3) максимізація загального поточного прибутку підприємства;
- 4) забезпечення виживання автосервісів (за певних ринкових умов).

Кожний напрям має певні особливості у ціноутворенні, комунікаціях і зв'язках із громадськістю. Особливо великий вплив на розроблення плану маркетингу має такий чинник, як етап життєвого циклу окремих груп послуг автосервісного підприємства.

Для вдосконалення інформаційного забезпечення формування маркетингових комунікацій автосервісне підприємство має урізноманітнити джерела надходження інформації про стан ринку, а також засоби комунікацій із потенційними покупцями.

Конкурентні переваги автосервісного комплексу – це спрямування стратегій усіх бізнес-одиниць, які входять до складу комплексу, на високу якість послуг, що дає переваги у менеджменті, маркетингу, швидкому реагуванні на запити споживачів та надання нових видів послуг. Запропонована методика задає основні поняття у даній предметній сфері та їх взаємозв'язки з виділенням найбільш значимих чинників, які є визначальними для опису цих понять. Кожен із чинників може описуватися набором атрибутів, які отримують конкретні значення, або набором функціональних чи процедурних елементів [13].

**Висновки.** Застосування запропонованої методики призведе до якості роботи і технологій автосервісної діяльності, що включають відповідні цінності, часові рамки, якість додаткових вигід, відповідної конкурентної ціни, певні зручності для клієнта, швидкість обслуговування та високу якість ресурсної бази, особистісні якості і професійність персоналу, імідж та досвід, інформаційно-рекламну діяльність, відсутність комунікаційних бар'єрів, інноваційну привабливість. Для оптимізації процесу управління маркетинговими дослідженнями на підприємстві запропонована методика дає змогу підприємству зорієнтуватися у складному та мінливому ринковому середовищі й на ринку обслуговування споживачів і виявити доцільні напрями створення конкурентних переваг, а також побачити вільні чи завантажені конкурентами ніші для ведення бізнесу.

**Список використаних джерел:**

1. Автосервісні мережі 2019. *Сучасна Автомайстерня*. 2019. № 7–8(134). URL : <http://www.automaster.net.ua/artykuly/avtoservisni-merezhi-2019,52344?wysl4> (дата звернення: 19.12.2019).
2. Головна служба статистики у Вінницькій області. URL : [http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/27\\_1.htm](http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/27_1.htm) (дата звернення: 09.10.2019).
3. Головна служба статистики у Дніпропетровській області. URL : <http://www.dnestrstat.gov.ua/statinfo%202015/> (дата звернення: 09.10.2019).
4. Головна служба статистики у Житомирській області. URL : <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 09.10.2019).
5. Головна служба статистики у Закарпатській області. URL : <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/struct/2019econom> (дата звернення: 09.10.2019).
6. Головна служба статистики у Запорізької області. URL : <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/index.php/statystychna-informatsiia/39-statistich> (дата звернення: 09.10.2019).
7. Головна служба статистики в Івано-Франківській області. URL : <http://www.ifstat.gov.ua/> (дата звернення: 09.10.2019).
8. Головна служба статистики у Кіровоградській області. URL : <http://www.kr.ukrstat.gov.ua/?r=stat/2018/10/finans> (дата звернення: 09.10.2019).
9. Головна служба статистики у Сумській області. URL : <http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=942&level=3> (дата звернення: 09.10.2019).
10. Головна служба статистики у Харківській області. URL : <http://kh.ukrstat.gov.ua/kilkist-subiektiv-hospodariuvannia-za-vydamy-e> (дата звернення: 09.10.2019).
11. Головна служба статистики в Чернівецькій області. URL : <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 09.10.2019).
12. Державна служба статистики. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 09.10.2019).
13. Комп'ютерне моделювання інформаційно-аналітичних систем / О.Г. Додонов та ін. Київ : ІПРІ НАН України, 2017. 239 с.

**References:**

1. Car service networks (2019) [Avtoservisni merezhi 2019] vol. 7-8. No. 134 Available at: <http://www.automaster.net.ua/artykuly/avtoservisni-merezhi-2019,5> (accessed 19 December 2019).
2. Golovna sluzhba staty'sty'ky` v Vinny'cz`kij oblast` [Main Statistics Service in Vinnytsia Oblast Available] Available at: [http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/27\\_1.htm](http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/27_1.htm) (accessed 9 October 2019).
3. Golovna sluzhba staty'sty'ky` v Dnipropetrovs`kij oblasti [Main Statistics Service in Dnipropetrovsk Oblast] Available at: <http://www.dnestrstat.gov.ua/statinfo%202015/> (accessed 9 October 2019).
4. Golovna sluzhba staty'sty'ky` v Zhy'tomy'rs`kij oblasti [Main Statistics Service in Zhytomyr Oblast A] available at: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua/> (accessed 9 October 2019).
5. Golovna sluzhba staty'sty'ky` v Zakarpats`koyi [Main Statistics Service in Zakarpattia Oblast] Available at: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/struct/2019econom> (accessed 9 October 2019).
6. Golovna sluzhba staty'sty'ky` v Zaporiz`koyi [Zaporizhzhia Main Statistics Service] Available at: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/index.php/statystychna-informatsiia> (accessed 9 October 2019).
7. Golovna sluzhba staty'sty'ky` v Ivano-Frankivs`kij oblasti URL [Main Statistics Service in Ivano-Frankivsk Oblast] Available at: <http://www.ifstat.gov.ua/> (accessed 9 October 2019).
8. Golovna sluzhba staty'sty'ky` v Kirovograds`kij oblasti [Main Statistics Service in Kirovohrad Oblast] Available at: <http://www.kr.ukrstat.gov.ua/?r=stat/2018/10/finans> (accessed 9 October 19)
9. Golovna sluzhba staty'sty'ky` v Sums`ka oblast [Main Statistics Service in Sumy Oblast] Available at: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=942&level=3> (accessed 9 October 19)
10. Golovna sluzhba staty'sty'ky` v Xarkivs`kij oblasti [Main Statistics Service in Kharkiv Oblast] Available at: <http://kh.ukrstat.gov.ua/kilkist-subiektiv-hospodariuvannia-za-vydamy-e> (accessed 9 October 2019).
11. Golovna sluzhba staty'sty'ky` v Chernivecz`koyi oblasti [Main Statistics Service in Chernivtsi Oblast] Available at: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/> (accessed 9 October 2019).
12. Derzhavna sluzhba staty'sty'ky` [State Statistics Service] Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 9 October 2019).
13. Dodonov O.G, Dodonov O.G, Koval O.V, Globa G.S, Boyko Y.D (2017) Computer modeling information-analytical systems [Computer simulation of information-analytical systems]. Kiev: IPRI NAS of Ukraine [in Ukrainian].

Gorodetsky Nikolai  
Ternopil National Economic University

## IMPLEMENTATION OF THE METHODS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF CAR SERVICE ENTERPRISES

*In the article the dynamics of development of the enterprises of the Ukraine providing car service is investigated. The author proposes a method of increasing the competitiveness of car services. The aim of the study is to transform the methodological tools for determining the competitiveness and the implementation of the methodology for improving the competitiveness of car service companies. The research of scientific works has revealed that the conceptual and categorical apparatus of competitiveness of the enterprises of the service sector is not disclosed, the general and specific features of the competitiveness of such enterprises are not separated, there are no universal complex models of evaluation and strategic management of their competitiveness. Therefore, the article proposes a methodology that comprehensively covers all business processes of companies providing car service. The statistical analysis has given grounds to claim that according to the State Statistics Service of Ukraine, the number of enterprises that trade and repair motor vehicles has slowed down. Therefore, the article proposes an algorithm for determining the stages of competitive advantage of car service companies. It was determined the need for segmentation of the market of car services that stem from the fact that car services depend on the condition of customers' cars; and clients are different in different dimensions. These options can serve as a basis for allocating clients to similar groups. These groups form the market segment. These options can serve as a basis for allocating clients to similar groups. These groups form the market segment. Therefore, the final step of the methodology is to choose a strategy that will directly depend on the thoughts and behavior of consumers. That is, the application of the proposed methodology will lead to the quality of work and technology of auto-service activities include relevant values, timeframes, quality of additional benefits, appropriate competitive price, certain facilities for the client, speed of service and high quality of the resource base, personal qualities and professionalism of staff, image and experience, information and advertising activities, lack of communication barriers, innovative appeal.*

**Key words:** marketing research, competitiveness, management process, consumers, market environment, marketing information, management tools.

**JEL classification:** C41, C81, C 82, D11, D61.



УДК 330.3

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.14>**Гурочкіна В.В.**

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства,  
Університет державної фіскальної служби України  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8869-0189>

## КОНВЕРГЕНЦІЯ ЯК БАЗИС ЕМЕРДЖЕНТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

У статті висвітлено трактування поняття «конвергенція», проаналізовано гіпотезу конвергенції та особливості її становлення. Виділено ефекти конвергенції економічних систем, які мають у подальшому прояви емерджентності за рахунок пролонгації конвергенційних властивостей частин цієї системи. Зображено систему конвергенційних та емерджентних властивостей економічної системи. Розглянуто емерджентні прояви системи, що виникають під час конвергенції нанотехнологій, біотехнологій, інформаційних технологій і технологій, соціуму, заснованих на когнітивних науках, із тригерами та драйверами. Наведено механізм об'єднань зазначених частин в єдину систему, що наділена «новими» якостями – ефектами емерджентності. Запропоновано класифікаційні ознаки: конвергенція емерджентна NBICS<sub>E</sub> та конвергенція адитивна NBICS<sub>A</sub>.

**Ключові слова:** конвергенція, емерджентність, NBICS, тригери та механізми, частини, система.

**Постановка проблеми.** Згідно з гіпотезою конвергенції, модель розвитку національних економік заснована на адаптації найкращих практик протилежних систем, в яких домінують інерційність та притаманні риси біфуркаційних траєкторій соціально-економічного розвитку. За умов розвитку інтеграційних процесів інформаційних і комунікаційних технологічних платформ виникає в економічних системах ефект конвергенції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем конвергенції і взаємодії в економічних системах та пошуком шляхів підвищення їх результативності займалися зарубіжні й вітчизняні вчені. Розгляд означеної проблеми зумовлює звернення до праць В. Геєця, М. Войнаренка, Л. Абалкіна, Л. Василик, С.В. Сумченко, М. Росо, Bainbridge W. та ін.

**Мета статті** полягає в узагальненні й характеристиці сучасних теоретичних підходів до трактування поняття «конвергенція» в економічних системах, розробленні авторського підходу й окресленні напрямів і можливостей, які відкриваються завдяки реалізації ендогенних тригерів та механізмів у складному ланцюгу бізнес-процесів, що дає можливість запропонувати авторське бачення розподілу на класифікаційні ознаки з урахуванням емерджентних характеристик. Автор має на меті виділити емерджентні прояви системи, що виникають під час конвергенції нанотехнологій, біотехнологій, інформаційних технологій і технологій соціуму, заснованих на когнітивних науках (NBICS<sub>E</sub> та NBICS<sub>A</sub>).

**Виклад основного матеріалу.** Конвергенція (з лат. *convergo* – «зближаю», *convergere* – «сходитися до центру», з англ. *convergence* – «сходження в одній точці») означає «злиття», «взаємопроникнення», «взаємний вплив», «наближення», це комунікаційно-інтеграційне явище, що характеризує взаємодію, рух об'єднання до союзу чи

уніфікації розмаїтих частин в єдине ціле, у кінцевому підсумку ефекти діяльності частин у цілому мають зійтися. Результатом конвергенції є ефекти, які виникають на стику галузей, причому відбувається виявлення, ідентифікація та народження «нових» властивостей у слабших частин, які дають змогу «надолужити» розвиток більш сильних частин.

В основі гіпотези конвергенції в економіці лежить ефект «надолуження» біднішою країною (з низькими доходами на душу населення) більш високих темпів економічного зростання, ніж у розвинених (багатих) країнах. У результаті рівень доходу на душу населення всіх економік повинен зійтися. Країни, що розвиваються, мають потенціал до зростання більш високими темпами, ніж розвинені країни, оскільки падіння прибутковості факторів виробництва (зокрема, капіталу) менше, ніж у багатих країнах. Окрім того, більш бідні країни можуть копіювати методи виробництва, технології та інституції, характерні для розвинених країн. Бідні країни, або країни «третього світу», неодноразово робили потужні спроби розвитку, очікуючи в майбутньому на глобальну конвергенцію, проте не змогли її досягти.

Водночас слід зазначати, що у деяких «азійських тигрів» натомість спостерігалось стійке економічне зростання, незважаючи на значно нижчі за середні показники розвитку країн «третього світу». Отже, питання досягнення конвергенції є складним та багатогранним явищем.

Опис гіпотези конвергенції відображається у концепції Солоу, за якою властивість реальних економічних систем не є чимось принципово новим, а головне – складним для сприйняття, безвідносним щодо положень досліджуваної теоретичної конструкції. Наприклад, національна економіка однієї країни відноситься до категорії зрілих ринкових економік і володіє досить потужною вироб-

ничо-ресурсною базою, а інша, навпаки, належить до бідної країни з менш розвинутою економікою. Логічно припустити, що сукупна вартість ресурсного забезпечення та основних виробничих фондів у першій національній економіці буде відчутно перевищувати величину за аналогічний показник економіки другої країни:

$$\textcircled{HE_1} > \textcircled{HE_2} \quad (1)$$

Стає зрозумілим, що за умов дотримання даних обставин для першої національної економіки існує потреба у значному обсязі капіталовкладень для підтримки ресурсного відновлення та виробничого апарату в належному працездатному стані, щоб нівелювати амортизацію, тобто фактично зберігати вже досягнуті розміри агрегованого випуску:

$$HE_1 = \sigma \cdot K_1 > \sigma \cdot K_2 = HE_2, \quad (2)$$

де  $K$  – капіталовкладення.

Згідно з даною нерівністю, очевидно, що національна економіка другої країни за інших рівних умов більшою мірою «схильна» до розширення ресурсного та виробничого потенціалу у стабільно меншій його частині завдяки мобілізації валових інвестицій, що акумулюються з відшкодувань у процесі економічної діяльності основних фондів.

Повертаючись до моделі Солоу, підкреслимо, що використання терміна «сталій» стосовно стану  $K$  не є цілком виправдано й доречно. Головна проблема полягає у тому, що цей стан буде зберігатися лише тоді, коли будуть «сталими» фундаментальні параметри – темпи науково-технічного прогресу і зростання чисельності населення, а також норми заощадження і амортизації. Ці параметри детермінують його величину, тому за значних коливань фундаментальних параметрів посилюється турбулентність національної економіки та зазначеної нерівності. Скажімо, господарська система, яка спочатку перебувала у «стійкому» стані, може зсунутися у бік під впливом активізації надходжень прямих іноземних інвестицій. У такому разі спрацюють ендегенні тригери і механізми, які повернуть її в «точку відліку».

Слід відзначити, що економічним системам, які досягають ефекту конвергенції, притаманні в подальшій моно (спільній) діяльності ефекти емерджентності за рахунок пролонгації конвергенційних властивостей частин цієї системи. Наявність конвергенційних властивостей створює сприятливе середовище для виникнення «нових» властивостей системи, які не були притаманні частинам раніше.

Ідентифікація сукупності «нових» властивостей у більш слабших частин розцінюється як емерджентний стан системи, який саме окреслює

сукупність властивостей системи, якими вона може володіти тільки за умови інтеграції визначених компонентів та їх взаємодії. Емерджентна економічна система, що є динамічною системою в економіко-соціальному середовищі, характеризується цілісністю та взаємодією матеріальних, фінансових, організаційних, соціальних та інформаційних ресурсів. Емерджентна економічна система може бути сформована на різних економічних рівнях – від світової економіки, міжнародних альянсів, національних економік країн і регіонів до окремих промислових або/і торговельних підприємств [2, с. 64].

Ендегенні тригери та механізми застосовуються для забезпечення цілісності даних і реалізації складної логіки бізнес-процесів.

Тригерами (від англ. trigger, flip-flop) вважаємо електронну логічну схему, яка має два стійкі стани, в яких може перебувати економічна система, поки не зміниться відповідним чином сигнали управління. Вихідні індикатори тригера змінюються стрибкоподібно та для них характерні риси біфуркаційних траєкторій розвитку системи.

Сучасний стан розвитку національної економіки свідчить про відсутність впливу рівня розвитку інформаційних технологій на поглинання існуючого виду, вперше в історії відбувається конвергенція – злиття функцій та технологічних можливостей різних сфер та галузей.

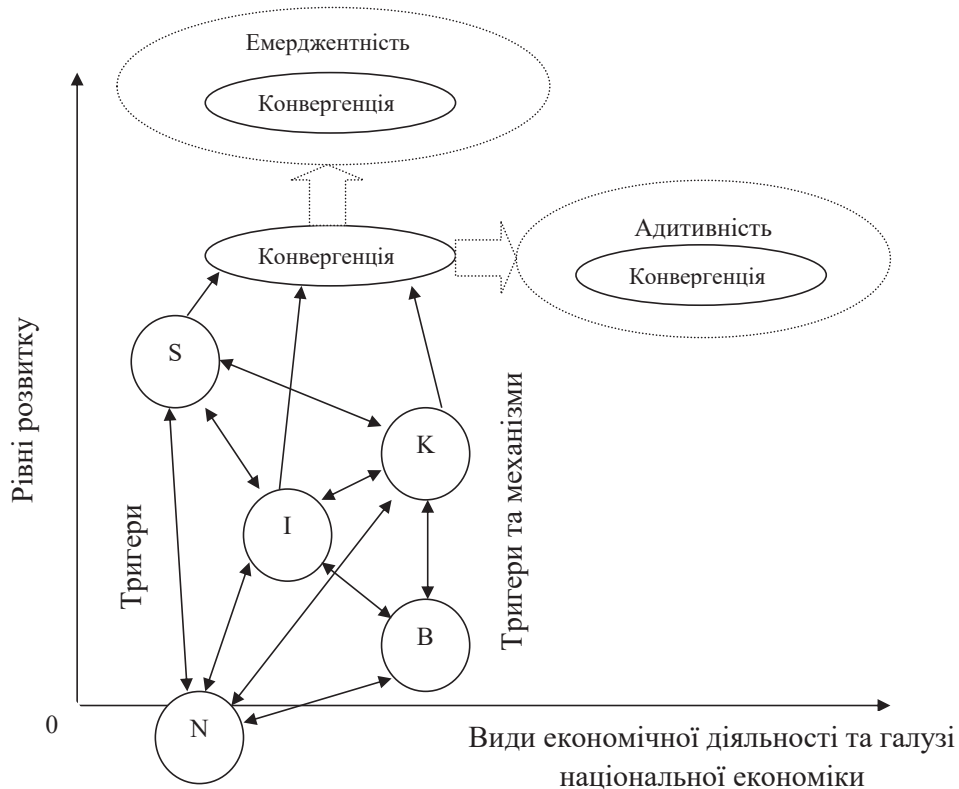
Початок XXI ст. характеризується концентрацією зусиль учених в інтеграції наук виходячи з положення про єдність природи, сприяючи конвергенції нанотехнологій, біотехнологій, інформаційних технологій і нових технологій, заснованих на когнітивних науках [4, с. 4].

Ілюстрацію конвергенційних та емерджентних властивостей економічної системи відображено на рис. 1.

Указане явище іменується дослідниками також як NBIC-конвергенція (за першими буквами сфер: N – нано; B – біо; I – інфо; C – когно). Термін уведений М. Рокко і У. Бейнбріджем, авторами найбільш значної у цьому напрямі на даний момент праці, – звіту *Converging Technologies for Improving Human Performance* [5, с. 1–2]. Деякі дослідники додають до даної аббревіатури S (соціо), підкреслюючи при цьому соціокультурні виміри комплексу NBIC [3, с. 3].

За об'єднання зазначених частин система стає наділеною «новими» якостями, які не були притаманні частинам цієї системи раніше, тобто можуть досягатися ефекти емерджентності. Тому вважаємо за доцільне виділити в системі класифікаційні ознаки, що поділяють її на два класи:

– емерджентна NBICS-конвергенція з аббревіатурою E (емердж), підкреслюючи при цьому емерджентні (неадитивні) властивості комплексу NBICS<sub>E</sub>;



**Рисунок 1 – Конвергенція системи з проявами емерджентності**

Джерело: розробка автора

– адитивна NBICS-конвергенція з абрєвіату-рою А (адитив, від лат. *additivus* – додатковий, доданий), підкреслюючи при цьому адитивні властивості комплексу NBICS<sub>A</sub>.

**Висновки.** Отже, конвергенція характеризується як комунікаційно-інтеграційне явище, результатом якого є ефекти, що виникають на стику галузей, причому існує можливість виникнення

«нових» властивостей у системі. Економічним системам, які досягають ефекту конвергенції, притаманні в подальшій діяльності ефекти емерджентності за рахунок пролонгації конвергенційних властивостей частин цієї системи. Наявність конвергенційних властивостей створює сприятливе середовище для виникнення «нових» властивостей системи, які не були притаманні частинам раніше.

#### Список використаних джерел:

1. Василик Л. Конвергенція та крос-медійність: дискурс термінологічної парадигми. 2017. № 1(883). С. 3–9. URL : <https://doi.org/10.23939/sjs2017.01.003> (дата звернення: 20.12.2019).
2. Гурочкіна В.В. Емерджентність – феномен складних економічних систем. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 6. С. 63–71. DOI : 10.31891/2307-5740-2019-276-6-63-71.
3. Лукьянец В.С. Индустрия научных знаний: NBICS – технологическое расширение окна в будущее. *Наука XXI столетия, индустрия хай-тек і сучасна освіта*. Суми : СумДПУ імені А.С.Макаренка, 2012. С. 3–16.
4. Сумченко С.В. Філософські та світоглядні проблеми практичного застосування NBIC-технологій. *Філософія науки: традиції та інновації*. 2015. № 1(11). С. 3–11.
5. Roco M., Bainbridge W. *Converging Technologies for Improving Human Performance: Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science*. Arlington: National Science Foundation, 2004. 468 p. URL : [https://www.wtec.org/ConvergingTechnologies/Report/NBIC\\_report.pdf](https://www.wtec.org/ConvergingTechnologies/Report/NBIC_report.pdf) (дата звернення: 10.12.2019).
6. Гурочкіна В. В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 5(21). С. 51–57. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch\\_2015\\_5\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2015_5_10) (дата звернення: 20.12.2019).
7. Гурочкіна В.В., Махортов Ю.О. Стратегічні напрями інклюзивного розвитку України. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2018. № 17. С. 35–44. URL : [https://nonproblem.net/wp-content/uploads/2019/12/2019\\_17\\_035.pdf](https://nonproblem.net/wp-content/uploads/2019/12/2019_17_035.pdf) (дата звернення: 15.12.2019).

## References:

1. Vasylyk L. (2017). Konverhentsiia ta kros-mediinist: dyskurs terminolohichnoi paradyhmy. [Convergence and cross-media: the discourse of the terminological paradigm] № 1 (883). p. 3-9. Available at: <https://doi.org/10.23939/sjs2017.01.003> [in Ukrainian]. (Accessed: 20.12.2019).
2. Hurochkina V. V. (2019). Emerdzhentnist – fenomen skladnykh ekonomichnykh system. [Emergence is a phenomenon of complex economic systems] Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. № 6. С. 63-71. Available at: DOI: 10.31891/2307-5740-2019-276-6-63-71. [in Ukrainian].
3. Lukianets B. C. (2012). Yndustryia nauchnykh znanyi: NBICS- tekhnolohycheskoe rasshyrenye okna v budushchee. [Scientific Knowledge Industry: NBICS- a technological expansion of the window into the future] Nauka XXI stolittia, industriia khai-tek i suchasna osvita. Sumy: SumDPU imeni A. S. Makarenka. p. 3–16. [in Ukrainian].
4. Sumchenko S.V. (2015). Filosofski ta svitohliadni problemy praktychnoho zastosuvannia NBIC-tekhnolohii. [Philosophical and philosophical problems of practical application of NBIC technologies] Filosofiia nauky: tradytsii ta innovatsii. № 1(11). c. 3-11. [in Ukrainian].
5. Roco M., Bainbridge W. (2004). Converging Technologies for Improving Human Performance: Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science. Arlington: National Science Foundation., 468 p. Available at: [https://www.wtec.org/ConvergingTechnologies/Report/NBIC\\_report.pdf](https://www.wtec.org/ConvergingTechnologies/Report/NBIC_report.pdf) (Accessed: 10.12.2019).
6. Hurochkina V. V. (2015) Innovatsiinyi potentsial pidpriemstva: sutnist ta systema zakhystu [Innovative potential of the enterprise: essence and system of protection] Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal. no 5 (21). p. 51-57. Available at: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51>. (accessed 20 December 2019).
7. Hurochkina V.V., Makhortov Yu.O. (2018) Stratehichni napriamy inkluzyvnoho rozvytku Ukrainy [Strategic directions of inclusive development of Ukraine] Naukovo-praktychnyi zhurnal «Problemy innovatsiino-investytsiinoho rozvytku». no 17. p. 35-44. Available at: <https://nonproblem.net/wp-content/uploads/2018/12/6.pdf> (accessed 15 December 2019).

**Hurochkina Viktoriya**

*University of the State Fiscal Service of Ukraine*

## CONVERGENCE AS THE BASIS OF EMERGENCE OF THE ECONOMIC SYSTEM

*The article deals with the interpretation of the concept of «convergence», analyzes the hypothesis of convergence and peculiarities of its formation. The convergence hypothesis in the economy is based on the effect of “catching up” to a poorer country (with low per capita incomes) at higher rates of economic growth than in developed (rich) countries. As a result, the per capita income level of all economies ultimately converges at one point. Developing countries have the potential to grow at a higher rate than developed countries, since the declining profitability of factors of production (in particular, capital) is smaller than in the rich countries. The effects of convergence of economic systems, which have further manifestations of emergence, due to the prolongation of the convergence properties of parts of this system, are highlighted. The presence of convergence properties creates a favorable environment for the emergence of «new» system properties that were not inherent in parts before. The system of convergent and emergent properties of the economic system is presented. Endogenous triggers and mechanisms used to ensure data integrity and implementation of complex business process logic are characterized. The inequalities of national economies are presented, which reflects the conditions for economies where one is more “prone” to expanding resource and production potential due to the mobilization of gross investments accumulated from compensation in the course of economic activity of fixed assets. The author states that emergence manifestations of the system occur in the convergence of nanotechnology, biotechnology, information technology, and technologies, society based on the cognitive sciences. The author's vision of the mechanism of combining these parts is given, when the system becomes endowed with «new» qualities that were not inherent in the parts of this system before and the emergence effects can be achieved. On the basis of this study, the classification features are distinguished in the system, which is proposed to be divided into two classes. The proposed emergence convergence NBICS<sub>E</sub> and additive convergence NBICS<sub>A</sub>.*

**Key words:** convergence, emergence, NBICS, triggers and mechanisms, parts, system.

**JEL Classification:** Q49, C69, M11.

УДК 339.137:330.322

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.15>**Дашко І.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та менеджменту,  
Криворізький факультет  
Запорізького національного університету  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5784-4237>

## ІНВЕСТИЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті проведено дослідження процесів інвестування як невід'ємної частини внутрішніх економічних процесів підприємств щодо забезпечення конкурентоспроможності. Під час оцінювання стану інвестиційного потенціалу підприємства щодо забезпечення конкурентоспроможності основними напрямками дослідження на вітчизняному підприємстві повинні бути проєктний, функціональний, ресурсний, організаційний та управлінський блоки. На основі визначених пріоритетних напрямів забезпечення конкурентоспроможності доцільно скласти програму інвестиційної діяльності, тобто провести аналіз і вибір оптимальних варіантів інвестиційних проєктів, сформувати портфель інвестиційних проєктів підприємства. Складність і багатовекторність процесу інвестування на підприємстві може бути визначено як певний інструмент забезпечення конкурентоспроможності.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, підприємство, інвестування, забезпечення, проєкт.

**Постановка проблеми.** Світова економіка останніх десятиліть демонструє певну роль інвестиційних процесів у розвитку конкурентних переваг підприємств, тому актуальним завданням для будь-якого підприємства є вибір пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності. Інвестиції виконують найважливішу структуроутворюючу функцію в економічній системі держави. Майбутня структура економіки залежить від того, в які галузі вкладаються інвестиційні засоби. Інвестування стає невід'ємною частиною внутрішніх економічних процесів підприємств. Необхідність системного дослідження процесів інвестування в забезпеченні конкурентоздатності підприємств є актуальною науково-практичною проблемою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У вітчизняній економічній літературі до 80-х років термін «інвестиції» для аналізу процесів соціалістичного відтворення практично не використовувався, основною сферою його застосування були перекладні роботи закордонних авторів і дослідження у сфері капіталістичної економіки. Базисним поняттям інвестиційної діяльності було поняття капітальних вкладень.

Вагомий внесок у розроблення проблеми розвитку іноземного інвестування зробили зарубіжні вчені Ф. Хайек, Д. Хікс, У. Шарп та ін. [1]. Дослідженню питань розвитку інвестиційних процесів присвячено праці таких вітчизняних учених, як І. Бланк, А. Гайдуцький, С. Захарін та ін. Так, В.Г. Федоренко під інвестиціями розуміє «...вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик утрат від інфляції

та недержання процентів від банківських вкладень капіталу...» [2]. Э.Дж. Долан розглядає інвестиції на макrorівні як збільшення обсягу капіталу. І.В. Ліпсиць, В.В. Коссов, В.В. Ковальов розглядають інвестиції як комбінаторне та диспозиційне поняття [3; 4]. Наукові доробки зумовлюють актуальність та необхідність подальшого дослідження питання інвестицій у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств.

**Мета статті** полягає у дослідженні процесів формування і використання інвестиційних ресурсів щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств, аналізі структури інвестиційного процесу для виділення оптимальних складників циклу, запропонуванні основних напрямів дослідження інвестиційного потенціалу на вітчизняному підприємстві для забезпечення конкурентоспроможності.

**Виклад основного матеріалу.** Інвестиції – відносно новий для державної економіки термін. У рамках централізованої планової системи використовувалося поняття «валові капітальні вкладення», під якими розумілися всі витрати на відтворення основних фондів, включаючи витрати на їх ремонт. Інвестиції – це більш широке поняття, що охоплює й так звані «реальні інвестиції» (близькі за змістом до нашого терміна «капітальні вкладення»), й «фінансові» (портфельні), а також «інтелектуальні» інвестиції. Реальні інвестиції являють собою вкладення капіталу державою чи приватною фірмою в яку-небудь галузь економіки чи підприємство, результатом чого є утворення нового капіталу чи збільшення наявного капіталу (будинку, устаткування, товарно-матеріальні запаси і т. д.).



цей процес більш зрозумілим. Природно, що кожна зі стадій опосередковано пов'язана з процесами забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Науковий і практичний інтерес викликає класифікація інвестицій та її узагальнення з метою використання у вітчизняній практиці. Так, німецький професор А.Д. Вайнріх запропонував таку класифікацію інвестицій: інвестиції в майно (матеріальні інвестиції) – інвестиції в будівлі, споруди, устаткування, запаси матеріалів; фінансові інвестиції – придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів (ЦП); нематеріальні інвестиції – інвестиції на підготовку кадрів, дослідження та розроблення новітньої технології, рекламу.

Використовуючи комбінаторне поняття інвестицій, Ж. Перар виділяє такі типи інвестицій:

- для заміни або підтримання робочого стану обладнання;
- розширення за допомогою збільшення виробничих потужностей, розширення діяльності за допомогою створення нових видів продукції;
- науково-дослідницькі роботи; просування товару та реклами;
- участь у капіталі інших підприємств;
- обов'язкові інвестиції (на запобігання забрудненню навколишнього середовища, інвестиції у соціальну сферу та ін.), стратегічні інвестиції, пов'язані з поглинанням підприємств.

Оскільки на переважній більшості підприємств єдиним видом фінансових інструментів інвестування є цінні папери, для таких підприємств поняття «інвестиційний портфель» ототожнюється з поняттям «фондовий портфель» (або «портфель цінних паперів»).

Головною метою формування інвестиційного портфеля є забезпечення реалізації основних напрямів політики конкурентоспроможності підприємства шляхом підбору найбільш доходних і безпечних фінансових інструментів. З урахуванням сформульованої головної мети будується система конкретних локальних цілей формування інвестиційного портфеля, основними з яких є:

- забезпечення високого рівня формування інвестиційного доходу в поточному періоді;
- забезпечення високих темпів приросту інвестованого капіталу в довгостроковій перспективі;
- забезпечення мінімізації рівня інвестиційних ризиків, пов'язаних із фінансовим інвестуванням;
- забезпечення необхідної ліквідності інвестиційного портфеля;
- забезпечення максимального ефекту «податкового щита» в процесі фінансового інвестування;
- забезпечення конкурентної політики підприємства.

Після планування інвестиційної діяльності і визначення її масштабів перед керівництвом під-

приємства постає питання щодо організації інвестиційної діяльності. До організації інвестиційної діяльності належать розподіл прав, обов'язків та відповідальності між підрозділами, що беруть участь у реалізації інвестиційного портфелю, та створення (вдосконалення) організаційної структури щодо управління інвестиційною діяльністю. Під час вибору типу організаційної структури управління інвестиційною діяльністю керівництво підприємства повинно враховувати цілі, стратегічну спрямованість інвестиційної діяльності, орієнтацію інвестиційної діяльності на певний фактор оточення підприємства і наявні ресурси. Також особливу увагу слід приділити добору персоналу, що буде зайнятий у процесі управління інвестиційною діяльністю. Інвестиційною діяльністю повинні займатися працівники з достатнім потенціалом, тобто вони повинні володіти певними знаннями та навичками, стратегічно мислити, мати певні особисті якості, притаманні менеджерам з інвестицій, бути певним чином мотивовані щодо інвестиційної діяльності підприємства.

Отже, мотивація має велике значення для ефективності інвестиційної діяльності у цілому. Мотивація передбачає формування набору стимулів інвестиційної діяльності, до яких повинні належати попередні стимули, поточні стимули та стимули за результатами роботи. Особливу увагу слід приділяти попереднім стимулам, тому що саме вони безпосередньо впливають на інвестиційну спрямованість працівників підприємства, знижують ризик опору певним діям, який, безумовно, має місце під час інвестиційної діяльності підприємства. Також попередні стимули дають можливість залучити до проекту сторонніх інвесторів або співвиконавців проекту.

Після реалізації інвестиційних проєктів здійснюються контроль та оцінка ефективності реалізації окремих інвестиційних проєктів і всього інвестиційного портфеля у цілому. Контроль над результатами реалізації інвестиційних проєктів покликаний визначити ступінь виконання плану щодо реалізації інвестиційної програми підприємства, виявити відхилення від плану (за термінами, обсягами виконаних робіт, фінансовими результатами, ефективністю тощо).

На основі результатів проведеного контролю та оцінки ефективності (за необхідності) здійснюються регулювання інвестиційної діяльності, а саме:

- 1) вносять необхідні корективи у цілі інвестиційної діяльності підприємства;
- 2) корегують напрями дослідження інвестиційного клімату та потенціалу підприємства;
- 3) змінюють стратегії забезпечення конкурентоспроможності, пріоритети інвестиційної діяльності підприємства;
- 4) приймають рішення про припинення реалізації неефективних інвестиційних проєктів та

перенесення акценту на пріоритетні напрями інвестиційної діяльності;

5) корегують заходи щодо реалізації проєктів;

6) вносять зміни до організаційної структури управління інвестиційною діяльністю з метою її вдосконалення;

7) вносять зміни щодо набору стимулів здійснення інвестиційної діяльності;

8) корегують підконтрольні показники і методи контролю інвестиційної діяльності та вносять корективи щодо процесу контролінгу інвестиційної діяльності.

Підсистема інформаційного забезпечення управління інвестиційною діяльністю підприємства повинна містити в собі такі елементи: планування процесу інформаційного забезпечення; організація інформаційного забезпечення процесу управління інвестиційною діяльністю підприємства; збір та обробка інформації, подання інформації щодо управління інвестиційною діяльністю; формування інформаційної бази управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Підсистема діагностики інвестиційної позиції підприємства повинна включати такі елементи, як моніторинг інвестиційного потенціалу і моніторинг інвестиційного клімату підприємства.

Загалом увесь процес реалізації інвестиційного проєкту – це комплекс досить трудомістких заходів, що вимагають детального і точного про-

рахунку. Від того, наскільки професійно й якісно було проведено планування кожного етапу наміченої діяльності, у кінцевому підсумку залежатимуть стратегічний розвиток підприємства і його конкурентні переваги.

**Висновки.** Цілі інвестиційної діяльності підприємства мають бути складовою частиною плану розвитку вітчизняного підприємства щодо забезпечення конкурентоспроможності. Основними напрямками дослідження інвестиційного клімату підприємства повинні бути дослідження стратегічної сфери (макроклімату) і дослідження стратегічної зони (мікроклімату).

Під час оцінювання стану інвестиційного потенціалу підприємства щодо забезпечення конкурентоспроможності основними напрямками дослідження на вітчизняному підприємстві повинні бути проєктний, функціональний, ресурсний, організаційний та управлінський блоки.

Доцільно сформувати інвестиційну політику, тобто визначити пріоритетні напрями інвестиційної діяльності підприємства та розробити стратегію забезпечення конкурентоспроможності. На основі визначених пріоритетних напрямів забезпечення конкурентоспроможності доцільно скласти програму інвестиційної діяльності, тобто провести аналіз і вибір оптимальних варіантів інвестиційних проєктів, сформувати портфель інвестиційних проєктів підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Hamel G. Leading the Revolution. Harvard Business School Press. Boston (Mass). 2000. 58 p.
2. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент : навчальний посібник. Київ : МАУП, 2005. 191 с.
3. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. Москва : Финансы и статистика, 2005. 144 с.
4. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко та ін. Київ : КНЕУ, 2008. 520 с.
5. Карпюк В.П. Управління конкурентоспроможністю продукції. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2009. № 4(50). URL : [http://nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2009\\_4/46.pdf](http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_4/46.pdf) (дата звернення: 30.09.2019).
6. Войчак А.В., Камишніков Р.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація. *Маркетинг в Україні*. 2005. № 2. С. 50–53.
7. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінки та стратегія забезпечення. Дніпропетровськ : ДУЕП, 2006. 276 с.

#### References:

1. Hamel, G. (2000). Leading the Revolution. Harvard Business School Press. Boston (Mass). 58 p.
2. Fedorenko, V.H. (2005). Investytsijnyj menedzhment: navchal'nyj posibnyk [Investment management: a textbook]. MAUP. Kyiv, Ukraine.
3. Kovalev, V.V. (2005). Metody otsenky ynvestytsyonnykh proektov [Investment Project Evaluation Methods]/ Fynansy y statystyka. Moskva, Russia
4. Klymenko S.M. Omelianenko T.V. and Barabas D.O. (2008), Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidprijemstva [Managing the competitiveness of the enterprise], KNEU, Kyiv, Ukraine
5. Karpiuk, V.P. (2009), "Managing the competitiveness of products", Available at: [http://nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2009\\_4/46.pdf](http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_4/46.pdf) (accessed 30 September 2019).
6. Voichak, A. V. and Kamushnikov, R. V. (2005), "Competitive advantages of the enterprise: essence and classification", *Marketing v Ukraini*, vol. 2, pp. 50-53.
7. Pavlova, V. A. (2006), Konkurentospromozhnist pidprijemstva : otsinki ta strategiya zabezpechennya [Competitiveness of the company: assessments and support strategy], DUEP, Dnipropetrovsk, Ukraine.



**Dashko Iryna**

Faculty of Kryvyi Rih Zaporizhzhya National University

**INVESTMENTS IN ENTERPRISE COMPETITIVENESS**

*The purpose of the article is a study of the processes of formation and use of investment resources to ensure the competitiveness of enterprises. Methodology. The basis of the research is the methods of system analysis. The methodology of scientific knowledge is the basis for comparative analysis. Abstracting allowed us to analyze global competitiveness indices. Results. When assessing the state of investment potential of an enterprise for ensuring competitiveness, the main areas of research at a domestic enterprise should be the design block, the functional block, the resource block, the organizational block and the management block. It is advisable to formulate an investment policy, ie to determine the priority areas of investment activity of the company and to develop a strategy for ensuring competitiveness. On the basis of the identified priority areas for ensuring competitiveness, it is advisable to draw up a program of investment activities, ie to analyze and select the best options for investment projects, to form a portfolio of investment projects of the company. Investment resources are transformed into objects of industrial and non-productive sphere of the enterprise providing strategic development and accordingly competitiveness. Investment goods (means of production) differ from consumer goods in that the latter satisfy the needs directly, while the former do so indirectly, ensuring the production of consumer goods. Practical implications. In general, the whole process of implementing an investment project is a complex of quite time-consuming activities that require detailed and accurate calculation. How many professionally and qualitatively the planning of each stage of the planned activity was carried out will ultimately depend on the strategic development of the enterprise and ultimately the competitive advantages of the enterprise. Value/originality. The objectives of the investment activity of the enterprise should be an integral part of the plan of development of the domestic enterprise for ensuring competitiveness. The basic directions of research of investment climate of the enterprise should be: research of strategic sphere (macroclimate) and research of strategic zone (microclimate)*

**Key words:** competitiveness, enterprise, investment, provision, project.

**JEL classification:** L6, M21.

---

УДК 338.482:728.51

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.16>**Джгуташвілі Н.М.**аспірантка кафедри маркетингу і комерційної діяльності,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі;  
викладач,

Київський державний коледж туризму та готельного господарства

## ВПЛИВ В'ЇЗНОГО ТУРИСТИЧНОГО ПОТОКУ НА РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНОГО СЕРВІСУ В УКРАЇНІ

*У статті проаналізовано сучасні тенденції в'їзних потоків та установлено, що має місце їх зменшення, унаслідок чого падає попит іноземців на готельні послуги, більшою частиною яких користуються вітчизняні споживачі. Виявлено, що об'єктивними причинами зниження в'їзних потоків є несприятливий безпековий імідж країни, а також низький рівень туристичної конкурентоспроможності України, тому вітчизняна готельна індустрія слабо реалізує свій потенціал. Зазначено необхідність застосування світового досвіду та практики сервісного менеджменту, що дасть змогу підвищити привабливість готелів для гостей. Запропоновано здійснювати управління сервісом у готельній індустрії на принципах ланцюжка споживчої цінності та використовувати при цьому колесо сервісного продукту підприємств готельної індустрії, до якого включено такі складники, як матеріально-технічна база, персонал, процес, принципи та правила гостинності.*

**Ключові слова:** готельна індустрія, сервісний продукт, туризм, туристична конкурентоспроможність, колесо сервісного продукту.

**Постановка проблеми.** За даними Всесвітньої організації туризму (UNWTO), динамічний розвиток туризму визнано глобальною силою економічного зростання. За 2018 р. міжнародні туристичні потоки зросли на 5%, випередивши товарний експорт, а прибуток від експорту туристичних послуг збільшився до 1,7 трлн дол., що на 4% перевищує показник 2017 р. [18]. У цілому темпи зростання прибутків та надходжень від туризму випереджають темпи розвитку світової економіки: 4% у туризмі проти 3,6% зростання світового ВВП [18].

В Україні за тим же звітом (UNWTO) іноземні відвідувачі у 2018 р. витратили за безготівковими розрахунками 1,2 млрд дол., що на 400 млн дол. більше порівняно з 2017 р. [18]. Проте витрати українців у подорожах за кордоном у декілька разів вищі, вони сягають майже 8% вітчизняного ВВП. За таких умов виїзний туризм значно перевищує в'їзний як за кількістю подорожуючих, так і за обсягами витрат, при цьому частка вітчизняної туристичної індустрії становить менше 2% ВВП, що є значно меншим показником, ніж у середньому у світі. За такої ситуації посилюються загрози функціонуванню та розвитку сфер вітчизняної індустрії гостинності.

Будучи невід'ємним та вагомим складником туризму, готельна індустрія набуває все більшого соціально-економічного значення, вона є ключовим складником туристичного продукту, оскільки рівень сервісу в закладах готельного господарства – один із вагомих чинників задоволеності подорожуючих. Сучасний розвиток готельної мережі в Україні відстає від європейських країн. За даними Cushman & Wakefield, у Києві забезпеченість номерним фондом найнижча серед столиць

держав Центральної і Східної Європи – 3,5 номера на 1 тис мешканців, що в два рази менше середнього європейського показника [4]. Із цього можна констатувати, що готельна індустрія України має потенціал для зростання. Але потенціал наявний на даному етапі мережі слабо реалізовується, що значною мірою пов'язано з незначними потоками іноземців до України, у тому числі туристів.

У цілому туристична та готельна сфери взаємопов'язані, оскільки саме в'їзні та внутрішні туристичні потоки забезпечують попит на готельні послуги, але, своєю чергою, якість сервісу в готелі впливає на його формування та вибір конкретним закладом для розміщення, тому першочерговим завданням закладів готельного господарства є підвищення якості обслуговування та сервісу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Місце України на міжнародному ринку туристичних послуг розглянуто у працях вітчизняних учених, серед яких – Л. Бабіна, Н. Бунтова, Н. Марценюк, А. Мурай, С. Полковниченко, Є. Смирнов, О. Смирнова, Н. Степаненко [1; 2; 6; 12–14]. Авторами визначено проблеми туризму в Україні, проаналізовано чинники туристичної конкурентоспроможності та обґрунтовано перспективи його розвитку, серед яких одним із напрямів визначено необхідність удосконалення готельної індустрії. У наукових працях О. Євтушенко, Ю. Лелі, Н. Онищук, В. Папп, П. Подлепіна, А. Ткаченко, І. Чуєнко [10–11; 15] та ін. доведено взаємний вплив готельного та туристичного господарства, здійснено аналіз його стану та тенденцій в Україні, визначено недоліки та перспективи. Авторами зазначається, що у перспективі саме готельний бізнес стане про-

відним чинником активізації туризму, інтеграції держави у світові структури міжнародного співробітництва [15], а для цього пріоритетними завданнями визначено вдосконалення системи якості надання послуг, формування клієнт-орієнтованого сервісу, оновлення матеріально-технічної бази, імплементація міжнародних стандартів обслуговування, використання інноваційних форм організації готельного бізнесу [13]. Ураховуючи, що готельне господарство відрізняється від інших сфер економічної діяльності більш високими рівнем динамічності, це зумовлює необхідність науково обґрунтованих підходів до формування готельного сервісу з акцентом на вимогливість та очікування клієнтів.

**Мета статті** полягає у визначенні сучасних тенденцій та впливу в'їзних туристичних потоків на розвиток готельної індустрії України.

**Виклад основного матеріалу.** Світовий туристичний ринок розвивається нерівномірно, внаслідок чого формуються регіональні особливості розвитку туристичної інфраструктури та конкуренції на ньому. За даними UNWTO [18], найбільший потік туристів у 2018 р. у світових масштабах спостерігався в Європі – понад 710 млн осіб, що принесло дохід у 570 трлн дол. (рис. 1), приріст відповідно до 2017 р. за обома показниками становив 5%. У два рази менше, а саме близько 350 млн осіб, подорожували до країн Азії та Океанії, дохід становив 435 трлн дол, приріст показників – по 7% відповідно. На 7% у 2018 р. збільшився потік туристів і до Африки, яку відвідали 216 млн туристів, проте дохід збільшився лише на 2%. Найменше туристи відвідують країни Аме-

рики та Середнього Сходу, потік туристів до них становить 60–67 млн осіб.

Для розвитку готельної індустрії в Україні важливим є стимулювання зростання в'їзних туристичних потоків. Цьому сприяло відкриття лоукостів (Air Malta, Buda Airways, Brussels Airlines, Ernest Airlines, SWISS), унаслідок чого пасажиропотік аеропортів «Київ» і «Бориспіль» в I кварталі 2019 р. зріс до 638 тис (+ 44,3%) і 2,65 млн (+ 15,2%) осіб відповідно [4], що зумовило підвищену зацікавленість іноземців Києвом як економічним і туристичним центром, який до того ж є найдешевшою столицею у Європі.

Графік на рис. 1 указує на пряму залежність кількості іноземних осіб, що перебували у колективних засобах розміщення в Україні, від динаміки кількості іноземців, які в'їжджали до України. За розрахунками, проведеними на основі статистичних даних Державної служби статистики [5], у структурі осіб, що перебували у колективних засобах розміщення (КЗР), суттєво переважає частка вітчизняних гостей, причому з 2015 р. їх кількість щороку зростає, зокрема у 2018 р. на 4,3% порівняно з 2017 р.

Для стимулювання в'їзних потоків необхідне підвищення туристичної конкурентоспроможності України. На підтвердження цього, за даними World Economic Forum [16; 17], у міжнародному рейтингу туристичної конкурентоспроможності Україна у 2018 р. серед 140 країн посідала 78-е місце з індексом 3,7, що є певним поліпшенням порівняно з 85-м місцем у рейтингу 2011 р. (табл. 1).

Відповідно до наведених у табл. 1 даних, вужким місцем вітчизняної туристичної кон-



**Рисунок 1 – Динаміка кількості осіб, що перебували у колективних засобах розміщення в Україні у 2011–2018 рр.**

**Таблиця 1– Показники туристичної конкурентоспроможності України у світовому рейтингу в 2017–2018 рр.**

Показник	2011	2017	2018	Зміна 2017 до 2018 +/-
Індекс туристичної конкурентоспроможності	3,83	3,5	3,7	0,2
Ранг у рейтингу	85	88	78	+10
Складники індексу:				
Бізнес-середовище	3,5	3,7	4,1	0,4
Рівень безпеки	4,5	3,5	4,8	1,3
Охорона здоров'я та гігієна	6,5	6,6	6,5	-0,1
Людські ресурси та ринок праці	4,9	4,9	4,8	-0,1
Готовність до інформаційно-комунікаційних технологій	-	4,2	4,5	0,3
Пріоритизація сфери	4,1	4,3	4,3	0
Міжнародна відкритість	-	2,96	3,7	0,74
Цінова конкурентоспроможність	4,0	5,2	5,9	0,7
Екологічна стійкість	-	3,9	4,1	0,2
Інфраструктура повітряного транспорту	2,6	2,4	2,6	0,2
Інфраструктура наземного та водного транспорту	3,4	3	3,9	0,9
Туристична інфраструктура:	3,2	4	3,2	-0,8
наявність великих компаній із прокату автомобілів; готельні номери (кількість на 100 осіб); якість туристичної інфраструктури; кількість банкоматів (кількість на 1 тис дорослого населення)		5 0,2 3,9 94,6		
Природні ресурси	2,3	2,3	2,2	-0,1
Культурні ресурси та ділові поїздки	1,9	2,1	1,9	-0,2

Джерело: складено автором за даними WEF [16; 17]

курентоспроможності є складник «туристична інфраструктура», що демонструє зниження на 0,8 пункти. Серед основних показників туристичної інфраструктури найгірші позиції спостерігаються за кількістю готельних номерів – 103-є місце та за якістю туристичної інфраструктури – 107-е [16; 17]. Для поліпшення ситуації пріоритетними завданнями є розвиток готельної мережі та покращення сервісу в готелях.

В Україні відзначаються такі регіональні особливості розвитку готельної індустрії. Сформувався декілька потужних центрів, які відрізняються особливостями туризму, що зумовлює спрямованість готельної індустрії: готелі в західних і південних областях орієнтовані на рекреаційний туризм; у столиці та великих містах-мільйонниках (Харків, Дніпро, Львів) – на корпоративних туристів, у зв'язку з чим вони відрізняються й пропонованими сервісними продуктами.

Ураховуючи більш високі темпи розвитку готельної індустрії у м. Києві, однією з національних особливостей є концентрація більшості готелів України в столиці, зокрема за категорією п'яти зірок. Даний регіональний ринок стрімко розвивається: за даними Cushman & Wakefield, протягом 2016–2020 рр. номерний фонд готелів столиці збільшився з 10 117 номерів до 11 451, приріст становив 13% [4]. Проте показник забезпеченості номерним фондом у розрахунку на 1 тис жителів залишається найнижчим серед

європейських столиць: Київ – 3,5 номери, Софія – 5,2, Прага – 27,3 номери [4]. У 2019 р. у структурі готелів у Києві переважали тризіркові та чотиризіркові готелі, їх частка становила 38% та 34% відповідно, причому кількість чотиризіркових готелів має тенденцію до щорічного збільшення.

Аналізуючи середню вартість номерного фонду у м. Києві за даними Colliers International за перший квартал 2019 р., встановлено досить високий рівень цін: середня вартість номера у п'ятизірковому готелі – 369 євро, у чотиризірковому – 147 євро, у тризірковому – 69 євро [4]. Середній показник завантаженості столичних готелів коливається на рівні 50–60%, проте найменша завантаженість має місце у п'ятизіркових готелях, рівень цін в яких набагато вище, ніж у столицях більшості європейських країн, і сягає рівня цін віденських готелів, тоді як за рівнем сервісного продукту вітчизняні готелі, включаючи столичні, значно поступаються європейським. Це свідчить про необхідність поліпшення якісних показників розвитку мережі й розвитку закладів із більш високим рівнем сервісного продукту. На тлі нестачі якісних готелів сегменту budget-midscale, попит на які є найвищим, відзначається надлишок готелів найвищого цінового сегменту upscale, upper upscale і luxury.

Після анексії АР Крим новий етап розвитку відбувся у південних областях України: Одеській, Херсонській, Миколаївській, Запорізькій, що пов'язано зі стрімким зростанням потоків туристич-

тів. За даними мерії Одеси, у 2018 р. її відвідали понад 3,2 млн туристів [8], що на 700 тис, або на 22%, перевищує показник 2017 р. Проте потенціал готельної індустрії в південних областях слабко розвинутий. В Одесі функціонує лише 65 готелів із номерним фондом 4 тис місць, які, звісно, не спроможні обслуговувати 3,2 млн туристів, при цьому лише один готель має п'ять зірок (належить до міжнародного готельного оператора AccorHotels). Отже, спостерігається нестача готелів високого рівня, і конкуренція у цьому сегменті майже відсутня, а готелям сегментів budget і midscale конкуренцію становлять альтернативні варіанти розміщення: апартаменти, орендовані кімнати та квартири. Однією з проблем готелів у Південному регіоні є вагомий вплив чинника сезонності, що вимагає спрямування зусиль менеджменту на формування особливої пропозиції сервісного продукту у період падіння попиту.

Статистичні дані щодо туризму в Україні [3; 5] вказують на пряму залежність кількості іноземних осіб, що перебували у колективних засобах розміщення в Україні, від динаміки кількості іноземців, які в'їжджали до України. За даними [5], встановлено, що лише 6–7% іноземних громадян, які в'їжджали в Україну в 2010–2017 рр., перебували у колективних засобах розміщення (КЗР), а в 2013 р. ще менше, лише 2,2%. Це пов'язано зі значним транзитним потоком іноземних осіб через територію України. На рис. 2 наведено динаміку кількості осіб, що перебували в колективних засо-

бах розміщення, та встановлено, що з 2015 р. спостерігається щорічне збільшення кількості осіб, які скористалися їхніми послугами. Причому більшу їх частину становлять українські гості, а кількість та частка іноземних має негативну тенденцію до скорочення.

Перебуваючи в Україні, переважна більшість іноземних громадян проживає у друзів чи знайомих або для тимчасового розміщення вибирають альтернативні варіанти: орендують квартири (кімнати), приватні будинки або кімнати в них, кімнати в гестаусах. Тим самим попит на послуги закладів готельного господарства в Україні з боку іноземних громадян є низьким, що зумовлює необхідність його стимулювання, а також підвищення привабливості готелів для них.

Вибір місця для тимчасового розміщення під час перебування в іноземній країні певною мірою залежить від мети поїздки. За даними UNWTO, серед мотивів туристичних подорожей у світі переважають відпустка, дозвілля, відпочинок, канікули, на їхню частку припадає 56%, причому порівняно з 2000 р. вона зросла на 6% [18]. Вимоги цих туристів до сервісу готелів полягають у максимізації комфорту, створенні сприятливої атмосфери для спілкування, розваг, у тому числі для дітей, забезпеченні відповідними послугами. З метою відвідування друзів та родичів, для зміцнення здоров'я, з релігійними мотивами подорожує 27% туристів, із них лише незначна частина користується готелями. Для подорожуючих із

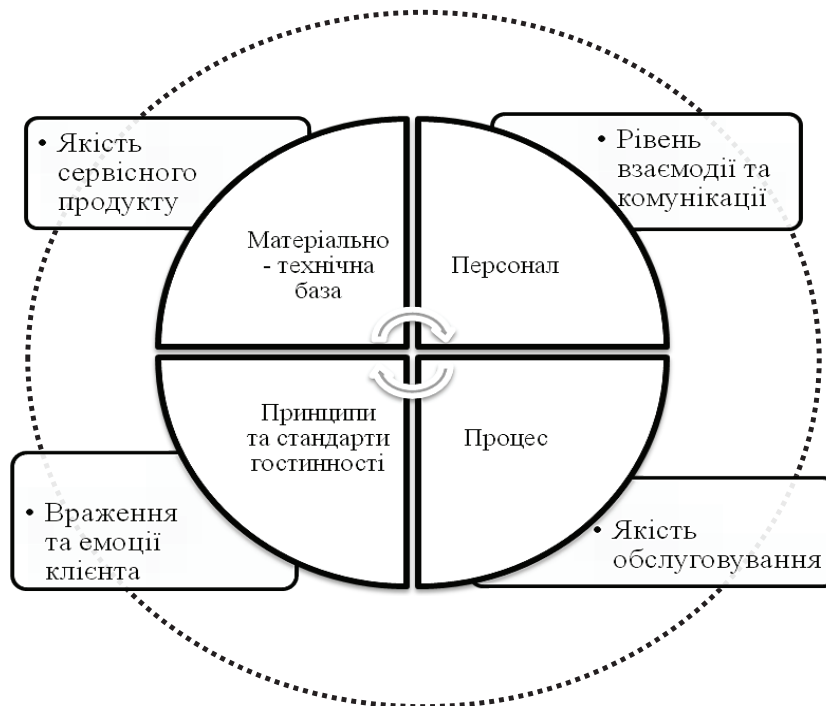


Рисунок 2 – Колесо сервісного продукту підприємств готельної індустрії

метою оздоровлення пріоритетом вибору готелю є перелік та якість саме оздоровчих послуг та харчування. Подорожуючи за релігійними мотивами, туристи, як правило, менш вибагливі до комфорту та переліку послуг у готелі. Бізнес та професійні подорожі займають 13%. У кожній категорії приїжджих свої вимоги, потреби, очікування щодо сервісного продукту, тому необхідним є їх вивчення та врахування для переходу до управління діяльністю готелю за принципом клієнт-орієнтованості. Із цією метою актуалізується пошук адекватних методів сегментації ринку і диференціації сервісного продукту готелів залежно від особливостей цільової аудиторії.

Специфіка розподілу іноземних туристичних потоків за мотивами подорожі в Україну характеризується переважанням транзиту, приватних поїздок. Із метою туризму Україну відвідали лише 38 тис осіб, або 0,27% від чисельності іноземних громадян, які в'їжджали в Україну в 2017 р. Зі службовою, діловою, дипломатичною метою Україну відвідали майже 89 тис осіб, або 0,63% в'їзного потоку іноземних громадян; із метою культурного та спортивного обміну, релігійних мотивів – 348,8 тис осіб, що становило 2,45% від чисельності іноземних громадян, які в'їхали в Україну. За таких умов попит на послуги готелів є значно нижчим за потенційну місткість ринку готельних послуг, проте іноземних туристів не задовольняє рівень сервісу у вітчизняних готелях. Наведені тенденції значно уповільнюють розвиток готельної індустрії. Тим самим колективними засобами розміщення втрачається такий важливий сегмент, як іноземні гості, який є більш привабливим із погляду доходності та обсягів споживання готельних послуг і сприяє більшому надходженню грошових ресурсів. Саме іноземці віддають перевагу більш комфортним номерам, а отже, більш дорогим, а під час перебування споживають більшу кількість додаткових послуг, що збільшує джерела доходів готелів.

На основі даних Державної служби статистики [3] визначено, що серед цих категорій потенційних споживачів в Україні потоки туристів скоротилися за досліджуваний період з 1,08 млн осіб до 38 тис, тобто на 96,4%: потоки іноземних громадян, які приїжджали в Україну в службову, ділову, дипломатичну поїздку – на 87,2%, скоротилися й потоки іноземних громадян, які приїжджали в Україну з метою задоволення культурних, спортивних, релігійних потреб, – на 28%.

Об'єктивною причиною зниження в'їзних потоків до України є непривабливий імідж країни, зумовлений військово-політичним конфліктом на Сході та анексією АР Крим, унаслідок чого Україну, згідно з рейтингом Світового економічного форуму 2017 р. [16; 17], віднесено до ТОП-10 найнебезпечніших країн для туризму і подорожей.

Хоча в 2018 р. позиція України поліпшилася (зі 127-го місця піднялася на 107-е), деякі посольства та консульства країн світу продовжують поширювати інформацію щодо ризиків та небезпеки знаходження в Україні. Крім того, не задовольняє також іноземних туристів наявна туристична інфраструктура, зокрема низьким вважається рівень обслуговування у закладах готельного господарства, що також певним чином погіршує привабливість України і знижує її туристичну конкурентоспроможність.

Із метою створення привабливості готелів для гостей необхідно застосовувати світовий досвід та практику сервісного менеджменту. Управління сервісом у готельній індустрії нами запропоновано здійснювати на принципах ланцюжка споживчої цінності. На рис. 2 подано схематичне зображення колеса сервісного продукту підприємств готельної індустрії.

Сервісний продукт включає матеріально-технічну базу, персонал відповідної кваліфікації, організацію технологічних процесів відповідно до принципів і правил гостинності, які в сукупності утворюють більш високу споживчу цінність і здатні формувати враження у клієнтів, впливати на їх прихильність.

Застосування даного підходу дає змогу виявити проблемні місця в управлінні сервісом у готельній індустрії. Найбільш складною проблемою вітчизняних готелів є невідповідність рівня сервісу світовим стандартам, що певним чином пов'язано із застарілістю матеріально-технічної бази та низькою кваліфікацією персоналу. За даними Державної служби статистики України [7], зношеність основних засобів підприємств тимчасового розміщення й організації харчування є високою і коливається на рівні 32–42%. Причому якщо в 2011 р. вона зменшилася із 43,4% до 32,4%, що було пов'язано з оновленням матеріально-технічної бази у зв'язку з підготовкою до Євро-2012, то з 2012 р. ступінь зношеності основних засобів має тенденцію до зростання. У цілому за досліджуваний період даний показник збільшився на 10%, і в 2016–2018 рр. зношеність основних засобів перевищувала 40%.

За таких умов вітчизняні готелі значно поступаються за рівнем сервісного продукту європейським та світовим закладам, що зумовлює необхідність спрямування зусиль не лише на пошук інвестицій, а й на розроблення інструментарію управління клієнт-орієнтованістю сервісу.

**Висновки.** Під впливом глобалізаційних процесів відбувається стрімкий розвиток туризму в усіх регіонах світу, що зумовлює перспективи для сфер послуг, які обслуговують туристів, у тому числі сфери гостинності. Спираючись на результати проведеного аналізу, можна констатувати таке.

1. В Україні склалися умови, що стимулюють зростання в'їзних туристичних потоків: відкриття лоукостів, відносна економічна доступність для перебування іноземців. Проте несприятливий безпековий імідж країни, а також низький рівень туристичної конкурентоспроможності значною мірою зумовлені нестачею кількості готелів із достатнім рівнем сервісу за прийнятною ціною.

2. Для поліпшення туристичної інфраструктури і підвищення туристичної конкурентоспроможності України на світовому ринку у сфері готельної індустрії необхідно розвивати сучасні формати та розширювати мережу закладів тимчасового розміщування, особливо сегменту budget-midscale, а також спрямовувати зусилля на підвищення споживчої цінності сервісного продукту. Пріоритетом у цьому напрямі є систематичний моніторинг та відстеження світових трендів у готельній індустрії, основні з яких пов'язані з можливостями, які надає стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних та цифрових технологій, а також своєчасне виявлення зміни потреб і очікувань споживачів. Ураховуючи принципи сталого розвитку, створенню сприятливих довгострокових перспектив для закладів тимчасового розміщування, у тому числі готелів, сприя-

тиме підвищення їх соціальної відповідальності, що дасть змогу сформувати їм позитивний імідж та поліпшити привабливість для споживачів.

3. Для підвищення конкурентоспроможності операторів вітчизняного ринку готельних послуг постає необхідність управління клієнт-орієнтованістю сервісу готелю. У цьому напрямі першочерговим завданням є інтеграція світового досвіду та вітчизняної практики на принципах сервісного менеджменту та запропонованого колеса сервісного продукту готелю, яке включає матеріально-технічну базу, персонал, процес, принципи та правила гостинності. Запропонований підхід дає змогу поєднати стандарти якості надання послуг з очікуваннями та враженнями клієнта готелю. Виявлені проблеми стосуються підвищення комфортності умов проживання; оптимізації цінової політики щодо забезпечення оптимального співвідношення «ціна/якість»; упровадження високих стандартів гостинності, що значною мірою забезпечується професіоналізмом та рівнем кваліфікації персоналу.

Одержані результати можуть бути використані в подальших дослідженнях для аналізу та розроблення системи управління клієнт-орієнтованістю сервісу операторів готельної індустрії.

#### Список використаних джерел:

1. Бабіна Н.І. Аналіз рейтингу конкурентоспроможності країн у галузі міжнародного туризму. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 3. С. 33–38. URL : <http://global-national.in.ua/vipusk-3-2015/326-babina-n-ianaliz-rejtingu-konkurentospromozhnosti-krajn-u-galuzi-mizhnarodnogo-turizmu> (дата звернення: 12.11.2019).
2. Бунтова Н.В. Потенціал України на міжнародному ринку туристичних послуг. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. Вип. 17. Ч. 2. С. 21–24.
3. В'їзд іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули, у 2018 році. URL : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tur/xls/vig2017\\_u.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tur/xls/vig2017_u.zip) (дата звернення: 12.11.2019).
4. Гостиничний бізнес в Україні: стоїт ли інвестувати сьогодні? *Cushman & Wakefield*. URL : <https://cushmanwakefield.com.ua/ru/analytics-page> (дата звернення: 12.11.2019).
5. Колективні засоби розміщування (2011–2018). URL : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tur/zr\\_u.xls](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tur/zr_u.xls) (дата звернення: 12.11.2019).
6. Марценюк Л.В. Проблеми та перспективи розвитку туризму в Україні. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2015. № 3. С. 76–82.
7. Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України. URL : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/nsoz/xls/nsoz16\\_u.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/nsoz/xls/nsoz16_u.zip) (дата звернення: 12.11.2019).
8. Огляд ринку готельної нерухомості / Colliers International. URL : <https://www2.colliers.com/uk-UA/Research#sort=date%20descending> (дата звернення: 12.11.2019).
9. Онищук Н.В. Розвиток індустрії гостинності в Україні та світі. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 4(21). С. 297–304.
10. Пап В.В. Роль готельного господарства у розвитку туризму в регіоні. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2015. Вип. 2. С. 207–212.
11. Подлепіна П.О., Євтушенко О.В., Чуєнко І.А. Сучасний стан та перспективи розвитку готельного господарства в Харківській області. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2017. Вип. 6. С. 191–197.
12. Полковниченко С.О., Мурай А.О. Оцінка конкурентоспроможності України на європейському ринку туристичних послуг. URL : [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12\\_2018/114.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2018/114.pdf) (дата звернення: 12.11.2019).
13. Смирнов Є.В., Смирнова О.П. Стратегічні імперативи розвитку туристичної галузі України. *Економіка та держава*. 2016. № 8. С. 28–34.
14. Степаненко Н.О. Розвиток туристичної діяльності України в умовах євроінтеграції. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2017. № 10. URL : [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/article/view/3107](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3107) (дата звернення: 12.11.2019).
15. Ткаченко А.М., Лелі Ю.Г. Проблеми та перспективи розвитку готельного бізнесу в умовах сьогодення. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 12–1. С. 185–188.

16. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019. URL : [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TTCR\\_2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2019.pdf) (дата звернення: 12.11.2019).
17. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017. URL : <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2017/> (дата звернення: 16.11.2019).
18. UNWTO Tourism Highlights, 2018 Edition. URL : <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876> (дата звернення: 16.11.2019).

### References:

1. Babina, N.I. (2015) Analiz reitynhu konkurentospromozhnosti krain u haluzi mizhnarodnoho turyzmu [Analysis of rating of countries competitiveness in international tourism], *Global`ni ta nacional`ni problemy ekonomiky*, Vol.3, pp.33-38, available at: <http://global-national.in.ua/vipusk-3-2015/326-babina-n-ianaliz-rejtingu-konkurentospromozhnosti-kraj-in-u-galuzi-mizhnarodno-go-turizmu> (accessed 12 November 2019).
2. Buntova N.V. (2016) Potensial Ukrainy na mizhnarodnomu rynku turystychnykh posluh [The potential of ukraine in the international tourist market], *Bulletin of Kherson State University. Series Economic Sciences*, vol. 17. no 2, pp. 21-24.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Vizd inozemnykh hromadian v Ukrainu za krainamy, z yakykh vony prybyly, u 2018 rotsi* [Foreign nationals enter Ukraine by country of origin in 2018], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tyr/xls/vig2017\\_u.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tyr/xls/vig2017_u.zip) (accessed 12 November 2019).
4. Gostinichnyy biznes v Ukraine: stoit li investirovat segodnya? [Hospitality in Ukraine: is it worth investing today?], available at: Cushman & Wakefield. URL. <https://cushmanwakefield.com.ua/ru/analytics-page>. (accessed 12 November 2019).
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Kolektyvni zasoby rozmishchuvannia (2011-2018)* [Collective placement facilities], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tur/zr\\_u.xls](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tur/zr_u.xls) (accessed 12 November 2019).
6. Martseniuk L.V. (2015) Problemy ta perspektyvy rozvytku turyzmu v Ukraini [Problems and prospects of tourism development in Ukraine], *Bulletin of the National Mining University*, no 3, pp. 76-82.
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Naiavnist i stan osnovnykh zasobiv za vydamy ekonomichnoi diialnosti* [Presence and condition of fixed assets by types of economic activity], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/nsoz/xls/nsoz16\\_u.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/nsoz/xls/nsoz16_u.zip) (accessed 12 November 2019).
8. Onyshchuk N.V. (2019) Rozvytok industrii hostynnosti v Ukraini ta sviti [Development of industry of hospitality is in Ukraine and world], *Eastern Europe: Economics, Business and Management*, vol. 4 (21), pp. 297-304.
9. Ohliad rynku hotelnoi nerukhomosti [Overview of the hotel real estate market], available at: <https://www2.colliers.com/uk-UA/Research#sort=date%20descending> (accessed 12 November 2019).
10. Papp V. V. (2015) Rol hotelnoho gospodarstva u rozvytku turyzmu v rehioni [The role of hotel management in the development of tourism in the region], *Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Series: Economics*, vol. 2, pp. 207-212.
11. Podlepina P. O., Yevtushenko O. V., Chuienko I. A. Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku hotelnoho gospodarstva v Kharkivskii oblasti [Current state and prospects of the hotel industry development in Kharkiv region], *Bulletin of the Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economy. Country Studies. Tourism*, vol. 6, pp. 191-197
12. Polkovnychenko S. O., Murai A. O. (2018) Otsinka konkurentospromozhnosti Ukrainy na yevropeiskomu rynku turystychnykh posluh [Assessment of ukraine's competitiveness in the european market of tourist services], *An efficient economy*, no 12. available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6789> (accessed 12 November 2019).
13. Smyrnov, I., Smyrnova, O. (2016) Strategic imperatives of development tourism in Ukraine [Strategic imperatives of development tourism in Ukraine], *Economy and the state*, vol. 8, pp.28-34.
14. Stepanenko N.O. (2017) Rozvytok turystychnoi diialnosti Ukrainy v umovakh yevrointegratsii [Development of tourism activity of Ukraine in the conditions of European integration], *International relations. Economic Sciences Series*. vol. 10, available at: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/article/view/3107](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3107) (accessed 12 November 2019).
15. Tkachenko A.M, Lely Yu.G. (2016) Problemy ta perspektyvy rozvytku hotelnoho biznesu v umovakh sohodennia [Problems and prospects of development of hotel business in present conditions], *Black Sea Economic Studies*, vol. 12-1, pp. 185-188.
16. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019 available at: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TTCR\\_2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2019.pdf) (accessed 12 November 2019).
17. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017. available at: <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2017/> (accessed 16 November 2019).
18. UNWTO (2018) "UNWTO Tourism Highlights, 2018 Edition", available at: <https://www.eunwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876> (accessed 16 November 2019).



**Dzhhutashvili Nataliia***Kharkiv State University of Food Technology and Trade;  
Kyiv State College of Tourism and Hospitality*

## **INFLUENCE OF INBOUND TOURIST FLOW ON THE DEVELOPMENT OF THE HOSPITALITY SERVICE IN UKRAINE**

*The hospitality industry, as an integral and important component of tourism, is gaining increasing socio-economic importance. It is a key component of the tourist product, as the level of service in the hospitality industry is one of the key factors for travelers' satisfaction. The purpose of the article is to identify current trends and the impact of inbound tourist flows on the development of the hospitality industry in Ukraine. The methods of content analysis, statistical and logical analysis have been used in the research process. Reduced flows of foreign nationals entering Ukraine in 2010-2017 have been identified. Only 38 000 people, or 0.27% of the number of foreign nationals who came to Ukraine in 2017, visited Ukraine for tourism, which is 96.4% less than in 2010. As a result, foreigners' demand for the hospitality services, which are mostly used by domestic consumers, is falling. In Ukraine, the outbound tourism is much higher than inbound, both in terms of number of travelers and in terms of cost. It is proved that the objective reasons for the decrease in inbound flows are the unfavorable security image of the country, as well as the low level of tourist competitiveness of Ukraine, accordingly, the domestic hotel industry is poorly realizing its potential. In such a situation, threats to the functioning and development of domains of the hospitality industry are increasing. The choice of accommodation for a temporary stay while in a foreign country depends to some extent on the purpose of the trip. For each category of visitors the different requirements, needs, expectations for the service product of the hotel are set. The necessity of their research and consideration during the transition to the management of hotel activity on the principle of client-orientation is shown. To this end, the search for adequate methods of market segmentation and differentiation of the hotel service product depending on the characteristics of the target audience is actualized. It is revealed that the most difficult problem of domestic hotels is the non-conformity of the level of service to the world standards, which is in some way due to the outdated material facilities and low staff qualification. The necessity of application of world experience and practice of service management, which will increase the attractiveness of hotels for guests, is indicated. It is suggested to manage the service in the hospitality industry on the principles of the consumer value chain and to use the service product circle of the hospitality industry for this purpose. The composition of the service product includes such components as material and technical facilities, staff, process, principles and rules of hospitality. The proposed approach combines quality of service standards with the expectations and impressions of the hotel customer.*

**Key words:** *hospitality industry, service product, tourism, tourist competitiveness, service product circle.*

**JEL classification:** M31, F23, L10.

## РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1.-025.27

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.17>**Зігунов В.М.**

кандидат педагогічних наук, доцент,

Сумський державний педагогічний університет імені А.С.Макаренка

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5625-7636>

### ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ РЕКРЕАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ ІЗ ВОДНОГО ТУРИЗМУ НА СУМЩИНІ

*У статті розглянуто питання впливу туристської індустрії на соціально-економічний розвиток регіону і територіально об'єднаних громад. Досліджено основи передумов кластерного підходу до формування механізмів організації господарювання в регіоні. Висвітлено сутність кластерного підходу та продемонстровано формування туристських регіональних кластерів на регіональному рівні засобами активного туризму. Досліджено терміни «активний туризм», «активний водний туризм», а також зазначено структуру активного водного туризму. Надано детальну характеристику водних ресурсів Сумського регіону як базисної основи розвитку активного водного туризму на території об'єднаних територіальних громад та у цілому по області. Висвітлено, що створення кластерів з активного водного туризму на рівні регіону й території об'єднаних громад є стимулом розвитку регіонального та локального туризму, а також стимулом підвищення конкурентних переваг регіону і території ОТГ та, відповідно, соціально-економічного розвитку регіону. Визначено дев'ять точок, які є стимулом створення майбутніх локальних кластерів з активного водного туризму на території Сумського регіону.*

**Ключові слова:** активний туризм, регіон, територія, стратегія, кластер, держава, самоврядування.

**Постановка проблеми.** Сьогодні в Україні все більшої актуальності набувають питання кластеризації в індустрії туризму, зокрема у сфері активного туризму. Активний туризм набуває великого значення у розбудові територій регіонів та об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ). До структури активного відпочинку з використанням технологій спорту входить декілька видів спортивного туризму, але одним із найбільш популярних є активний водний (гребний) туризм.

До активних видів туризму відносять пішохідний, водний, велосипедний, гірський, кінний, лижний, гірськолижний, авто- і мототуризм, спелеотуризм. Найбільш динамічно в Україні розвиваються водний (гребний), гірсько-пішохідний (трекінг) та велосипедний туризм. Сьогодні у сфері вітчизняної індустрії туризму і гостинності все більшої популярності у літній «високий» сезон набуває активний відпочинок на воді; з кожним роком з'являються нові водні маршрути з активного туризму.

Територія регіонів України має значний туристський потенціал для розвитку активного рекреаційного відпочинку технологіями видів спортивного туризму, які сьогодні не використовуються у повному обсязі. Водні ресурси територій ОТГ можуть стати «точками зростання» локальних туристських рекреаційних кластерів і, відповідно,

одним із соціально-економічних напрямів розвитку території та регіону в цілому. Одним із видів туристських ресурсів є водні ресурси, а саме річки, водосховища, озера, які можуть виступити точками соціально-економічного розвитку територій на основі створення локальних рекреаційних туристських кластерів.

Дослідження науковців, таких як М. Портер [1], Е. Міхаель [2], В.П. Мак-Райе [3], щодо регіональної економіки свідчать, що територія регіону розвивається найбільш ефективно з упровадженням кластерних форм в організацію господарювання. Світова практика кластеризації регіональної економіки свідчить про високу результативність діяльності суб'єктів різноманітних кластерів, також підтверджуючи їхні конкурентні переваги над традиційними формами господарювання.

Метою туристського кластеру виступає вихід суб'єктів кластеру на новий рівень конкурентоспроможності на основі координованості їхніх спільних господарських дій та створення конкурентних переваг під час виробництва туристських продуктів та послуг. Ефективно діючий туристський кластер – це позиціонування та створення іміджу регіону або території об'єднаної територіальної громади. На даному етапі розвиток активного водного туризму на територіях регіонів та територіях ОТГ ускладнюється відсутністю чіткої

нормативно-правової бази щодо впровадження та розвитку кластерних форм господарювання. Особливо це стосується розвитку регіонального та локального (на територіях ОТГ) туризму.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питаннями економічного розвитку регіонів та окремих територій на підставі кластерного підходу займалися вітчизняні вчені О.В. Курбатко [4], К.А. Пойтченко [5], С.Г. Федоренко [6] та ін. Існує велика кількість публікацій, присвячених дефініціям кластерів, визначенню їх меж та можливостей створення, однак питання їх функціонування на території України та оцінки їх ефективності є недостатньо розробленими і постають перед сучасною економічною наукою. Проблемами кластерного розвитку активного туризму та його впливу на туристську галузь і суспільство займалися науковці А.В. Дребчинська [7], О.М. Кальченко [8] та ін.

На жаль, сьогодні в Україні так і не створено цілісних нормативно-правових основ щодо формування кластерних моделей. Фактично всі початкові туристські кластери в Україні почали розвиватися як об'єднання підприємств на основі економічних інтересів та в довільній договірній формі між учасниками кластеру.

**Мета статті** полягає в аналізі можливостей щодо формування регіонального та локальних кластерів із водного туризму в Сумському регіоні.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасний стан розвитку територій ОТГ характеризується зосередженістю на пошуку місцевими радами шляхів ефективного розв'язання проблем соціально-економічного розвитку громад. Одним зі шляхів сучасними політиками і практиками вважається створення регіональних і локальних (на територіях ОТГ) туристських регіональних кластерів, у тому числі технологіями активних видів туризму. Центральним поняттям у формуванні різноманітних кластерів виступають атрактори туристських ресурсів території; саме туристським ресурсам належить головна роль у створенні туристських кластерів. Туристські водні ресурси є основою для формування рекреаційного кластеру з активного водного туризму.

Активний водний туризм – це багатоденні або одноденні подорожі водними акваторіями на різноманітних плавзасобах: байдарках, каяках, рафтах, плотах, човнах із використання фізичної сили людини. Туристський продукт з активного водного туризму створюється, як правило, у форматі короткотривалих подорожей, розрахованих на вихідні або святкові дні (1–3 дні) та багатоденних, що проводяться у період відпусток громадян (6–14 днів).

У гідрографічному відношенні Сумська область розташована в межах лівобережжя р. Дніпро. Річки області відносяться до басейну ліво-

бережних притоків Дніпра: Десни (45,5%), Сули (18,6%), Псла (23,4%) та Ворскли (12,5%). Річкова мережа області помірно розвинена, середня густина її становить 0,2–0,3 км/км<sup>2</sup>, а в басейнах Псла та Ворскли – 0,3–0,5 км/км<sup>2</sup>. Вона включає одну велику річку – Десну, що протікає по межі Сумської та Чернігівської областей упродовж 37 км та середні річки: Сейм, Клевень, Сулу, Псел, Хорол і Ворсклу; їх загальна довжина – 801 км. Окрім того, в області налічується 1 536 малих річок загальною довжиною 7 182 км, у тому числі 195 річок завдовжки понад 10 км, загальна довжина яких становить 3 946 км.

До штучних водойм у Сумській області відносяться водосховища та ставки. В області налічується 42 водосховища загальним об'ємом 94,57 млн. м<sup>3</sup> та 2 192 ставки загальним об'ємом 125,97 млн. м<sup>3</sup>. П'ять руслових водосховищ розташовано на середніх ріках: чотири на Пслі при малих ГЕС та одне на Ворсклі. Решта водосховищ розташовані на малих річках та струмках: 29 із них – руслові, 8 – заплавні. Наповнення переважної більшості водосховищ та майже всіх ставків відбувається за рахунок повеневих вод. У розташуванні ставків по території області є певна особливість: у північних районах області, в межах Полісся, а також у широких долинах рік Сейм та Ворскла, їх кількість значно менша, ніж на решті території області, де балкова мережа більш розвинена й умови для їх будівництва більш сприятливі.

Озер у Сумській області порівняно небагато, всі вони знаходяться у річкових долинах – у заплавах рік та на низьких надзаплавних терасах. Кількісно переважають заплавні озера – стариці, які утворилися в результаті переміщення річкових русл. Озера, що розташовані на низьких надзаплавних терасах, також являють собою залишки давніх річищ – давні стариці. Переважна більшість озер у Сумській області має невелику площу водного дзеркала – до 10 га. Озер площею водного дзеркала понад 10 га налічується 25. Загальна площа озер в області – 2042 га, у тому числі площею понад 10 га – 623. Забезпечення водними ресурсами районів Сумської області достатнє та порівняно рівномірне. Галузі народного господарства та населення області не відчують проблем у забезпеченні як питною, так і технічною водою [9]. Річки Десна і Сейм, Псел і Ворскла найбільш освоєні в туристсько-рекреаційному відношенні. Необмежені туристсько-рекреаційні водні ресурси Сумщини, враховуючи їх екологічну незабрудненість, мальовничість яружно-балкового рельєфу, пейзажів лісостепової зони і долини річок, помірно-континентальний клімат – усе це є первинним сприятливим чинником для розвитку туристських кластерів.

Територія Сумської області насичена видатними пам'ятками історії, культури, архітектури,

археології, геології, що створює конкурентні переваги по відношенню до інших регіонів України та територій окремих ОТГ. Створення туристського рекреаційного кластера на рівні регіону та території ОТГ є стимулом розвитку регіонального й локального туризму, а також підвищення конкурентних переваг регіону і території ОТГ та, відповідно, соціально-економічного розвитку регіону і території ОТГ.

Але сьогодні формування туристського регіонального та локальних кластерів з активного водного туризму в Сумській області гальмують такі чинники:

- відсутність на державному рівні єдиного стратегічного підходу до створення і діяльності туристських кластерів в Україні;

- відсутність державного інформаційного забезпечення щодо створення і розвитку різноманітних видів туристських кластерів;

- відсутність чіткої нормативно-правової бази щодо формування і діяльності туристських кластерів, яка не стимулює владу, місцеве самоврядування, суб'єктів господарювання, громадську спільноту щодо зацікавленості у створенні туристських кластерів;

- практично відсутній досвід формування ефективних туристських кластерів в Україні та його висвітлення у засобах масової інформації та популяризації кластерної форми діяльності у вітчизняному туризмі;

- відсутність державно-приватного механізму популяризації інвестиційної привабливості регіону та територій ОТГ;

- відсутність пільгового кредитування суб'єктів кластерного господарювання в галузі туризму тощо.

Формування кластерів (регіонального і локальних) з активного водного туризму, на нашу думку, потрібно розпочати з методики створення туристських кластерів, що включає такі етапи та дії:

Етап № 1 – аналіз передумов створення регіональних або місцевих (локальних) туристських кластерів: аналіз соціально-економічних показників і визначення пріоритетів регіональної та локальної туристської політики; статистичний аналіз інноваційної активності у регіоні та в туристських локаціях (дестинаціях) регіону; SWOT-аналіз туристських дестинацій регіону і територій ОТГ; аналіз конкурентоспроможності туристських підприємств та інших суб'єктів бізнесу на рівні регіону і на територіях ОТГ; ідентифікація та структуризація суб'єктів туристського кластера, аналіз співпраці суб'єктів туристського кластера, аналіз конкурентоспроможності кластера та його суб'єктів.

Етап № 2 – визначення місії та мети створення туристського кластера в регіоні або на території ОТГ.

Етап № 3 – стратегічне планування створення туристського кластера: аналіз проблем, постановка мети та завдань, формулювання стратегії розвитку туристського кластера, розроблення логіко-структурної матриці кластерних проєктів, створення графіку розроблення й реалізації туристських кластерних проєктів, аналіз забезпечення проєктів ресурсами. Важливою частиною розроблення кластерних проєктів є його логіко-структурна матриця, яка включає такі розділи: головну мету і завдання проєкту; план реалізації; результати реалізації проєкту; перелік заходів щодо реалізації проєкту; ресурсне забезпечення проєкту та його витрати; індикатори проєкту тощо.

Етап № 4 – визначення фінансування туристського кластера: обґрунтування фінансового забезпечення кластера (здійснюється на основі логіко-структурної матриці) та пошук джерел фінансування в рамках державно-приватного партнерства: національне, регіональне та місцеве (ОТГ) бюджетне фінансування (Державний фонд регіонального розвитку, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Міністерство розвитку громад і територій тощо); органів місцевого самоврядування, податкові пільги, надання адміністративних послуг, гарантії державних банків, кредитування тощо); кошти суб'єктів туристського кластера (фінанси суб'єктів кластера, майно, менеджмент, професійний досвід тощо); кошти міжнародних донорських організацій та інвесторів.

Етап № 5 – створення та реалізація туристського кластера: створення плану розроблення та реалізації кластеру, моніторинг плану створення та реалізації кластера. Створення координаційної ради туристського кластера як колегіального органу управління кластером, яка складається з фахівців управлінь та відділів економіки і туризму державних виконавчих органів та органів місцевого самоврядування, некомерційних організацій, науковців та практиків-експертів, представників міжнародних донорських організацій, представників секторів аналізу та моніторингу, розроблення туристських проєктів, планування матеріальних та фінансових витрат, контролюючого сектору тощо.

Моніторинг створення та реалізації туристського кластера базується на таких інструментах та напрямках:

- інструмент моніторингу (логіко-структурна матриця, яка визначає логічний зв'язок заходів і забезпечує основу для розподілу обов'язків щодо управління і реалізації кожного заходу);

- напрями моніторингу (доцільність і якість структури програми, ефективність, роль результатів у досягненні мети програми, можливість тиражування ідеї програми, стійкість програми) і показники моніторингу, які визначено за мето-

дологією Balanced Scorecard (BSC). На основі методів збалансованої системи показників моніторингу BSC визначимо напрями оцінки ефективності діяльності туристського кластера, а саме: фінансові показники (динаміка зростання чистого прибутку, рівень рентабельності сукупних активів, обсяг кредиторської заборгованості та кількість збиткових суб'єктів); стан внутрішніх виробничих процесів (зростання обсягу виробництва туристських продуктів та продуктивності праці, обсяг експорту туристських продуктів та інвестицій в основний капітал кластера, кількість новостворених суб'єктів кластера); споживачі туристських продуктів (частка кластера в обсязі виробництва туристських продуктів у регіоні, зростання обсягу реалізації туристських продуктів у кластері, рівень конкурентоспроможності головних туристських продуктів у кластері; обсяг науково-дослідних робіт виконаних для суб'єктів кластера тощо); навчання та розвиток персоналу суб'єктів кластера, інновації (кількість інноваційно активних суб'єктів у структурі кластера та фахівців, що пройшли підготовку в рамках кластерних програм, частка інноваційних туристських продуктів у ключових суб'єктів кластера, обсяг створених інноваційних туристських продуктів у суб'єктів кластера, кількість інноваційних суб'єктів, які входять у туристський кластер).

Етап № 6 – оцінка та показники результатів діяльності туристського кластера та пропозиції щодо вдосконалення туристських продуктів і послуг суб'єктів кластера: аналіз цільових показників кластера, оцінка конкурентоспроможності туристських продуктів та послуг суб'єктів кластера, пропозиції щодо коригувальних спільних дій виробництва туристських продуктів та послуг.

Отже, створення і розвиток туристського кластера не закінчується на етапі його реалізації, а здійснюється безперервно у вигляді коригування виявлених недоліків, викликів та нових умов господарської діяльності. Об'єднання суб'єктів малого і середнього бізнесу (МСБ), органів влади та місцевого самоврядування, громадської спільноти, навчально-освітніх закладів, сфери транспорту, охорони здоров'я, інвесторів у процес кластероутворення на рівні регіону або території ОТГ створить їм конкурентні переваги у сфері водного (гребного) туризму по відношенню до інших суб'єктів господарювання, які спеціалізуються на організації активного відпочинку на воді технологіями видів активного туризму.

Виникнення локальних кластерів з активного водного туризму в Сумській області можуть бути локомотивами регіонального розвитку:

1. Формування та впровадження водних турів на гребних плавзасобах по річках Десна (протікає по кордону Сумської (Шостинський район) і Чернігівської областей), Сейм (територія Біло-

пільського, Путивльського, Буринського, Кролевецького, Конотопського районів), Псел (територія Краснопільського, Сумського, Лебединського районів), Ворскла (територія Великописарівського, Тростянецького, Охтирського районів), Сула (територія Сумського, Недригайлівського, Роменського районів), Ворсклиця (протікає по кордону Великописарівського і Тростянецького районів), Хорол (територія Липоводолинського і Недригайлівського районів), Клевень (територія Глухівського району), Івотка (територія Ямпольського і Шостинського районів).

2. Створення туристської інфраструктури на територіях ОТГ, по яких проходять русла річок (маркування, знакування та опис маршрутів водних подорожей, побудова бівуаків (туристичних стоянок) і туристської інфраструктури на атрактивних берегах річок та поблизу сільських садиб у селах, через які проходять водні маршрути.

3. Створення реєстру туристських маршрутів з активного водного туризму із зазначенням туристської інфраструктури.

4. Розроблення та створення карт (лоцій) туристських маршрутів з активного водного туризму із зазначенням на них туристської інфраструктури.

5. Створення прокатних пунктів туристського спорядження для водного (гребного) туризму.

6. Створення рекламного механізму та PR-технологій щодо формування іміджу водного (гребного) туризму на території Сумського регіону.

7. Створення системи підготовки та підвищення кваліфікації інструкторів-провідників із водного туризму для суб'єктів туристського рекреаційного кластеру на базі Федерації спортивного туризму, закладів вищої освіти та туристських клубів із водного туризму.

8. Створення програм активного дозвілля (розваг) та екскурсійних програм для подорожуючих туристів-водників із відвідуванням місцевих природних та історико-культурних пам'яток поблизу туринаських стоянок під час проходження маршрутів.

9. Створення та реалізація програм заходів щодо реконструкції та збереження пам'яток історії, культури, архітектури, археології, геології, які знаходяться на маршрутах водних подорожей.

Отже, ініціаторами формування регіонального туристсько-рекреаційного кластера з активного водного туризму в Сумській області повинні виступити регіональні органи влади (обласні державні адміністрації та обласні ради), а створення локальних туристських кластерів, відповідно, – органи місцевого самоврядування з розробленням та створенням нормативно-правової бази, а також упровадження кластерної політики в регіоні та на територіях ОТГ.

Створення концепцій розвитку регіонального та локального туризму на підставі кластерного

підходу; стратегій кластерного розвитку регіонального та локального туризму; програм кластерного розвитку регіонального та локального туризму; концепції, стратегії і програми розвитку регіонального та локального туристсько-рекреаційного кластеру з водного туризму.

**Висновки.** На підставі вищезазначеного слід зробити висновки про:

– необхідність стимулювання з боку органів державної влади впровадження проєктів зі створення локальних туристських кластерів на території об'єднаних територіальних громад (фінансування проєкту локального туристського кластеру на основі державно-приватного партнерства);

– реально існуючі передумови формування регіонального туристсько-рекреаційного кластера

з водного туризму на основі локальних кластерів регіону;

– необхідність підтримки та розвитку малого та середнього бізнесу в туристських локаціях об'єднаних територіальних громад.

Таким чином, буде відбуватися формування «точок зростання» територіальної економіки ОТГ, які є чинником розвитку локального туризму і показником поліпшення соціально-економічного розвитку території. Відповідно, у подальшому можуть формуватися широкі локальні туристські кластери з включенням у їхню структуру інших видів активного туризму (пішохідного, велосипедного, лижного), а також таких видів туризму, як сільський, екологічний, паломницький, фестивальний тощо.

### Список використаних джерел:

1. Porter M. Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*. 2000. Vol. 14. № 1. P. 15–34.
2. Michael E. Tourism Micro-clusters. *Tourism Economics*. 2003. Vol. 9. № 2, juin. P. 133–145.
3. MCRAE-WILLIAMS P Wine and Tourism : *Cluster Complementarity and Regional*. 2004. P. 123–128.
4. Курбатко О.В. Еколого-економічна конвергенція регіонів як напрям забезпечення сталого розвитку. *Економічна наука. Серія «Економіка і держава»*. 2009. № 9(81). С. 45–47.
5. Пойтченко К.А. Кластери як фактор структуризації економіки. *Стратегія економічного розвитку України*. 2001. Вип. 7. С. 623–628.
6. Федоренко С.Г., Тугай А.М., Гойко А.Ф. Концепція кластерної політики в Україні. *Економічна наука. Серія «Економіка і держава»*. 2008. № 11. С. 5–15.
7. Дербчинська А.В. Розвиток активного туризму в Україні. *Стан і тенденції розвитку туризму* : матеріали III Всеукр. наук.-практ. конф. Миколаїв : МФ КНУКІМ, 2015. С. 27–30.
8. Кальченко О.М. Кластеризація туристської галузі. *Вісник ЧДТУ. Серія «Економічні науки»*. 2009. № 39. 186–195.
9. ДАВР України РОБР Сумської області. *Водні ресурси Сумської області* : вебсайт. URL : <http://sumyvodres.davr.gov.ua/vodni-resursi/> (дата звернення: 19.12.2019).

### References:

1. Porter M. (2000). Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, 14, 1, 15–34.
2. Michael E. (2003). Tourism Micro-clusters. *Tourism Economics*, 9, 2, 133-145.
3. Mcrae-Williams P. (2004). Wine and Tourism: Cluster Complementarity and Regional.
4. Kurbatko O.V. (2009). Ecological and economic convergence region yak right away secured by steel rosette [Ecological and economic convergence of regions as a direction for sustainable development]. *Economical science. Ser. Economy and Power*, 9 (81), 45-47.
5. Poytchenko K.A. (2001). Clusters are a factor in the structure of the economy [Clusters as a factor in structuring the economy]. *Strategy for economical development of Ukraine*, 7, 623-628.
6. Fedorenko S.G., Tugay A. M., Goiko A. F. (2008). The concept of cluster policy in Ukraine [The concept of cluster policy in Ukraine]. *Economical science. Ser. Economy and power*, 11, 5-15.
7. Derbchinska A.V. (2015). Development of active tourism in Ukraine [Development of active tourism in Ukraine]. *Stan and tourism development tourism: materials III All-Ukrainian. practical sciences. conf. Mikolaev: VP "MF KNUKIM"*, 27-30.
8. Kalchenko O.M. (2009). Cluster tourism galuz [Clustering of the tourism industry]. *Visnyk ChDTU. Ser. Econom. Science*, 39, 186-195.
9. Davr Ukraine Rovr Sum. reg. Water Resources in Sumy Oblast: website. URL: <http://sumyvodres.davr.gov.ua/vodni-resursi/> (accessed 19 December 2019).

Zigunov Vasyl

Sumy State A.S. Makarenko Pedagogical University

## FEATURES OF CREATING WATER TOURISM RECREATION CLUSTERS IN SUMY REGION

*The article reveals the necessity and expediency of socio-economic development of regions and territories of the united territorial communities of Ukraine at the present stage by means of tourism. In today's economic crisis, the cluster approach is of great importance to the business organizations in regions and territories of integrated territorial communities. The essence of the cluster approach to the territorial organization of management is highlighted and the ways of formation of tourist recreational clusters at the regional and local levels by means of active tourism are shown. The term "active tourism" is also interpreted as an active recreational recreation in the natural environment with the technologies of sports tourism. The types of active tourism that are currently popular in Ukraine are determined, and the nature and importance of water (rowing) tourism at the present stage of regional development of territories is spread. The term and structure of active water tourism are defined, as long-term or one-day journeys by water waters on various vessels: paddles, kayaks, rafts, floats, boats using the man's muscular power. A detailed description of the water resources of Sumy region as a basic basis for the development of active water tourism in the region and in the territories of the united territorial communities and the whole region. It is also noted that the creation of clusters of active water tourism at the level of the region and the territory of the UTC becomes an incentive for the development of regional and local tourism, enhancing the competitive advantages of the UTC region and the territory and, accordingly, the socio-economic development of the region. That is, during the creation and activity of tourist clusters, there are conditions in the territories of the united territorial communities for the formation of points of their economic growth, but at the present stage there are negative factors for the formation of recreational clusters of active water tourism in Sumy region, namely the absence of: a state unified strategist approach, regulatory framework for clustering, information support, public-private mechanism for the formation and activity of tourist clusters in Ukraine. The methodology of creation of tourist clusters covers stages and actions, and states that the formation and functioning of tourist clusters does not end at the stage of its implementation, but is carried out continuously in the format of correcting identified deficiencies, challenges and new conditions of economic activity. Nine points are identified that will stimulate the emergence of local clusters of active water tourism in the Sumy region and may become the locomotives for regional development of the tourism industry.*

**Key words:** active tourism, region, territory, strategy, cluster, state, self-government.

**JEL classification:** R58, Z32.

# ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 69.003:699.87:502.1:338.28

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.18>

**Шпакова Г.В.**

кандидат технічних наук, доцент,

Київський національний університет будівництва і архітектури

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2124-0815>

## «ЗЕЛЕНІ» ФІНАНСИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГАРАНТУВАННЯ ПРИРОДО-ТЕХНОГЕННОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

*У статті розглянуто сутність поняття «зелені» фінанси» та визначено його застосовність до виконання завдань забезпечення екологічної та техногенної безпеки територій на принципах сталого розвитку. Визначено основні механізми формування джерел «зелених» інвестицій, такі як «зелені» кредити, «зелені» облигації, фіскальна політика, територіальні фонди, «зелені» кооперативи. Сформовано перелік секторів реальної економіки, які за результатами дослідження мають найбільший негативний вплив на екологічну безпеку територіальних об'єднань. Головними чинниками, які є перешкодою широкого впровадження «зелених» фінансів в економічну практику, виділено складність визначення та системний характер економічних та неекономічних ризиків, які є основою прийняття рішення про фінансування «зеленого» проєкту. Розроблено перелік та послідовність етапів проєктування джерел фінансування «зелених» інвестицій з урахуванням екологічної та техногенної безпеки в контексті сталого розвитку територій.*

**Ключові слова:** «зелені» фінанси, сталий розвиток територій, «зелені» кредити, «зелені» облигації, екологічна безпека.

**Постановка проблеми.** Одна з відомих інтерпретацій так званого «Закону Мерфі» проголошує, що якщо банка з хробаками вже відкрита, то єдиним способом їх знову зібрати є використання банки більшого розміру. Зусилля людства за подолання наслідків антропогенного впливу на навколишнє середовище, схоже, мають таку ж долю. Антропогенне забруднення та зміна клімату – це наслідки людської діяльності, які потребують створення нової інфраструктури для захисту навколишнього середовища. Створення цієї інфраструктури потребує відповідного фінансування для реалізації «зелених» проєктів. Концепція сталого розвитку для реалізації цих проєктів потребує специфічного фінансування. Оскільки такими програмними документами, як «Цілі сталого розвитку» (SDG) і Паризька угода, була визнана відповідальність усіх країн за стан навколишнього середовища та рівень споживання природних ресурсів, то держави, фінансовий світ, окремі приватні компанії почали здійснювати різні програми для руху в бік принципів сталості та забезпечення глобальної та локальної екологічної безпеки [1; 2]. Аналіз досліджень у галузі зелених фінансів виявив такі основні проблемні сектори: екологічні ризики і «зелені» фінанси, реакція ринків капіталу на «зелену» фінансову політику,

віддача і ризики «зелених» активів, встановлення цін на «зелені» облигації, інструменти стимулювання і формування політики надання «зелених» кредитів і формування інших «зелених» активів, «зелені» фінанси і енергетичні ринки, «зелені» фінанси і ринок нерухомості, ефективність і дієвість екологічного корпоративного менеджменту. Усі ці напрями потребують подальшого розгляду з метою вдосконалення процесів підтримки переходу до циркулярної економіки на принципах сталого розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Взаємозв'язок «зелених» фінансів, енергетичної безпеки та сталого розвитку розглядали у своїй роботі Д. Сакс, В. Ву та Н. Йошино [3]. Перспективи знаходження джерел фінансування «зелених» інвестицій пропонується шукати в удосконаленні законодавчої екологічної бази, забезпеченні прозорості та відкритості фінансової інформації крупних інституціональних інвесторів. Аналізу впливу «зелених» кредитів у кредитному портфелі банків на показники ефективності діяльності фінансової установи присвячено ґрунтовну роботу О. Мирошніченко та Н. Мостової [4]. Е. Шершньова та ін. розглядали роль банківських установ в екологічній модернізації економіки [5]. Також деякі дослід-



ники вважають фінансові технології ефективним інструментом забезпечення екологічної безпеки [6]. Досвід упровадження альтернативних джерел фінансування «зелених» інвестицій та нові інструменти «зелених» фінансів розглянуто у статті Н. Йошино та Ф. Тагізаде-Хесарі «Альтернативи банківського фінансування...» [7].

**Мета статті** полягає у формуванні обґрунтованих елементів політики гарантування екологічної безпеки територій на основі «зелених» фінансів для переходу економіки України до функціонування на принципах сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Поняття «зелені» фінанси є синонімом сталих фінансів, причому в різних джерелах ці поняття використовуються в рівних пропорціях з однаковим змістом. Основною особливістю сталих фінансів є специфіка створення інфраструктури їх використання, вони потребують додаткової технічної експертизи в галузі їх застосування і створення унікальних методик оцінки сталості проєктів, що фінансуються за їхній рахунок. Новим аспектом сталих фінансів є базова роль соціальної відповідальності, яка створює нові бізнес-можливості для організацій завдяки утворенню додаткової вартості. Старі бізнес-моделі, які орієнтовані на збільшення попиту, призводять до підвищення тиску на природні ресурси й є несталими за визначенням. Підвищення споживання ресурсів пропорційно до темпів зростання кількості населення є хибною практикою, яка призводить до вичерпання невідновлювальних ресурсів і протирічить критеріям ефективності й сталості. «Зелені» фінанси створюють інші можливості для бізнесу організацій, які через використання нових екологосумісних принципів та підходів створюють нові бізнес-стратегії і нові ринки. Таким чином, за допомогою цих нових підходів ідеологія «зелених» фінансів не суперечить основному принципу бізнесу – отримувати максимум доходу від економічних можливостей, а переорієнтує бізнес на нові ринки, які відповідають цілям сталого розвитку економіки та суспільства. «Зелені» фінанси стали відповіддю на необхідність установа балансу між суспільними потребами, економічним зростанням і попитом на продукцію суспільного виробництва. Для встановлення такого балансу потрібні нові способи ведення бізнесу й ефективні технології розроблення нових продуктів та послуг на основі принципів сталого розвитку. Для підтримки компаній, які приймають нові сталі правила гри, повинні бути сформовані суттєві стимули та забезпечені альтернативні джерела формування прибутку.

«Зелені» фінансові продукти мають сьогодні такі форми, як процедура прийняття рішення про кредитування на основі оцінки ступеня інституційної сталості організації-позичальника,

«зелені» облігації як інструмент акумулювання капіталу для фінансування «зелених» проєктів у різних галузях економіки на основі екологічних сертифікатів.

Разом із «зеленими» фінансовими продуктами розроблено або розробляються національні й міжнародні стандарти для формування стійкої фінансової практики. Формуються нові механізми стимулювання учасників ринку, які ґрунтуються на вдосконаленій державній фінансовій політиці на основі сталості. До цих механізмів входить, наприклад, підтримка розроблення нових видів продукції за допомогою законодавчих норм (стандартів, механізмів стимулювання). «Зелені» фінанси розглядаються у концепції переходу до «зеленої» економіки як каталізатор та необхідна умова для підвищення технологічного потенціалу економіки та зниження рівня ризику під час упровадження «зелених» проєктів.

Ринок «зелених» облігацій продовжує своє зростання з часу започаткування у 2007 р. Обсяги емісії в 2013 р. становили 15,4 млрд доларів, у 2017 р. – 15,5 млрд доларів, у 2018 р. – 25 млрд доларів США.

Новим інструментом забезпечення сталого розвитку стають соціальні облігації. Мета їх випуску – фінансування проєктів, орієнтованих на згладжування соціальних проблем. Такі проєкти, як і інвестиції в інфраструктуру, не можуть бути визначені як «зелені», однак вони мають значний вплив на суспільство і сприяють пом'якшенню або іноді запобіганню потенційно небезпечних екологічних наслідків.

Територіальний аспект «зелених» фінансів полягає в узгодженні попиту та пропозиції в рамках окремих адміністративно-територіальних утворень на принципах сталого розвитку. Це не є можливим без створення та дотримання державної стратегії сталого розвитку, в якій повинні бути встановлені обмеження та стимули для впровадження в державі проєктів сталого розвитку на всіх ієрархічних рівнях суспільства (державному, регіональному, місцевому, рівні окремих домогосподарств) на основі екологосумісних технологій та мінімізації екологічного антропогенного впливу.

Існує багато специфічних чинників, які формують окремі вимоги до формування та стимулювання напрямів «зеленого» фінансування на окремих територіях України: видобування бурштину, вирубка лісів у Карпатах, великі екологонебезпечні виробничі комплекси, регіони з критично високим рівнем екологічної небезпеки у сфері поводження з відходами, відходи роботи атомних електростанцій, великі міста з недосконалими системами управління відходами тощо.

На основі досвіду формування провідних секторів використання «зелених» фінансів із метою

пришвидшення переходу до «зеленої» економіки наведемо елементи програми формування пулу першочергових груп «зелених» проєктів у реальному секторі економіки в рамках «зеленого» фінансування для гарантування природо-техногенної та екологічної безпеки в контексті сталого розвитку територій. Ці елементи, за результатами досліджень вітчизняних та закордонних учених, є джерелами найбільшого екологічного впливу на навколишнє середовище як на регіональному, так і на місцевому рівні.

Будівельна галузь. Будівництво разом із промисловістю будівельних матеріалів є одним із найбільших генераторів парникових газів (до 23%). Будівельна галузь є достатньо консолідованою, близько 70% ринку належить 12% компаній галузі. Незважаючи на скорочення останніми роками обсягів виробництва будівельної продукції, галузь ще є одним із вагомих чинників економічного розвитку країни, який не має альтернатив і, відповідно, повинен бути модифікований для забезпечення переходу до «зеленої» економіки.

Основним напрямом фінансування «зелених» проєктів у будівельній галузі повинна стати енергоефективність будівель, а основними бенефіціарами є домогосподарства та девелопери. Рекомендовані джерела «зеленого» фінансування: податкові пільги, «зелені» кредити, фонди капітальних інвестицій.

Інфраструктурні проєкти. Транспортна система є найбільшим споживачем енергії в країні. Основними цілями у цих проєктах у рамках досягнення екологічної безпеки територій можуть бути: використання екологічного транспорту, збільшення енергоефективності існуючого транспорту, модернізація та оптимізація алгоритмів роботи транспортних систем громадського транспорту, створення «зеленої» інфраструктури.

Енергетичний сектор. Найбільш вагомий чинник екологічної небезпеки. Основними видами «зелених» проєктів є: розвиток місцевої енергогенерації на основі відновлювальних джерел енергії, створення інфраструктури для переходу теплогенеруючого устаткування на біопаливо, запровадження сталої експертизи «зелених» проєктів для врахування ризиків екологічного, соціального та управлінського характеру.

Агросектор та природні ресурси. Реалізація «зелених» проєктів у цих секторах відповідають трьом цілям сталого розвитку [1]. Інвестиції переважно повинні бути спрямовані на реалізацію проєктів у лісовому господарстві, підтримку та розвиток фермерських господарств органічного напрямку, проєктів захисту екосистем та розвитку технологій підтримки біорізноманіття.

Після ретельного аналізу регіонального аспекту найвпливовіших чинників екологічної небезпеки у вищезазначених секторах форму-

ється пул першочергових «зелених» проєктів. На основі цієї інформації приймаються рішення щодо управління ризиками «зелених» проєктів і після їх оцінки вибираються найбільш ефективні «зелені» фінансові інструменти для реалізації проєктів із метою гарантування природо-техногенної та екологічної безпеки в контексті сталого розвитку територій.

Пропонуються такі етапи проєктування джерел фінансування «зелених» інвестицій з урахуванням екологічної та техногенної безпеки в контексті сталого розвитку територій:

- формування переліку екологонебезпечних чинників територіального об'єднання;
- визначення структури зв'язків між джерелами та чинниками;
- оцінка впливу чинників екологічної небезпеки та джерел їх виникнення на системних принципах;
- ранжування джерел виникнення відповідно до масштабу екологічного впливу;
- виділення ключових чинників негативного впливу на екологічну безпеку території за принципом Парето;
- визначення типології «зелених» проєктів для зниження чинників впливу на екологічну безпеку території;
- визначення кола зацікавлених осіб у нівелюванні чинників екологічної небезпеки;
- розрахунок обсягів необхідного фінансування «зелених» проєктів та механізмів залученості зацікавлених сторін до формування джерел фінансування;
- оцінка потенціальних можливостей самофінансування проєктів за рахунок об'єднання капіталів зацікавлених осіб;
- оцінка потенціалу інструментів «зеленого» фінансування програми проєктів;
- оцінка законодавчо-адміністративних можливостей інституціонально-економічної підтримки реалізаторів проєкту;
- формування заявки на реалізацію програми заходів із забезпечення екологічної безпеки територіального об'єднання на вищих рівнях.

**Висновки.** Ефективні «зелені» фінанси є ключовою умовою реалізації «зелених» проєктів, спрямованих на досягнення цілей сталого розвитку територій. Традиційні джерела фінансування не можуть ефективно використовуватися для фінансування заходів з екологічної та техногенної безпеки з огляду на високі вимоги до рівня технічних спеціалістів, які повинні здійснювати еколого-фінансову експертизу проєктів. Також проблемою залучення достатніх обсягів фінансових ресурсів до реалізації «зелених» проєктів є потреба у довгострокових капітальних інвестиціях із невизначеним ступенем ризику. Шляхом зниження ризиків, які є одним із ключових чинни-

ків прийняття рішення про фінансування проєкту, може стати формування обґрунтованої програми заходів із забезпечення екологічної безпеки територіального об'єднання за запропонованою схе-

мою. Ця схема може бути основою формування джерел фінансування «зелених» інвестицій під час формування програм розвитку територій на основі концепції сталого розвитку.

### Список використаних джерел:

1. THE 17 GOALS. The Global Goals for sustainable development. URL : <https://www.globalgoals.org/> (дата звернення: 20.11.2019).
2. What is the Paris Agreement? United Nations Climate Change. URL : <https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement/what-is-the-paris-agreement> (дата звернення: 20.11.2019).
3. Sachs J.D., Woo W.T., Yoshino N., Taghizadeh-Hesary F. Why Is Green Finance Important? ADBI Working Paper 917. Tokyo: Asian Development Bank Institute. URL : <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/481936/adb-wp917.pdf> (дата звернення: 20.11.2019).
4. Мирошниченко О.С., Мостовая Н.А. Зеленый кредит как инструмент зеленого финансирования. *Финансы: теория и практика*. 2019. Т. 23. № 2(2019). С. 31–43. DOI : 10.26794/2587-5671-2019-23-2-31-43.
5. Шершнева Е.Г., Кондюкова Е.С., Емельянова Е.В. Роль банков в экологической модернизации экономики. *Вестник Воронежского государственного университета. Серия «Экономика и управление»*. 2018. Вып. 2. С. 173–179.
6. Azhgaliyeva D., Tao J. The Role of Green Fintech for Singapore: Risks and Benefits. *ESI Bulletin on Energy Trends and Development*. Вып. 11. №. 1. С. 8–10. URL : <https://esi.nus.edu.sg/docs/default-source/esi-bulletins/esi-v11-1-2018.pdf?sfvrsn=2> (дата звернення: 20.11.2019).
7. Yoshino N., Taghizadeh-Hesary F. Alternatives to Bank Finance: Role of Carbon Tax and Hometown Investment Trust Funds in Developing Green Energy Projects in Asia. ADBI Working Paper 761. Tokyo: Asian Development Bank Institute. URL : <https://www.adb.org/publications/alternatives-bank-finance-rolecarbon-tax-and-hometown-investment-trust-funds> (дата звернення: 20.11.2019).

### References:

1. THE 17 GOALS. The Global Goals for sustainable development. Available: <https://www.globalgoals.org/> [in English]. [Accessed 20 November 2019].
2. What is the Paris Agreement? United Nations Climate Change. Available: <https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement/what-is-the-paris-agreement> [in English]. [Accessed 20 November 2019].
3. Sachs, J. D., Woo, W. T., Yoshino, N. and F. Taghizadeh-Hesary (2019). Why Is Green Finance Important? ADBI Working Paper 917. Tokyo: Asian Development Bank Institute. Available: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/481936/adb-wp917.pdf> [in English]. [Accessed 20 November 2019].
4. Miroshnichenko, O., Mostovaya, N. (2019). Zelenyj kredit kak ynstrument zelenoho fynansyrovanyia [Green Loan as a Tool for Green Financing]. *Fynansy: teoriya y praktyka* [Finance: Theory and Practice]. Vol. 23, no.2(2019). pp. 31-43. [in Russian]. DOI: 10.26794/2587-5671-2019-23-2-31-43.
5. Shershneva, E.G., Kondyukova, E.S., Emelyanova, E.V. (2018). Rol' bankov v ekolohycheskoj modernyzatsyy ekonomyy [The role of banks in ecological modernization of the economy]. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i upravlenie* [Proceedings of Voronezh State University. Series: Economy and Management]. Vol. 2(2018). pp. 173–179. [in Russian].
6. Azhgaliyeva, D., Tao, J. (2018). The Role of Green Fintech for Singapore: Risks and Benefits. *ESI Bulletin on Energy Trends and Development*. Vol. 11, no. 1. pp. 8–10. Available: <https://esi.nus.edu.sg/docs/default-source/esi-bulletins/esi-v11-1-2018.pdf?sfvrsn=2> [in English]. [Accessed 20 November 2019].
7. Yoshino, N., Taghizadeh-Hesary, F. (2017). Alternatives to Bank Finance: Role of Carbon Tax and Hometown Investment Trust Funds in Developing Green Energy Projects in Asia. ADBI Working Paper 761. Tokyo: Asian Development Bank Institute. Available: <https://www.adb.org/publications/alternatives-bank-finance-rolecarbon-tax-and-hometown-investment-trust-funds> [in English]. [Accessed 20 November 2019].

Shpakova Hanna

Kyiv National University of Construction and Architecture

## GREEN FINANCE AS AN INSTRUMENT OF GUARANTEEING NATURE-TECHNOGENIC AND ENVIRONMENTAL SAFETY IN THE CONTEXT OF TERRITORIES' SUSTAINABLE DEVELOPMENT

*The article considers the essence of the green finance concept and determines its applicability to the tasks of ensuring the environmental and technological safety of territories on the principles of sustainable development. The main mechanisms for generating sources of green investments, such as green loans, green bonds, fiscal policy, territorial funds, green cooperatives, are identified. The main advantages and incentives for the introduction of green finance in the practice of organizations are substantiated. The emphasis is made on the affinity of social, infrastructural and green projects in the framework of achieving the sustainable development goals. The role of green finance in establishing a balance between social needs, economic growth and demand for social production is described. The economic sectors are classified, the financing of which can be carried out with the help of green finance with the greatest efficiency. A list of real economy sectors is formed, which, according to the results of the study, have the greatest negative impact on the environmental safety of territorial associations. The main factor that is an obstacle to the widespread adoption of green finance in economic practice is the difficulty in identifying and systemic nature of economic and non-economic risks that are the basis for making a decision on financing a green project. A mechanism has been proposed to reduce the risks of financing green projects by developing standard programs for sustainable development of territories, which are formed by a pool of projects that have similar sources of financing for green investments. A list and sequence of stages of designing sources of financing green investments has been developed taking into account environmental and technological safety in the context of sustainable development of territories. The main design stages are: pre-identification of negative environmental impacts, the establishment of systemic relationships between factors, the grouping of green projects, the identification of stakeholders, the formation of green funding sources, the establishment of mechanisms for harmonizing the constraints of green financing.*

**Key words:** green finance, sustainable development, green loans, green bonds, environmental security.

**JEL classification:** F65, Q32, Q56, Q58.

# ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 351:331

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.19>**Андрій Н.М.**кандидат економічних наук, доцент,  
Ужгородський національний університет

## МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ БЕЗПЕКОВОГО РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ

У статті на основі глибокого аналізу теоретичних підходів до формування механізму регулювання ринку праці визначено суть такої категорії, як «механізм регулювання безпекового розвитку ринку праці», а саме: гармонійне поєднання ринкових механізмів саморегулювання та системи заходів корпоративного чи державного впливу на різні параметри ринку з метою встановлення його рівноваги, зміцнення особистої безпеки громадян, економічної безпеки підприємств, а також економічної, соціальної та національної безпеки держави. Охарактеризовано моделі його функціонування. Встановлено, що ключовими його елементами виступають мета, завдання, предмет, об'єкт, суб'єкт, принципи, функції, методи, інструменти, які формуються залежно від низки чинників. Сформульовано основні заходи щодо ефективного регулювання безпекового розвитку ринку праці на даному етапі розвитку країни.

**Ключові слова:** механізм, регулювання, мета, завдання, предмет, об'єкт, суб'єкт, принципи, функції, методи, інструменти.

**Постановка проблеми.** Проблема регулювання національної економіки та зміцнення національної безпеки держави передбачає також регулювання безпекового розвитку ринку праці. Забезпечення збалансованості попиту та пропозиції робочої сили, громадян країни гідною оплачуваною працею здатне забезпечити: зростання безпеки особистості, як економічної, так і соціальної; подолання бідності та розшарування суспільства; зростання добробуту; зниження безробіття; зниження соціальної напруги у суспільстві та уникнення політичних конфліктів на ґрунті невдоволеності рівнем життя тощо. Оскільки ринкові механізми не завжди здатні вирішити назрілі проблеми ринку праці, то йому на допомогу мають прийти корпоративний, державний чи міждержавний механізми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання, що пов'язані з ринком праці, вивчали свого часу Л. Абалкін, О. Амосов, Т. Балановська, С. Бандура, Д. Богиня, Б. Бресєва, Н. Волгіна, О. Гоголя, О. Грішнова, Н. Драгнева, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Лісогор, І. Петрова, М. Семикіна та ін. Своєю чергою, такі науковці, як Л. Абалкін, О. Барановський, І. Бінько, В. Богомолов, З. Варналій, О. Власюк, В. Геєць, Б. Губський, Я. Жаліло, З. Живко, М. Єрмошенко, В. Мунтян, І. Мігус, В. Сенчагов, А. Сухоруков, В. Франчук, В. Шлемко та ін., вивчали проблеми зміцнення економічної безпеки. Вивченням ринку праці в системі економічної безпеки держави займалися

досить обмежене коло науковців, серед яких слід виділити І. Гнібиденка, Л. Баранника, В. Близняка та В. Сибірцева.

Питання регулювання ринку праці не втрачають своєї актуальності на кожному етапі розвитку країни, як і питання розроблення механізму регулювання безпекового розвитку ринку праці.

**Мета статті** полягає у вивченні механізму регулювання безпекового розвитку ринку праці.

**Виклад основного матеріалу.** Ринок праці являє собою багатоаспектне явище, яке характеризується ієрархічною відкритою системою, в котрій відбуваються соціально-економічні, психологічні, правові та інші відносини між працівником, роботодавцем та посередником із метою взаємовигідного використання праці та з урахуванням кон'юнктурних змін, національних традицій, ментальності [1, с. 45]. Попит і пропозиція робочої сили, її ціна і вартість визначаються фундаментальними елементами ринку праці.

Академічний тлумачний словник української мови визначає механізм як «пристрій, що передає або перетворює рух» або як «внутрішня будова, система чого-небудь» [2]. Визначення терміна «механізм» в економічному розумінні означає систему (сукупність) заходів, чинників, які функціонують у взаємозв'язку з метою підвищення ефективності, задоволення потреб суспільства, збільшення грошових потоків до бюджету тощо [3, с. 148].

Ураховуючи все різноманіття поглядів науковців на поняття «механізм регулювання ринку

праці» та «безпека», пропонуємо під механізмом безпекового регулювання ринку праці розуміти гармонійне поєднання ринкових механізмів саморегулювання та системи заходів корпоративного чи державного впливу на різні параметри ринку з метою встановлення його рівноваги, зміцнення особистої безпеки громадян, економічної безпеки підприємств, а також економічної, соціальної та національної безпеки держави.

Ринок праці зазнає регулювання ринкового, корпоративного, державного та міждержавного, поєднання яких залежить від низки чинників, які формуються залежно від часу та простору. Ринкове регулювання є стихійним, а корпоративне, державне і міждержавне на протигагу ринковому досить заангажоване, жорстко регламентується.

Ринкове регулювання ринку праці полягає, насамперед, у вільному застосуванні ринкових важелів саморегулювання, гнучкості, мобільності тощо. Завданням корпоративного, державного та міждержавного регулювання ринку праці є подолання виникаючих суперечностей, які ринкові методи не змогли усунути, приведення попиту і пропозиції до рівноваги або забезпечення певної нерівності між ними на певний термін за потреби. Найважливішим завданням у регулюванні ринку праці, як і всієї економіки загалом, є розумне поєднання цих двох протилежностей, пошук тієї тонкої межі, де вони перестануть суперечити одне одному, а будуть уміло і гармонійно доповнювати одне одного, за потреби відходячи на другий план або беручи справу у свої руки. При цьому державне регулювання не повинно порушувати закони вільного ринку.

Таке узгодження полягає в оптимальному розмежуванні сфер діяльності держави і ринку:

- держава визначає переважно умови і принципи формування господарських відносин у межах обраної економічної моделі розвитку, шляхи розв'язання основних протиріч ринку і пропонує ті суспільні блага, які в принципі не може пропонувати ринок;
- ринок переважно регулює попит, пропозицію, вартість робочої сили [4, с. 7–11].

У науковій літературі виділяють три основні моделі ринку праці, які, власне, і представляють поєднання видів регулювання: ліберальну, патерналістську, соціал-демократичну.

Ліберальна (американська) модель вирізняється обмеженим утручанням держави, децентралізацією системи управління та соціального страхування, високою мобільністю економічно активного населення. Професійне зростання здійснюється через зміну місця роботи, а за скорочення потреби в робочій силі роботодавці звільняють надлишкових працівників. Патерналістська (японська) модель заснована на системі так званого «найму на все життя», що передбачає гаран-

тії зайнятості працюючому населенню до пенсійного віку та підвищення усіх видів виплат у міру накопичення стажу роботи. Професійна підготовка та перепідготовка кадрів здійснюється безпосередньо у самій компанії. У разі виникнення більшої за необхідну чисельності персоналу роботодавці скорочують тривалість робочого часу. Соціал-демократичній (шведській) моделі притаманна активна державна політика щодо ринку праці, спрямована на забезпечення якомога повнішої зайнятості, соціальний захист неконкурентоспроможних працівників та секторів економіки, рівність оплати однакової праці незалежно від фінансового стану підприємства [5, с. 28–29].

За умови неспроможності ринкових механізмів долати невідповідність попиту і пропозиції на ринку праці, а також для подолання соціальної нерівності у суспільстві, гарантування особистої безпеки населення, економічної безпеки підприємств, а також соціальної, економічної та загалом національної безпеки держава втручається у процес регулювання ринку праці.

С.І. Бандур та О.А. Ковенська під державним регулюванням ринку праці пропонують розуміти «цілеспрямовану діяльність усіх гілок влади, регламентовану відповідними юридичними нормами, з формування та зміни певних параметрів функціонування ринку праці, забезпечення прозорості процесів щодо зміни його кон'юнктури, узгодження державної політики у сфері зайнятості із системою поточних і довгострокових пріоритетів соціально-економічного розвитку, змістом реформ та механізмом їх реалізації (впровадження)» [6, с. 9].

Як і будь-який механізм, державне регулювання безпекового розвитку ринку праці являє собою складну систему з певним набором елементів: мети, завдань, об'єктів та суб'єктів, принципів, функцій, методів та інструментів, які сприяють прийняттю виважених рішень та ефективному функціонуванню всього механізму.

Метою регулювання безпекового розвитку ринку праці є досягнення повної, продуктивної та вільно вибраної зайнятості; зміцнення безпеки особи, підприємств та держави, а в процесі регулювання необхідно вирішувати певні планові завдання. Першим завданням є виявлення довгострокових перспектив розвитку ринку праці за допомогою реорганізації системи планування відповідно до викликів, які постали перед Україною сьогодні. Друге завдання (короткострокові та середньострокові плани) – чітке визначення заходів, спрямованих на подолання негативних наслідків кризових явищ в економіці, створення нових робочих місць, насамперед для учасників АТО та внутрішньо переміщених осіб (ВПО), уникання масових звільнень працюючих, у тому числі подовженого безробіття. Заходи громад-

ського впливу на ринок праці повинні враховувати інтереси працівників і роботодавців [7, с. 108]. Ще одним завданням регулювання безпекового розвитку ринку праці є встановлення рівноваги для попередження соціальної та політичної напруги у суспільстві, зміцнення економічної та соціальної безпеки усіх рівнів, національної безпеки держави. Предметом регулювання при цьому виступають проблеми та порушення кон'юнктури на ринку праці.

Об'єктами регулювання ринку праці виступають процеси узгодження попиту і пропозиції, функціонування та відтворення робочої сили, зайнятості та безробіття. Суб'єктами, які здійснюють регулювання ринку праці, є державні органи та установи: Верховна Рада, Кабінет Міністрів України, зокрема: Міністерство соціальної політики України, Міністерство освіти і науки України, Міністерство охорони здоров'я України, Державна служба зайнятості, центри зайнятості всіх рівнів, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, регіональні та місцеві органи управління тощо, які визначають державну політику і здійснюють регулюючий вплив на соціальні процеси у суспільстві й трудові відносини між роботодавцями та найманими працівниками відповідно до законодавчо встановлених повноважень.

Механізм регулювання безпекового розвитку ринку праці передбачає дотримання низки принципів: системності, комплексності, справедливості, достовірності, оптимальності, функціональності, ефективності, стабільності, які є загальновідомими.

Спираючись на результати дослідження основних концепцій ринкового макроекономічного регулювання (кейнсіанської, неоліберальної, монетаристської, В. Ойкена, Я. Тінбергена, Р. Масгрейва та ін.) та виходячи із необхідності реалізації концепції «ефективної держави», можна стверджувати, що ключовими функціями держави стосовно її регулюючого впливу на розвиток ринку праці мають бути:

– алокаційна (вплив на розподіл обмежених національних ресурсів та забезпечення справедливого й ефективного розподілу результатів соціально-економічного розвитку);

– конкурентна (стимулювання економічної активності та підвищення конкурентоспроможності робочої сили, забезпечення умов для економічної свободи економічно активного населення на ринку праці, а також забезпечення реального недискримінаційного доступу до можливостей реалізації його інтересів щодо трудової діяльності);

– антикризова, або стабілізаційна (підтримка високого рівня зайнятості та недопущення занадто великого розриву в рівнях якості трудового життя

різних категорій населення за достатньої стабілізації економічного циклу і темпів економічного зростання);

– захисна (забезпечення соціальної захищеності економічно активного населення та домашніх господарств у цілому перед чинниками ринкового ризику, а також неконкурентоспроможних на ринку праці громадян; збереження цілісності територіального простору країни) [6, с. 12].

Механізм регулювання безпекового розвитку ринку праці включає у себе комплекс методів та інструментів:

– економічних (вплив на ринок завдяки регулюванню заробітної плати, податковій політиці, кредитуванню, застосуванню системи субсидій, штрафів, пільг, дотацій, допомог тощо);

– соціально-психологічних (ґрунтується на соціальній підтримці зайнятих та безробітних, профорієнтації, опитуванні, тестуванні, психологічних тренінгах, гарантуванні права економічно активного населення на гідну працю та відтворення, і т. д.);

– організаційно-адміністративних (розроблення й упровадження державних і регіональних програм, сертифікації та стандартизації, моніторинг і прогнозування попиту та пропозиції на ринку праці тощо);

– правових (нормативно-правове встановлення прав та обов'язків, відповідальності суб'єктів на ринку праці, гарантій тощо).

Усі методи регулювання ринку праці поділяються на прямі (правові та організаційно-адміністративні), які чинять безпосередній вплив на об'єкти ринку праці, та опосередковані (економічні та соціально-психологічні), котрі покликані створювати умови для функціонування і розвитку в необхідному напрямі.

Залежно від періоду та країни формуються інші механізми та моделі регулювання безпекового розвитку ринку праці. Усе залежить від особливостей економічного та політичного розвитку країни, соціальної стабільності суспільства, менталітету населення, національних традицій, кількісних та якісних характеристик трудових ресурсів тощо на певний період часу.

На сучасному етапі розвитку для ефективного регулювання безпекового розвитку ринку праці необхідно здійснювати: моніторинг ринку праці, пошук назрілих проблем та причин їх виникнення; моніторинг та регулювання демографічних процесів, зокрема що стосується легальної трудової міграції; розроблення прогнозів стану ринку з метою регулювання його попиту і пропозиції на перспективу, подолання імовірних протиріч, зміцнення безпеки усіх рівнів і видів; підготовку та перепідготовку працівників відповідно до потреб ринку, а також оцінку ефективності вкладення бюджетних коштів на

створення державних місць із професійної підготовки молоді, забезпечуючи контроль над якістю освіти; вдосконалення профорієнтаційної роботи, застосування методів реклами та соціально-профорієнтаційної пропаганди через телебачення та Інтернет-ресурси з метою мотивації молоді до вибору тих професій, яких потребує ринок; розвиток системи безперервної професійної освіти; вдосконалення профорієнтації та психологічної підтримки безробітних та економічно неактивного населення; створення, регулювання та поновлення бази робочих місць: наявних, скорочених, новостворених, зайнятих та вільних; формування бази вільних робочих місць на підприємствах, профорієнтацію та профпідготовку на місцях, передусім працівників, які підпадають під звільнення у зв'язку зі структурними змінами чи скороченням виробництва; залучення вивільнених працівників до громадських робіт із метою тимчасового їх працевлаштування; чітке розмежування функцій, повноважень, обов'язків та відповідальності між центральними та місцевими органами управління щодо регулювання без-

пекового розвитку ринку праці; надійне фінансове забезпечення програм безпекового розвитку ринку праці; вдосконалення роботи центрів зайнятості, особливо щодо пошуку підходящої роботи для безробітних; підтримку малого та середнього бізнесу, у тому числі зниження податкового тиску, з метою створення нових та збереження наявних робочих місць; підтримку самозайнятості населення з метою подолання проблеми безробіття та підвищення добробуту населення; забезпечення соціального захисту безробітних, неконкурентоспроможних та соціально вразливих категорій населення.

**Висновки.** Ефективне формування та функціонування механізму регулювання безпекового розвитку ринку праці забезпечується глибоким аналізом стану ринку праці, його ключових елементів, виявлених протиріч, причин їх виникнення та прийнятті на основі цього обґрунтованих рішень щодо регулювання ринку праці та зміцнення безпеки усіх рівнів та видів, а також визначення мети, завдань, предмету, принципів, функцій, методів та інструментів цього механізму.

#### Список використаних джерел:

1. Рубежанська В.О. Наукові підходи до визначення змісту категорії «ринок праці». *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 4–2(04). С. 42–46.
2. Академічний тлумачний словник української мови. URL : <http://sum.in.ua/s/mekhanizm> (дата звернення: 10.01.2020).
3. Маєвська О.О. Економічний зміст механізму стимулювання інноваційної активності підприємств легкої промисловості. *Економіка і регіон*. 2001. № 3(30). С. 147–151.
4. Міненко В.Л. Теоретико-методологічні засади узгодження взаємодії механізмів державного регулювання і саморегулювання ринку праці. *Теорія та практика державного управління*. 2013. Вип. 3(42). С. 1–7.
5. Кабаченко Г.С. Регулювання ринку праці в умовах трансформації структури зайнятості : дис. ... к.е.н. : 08.00.07 ; Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2017. 247 с.
6. Бандур С.І., Ковенська О.А. Теоретико-методологічні імперативи державного регулювання ринку праці в контексті реформування економіки України. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2015. № 22. С. 9–13.
7. Тюленев С.А. Механізм регулювання ринку праці в умовах системної кризи. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 6. Ч. 3. С. 107–109.

#### References:

1. Rubezhanska V. O. (2016). Naukovi pidkhody do vyznachennia zmistu katehorii «rynok pratsi» [Scientific approaches to determining the content of the category "labor market"]. *Ekonomichnyi visnyk zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, vol. 4-2 (04), pp. 42-46.
2. Akademichnyi tлумachnyi slovnyk ukrainskoi movy [Academic interpretative dictionary of the ukrainian language]. Available at: <http://sum.in.ua/s/mekhanizm> (accessed 10 January 2020).
3. Maievska O. O. (2001) Ekonomichnyi zmist mekhanizmu stymuliuvannia innovatsiinoi aktyvnosti pidpriemstv lehkoj promyslovosti. visnyk polntu «ekonomika i rehion» [The economic content mechanism to stimulate innovation activity of enterprises of light industry]. *Bulletin of PolNTU "Economy and region"*, no. 3(30), pp.147-151.
4. Minenko V. L. (2013) Teoretyko-metodolohichni zasady uzghodzhennia vzaiemodii mekhanizmiv derzhavnoho rehuliuвання i samorehuliuвання rynku pratsi [Theoretical and methodological principles of harmonizing the interaction of mechanisms of state regulation and self-regulation of the labor market]. *Public administration theory and practice*, vol. 3(42), pp. 1-7.
5. Kabachenko H. S. (2017) Rehuliuвання rynku pratsi v umovakh transformatsii struktury zainiatosti [Regulation of the labor market in the conditions of transformation of employment structure]. (PhD Work), Vinnitsa: Vasyl Stus Donetsk National University. 247 p.
6. Bandur S. I. Kovenska O. A. (2015) Teoretyko-metodolohichni imperatyvy derzhavnoho rehuliuвання rynku pratsi v konteksti reformuvannia ekonomiky ukrainy [Theoretical and methodological imperatives of state regulation of the labor market in the context of reforming the Ukrainian economy]. *Labor market and employment*, no. 22, pp. 9-13.
7. Tiulieniev S. A. (2016) Mekhanizm rehuliuвання rynku pratsi v umovakh systemnoi kryzy [The mechanism of regulation of the labor market in a systemic crisis]. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. International economic relations and the world economy*, vol, 6. no. 3, pp. 107-109.



**Andriiv Nataliia**  
Uzhgorod National University

## **MECHANISMS OF REGULATION OF SAFETY DEVELOPMENT OF THE LABOR MARKET**

*The article identifies the labor market and states that its main elements are labor supply and demand, its price and cost. The essence of such categories as “mechanism”, “mechanism of labor market regulation”, “mechanism of state regulation of the labor market”, as well as “mechanism of regulation of safe development of the labor market” are determined. The objects of labor market regulation are the processes of matching demand and supply, the functioning and reproduction of labor, employment and unemployment. The subjects of labor market regulation are government bodies and institutions. According to the author, the mechanism for regulating the safe development of the labor market is a harmonious combination of market mechanisms of self-regulation and a system of measures of corporate or state influence on various parameters of the market in order to establish its equilibrium, strengthening the personal safety of citizens, economic security of enterprises, as well as economic, social and national security of the state. It is noted that the labor market is regulated by market, corporate, state and interstate, the combination of which depends on a number of factors that are formed depending on time and place. It is substantiated that market regulation is spontaneous, while corporate, state and interstate – as opposed to market regulation – are quite involved, strictly regulated. The conditions for optimal delimitation of the spheres of activity of the state and the market for its regulation have been established. The liberal (American), paternalistic (Japanese) and social democratic (Swedish) models of functioning of the labor market are characterized. It is established that the key elements of the labor market are the purpose, task, object, subject, principles, functions, methods, tools that are formed depending on the time and territorial parameters of the market, as well as according to the peculiarities of economic and political development of the country, social stability of society, mentality of the population, national traditions, quantitative and qualitative characteristics of labor resources, etc. for a certain period of time. The basic measures for effective regulation of safe development of the labor market at this stage of the country's development are formulated.*

**Key words:** mechanism, regulation, purpose, task, object, subject, principles, functions, methods, tools.

**JEL Classification:** J20, J28.

---

УДК 331.5:364.2

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.20>**Богуш Л.Г.**

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,  
Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи  
Національної академії наук України  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6196-3781>

## НЕСТАНДАРТНА ЗАЙНЯТІСТЬ У КОНТЕКСТІ ДОТРИМАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ПРАВ

*Досліджено проблематику та підходи до регулювання нестандартних трудових відносин, які в останні два десятиріччя стрімко поширюються в Україні, у контексті дотримання соціально-трудоових прав формально і неформально зайнятих. Інтерес бізнес-спільноти до здешевлення кадрових ресурсів виробництва та підвищення ефективності експлуатації виробничої бази перетворив позикову працю на невід'ємний чинник сучасної глобалізованої економіки. Водночас явище нестандартних трудових відносин у країнах, що розвиваються, характеризується спектром мультиплікованих негативів, пов'язаних із соціальним демпінгом, зниженням рівня й якості життя найманих працівників, погіршенням практики реалізації унормованих соціально-трудоових гарантій, розширенням тіньового сектору національних господарств, зростанням необґрунтованої соціальної нерівності.*

**Ключові слова:** нестандартні трудові відносини, позикова праця, ринок праці, соціально-трудоові права зайнятих, нормативно-правове регулювання.

**Постановка проблеми.** Послідовне входження економіки України в дедалі ширший спектр транснаціональних господарських та інших видів міжнародних відносин у глобалізованому світі, опосередковуючись особливостями поточного етапу науково-технічного прогресу у сфері організації виробництва, професійних і загалом соціальних комунікацій, стимулює ствердження, урізноманітнення форм та розширення масштабів нестандартних трудових відносин як механізму задоволення кадрових потреб підприємств.

Інтерес бізнес-спільноти до використання потенціалу нестандартних трудових відносин як чинника здешевлення кадрових ресурсів виробництва та підвищення ефективності експлуатації виробничої бази перетворив регульовану ними позикову працю на невід'ємний чинник сучасної глобалізованої економіки. Водночас значне поширення нестандартної зайнятості в Україні в умовах динамічних суспільно-економічних змін та послідовної інтеграції у світове господарство супроводжується численними ускладненнями й негараздами з дотриманням соціально-трудоових прав формально і неформально зайнятих.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед фахових напрацювань, які висвітлюють теорію і практику нестандартної зайнятості, у контексті ствердження й розширення відповідного сегменту соціально-трудоових відносин в Україні доцільно передусім відзначити роботи щодо:

– обґрунтування засад регулювання позикової праці з використанням досвіду країн і макрорегіонів, що розвиваються, та провідних постіндустріальних економік [1–6];

– темпів, особливостей, проблем поширення спектру різновидів нестандартної зайнятості в

Україні в умовах глобалізації ключових тенденцій та асиметрій розвитку національних ринків праці [2–10];

– найгостріших протиріч дотримання соціально-трудоових прав вітчизняної позикової робочої сили в період фінансово-економічної нестабільності та хаотичних спроб масштабних динамічних змін трудового законодавства [2; 3; 6; 7; 9; 10].

Зазначені фахові дослідження [1–10] під нестандартними (або нестійкими, атиповими, гнучкими) трудовими відносинами та відповідними формами зайнятості, що організуються на їх основі, розуміють практику найму суб'єктами господарювання працівників для подальшого виконання ними роботи в іншого роботодавця. Указані форми зайнятості, які активно просуває бізнес-спільнота (насамперед з огляду на потребу зниження виробничих витрат, у т. ч. за рахунок скорочення штатних працівників, обмеження відповідальності за дотримання умов праці й якості трудових відносин), досі залишаються гостро дискусійним на рівні інститутів трипартизму та незадовільно регульованим феноменом світового і національних ринків праці. Найбільш масштабним проявом нестандартної зайнятості стали т. зв. розщеплені (тристоронні) трудові відносини, коли до стандартної схеми «працівник – роботодавець» долучається посередник, організуючи взаємодію зазначених сторін у формі надання позикової праці.

**Мета статті** полягає у подальшому розкритті питань оцінки нестандартної зайнятості, її переваг та загроз для збалансування національного ринку праці, виявленні чинників і важелів ефективного нормативно-правового та адміністративного регулювання розщеплених трудових відносин за при-

оритетом дотримання соціально-трудова прав формально і неформально зайнятих.

**Виклад основного матеріалу.** За визначенням МОП від 2006 р., термін розщеплених (або тристоронніх) трудових відносин характеризує ситуації, коли працівники, наймані підприємством (постачальником, провайдером), виконують роботи для третьої сторони (користувача, клієнта), якій роботодавець постачає робочу силу або надає послуги [2; 7]. Отже, працівник укладає трудовий договір із посередником (за суттю, найчастіше приватною агенцією зайнятості чи, за менш поширеною термінологією, рекрутинговою (крюінговою) агенцією, агенцією тимчасової зайнятості, трудовим брокером, внутрішнім підрядником тощо [1; 2]). Посередник, своєю чергою, укладає із суб'єктом господарювання, який звернувся за послугою, у т. ч. з підбору персоналу (тобто кінцевим роботодавцем, що може бути фізичною чи юридичною особою [11]), цивільно-правову угоду про т. зв. поставку, оренду, лізинг персоналу, за яким отримує прибуток у формі комісійних. У результаті відбувається розщеплення функції роботодавця між фактичним кінцевим користувачем і юридичним роботодавцем (агенцією-посередником), унаслідок чого трудові відносини між економічно активною особою, яка найнята агенцією зайнятості, та кінцевим роботодавцем часто жодним договором не регламентуються; розширення штату підприємства-користувача не відбувається. Саме опосередкованість в ідентифікації роботодавця фахівці Бюро МОП із діяльності робітників (ACTRAV) вважають генератором спектру проблем нестандартної зайнятості в країнах світу [2].

У результаті виникають трудові відносини, у рамках яких: право розпорядження своєю робочою силою переходить від працівника до агенції – надавача послуг позикової праці; робоча сила набуває властивостей звичайного товару, вилучається зі спеціалізованого ринку праці і включається в загальний обіг товарів, робіт та послуг (стає суб'єктом цивільно-правового регулювання); умови купівлі-продажу власної робочої сили визначає не працівник, а угода компаній постачальника і користувача (провайдера і клієнта).

Організація нестандартної зайнятості та розщеплених трудових відносин у її межах із наданням позикової праці та послуг тимчасових працівників найчастіше відбувається у формі аутсорсингу, аутстафінгу, підряду, лізингу персоналу. Цей перелік послідовно поповнюється (останнім часом спостерігається поширення компаній з *temporary staffing*), адже в умовах глобалізації світової економіки та техніко-технологічних інновацій розщеплені трудові відносини є доволі динамічним феноменом, набуваючи широкого спектру організаційних форм під впливом вироб-

ничої специфіки, територіальних соціально-економічних умов, особливостей нормативно-правового регулювання.

Під аутсорсингом зазвичай прийнято розуміти передачу організаціям-посередникам виконання тих функцій, які не належать до основної діяльності підприємства (зазвичай функцій бухгалтерського і кадрового обліку, аудиту, охорони та інших аспектів дотримання безпеки, транспортного, складського, юридичного, рекламного обслуговування, управління інформаційними системами, перекладу, прибирання приміщень, забезпечення інших допоміжних аспектів функціонування офісу) [1; 8; 10]. На відміну від разових (епізодичних, випадкових) сервісних послуг на аутсорсинг зазвичай передають функції з підтримки працездатності й роботи окремих підрозділів та інфраструктури підприємства-замовника, що регламентує доволі тривала угода (зазвичай терміном не менше року) [9]. При цьому штатних співробітників, які виконували таку роботу до започаткування співробітництва з аутсорсинговою компанією, або переводять до неї, або скорочують, економлячи на оплаті праці.

Більш уразливою в контексті дотримання соціально-трудова законодавства формою запозиченої праці вважають аутстафінг персоналу, який на практиці часто полягає у переведенні частини штатних працівників підприємства у статус позаштатних завдяки передачі їх у штат кадрової агенції [10]. Загалом аутстафінг є механізмом підбору та управління персоналом, що ґрунтується на відсутності безпосередніх правових відносин (цивільно-правових, трудових) між замовником та працівниками, які направляються агенцією-посередником для надання певних послуг або проведення робіт за місцем знаходження замовника [1; 8].

Визначаючи відмінні та спільні риси аутсорсингу й аутстафінгу, зазвичай підкреслюють, що договір аутсорсингу унормовує прийом працівників у штат аутсорсингової компанії, особливості нарахування їм заробітної плати, інших передбачених трудовим законодавством виплат, а також умови надання їх організації-замовнику для участі у виробничому процесі, управлінні виробництвом або для виконання пов'язаних із цим функцій. Такі позикові кадри можуть працювати на компанію-замовника у її офісах або дистанційно – на робочому місці, наданому посередником (юридичним роботодавцем), удома тощо. Отже, аутсорсинг також може характеризуватися повною відсутністю зв'язку між замовником послуг і персоналом як їх безпосереднім виконавцем. При цьому, як і в рамках угод аутстафінгу, замовник оплачує вартість отриманих послуг агенції-посереднику, що надала працівників зі свого штату та зобов'язана сплачувати податки,

відрахування до фондів соціального страхування й інші обов'язкові за трудовим законодавством платежі [1; 7–9].

Низка фахівців критично ставиться до застосування в характеристиці нестандартної зайнятості, розщеплених трудових відносин та позикової праці терміну лізингу персоналу, наголошуючи на принциповій відмінності людських та уречевлених ресурсів виробництва, як і підходів до їх капіталізації, а отже, на морально-етичних аспектах зведення статусу найманого працівника до рівня основних фондів. Лізингова угода допускає можливість переходу права власності на об'єкт лізингу від лізингодавця до лізингоотримувача; отже, придбання у власність основних фондів, що беруться на баланс підприємства, та прийом у штат працівника мають різну юридичну природу [1].

Водночас під лізингом персоналу часто розуміють традиційні послуги агенцій зайнятості (а саме організацію тимчасової зайнятості, надання тимчасового персоналу) [7]. Принципову відмінність лізингу персоналу від аутстафінгу вбачають у тому, що за умовами угоди із забезпечення цієї послуги розрив відносин працівника з користувачем призводить до припинення відносин також і з посередником, у штаті якого працівник оформлений, тоді як згідно з умовами послуги лізингу персоналу трудові відносини із лізингодавцем зберігаються [7; 9].

Вагомою перепоною на шляху рекрутингу тимчасового персоналу (тобто потрібного на неповний робочий день чи на короткостроковий – від одного дня до кількох місяців – період) безпосередньо роботодавцями слугує невизначеність часу на пошук необхідного фахівця в конкретному місці. Ефективним шляхом вирішення проблеми є звернення із запитом до компаній-посередників (окремих агенцій із temporary staffing або компаній аутсорсингу, переважна більшість яких відносить цю послугу до профільних [7]), які акумулюють бази даних щодо пропозиції такої праці, надаючи відомості потенційному роботодавцю на власних умовах. Підбір такого персоналу здійснюється швидко (часто впродовж кількох годин).

Якщо аутсорсинг, аутстафінг і лізинг персоналу передбачають більш довготермінові відносини між роботодавцем і співробітником (на період від місяця і більше), а під час розрахунків оплати праці використовується її місячна ставка, то послуги temporary staffing оплачуються лише погодинно.

Як свідчать зарубіжний досвід та започаткована вітчизняна практика, характерними прикладами temporary staffing є підбір кадровими агенціями за запитами підприємств і організацій секретарів та бухгалтерів (наприклад, для підготовки та проведення річних звітних заходів), персоналу для обслуговування спеціальних про-

єктів (презентацій, конференцій, виставок та ін.), а також переїздів і ремонтних робіт, касирів для крупних торговельних закладів (супермаркетів та ін.) у години пік, реалізаторів сезонної продукції від виробника (морозива, напоїв тощо).

Загалом зазначені форми надання послуг із підбору персоналу за змістом є управлінськими технологіями, які дають змогу суттєво економити в процесі повноцінного забезпечення трудовими ресурсами бізнес-процесів окремих виробництв, компаній, консорціумів, використовуючи послуги посередницьких (рекрутингових, аутсорсингових, аутстафінгових) організацій. За оцінками, у деяких крупних (у т. ч. транснаціональних) компаніях до 80% вартості кінцевої продукції в останні 10–15 років становить додана вартість, утворена працею персоналу, взятого в позику в різних організаційних формах і на різні терміни [7]. У підсумку в масштабах країни, внутрішньодержавних і транскордонних регіонів це дає змогу суттєво підвищувати мобільність персоналу як окремих підприємств, організацій, так і сукупної робочої сили, прискорювати та оптимізувати процеси перерозподілу трудових ресурсів за ланками економіки і територіальними господарськими комплексами.

Поряд із задоволенням виробничих потреб лізинг персоналу, аутсорсинг і temporary staffing виконують важливу соціальну функцію, організуючи тимчасові робочі місця та нестабільну (сезонну) зайнятість для фахівців вузьких спеціалізацій та безробітних спеціалістів найвищої кваліфікації з високими запитами щодо оплати праці, малозабезпечених, низькокваліфікованих, уразливих верств населення (зокрема, передпенсійного віку), осіб в оплачуваних і неоплачуваних відпустках по догляду за дітьми, студентів, безробітних випускників вищих і професійно-технічних навчальних закладів, учнівської молоді. Якщо для першої категорії зайнятих із високою кваліфікацією, що користується попитом, реалізується перспектива отримання стабільних доходів від роботи над проєктами (короткими та довготерміновими) для різних організацій, то для решти пропозиція послуг у сфері позикової праці відкриває можливості здобуття перших робочих місць, підробітків у вільний час, певного початкового професійного досвіду, доволі затребуваного під час відбору претендентів на вакансії у штатах рейтингових вітчизняних та іноземних компаній.

До основних переваг поширення практики використання позикової праці відносять:

– можливості коригування ризиків кінцевих роботодавців (користувачів), пов'язаних із попитом на продукцію, піками і спадами виробництва, перспективами його диверсифікації, що суттєво впливають на динаміку ресурсоемності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання – від окремих підприємств до консорціумів;

– запровадження технологій гнучкого використання робочого часу як окремих економічно активних осіб, так і суб'єктів господарювання;

– перспективи модернізації системи управління трудовими відносинами та сферою зайнятості згідно з ринковою кон'юнктурою (серед іншого – розширення пропозиції робочих місць у легальному секторі національного господарства);

– підвищення рівня зайнятості безробітних; реалізацію попиту на працю за сумісництвом та у вільний від основної діяльності час (фахівців вузьких спеціалізацій та сезонних видів економічної діяльності, низькокваліфікованих працівників широкого профілю, молоді, осіб у відпустках по догляду за дитиною, осіб передпенсійного і пенсійного віку тощо);

– детінізацію вагової частки фактичних трудових відносин із вітчизняними та іноземними суб'єктами господарювання на території України, легалізацію фактичного рівня оплати праці, нарощування фіскальних відрахувань та виплат до фондів соціального страхування.

Складна суспільно-економічна ситуація в Україні, зокрема низький рівень життя та перманентна загроза безробіття широких верств, спонукає як найбільш конкурентоспроможних, так і низькокваліфікованих економічно активних громадян до роботи та її пошуку в умовах підвищених ризиків (у т. ч. відсутності гарантій соціального захисту, тіньових форм оплати праці, фактичного ігнорування правил безпеки). У цих умовах проблематика регулювання діяльності суб'єктів господарювання (вітчизняних та іноземних), що організують пропозицію послуг позикової праці та її використовують, охоплює:

– унормування та підвищення ефективності контролю над діяльністю відповідних компаній;

– детінізацію цього сегменту ринку зайнятості, зокрема завдяки оптимізації практики ліцензування спектру посередників у сфері рекрутингу;

– забезпечення соціального захисту зайнятих у рамках повноважень державних органів регулювання умов та безпеки праці (гостро актуальними аспектами їх соціального захисту є дотримання обґрунтованої тривалості робочого дня, гідного рівня оплати праці, наявність соціального пакету, ефективність механізмів убезпечення спектру умов праці);

– підвищення ефективності співпраці з відповідних питань представників працівників та роботодавців, а також органів влади.

Загалом серед основних недоліків практики позикової праці, що ґрунтуються на низькому рівні участі або й відстороненні працівника від визначення умов купівлі-продажу власної робочої сили на користь агенції зайнятості, слід відзначити:

– порушення трудового законодавства з боку як кадрових агенцій, так і організацій, що використовують

позикову працю, які проявляються у відмінностях в умовах праці на однакових посадах певного підприємства цих працівників і штатно зайнятих (насамперед її оплаті; режимі – понадурочно, у вихідні дні; можливості й тривалості відпочинку; доступності переходу до виконання інших трудових функцій та обов'язкового соціального страхування), а також у погіршенні гарантій зайнятості позикових працівників (укладання строкових трудових (або цивільно-правових) договорів замість постійних колективних трудових договорів з усіма прийнятими нормами захисту та пільгами, що можуть бути припинені в разі відмови підприємства-користувача від послуг агенції-посередника);

– розпливчатість сфери відповідальності за умови праці, її охорону, дотримання техніки безпеки з боку агенції-посередника та підприємства-користувача;

– необґрунтоване суттєве зниження або й ухилення від витрат на навчання та підвищення кваліфікації персоналу на виробництві;

– відсутність перспектив підвищення рівня оплати праці у конкретного роботодавця-користувача, що розраховує її обсяг, виходячи з окладу та фактично відпрацьованого часу;

– часту практику істотного зниження обсягів або ухилення від відрахувань до фондів соціального страхування, що мають витрачатися на виплати позиковим працівникам, які постраждали на виробництві, отримали профзахворювання, або їх сім'ям (у разі загибелі працівника), а також на виплату пенсій цій категорії зайнятих;

– загрози зниження рівня та якості життя, економічної та професійної деградації зайнятих позиковою працею (погіршення якості робочої сили через брак умов для самонавчання, розширення сфери досвіду та підвищення кваліфікації; скорочення платоспроможного попиту внаслідок нерівних умов оплати праці позикових працівників і штатно зайнятих; неритмічність надходжень до бюджетів домогосподарств позикових працівників, а отже, нестабільність їх витрат);

– соціальний демпінг, що насамперед проявляється через: використання тимчасово зайнятих як штрейкбрехерів у протидії боротьбі працівників за трудові й соціально-економічні права, створюючи загрози зайнятості постійних працівників; збільшення неоплачуваного виробничого навантаження останніх у зв'язку з помітною плінністю тимчасово зайнятих та необхідністю їх первинної професійної орієнтації і навчання;

– розпливчатість механізму і методик розрахунку страхового стажу та пенсійних виплат за позикову найману працю, сумнівну доступність більш раннього виходу на пенсію для цієї категорії зайнятих;

– становлення схем порушення фіскального законодавства, заснованих на декларуванні для

оподаткування лише контингенту штатних працівників, без урахування виведених за штат на засадах аутсорсингу, аутстафінгу, а також використання позикової праці у формі *temporary staffing*.

Отже, порівняно зі штатними працівниками підприємства-користувача позикові працівники часто скеровуються на роботи з гіршими умовами праці, нестабільним трудовим режимом та нижчою заробітною платою, що не відшкодовує вимушених (з ініціативи роботодавця) простоїв, понаднормових робіт та не компенсує небезпек виробничого середовища. Як правило, їм не надається відпустка, у т. ч. додаткова – за шкідливі умови праці.

Загалом між агенцією зайнятості та позиковим працівником складаються доволі непрозорі стосунки. Поряд із відсутністю або фрагментарністю колективного договору агенції зайнятості з позиковими працівниками, відсутністю профспілкових організацій, що захищають права цієї категорії зайнятих (створити їх надзвичайно складно, зважаючи на роз'єднаність працівників), нерозробленістю механізмів взаємодії агенцій-посередників із представниками працівників спостерігається тяжіння діяльності у сфері позикової праці до тінізації та корумпованості. Насамперед, це стосується вітчизняної та іноземної практики лізингу, аутсорсингу й *temporary staffing* висококваліфікованого персоналу вузьких спеціалізацій у сферах транскордонних транспортних і логістичних послуг пасажиро- й вантажоперевезень. Наймання таких фахівців (зокрема, членів екіпажів літальних і судноплавних засобів) доволі часто супроводжується незаконними поборами крюінгових агенцій та безвідповідальністю роботодавців-користувачів за соціально-правовий захист позикових працівників.

У більшості країн світу антидискримінаційне законодавство забороняє коригувати рівень оплати праці зайнятих на співставних посадах залежно від їхніх статі, раси, віросповідання. Водночас, як свідчить світова статистика, якщо компанія практикує використання позикової праці, контингент таких позаштатних працівників переважно складається з жінок чи представників національних і расових меншин [2]. Останній чинник не лише дає змогу ухилитися від правової відповідальності за невідповідні умови праці, скорочений або практично відсутній соціальний пакет для таких зайнятих, а й, на жаль, доволі часто робить толерантною громадську думку щодо їх дискримінації. Яскравими прикладами подібного ставлення до українських легальних і нелегальних транскордонних трудових мігрантів наповнений досвід їх працевлаштування у Польщі, республіках Прибалтики, Росії, інших країнах Східної Європи.

Скорочення кількості штатних працівників за рахунок масштабного використання позикової

праці може також слугувати формальною підставою для спрощеного оподаткування суб'єкта господарювання (наприклад, за фіскальним законодавством для малого бізнесу).

Діяльність МОП щодо правового регулювання нестандартних трудових відносин, зокрема розпочата в 1933 р. із заборони та в подальшому обмеження практики посередництва приватних агенцій на ринку праці, з часом зазнала суттєвої еволюції [1]. Однією з ключових цілей Конвенції № 181 «Про приватні агентства зайнятості», прийнятої в 1997 р., є створення для цих суб'єктів господарювання можливостей функціонування, регульованих пріоритетом захисту працівників, які користуються їхніми послугами [8].

Значну увагу регулюванню розщеплених трудових відносин і нестандартної зайнятості приділяють інституції Європейського Союзу. На момент затвердження в листопаді 2008 р. Директиви № 2008/104/ЄС про працю в агенціях тимчасової зайнятості позикову працю було легалізовано в національних законодавствах 15 країн Європи. Високу суспільну оцінку цього документа пов'язують передусім з упровадженням принципів рівного ставлення до зайнятих позикової праці та працюючих в умовах звичайних трудових договорів (двосторонніх трудових відносин), а також із наголосом на необхідності забезпечення повноцінного захисту працівників, які винаймаються агенціями тимчасової зайнятості для подальшого надання в користування. Водночас зазначений документ не регулює сукупності прав та обов'язків суб'єктів організації позикової праці, передаючи ці повноваження національним трудовим законодавствам. Зокрема, закріплене право держав – членів ЄС після проведення консультацій із соціальними партнерами – профспілками та об'єднаннями роботодавців на національному і галузевому рівнях укладати акти соціального діалогу, в яких можуть передбачатися винятки з принципу рівного ставлення (передусім щодо коштів, виплачуваних агенціями зайнятості позиковим працівникам у періоди між їх роботою на підприємствах-користувачах) [1; 8].

На жаль, попри тривалий досвід регулювання, фахівці МОП та експерти з трудового права Німеччини, зокрема, зазначають, що у цій та інших західних країнах, де позикова праця легалізована вже тривалий час, спостерігаються яскраві прояви соціального демпінгу, адже поширення цієї форми зайнятості не сприяє створенню нових робочих місць, спричиняючи переродження вже існуючих (досі оцінюваних як якісні, з гідними умовами праці) на менш соціально захищені й безпечні, низькооплачувані [8]. Проведені в останні роки дослідження Європейського фонду поліпшення умов життя і праці засвідчили, що позикові працівники потерпають від гірших умов

і особливо від нижчої оплати праці навіть там, де закон вимагає для них рівності зі штатними працівниками [2]. Трудову діяльність (а відповідно, спосіб, рівень, якість життя) позикових працівників визнають значно нестабільнішою, ніж унормовану традиційними двосторонніми трудовими відносинами (у Франції, наприклад, середня тривалість роботи позикового працівника становить лише два тижні) [1; 8].

Важливим механізмом формування, актуалізації та реалізації державної політики у сфері позикової праці, як засвідчує міжнародна практика, є функціонування структур інспекції праці, діяльність яких в Україні дедалі потребує підвищення ефективності згідно з вимогами МОП [4].

Загалом вітчизняна сфера нестандартної зайнятості в останні півтора десятиріччя стрімко еволюціонує, у низці суттєвих аспектів досі перебуваючи поза законодавчим урегулюванням. Чинне вітчизняне законодавство нині містить лише обриси сфери регулювання позикової праці осіб, які укладають трудовий договір із приватним агентствами зайнятості.

Запроваджені в 2013 р. зміни до ст. 39 Закону України «Про зайнятість населення» фактично започаткували системне врегулювання правовідносин, які виникають під час здійснення діяльності суб'єктів господарювання, які організують позикову працю. Як регламентує Порядок видачі дозволу на наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця, затверджений Постановою КМУ від 20.05.2013 № 359 на виконання зазначених законодавчих змін, який досі не набрав чинності, коло таких суб'єктів господарювання нині визначається виходячи з їхніх установчих документів та щодо обмеженого переліку видів економічної діяльності. Серед них – діяльність агентств працевлаштування; діяльність агентств тимчасового працевлаштування; інша діяльність із забезпечення трудовими ресурсами [12] (а отже, фактично весь можливий спектр послуг позикової праці). Конвенцію МОП № 181 «Про приватні агентства зайнятості» в Україні також поки не ратифіковано.

Масштаби поширення практики розщеплених трудових відносин і нестандартної зайнятості в легальному і тіньовому секторах економіки України визначаються її структурою, спеціалізацією в міжнародному поділі праці, експортним потенціалом окремих видів економічної діяльності та його динамікою. Доволі широкий ринок позикової праці вже склався у добувній та гірничопереробній, металургійній, хімічній і нафтохімічній промисловості, аграрному секторі (інтенсивному сільському господарстві та сезонних агропереробних ланках), сфері транспортних послуг (насамперед, у вантажоперевезеннях), роздрібній торгівлі.

За оцінками експертів, закріплення у 2007–2009 рр. тенденції щодо виведення існуючого персоналу підприємства-користувача за штат (у процесі його реорганізації, реструктуризації, перепрофілювання, приватизації, порушення справи про банкрутство, ліквідації) стало наслідком останніх світових фінансово-економічних криз та визначило домінуючу роль цієї форми організації нестандартних трудових відносин у вітчизняній практиці [2; 7; 9; 10]. За даними Федерації профспілок, уперше переведення частини працівників обслуговуючих видів діяльності в статус позикових у процесі реорганізації промислового виробництва відбулося в Україні в 2003 р.

**Висновки.** Підсумовуючи сказане, слід відзначити, що, зважаючи на зміст дискусій і застережень спільнот науковців та представників зайнятих, обопільно корисними для економічно активного населення й роботодавців сферами застосування позикової праці є:

- лізинг та аутсорсинг персоналу (основного, обслуговуючого), який має постійний або строковий трудовий договір із роботодавцем за основним місцем роботи, на користь іншої компанії, що потребує послуг за профілем, надання яких здебільшого оформляється цивільно-правовою угодою;

- влаштування через агенції зайнятості на тимчасову роботу осіб, які шукають додаткових доходів та підробітків (малозабезпечених, членів багатодітних сімей, студентів та учнівської молоді, осіб з інвалідністю, громадян передпенсійного і пенсійного віку тощо). Більш дискусійним аспектом залишається можливість участі рекрутингових компаній в організації оплачуваних громадських робіт із залученням низки соціально вразливих верств (наприклад, безробітних, що перебувають на обліку служб зайнятості понад рік, громадян, які повернулися з місць позбавлення волі);

- тимчасове працевлаштування осіб на робочі місця, які, згідно із законодавством, мають зберігатися за штатними працівниками, відсутніми з причин захворювань і травм (у т. ч. професійних та отриманих на робочому місці), перебування у декретній відпустці та відпустці по догляду за дитиною, тривалого службового відрадження;

- організація інноваційної діяльності в рамках розроблення стартапів із використанням кадрового потенціалу близьких за спеціалізацією коворкінгових та венчурних структур.

Разом із тим явище нестандартних трудових відносин у країнах, що розвиваються (у т. ч. в Україні), характеризується спектром потужних мультиплікованих негативів, пов'язаних із проявами соціального демпінгу, зниженням рівня й якості життя найманих працівників, погіршенням практики реалізації унормованих соціально-тру-

дових гарантій, розширенням тіньового сектору національних господарств, зростанням необгрунтованої соціальної нерівності.

Як свідчить зарубіжна і менш тривала вітчизняна практика, нестабільність загальних суспільно-економічних умов суттєво ускладнює умови та якість соціального діалогу в регулюванні позикової праці на окремому підприємстві-користувачі та в державі у цілому, що проявляється в жорсткішій позиції роботодавців – юридичних і фактичних – із питань забезпечення спектру соціально-трудова прав найманого персоналу. Проблеми захисту прав позикових працівників, роботодавцем яких визнається агенція зайнятості, є спільними практично для всіх регіонів світу, передусім проявляючись у:

- нестійкості й нетривалості відносин, обмеженості зобов'язань агенції зайнятості перед позиковим працівником, що не дає змоги накопичити достатній безперервний стаж (як обов'язковий у контексті доступу до пенсійного забезпечення, інших важливих соціальних гарантій), утворити професійне об'єднання (у т. ч. здатне посприяти в забезпеченні стабільності графіку оплати праці та виплат за вимушені виробничі простои);

- двозначності трактовок, зловживаннях, ухилянні кінцевих роботодавців від відповідальності за якість соціально-трудова відносин (у т. ч. завдяки виведенню працівників за штат);

- надмірній деталізації трудового права та суміжних сфер законодавства в умовах значно меншої спроможності пересічного працівника до його тлумачення, обмеженості доступу останнього до кваліфікованої юридичної допомоги (у т. ч. через менші фінансові ресурси для участі в судочинстві).

Серед актуальних пріоритетів у сфері регулювання нестандартних трудових відносин в Україні слід відзначити:

1) у сфері профільного унормування трудового законодавства:

- подальше врегулювання в спектрі законів про працю засад і практики реалізації норм, що визначають загальні умови діяльності суб'єктів господарювання, які наймають працівників для подальшого виконання ними роботи у іншого роботодавця (зокрема, на засадах спеціального трудового договору, який має усувати ознаки й запобігати розпорядженню особою як об'єктом);

- удосконалення механізмів захисту прав зайнятих на гідні умови, режим та оплату праці у разі фактичного вступу в трудові відносини, оформлені як строковим трудовим, так і цивільно-правовим договором;

- посилення відповідальності роботодавця за соціальну результативність кадрової політики підприємства з урахуванням законодавчо визначених індикаторів національної безпеки;

- ратифікацію Конвенції МОП № 181 «Про приватні агентства зайнятості», приведення вітчизняної нормативно-правової бази у відповідність з її основними принципами та вимогами;

- обмеження можливостей ухиляння роботодавців (вітчизняних і зарубіжних) від надання позиковим працівникам соціально-трудова гарантій; опрацювання механізму обов'язкового соціального діалогу як складової частини процесу залучення позикової праці на підприємствах, що змінюють форму власності, власника, організаційні підходи до ведення основних та допоміжних видів господарювання;

- приведення профільного законодавства у відповідність до потреб розвитку малих та середніх суб'єктів господарювання, підходи до використання позикової праці якими мають суттєві відмінності від практики крупних виробництв (для останніх в Україні нормативно-правову базу зазвичай прийнято пристосовувати в першу чергу);

- вирівнювання правового становища позикових працівників-співвітчизників (у т. ч. тих, хто вступає у трудові відносини із суб'єктами господарювання інших держав) та іноземців, що вступають у трудові відносини на території України;

- посилення відповідних контрольно-наглядових і превентивних функцій системи інспекції праці;

2) у сфері забезпечення гідних умов праці та фіскальної дисципліни на конкретних підприємствах:

- подальше унормування, посилення контролю над діяльністю з ліквідації зарплатних виплат «у конвертах», упровадження ефективних адміністративних механізмів подолання практики внесення до трудових договорів і строкових контрактів вимоги щодо нерозголошення розміру оплати праці;

- запровадження методик відстеження практики формального зниження рівня оподаткування суб'єктів господарювання внаслідок виведення частини працівників за штат (у т. ч. за спрощеними схемами малого бізнесу), моніторинг і профілактика такої незаконної діяльності;

3) у сфері оптимізації інспекції праці в Україні:

- підвищення соціального статусу, забезпечення об'єктивного наповнення повноважень державних інспекторів праці (як підставу для оптимізації їх штатів і трудового навантаження);

- підвищення ефективності механізмів співпраці органів влади та судочинства у реалізації приписів територіальних органів інспекції праці;

- удосконалення програм підготовки та підвищення кваліфікації державних інспекторів праці в галузях бухгалтерських, економічних, інженерних, юридичних, психологічних, медичних знань.



**Список використаних джерел:**

1. Лагутіна І.В. Міжнародно-правове регулювання діяльності приватних агентств зайнятості. *Альманах міжнародного права*. Вип. 8. С. 130–137. URL : <http://intlwalmanac.net/v8/18.pdf> (дата звернення: 27.12.2019).
2. Курзіна М. Захист прав робітників в умовах розповсюдження позикової праці: перспективи для України. URL : <https://commons.com.ua/uk/zahist-prav-robitnikiv-v-umovah-rozpo/> (дата звернення: 27.12.2019).
3. Атипичная занятость и прекаризация труда в Украине / под ред. В. Дудина, З. Поповича. Киев : Центр социальных и трудовых исследований, 2017. 69 с.
4. Біла Г.М. Діяльність інспекцій праці за кордоном: досвід для України. *Держава і ринок*. С. 134–138. URL : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2011-3/doc/3/03.pdf> (дата звернення: 27.12.2019).
5. Легомінова С.В. Сучасний ринок праці України: проблеми та тенденції. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 19. С. 39–43.
6. Юшко А.М. Запозичена праця: проблеми правового регулювання. *Право та інновації*. 2016. № 1(13). С. 44–52.
7. Коняєва А. Аутсорсинг в Україні: вчора, сьогодні, завтра. *Кореспондент*. 15.03.2011. URL : <https://blogs.korrespondent.net/blog/users/3258264-autorsynh-v-ukrayne-vchera-sehodnia-zavtra> (дата звернення: 27.12.2019).
8. Лагутіна І.В. Трудові права позикових працівників. *Право і суспільство*. 2015. № 5. С. 85–91. URL : [http://pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2015/5\\_2015/part\\_1/17.pdf](http://pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2015/5_2015/part_1/17.pdf) (дата звернення: 27.12.2019).
9. Новак І., Оверковський Б. *Нестандартная занятость в Украине: социальные риски и контр-стратегии проф-союзов*. Киев : Фонд им. Фридриха Эберта (FES), 2011. 24 с. URL : <http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/2-finalnij%20maket%20Nestandardna%20zanyatist.pdf> (дата звернення: 27.12.2019).
10. Трошина Т. Нетипові форми зайнятості: ризики для працівників та необхідність правового регулювання. *Національна служба посередництва і примирення (відділення в Луганській області)*. URL : [http://nspp-lugansk.ucoz.ua/publ/netipovi\\_formi\\_zajnjatosti\\_riziki\\_dlja\\_pracivnikiv\\_ta\\_neobkhidnist\\_pravovogo\\_reguljuvannja/1-1-0-20](http://nspp-lugansk.ucoz.ua/publ/netipovi_formi_zajnjatosti_riziki_dlja_pracivnikiv_ta_neobkhidnist_pravovogo_reguljuvannja/1-1-0-20) (дата звернення: 27.12.2019).
11. Конвенція про приватні агентства зайнятості № 181 від 19.06.1997. URL : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/993\\_046](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/993_046) (дата звернення: 27.12.2019).
12. Лист Міністерства соціальної політики України від 26.12.2013 № 14909/0/14-13/06 (витяг). URL : <https://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/ministry-of-labor-and-social-policy/4539-> (дата звернення: 27.12.2019).

**References:**

1. Lahutina I.V. (no data) Mizhnarodno-pravove rehulivannia diialnosti pryvatnykh ahentstv zainiatosti [International legal regulation of the private employment agencies' activity]. *Almanac of International Law*, no. 8, pp. 130-137. Available at: <http://intlwalmanac.net/v8/18.pdf> (accessed 27 December 2019).
2. Kurzina M. (no data) Zakhyst prav robitnykiv v umovakh rozpovsiudzhennia pozykovoї pratsi: perspektyvy dlia Ukrainy [Protecting the workers' rights in the context of the borrowed labor proliferation: prospects for Ukraine]. Available at: <https://commons.com.ua/uk/zahist-prav-robitnikiv-v-umovah-rozpo/> (accessed 27 December 2019).
3. Dudin V., Popovich Z. (eds.) (2017) *Atipichnaya zanyatost' i prekarizatsiya truda v Ukraine* [Atypical employment and precarization of labor in Ukraine]. Kyiv: Center for Social and Labor Studies. (in Russian)
4. Bila H.M. (no data) Diialnist inspektsii pratsi za kordonom: dosvid dlia Ukrainy [Activity of labor inspectorates abroad: experience for Ukraine]. *The State and the Market*, pp. 134-138. Available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2011-3/doc/3/03.pdf> (accessed 27 December 2019).
5. Lehominova S.V. (2015) Suchasnyi rynek pratsi Ukrainy: problemy ta tendentsii [Modern Ukrainian labor market: problems and trends]. *Investment: practice and experience*, no. 19, pp. 39-43.
6. Yushko A.M. (2016) Zapozychena pratsia: problemy pravovoho rehulivannia [Borrowed labor: problems of legal regulation]. *Law and Innovation*, no. 1(13), pp. 44-52.
7. Konyaeva A. (2011) Outsorsing v Ukraine: vchera, segodnya, zavtra [Outsourcing in Ukraine: yesterday, today, tomorrow]. *Correspondent*. Available at: <https://blogs.korrespondent.net/blog/users/3258264-autorsynh-v-ukrayne-vchera-sehodnia-zavtra> (accessed 27 December 2019).
8. Lahutina I.V. (2015) Trudovi prava pozykovykh pratsivnykiv [Labor rights of borrowed workers]. *Law and Society*, no. 5, pp. 85-91. Available at: [http://pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2015/5\\_2015/part\\_1/17.pdf](http://pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2015/5_2015/part_1/17.pdf) (accessed 27 December 2019).
9. Novak I., Overkovskiy B. (2011) *Nestandardnaya zanyatost' v Ukraine: sotsial'nye riski i kontr-strategii profsoyuzov* [Non-standard work in Ukraine: social risks and counter-strategies of trade unions]. Kyiv: Friedrich Ebert Fund (FES). Available at: <http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/2-finalnij%20maket%20Nestandardna%20zanyatist.pdf> (accessed 27 December 2019).
10. Troshyna T. (no data) Netyпові форми зайнятості: ризики для працівників та необхідність правового регулювання [Atypical forms of employment: risks to employees and the need for legal regulation]. National Mediation and Reconciliation Service (Branch in Luhansk Oblast). Available at: [http://nspp-lugansk.ucoz.ua/publ/netipovi\\_formi\\_zajnjatosti\\_riziki\\_dlja\\_pracivnikiv\\_ta\\_neobkhidnist\\_pravovogo\\_reguljuvannja/1-1-0-20](http://nspp-lugansk.ucoz.ua/publ/netipovi_formi_zajnjatosti_riziki_dlja_pracivnikiv_ta_neobkhidnist_pravovogo_reguljuvannja/1-1-0-20) (accessed 27 December 2019).
11. International Labor Organization (1997) Konventsia pro pryvatni ahentstva zainiatosti № 181 [Convention on private employment agencies no. 181]. Available at: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/993\\_046](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/993_046) (accessed 27 December 2019).
12. Ministry of Social Policy of Ukraine (2013) Lyst vid 26.12.2013 № 14909/0/14-13/06 (vytiah) [Letter dated 26.12.2013 № 14909/0/14-13/06 (extract)]. Available at: <https://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/ministry-of-labor-and-social-policy/4539-> (accessed 27 December 2019).

**Bogush Larysa***Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the  
National Academy of Sciences of Ukraine*

## **NON-STANDARD EMPLOYMENT IN THE CONTEXT OF COMPLIANCE WITH SOCIAL AND LABOR RIGHTS**

*The article examines the problems and approaches to regulation of non-standard labor relations, which have been rapidly spreading in Ukraine in the last 2 decades, in the context of observance of formally and informally employees' social and labor rights. The research methodology involves identifying acute problems of functioning of non-standard employment in Ukraine and justifying approaches to their solution based on the experience of world leading countries and the International Labor Organization recommendations. The interest of the business community in reducing the production resources' cost and improving the production facilities' efficiency has transformed borrowed labor into an integral factor in nowadays globalized economy. At the same time, the phenomenon of non-standard labor relations in developing countries is characterized by a spectrum of multiplied negatives related to social dumping, decreasing in the employees' level and quality of life, worsening of the practice of standardized social and labor guarantees' implementation, widening of the national economies' shadow sector, increasing of unjustified social inequality. Therefore, despite the extensive study of the principles, practices and issues of non-standard employment in the world and national economic literature, there are a number of problems that requires further disclosure. Among them – the assessment of its benefits and threats to balance the national labor market, the identification of the factors and levers for effective legal and administrative regulation of the split labor relations in order to observe the formally and informally employees' social and labor rights. Current priorities for regulation of non-standard labor relations in Ukraine are concentrated around the normalization of labor legislation, ensuring decent working conditions and fiscal discipline at specific enterprises, optimization of national labor inspections. Thus the practical value of the article is determined by the justification of the priority measures to optimize working conditions and living standards of the borrowed employees.*

**Key words:** *non-standard labor relations, borrowed labor, labor market, employees' social and labor rights, legal regulation.*

**JEL classification:** J23, J30, J41, K31, D60.

---

УДК 332.145(477)

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.21>**Вовк С.М.**

доктор наук з державного управління, доцент,  
Донецький національний медичний університет  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3883-1320>

**Вовк Т.В.**

викладач,  
Донецький державний університет управління  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0946-8473>

## ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

*Однією з важливих проблем розвитку конкурентного середовища в регіонах України є соціальна сфера. Формування конкурентного середовища соціальної сфери повинно охоплювати не тільки традиційні ринки, а й може сприяти вирішенню багатьох соціальних проблем, які стосуються суспільства у цілому. Слід відзначити, що поступово, у міру продовження економічних реформ, здійснюватиметься перерозподіл функцій між органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами й організаціями у сфері будівництва, реконструкції та утримання житла з метою їх децентралізації. Для розроблення стандартів соціального захисту населення в сучасних економічних умовах необхідно впроваджувати інновації, спрямовані на підвищення продуктивності ресурсів, які роблять підприємства й організації більш конкурентоздатними.*

**Ключові слова:** конкурентне середовище, соціальна сфера, регіони, економіка країни, навколишнє середовище, ідентифікація, виробництво, комунальні послуги.

**Постановка проблеми.** Процес формування конкурентного середовища повинен охоплювати не тільки традиційні ринки. Конкуренція може сприяти вирішенню багатьох соціальних проблем, тобто проблем, що стосуються всього суспільства (всього населення регіону).

Традиційно вважається, що вирішення соціальних проблем – це винятково прерогатива держави, а підприємці лише несуть додаткові витрати, що призводять до підвищення цін і зниження конкурентоздатності бізнесу. Проте світовий досвід свідчить, що саме розвиток соціальної сфери призводить до підвищення рівня життя населення та зростання економіки країни у цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сучасному етапі розвитку цивілізації проблеми досягнення та підтримання високого рівня міжнародної конкурентоспроможності набувають якісно нового змісту, що зумовлено, з одного боку, посиленням процесів глобалізації ринків та транснаціоналізації економічних відносин, а з іншого – трансформацією традиційного набору чинників, здатних забезпечити конкурентні переваги у довгостроковій перспективі. В умовах економіки знань саме наявність високорозвиненого людського капіталу визначає здатність країни активізувати й ефективно використовувати наявні у неї ресурси.

Питання ідентифікації провідних чинників конкурентоспроможності країни піднімалися у працях багатьох світових науковців, серед яких: В. Петті, П. Буагільбер, А. Сміт, Д. Рікардо, Е. Хекшер, Б. Олін, М. Портер, Р. Ор, Ж. Валь-

тер та ін. Розроблення теоретичного фундаменту концепції людського капіталу у працях Т. Шульца, Г. Беккера, Б. Вейсбройда, Д. Мінцера, Л. Ханса послужило основою для низки досліджень під авторством Дж. Герардуса, А. Гігеля, А. Вілдвича, Д. Трабольда, А.І. Юрьєва та ін., в яких людський капітал почав розглядатися не лише як найцінніший ресурс сучасного суспільства, а й як активатор усіх факторних умов конкурентоспроможності.

У сучасних умовах розвитку конкурентоспроможності регіону та вирішенню соціальних проблем приділяється значна увага вітчизняних та закордонних науковців: З.В. Герасимчука, С.М. Вовк, Л.М. Зайцевої, Г.Б. Поляка та ін.

**Мета статті** полягає у дослідженні проблем розвитку соціальної сфери в Україні та визначенні передумов формування її конкурентоспроможності, основних напрямів удосконалення чинного законодавства та шляхів його поліпшення. Для досягнення означеної мети потрібно вирішити такі завдання: розкрити зміст поняття «конкурентоспроможність у соціальній сфері»; розробити комплекс дій щодо збереження та вдосконалення навколишнього середовища складника конкурентоспроможності комунальної сфери країни.

**Виклад основного матеріалу.** Досить розповсюдженим є переконання, що суспільству неминуче доводиться шукати компроміс між екологією й економікою. Серед підприємців давно сформувалися переконання, що закони про охорону навколишнього середовища завдають шкоди конкурентоздатності фірм. Іншими словами, держава

намагається нав'язати тверді стандарти, а підприємці – ухилитися від них.

Однак це невірно, адже, крім самих законів про навколишнє середовище, ні технології, ні процеси, ні потреби покупців не є фіксованими, інакше дані закони дійсно призводили б до зростання витрат. Але підприємці діють в умовах динамічної конкуренції, а не у статичному світі. Вони постійно шукають нестандартні відповіді на тиск, що здійснюється на них із боку конкурентів, споживачів та законодавців.

Належним чином розроблені стандарти щодо захисту навколишнього середовища можуть ініціювати впровадження інновацій, що дають змогу знизити сумарні витрати виробництва відповідної продукції або підвищити її споживчу цінність. Такі інновації дають підприємцям змогу більш ефективно використовувати сукупність чинників виробництва (починаючи із сировини і закінчуючи енергією та робочою силою), компенсуючи тим самим витрати, пов'язані з необхідністю виконання законів щодо захисту навколишнього середовища. У кінцевому підсумку таке підвищення продуктивності ресурсів робить підприємства більш конкурентоздатними, а не навпаки [1].

Як правило, політики, підприємці розглядають законодавство про захист навколишнього середовища тільки з погляду його впливу на зростання витрат виробництва, зовсім виключаючи можливість суттєвого виграшу від підвищення продуктивності в результаті впровадження інновацій. Саме тому їхні дії найчастіше призводили до зовсім невинновданого зростання витрат й уповільнення прогресу з питань захисту навколишнього середовища.

Інакше кажучи, законодавці приймають закони, що стримують впровадження інновацій. Підприємці, своєю чергою, противляться виконанню цих законів замість того, щоб впровадити нововведення в технологічний процес. Звідси – судові розгляди, тобто додаткові витрати для підприємства.

Насправді забруднення навколишнього середовища найчастіше є формою економічного марнотратства, коли відходи виробництва, шкідливі речовини й ті або інші форми енергії потрапляють у навколишнє середовище у вигляді забруднень із наявністю ознак неповного, неефективного або марнотратного використання ресурсів. Більше того, у результаті таких викидів підприємствам найчастіше доводиться сплачувати додаткові витрати на усунення їхніх наслідків (наприклад, вивіз на смітник або повторну переробку відходів виробництва). Ці витрати позначаються на ціні продукції, нічого не додаючи до її споживчої цінності.

Неефективність використання ресурсів у компанії з найбільшою очевидністю виявляється у

формі неповного використання матеріалів і недостатньої дієвості методів управління процесами, результатом яких є не обов'язкові втрати, дефекти і необхідність збереження великих запасів матеріалів. Але існує і багато інших прихованих витрат, що виявляються вже після продажу продукції.

Наприклад, тара, яку дистриб'юторам або покупцям доводиться викидати, також свідчить про неефективне використання ресурсів і зайвих витрат виробництва. Споживачам доводиться нести додаткові витрати, коли вони користуються товарами, що забруднюють навколишнє середовище або споживають надмірну енергію. Ресурси витрачаються неефективно й тоді, коли викидаються продукти, що містять матеріали, придатні для використання, і коли споживачі сплачують – прямо або опосередковано – за утилізацію продуктів [2].

Коли йдеться про захист навколишнього середовища, то головна увага приділяється контролю забруднень на основі проведеної утилізації відходів або викидів, що пов'язано із зазначеними витратами. В останні роки найбільш передові компанії і фахівці із захисту навколишнього середовища висунули концепцію запобігання забрудненню (яка іноді називається відновленням джерел). При цьому для обмеження ступеня забруднення ще до того, як воно відбулося, використовуються такі підходи, як заміна матеріалів і процесів із замкнутим циклом.

Іншим словами, підприємці повинні звернути увагу на альтернативні витрати (або витрати невикористаних можливостей), а не витрачати додаткові кошти на нейтралізацію або ліквідацію забруднень. Вони повинні зрозуміти, що захист навколишнього середовища і конкурентоздатність нероздільні. М. Портер виділяє шість найважливіших причин, що спричиняють необхідність прийняття законів про охорону навколишнього середовища:

– щоб здійснювати на компанії тиск, що змушує впроваджувати інновації. Відзначимо важливу роль зовнішнього тиску в подоланні організаційної інертності і стимулюванні творчого мислення;

– щоб поліпшити якість навколишнього середовища тоді, коли інновації і результуючі поліпшення продуктивності ресурсів не повністю компенсують витрати, пов'язані з виконанням вимог законів, або в тому разі, коли потрібний певний час для вивчення заходів, спрямованих на зниження загальної вартості впровадження інноваційних рішень;

– щоб довести до відома компанії про найбільш ймовірні випадки неефективного використання ресурсів і про потенційні сфери технологічних удосконалень;

– щоб підвищити ймовірність того, що інновації, які впроваджуються в технологічні про-

цеси чи продукцію, не позначаються негативно на стані навколишнього середовища;

– щоб створювати у споживачів і компаній відчуття необхідності боротьби з забрудненням навколишнього середовища до того часу, поки вони цілком не відчують неефективність використання ресурсів і пов'язаний із ним шкідливий вплив на навколишнього середовище;

– сприяти прийняттю компаніями інноваційних рішень захисту навколишнього середовища. При цьому компаніям, що намагаються уникнути капіталовкладень, спрямованих на захист навколишнього середовища, недвозначно дають зрозуміти, що подібні дії призведуть лише до погіршення їхніх позицій. Закони щодо захисту навколишнього середовища є для інноваційних компаній свого роду буфером, поки не затвердилися нові технології і поки внаслідок навчання не знизилася витрати на впровадження цих технологій [3].

Ще одним яскравим прикладом того, як конкуренція допомагає вирішувати соціальні проблеми, є житлово-комунальна сфера.

Комунальні послуги – це певні товари, що не мають заміників і абсолютно не еластичні до попиту. Задіяти механізм попиту та пропозиції у відношенні комунальних послуг навряд чи можливо. За відсутності конкурентної пропозиції нееластичних до попиту товарів механізми попиту та пропозиції не діють, і ціни на ці послуги формуються виходячи з витрат, що несе постачальник, а вони можуть бути як завгодно великими.

Комунальні послуги задовольняють життєво важливі потреби людини, у систему комунальних послуг входять ведення житлового господарства, забезпечення роботи водопроводу і каналізації, енерго-, тепло- і газопостачання, служби очищення і прибирання території. Економічною відмінністю даної групи послуг є суспільний характер потреб у них, що зумовлюються такими властивостями комунальних послуг: унікальним характером послуг; колективним, знеособленим характером споживання послуг; наявністю матеріального носія; відсутністю індивідуального вибору послуг споживачами; винятково високою роллю кліматичного і географічного чинників у формуванні потреби в даних послугах.

Слід зазначити, що, незважаючи на зазначені чинники спільності комунальних послуг, кожна з них унікальна по-своєму, тобто кожній із них властива відмінна риса, що не дає змоги ідентифікувати їх разом. Наприклад, задоволення потреби в одній послугі не скорочує потреби людини в іншій. Деякі послуги виникають як чисто колективні потреби, інші, навпаки, формуються на основі індивідуальних бажань. Споживання одних послуг відбувається індивідуально, інших – колективно, а третіх – безособово всім міським співтовариством [4].

Принципи і методи формування цін у ЖКГ в умовах централізованої економіки формувалися на основі того, як вони визначалися на підприємстві, тобто у виробництві. Такий підхід неминуче призводив до того, що за базу цін приймалися витрати на виробництво. Звідси – планування у сфері житлово-комунальних послуг витратного методу ціноутворення, що зазнав критики ще за планової економіки.

За сформованого нормативно-витратного підходу ЖКХ потрібно приблизно 18% середнього доходу родин, що користуються основним набором житлово-комунальних послуг у державному муніципальному і багатоквартирному приватному житловому фонді. На субсидування ЖКХ спрямовується від 40% до 80% ресурсів місцевих бюджетів і значна частка бюджетів суб'єктів України.

Витратний механізм є одним із ключових моментів, що заважають реформуванню галузі. Реформування житлово-комунального господарства припускає зміну системи управління й обслуговування житлового фонду з метою зниження витрат. Саме за рахунок зниження собівартості, а не за рахунок підвищення тарифів пропонується виключити бюджетні дотації. Конкуренція є необхідним елементом проти затратного механізму, що стимулює зниження собівартості надання послуг і підвищення їхньої якості, тому що саме конкуренція змушує різні підприємства шукати шляхи зниження витрат і підвищення якості наданих послуг, витісняючи із цього сектору ті підприємства, які не в змозі зробити це.

Стимулювати розвиток конкурентного середовища можна через конкурсні відбори, використовуючи при цьому спеціальну процедуру, що забезпечує їх відкритість та об'єктивність, що, своєю чергою, створює всі необхідні передумови для вибору найкращої з наявних організацій. Саме механізми конкурсного відбору здатні систематично усувати із цієї сфери діяльності найменш ефективно працюючі організації, замінюючи їх іншими, більш перспективними [5].

Серйозний вплив на розвиток конкурентного середовища житлово-комунальної сфері здійснює зростання кількості власників житла (ТВЖ). Це зумовлено тим, що ТВЖ як реальні власники найбільше зацікавлені в раціональному використанні наявних у них ресурсів (надання якісних послуг за мінімальними цінами). З іншого боку, наявність достатньо великої кількості власників збільшує необхідність уведення систематичного контракту за дотримання єдиних стандартів стану житлового фонду незалежно від того, хто є власником даного житла.

Найважливішим напрямом розвитку конкуренції є розмежування функцій власника – керуючої організації (замовники організації, що надає послуги (підрядники)).

Сьогодні процес формування конкурентного середовища в Донецькій області не завершено. Поділ функцій замовника і підрядника продовжується. Нині служби замовника керують 70% усього муніципального житлового фонду. Однак залишається монополія держави на управління житловим фондом. Це створить передумови для формування принципово нової форми управління власністю.

В області створено понад 500 ТВЖ, багато з них віддають перевагу професійним керуючим і невеликим фірмам, послуги яких виявляються менш дорогими і більш якісними. Продовжується проведення конкурсів для відбору підрядних організацій з обслуговування муніципального житлового фонду.

Таким чином, конкуренція на ринку житлових послуг сприяє розвитку альтернативних форм управління житловим фондом, що дасть змогу знизити витрати і, відповідно, вартість послуг, що стануть доступними для більшої частини населення. А це, своєю чергою, означає зменшення соціальних виплат і зниження навантаження на місцевий бюджет.

Цікавим є досвід застосування економічних підходів до відновлення і реставрації пам'яток історії та культури. Найчастіше подібні будинки знаходяться у центральній частині міста, мають гарну транспортну і пішоходу структуру, тому виконання державного завдання зі збереження

пам'яток історії можна покласти на приватних інвесторів із подальшою передачею об'єкта в користування. При цьому програма реставраційних робіт складається адміністрацією області та муніципалітетом, і інвестор зобов'язаний дотримуватися всіх запропонованих вимог. Протягом останніх років проведено низку заходів із залучення інвестицій у цю сферу, що підтвердили дії підприємців до подібного роду інвестицій.

**Висновки.** Таким чином, у нашому дослідженні ми задавалися ціллю охопити всі соціальні проблеми, однак наведені приклади показують, що розвиток конкуренції у сферах, що традиційно є не досить привабливими для бізнесу, можливий і цілком прийнятний. Конкуренції вдається вирішувати соціальні проблеми, незважаючи при цьому обмежені бюджетні ресурси.

З огляду на це, потребують конкретніших досліджень аналіз та оцінка допущених помилок у соціально-політичній діяльності і розроблення концептуальних та програмних засад цивілізованого формування й наповнення української моделі соціальної політики держави, яка б відповідала прагненням суспільства та вимогам прогресивного людського розвитку. Наведене дає підстави для висновку, що формування цивілізаційних засад сучасної соціальної політики є однією з нагальних потреб сьогодення. Доповнення інструментарію є подальшим напрямом наукових досліджень у розвитку сучасної науки.

### Список використаних джерел:

1. Сазонця І.Л. Інвестиції стратегії конкурентоспроможної економіки : монографія. Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2012. 416 с.
2. Герасимчук З.В., Вахович І.М. Організаційно-економічні механізми формування та реалізації стратегії розвитку регіону : монографія. Луцьк : ЛДТУ, 2012. 248 с.
3. Пакулін С.Л. Концепція управління потенціалом соціально-економічного розвитку регіону. *Science and education LTD*. 2015. № 5. Р. 5–7.
4. Яцишина І.В. Соціальне спрямування інноваційної економіки: тенденції, наслідки : монографія. Кам'янець-Подільський : ФОП Сисин Я.І., 2012. 368 с.
5. Лопушняк Г.С. Державна соціальна політика як передумова економічного розвитку України : монографія. Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. 372 с.
6. Пакуліна А.А., Пакулін С.Л., Корсунський Г.Ю. Підвищення сталості соціально-економічного розвитку і забезпечення економічної безпеки регіонів. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. № 4. С. 215–219.
7. Макарова О.В. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки : колективна монографія / за ред. Е.М. Лібанової. Київ : НАН України, 2012. 320 с.
8. Панченко М. Соціальна сфера і соціальна політика та їх співвідношення в аспекті державного управління соціальною сферою. *Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського*. URL : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ardu\\_o/2009\\_1/R\\_5/Panchenko.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ardu_o/2009_1/R_5/Panchenko.pdf) (дата звернення: 21.10.2019).

### References:

1. Sazoncyia I.L. (2012) Investy`ciyi strategiyyi konkurentospromozhnoyi ekonomiky [Investment in a competitive economy strategy]. *Dnipropetrovs`k: Nauka i osvita*. p 416.
2. Gerasymchuk Z.V., Vakhovich I.M. (2012) Organizacijno-ekonomichni mexanizmy formuvannya ta realizacijy strategiyyi rozvy`tku regionu [Organizational and economic mechanism of formation and implementation of regional development strategy]. *Lucz`k: LDTU* p.248
3. Pakulin S.L. (2015) Koncepciya upravlinnya potencialom social'no-ekonomichnogo rozvy`tku regionu [Concept of managing the potential of socio-economic development of the region]. *Science and civilization: materials of the XI International scientific and practical. Sheffield: Science and education LTD*, vol. 5 pp. 5-7.
4. Yatsyshina I.V. (2012) Social'ne spryamuvannya innovacijnoyi ekonomiky` : tendencyi, naslidky` [Social orientation of the innovation economy: trends, consequences]. *Kamianets-Podilskiy: FOP Sysin Y.I.* p. 368.

5. Lopushniak G.S. (2011). *Derzhavna social`na polity`ka yak peredumova ekonomichnogo rozvy`tku Ukrainy`n`* [ State social policy as a prerequisite for economic development of Ukraine] Lviv: LRIDA NADU p. 372.

6. Pakulin A.A., S.L. Pakulin, G.Yu. Korsun's`ky`j (2015). *Pidvy`shhennya stalosti social`no-ekonomichnogo rozvy`tku i zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky` regioniv.* [Improving the sustainability of socio-economic development and ensuring the economic security of regions]. Bulletin of the economy of transport and industry. Visny`k ekonomiky` transportu i promy`slovosti vol. 4 pp. 215-219.

7. Makarova O.V. *Lyuds`ky`j rozvy`tok v Ukraini: social`ni ta demografichni chy`nny`ky` modernizaciyi nacional`noyi ekonomiky`.* [Human Development in Ukraine: Social and Demographic Factors of the Modernization of the National Economy] Institute of Demography and Social Research. p. 320.

8. Panchenko M. (2009) *Social`na sfera i social`na polity`ka ta yix spivvidnoshennya v aspekti derzhavnogo upravlinnya social`noyu sferoyu.* [Social sphere and social policy and their correlation in the aspect of state management of the social sphere]. National Library of Ukraine named after VI Vernadsky. Available at: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Apdu\\_o/2009\\_1/R\\_5/Panchenko.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu_o/2009_1/R_5/Panchenko.pdf) (accessed 21 October 2019).

**Vovk Svetlana**

*Donetsk National Medical University*

**Vovk Tatiana**

*Donetsk State University of Management*

## FORMATION OF COMPETITIVE ENVIRONMENT IN SOCIAL SPHERE OF UKRAINE

*One of the important problems of development of competitive environment in the regions of Ukraine is the social sphere. Developing a competitive social environment should not only cover traditional markets, but can also help to address many social problems that affect society as a whole. It should be noted that as economic reforms continue, functions will be redistributed between the executive, local self-government, enterprises, institutions and organizations in the field of construction, reconstruction and maintenance of housing in order to decentralize them. In order to develop standards for social protection of the population in today's economic environment, it is necessary to introduce innovations aimed at improving the productivity of resources, which make enterprises and organizations more competitive. Most inefficient use of resources at a company manifested in the form of incomplete use of materials and insufficient effectiveness of process management methods, which result in unnecessary losses, defects and the need to conserve large inventories of materials. But there are many other hidden costs that come to light after the sale of the product. Consumers have to incur additional costs when they use goods that pollute the environment or consume excess energy. Resources are inefficiently spent even when products containing usable materials are thrown away and consumers are paid – directly or indirectly – for the disposal of the products. The principles and methods of pricing in utilities in a centralized economy were formed on the basis of how they were determined at the enterprise, that is, in production. This approach inevitably led to the fact that production costs were taken as the price base. Hence, housing and utility planning is a cost-pricing method that has been criticized in the languages of the planned economy. Despite the fact that the problems of functioning of the housing and communal complex are constantly in the focus of close attention of the state administration of Ukraine, however, no serious positive changes in this area have occurred. This can be explained by the fact that the housing and communal services system is an infrastructure component of the system of state administration and local self-government, but it is invested according to the final principle. This is primarily due to the lack of a clear division of powers between state authorities and local self-government bodies, when practically no issues are considered at the state level and, consequently, issues related to the activity of housing and communal services are not solved, and their solutions are not resolved. completely translated into the shoulders and financial and economic bases of local governments – local councils. The main objects of housing and communal services are owned by territorial communities and directly – in the sphere of management of local self-government bodies. Under such conditions, it is not necessary to speak about full financing of the needs of utilities. Thus, competition in the housing market promotes the development of alternative forms of housing management, which will reduce costs and, consequently, the cost of services that will be available to the majority of the population. And this, in turn, means reducing social payments and reducing the burden on the local budget.*

**Key words:** competitive environment, social sphere, regions, country's economy, environment, identification, production, utilities.

**JEL classification:** N3, O21, P11.

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 378.31

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.22>**Білінець М.Ю.**

асистент кафедри фінансів,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана»

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5816-0080>

### СИСТЕМА ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

*Орієнтація більшості країн на стабільний розвиток та зростання, цифровізацію економіки та суспільства свідчить про пріоритетність розвитку освіти, особливо в умовах побудови економіки знань, або інноваційної економіки. Система фінансування вищої освіти відіграє значну роль у забезпеченні її розвитку відповідно до вимог часу та задоволенні потреб в освітніх послугах. У статті розглянуто основні принципи фінансування вищої освіти та здійснено оцінку їх використання в Україні. Визначено методи фінансування вищої освіти та форми, які використовуються в межах цих методів. Розглянуто можливості диверсифікації фінансування вищої освіти, особливо в частині взаємодії підприємств та закладів вищої освіти. Визначено такі основні форми та методи державного фінансування вищої освіти, як ситуативне, нормативне та за результатами.*

**Ключові слова:** вища освіта, система фінансування вищої освіти, джерела фінансування, форми фінансування, методи фінансування.

**Постановка проблеми.** Людський капітал відіграє важливу роль в економічному зростанні суспільства та сприяє становленню інноваційної економіки. Важливу роль у формуванні людського капіталу відіграє вища освіта. Особливої уваги заслуговує система фінансування вищої освіти, яка забезпечує розвиток як галузі, так і економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним та практичним аспектам фінансування вищої освіти присвячено праці таких учених, як Л.І. Антошкіна [6], Т.М. Боголіб [2], З.С. Варналій [8], І.С. Каленюк [7], О.С. Падалка [1], Л.С. Шевченко [5] та ін. Результати досліджень учених та фахівців, що вивчають теорії та методології фінансування вищої освіти, є значним внеском у вирішення питань удосконалення функціонування та фінансування закладів вищої освіти.

**Мета статті** полягає у трактуванні поняття системи фінансування вищої освіти, виділення її основних складників, характеристики елементів та їх використанні в українських реаліях.

**Виклад основного матеріалу.** Основною вимогою до вищої освіти в сучасних умовах є приведення її у відповідність із вимогами часу та потребами ринку праці. Достатній рівень фінансування вищої освіти сприяє її ефективному розвитку, що знаходить відображення у соціальному та економічному розвитку суспільства.

Фінанси вищої освіти будемо трактувати як економічні відносини щодо формування, розподілу й використання різноманітних фондів фінан-

сових ресурсів у галузі вищої освіти. У результаті дії даних відносин виникають фонди фінансових ресурсів, які спрямовані на забезпечення нормального функціонування та розвитку системи вищої освіти [1, с. 146].

Фінансування вищої освіти є складним і багатограним процесом, який здійснюється на таких принципах, як:

- цілеспрямованість, який полягає у тому, що фінансування вищої освіти здійснюється на основі певних цілей і завдань, які повинні бути досягнені протягом певного періоду;
- самостійність – вищі навчальні заклади й установи є академічно і фінансово автономними;
- цільове використання – кошти використовуються тільки на певні цілі, визначені планами і програмами;
- збалансованість – витрати ЗВО повинні відповідати його доходам;
- ефективність і результативність – отримання максимальних результатів за мінімального використання ресурсів;
- обґрунтованість – фінансування ЗВО здійснюється на основі певних показників: кількості студентів, викладачів тощо;
- диверсифікація та єдність фінансування, що зумовлені неможливістю держави забезпечити рівний доступ до вищої освіти всім бажаним, тому поряд із державним фінансуванням з'явилася недержавне, що включає фінансування корпоративним сектором, благодійні внески і подарунки та плату за навчання.



В Україні дані принципи повною мірою не реалізуються на практиці, хоча вони прописані в законодавстві. Щодо цілеспрямованості, то фінансування ЗВО здійснюється відповідно до кошторису, а цілі та завдання, які повинні визначатися у бюджетних програмах, на практиці є дуже простими і пов'язані з підготовкою певної чисельності студентів. Щодо самостійності закладів вищої освіти, то і організаційна, і фінансова автономія дуже обмежена, особливо остання, оскільки університети є бюджетними установами, які витрачають кошти за конкретними планами, не можуть брати позики та навіть власні кошти повинні витратити за затвердженими у кошторисі статтями. Ефективність та результативність фінансування вищої освіти на практиці теж не реалізується, оскільки немає ні конкретних цілей перед ЗВО, ні показників, за якими б їх можна було оцінити. Обґрунтованість вартості підготовки фахівця, яку визначає університет і подає до відповідного центрального органу, дуже різниться. Наприклад, вартість підготовки бакалаврів із права та економіки, що готує Мінкультури, вдвічі вища, ніж у Міносвіти. Диверсифікація фінансування вищої освіти представлена контрактним навчанням, навіть бюджетна програма з кредитування здобуття вищої освіти в Україні закрита.

Система фінансування вищої освіти відіграє важливу роль у забезпеченні її ефективного функціонування. Систему фінансування вищої освіти можна трактувати як сукупність методів, форм та джерел фінансування, що забезпечують функціонування й ефективний розвиток вищої освіти для досягнення економічного і суспільного добробуту.

Формування джерел фінансування вищої освіти може здійснюватися двома методами: безповоротним, або прямим (метод фінансування), і поворотним (метод кредитування) [2, с. 17].

Безповоротний метод фінансування означає передачу вищим навчальним закладам фінансових ресурсів на поточні й капітальні витрати у порядку прямого їх виділення та без подальшого повернення. У такому порядку використовуються такі джерела фінансування, як бюджетні асигнування, власні надходження вишів (плата за навчання та інші послуги), гранти тощо [2, с. 18]. Безповоротний метод фінансування є найстарішим і використовується сотні років для покриття витрат на вищу освіту та освіту загалом. В економічній літературі в межах методу фінансування виділяють дві форми його реалізації – державне і недержавне, або приватне.

Фінансування вищої освіти державою має чітке економічне підґрунтя:

1) поряд із приватними вигодами від фінансування вищої освіти виникають і суспільні. Суттєвий вплив на підвищення продуктивності праці

здійснює висококваліфікована робоча сила, що, своєю чергою, сприяє підвищенню економічних показників та добробуту країни;

2) розширення доступу до вищої освіти та її масовізація можуть призвести до економії фінансування на масштабах діяльності;

3) недостатня поінформованість споживачів про якість і вартість освітніх послуг породжує нерациональні рішення щодо освіти та її впливу на майбутнє [3, с. 76].

Державне фінансування вищої освіти повністю або частково використовується в кожній країні. Це одна з найбільш розповсюджених і досліджуваних форм. На практиці його реалізація здійснюється певними методами і формами.

До методів державного фінансування вищої освіти відносять:

– ситуативне фінансування (на рівні минулого року);

– нормативне фінансування (з урахуванням нормативів);

– за результатами діяльності (на основі певних результатів).

Форми державного фінансування поділяють на:

– пряме фінансування, додаткове фінансування за категоріальними програмами (підтримка обдарованої молоді, малозабезпечених верств, осіб з обмеженими можливостями тощо);

– додаткові асигнування за результатами діяльності (кількість випускників із відзнакою, скорочення норми вибуття тощо);

– виділення матеріальних ресурсів (наприклад, по лінії міжнародної технічної допомоги);

– надання пільг тощо [4, с. 126].

Зарубіжний досвід державного фінансування вищої освіти дає змогу виділити такі моделі:

1) Фінансування за результатами. Виділення коштів відповідно до даної моделі відбувається за результатами роботи вищих навчальних закладів – безпосередніх (якості та обсягу наданих освітніх послуг) та кінцевих (соціально-економічного ефекту від здобуття освіти: кар'єрного зростання випускників, їхніх доходів, задоволеність роботодавців). Для даної моделі характерною є фінансова та адміністративна автономія ЗВО, проте Центральний орган виконавчої влади (ЦОВВ) у даній галузі здійснює постійний моніторинг якості освіти. Переваги даної моделі полягають у підвищенні ефективності роботи системи вищої освіти, скороченні вартості підготовки фахівців, ефективній роботі ЗВО та високому рівні підготовки випускників. Поряд із перевагами є й певні недоліки даної системи, які пов'язані з державною політикою у сфері вищої освіти: відсутність відбору абітурієнтів під час вступу та високий рівень підтримки студентів, що може призводити до кращого рівня студента, ніж випускника, що змушує студента довше залишатися в університеті [2, с. 62; 8].

Виділяють різноманітні схеми фінансування вищої освіти на основі результатів діяльності:

– державні гранти, що надаються на основі чисельності студентів та сприяють більшому приходу вищими навчальними закладами. Проте при цьому кількісному зростанні не спостерігається якісного, щоб проявлялося у вищому та якіснішому рівні підготовки випускників;

– державні гранти на студента, диференційовані за програмами. Держава визначає норму фінансування на одного студента за програмами залежно від їх складності, проте часто використовує це для збільшення фахівців певної спеціальності, що є необхідними для економіки через установлення на них вищої норми фінансування. Також таким чином можна сприяти залученню у ЗВО пільгових категорій із неблагополучних груп населення;

– додаткові гранти для вищих навчальних закладів, що надаються за результатами якісної підготовки випускників, найбільш успішні випускники. Проте без єдиної державної системи оцінювання знань випускників визначення фінансування є досить суперечливим;

– додаткові гранти за працевлаштованих випускників або тих, які пропрацювали 6–12 місяців. Проте такі схеми використовуються вкрай рідко, ефективними вони залишаються для програм із перепідготовки безробітних, які повинні бути прив'язані до працевлаштування [4, с. 139; 7].

2) Фінансування за видатками. На відміну від попередньої моделі, де обсяги фінансування визначаються на основі вихідних показників, у цій моделі використовуються вхідні показники системи вищої освіти.

Практичне використання даної моделі базується на трьох підходах:

1) сутність першого полягає у розподілі бюджету за різними групами витрат (заробітна плата, обладнання, комунальні послуги, реконструкція тощо);

2) особливість другого підходу полягає у розподілі бюджету за центрами вартості (факультет, конкретна освітня програма тощо);

3) третій підхід характеризується розподілом бюджету відповідно до видів діяльності – на освітню та дослідницьку діяльність.

В Україні використовується саме фінансування вищої освіти за видатками, відповідно до якого обсяг фінансування визначається на основі чисельності прийнятих студентів та приблизній вартості їх підготовки. Сьогодні все частіше використовується альтернативний до визначення вартості підготовки фахівців державою метод формування ціни підготовки студентів на ринку згідно з конкуренцією між ЗВО, де перевага надається тому, хто запропонує кращу якість підготовки за меншу вартість.

3) Договірне фінансування. Сутність даної моделі полягає у фінансуванні вищих навчальних закладів на основі договорів між вищими навчальними закладами та державними органами влади, що за це відповідають. У межах даної моделі існує три варіації її практичної реалізації:

– наростаючий бюджет, який, по суті, полягає у фінансуванні від досягнутого та збільшенні обсягу фінансування порівняно з попереднім роком без прив'язки до змін індексу цін та інфляції;

– угода *ad hoc*, відповідно до якої формування бюджету здійснюється на основі політичного впливу представників вищого навчального закладу, що свідчить про несправедливе і неогрунтоване фінансування вищих навчальних закладів;

– договір із фіксованим доходом, суть якого полягає у встановленні державою фіксованого відсотку від національного доходу, що спрямовується на фінансування вищих навчальних закладів. Традиційно визначається і джерело, з якого буде здійснюватися фінансування, тобто визначається маркірований податок [3, с. 63–64; 5].

Протягом останнього часу в багатьох країнах спостерігається тенденція до зменшення обсягів фінансування вищої освіти за рахунок державних коштів, що й зумовлює пошук вищими навчальними закладами нових джерел фінансування, перспективним з яких є корпоративне фінансування, яке базується на взаємодії вищої освіти та бізнесу у формі соціального партнерства. Спільна наукова й освітня діяльність є вигідною для обох сторін, адже кожна з них отримує конкретну і цілком відчутну вигоду: по-перше, ЗВО отримує гарантоване оплачуване замовлення на підготовку спеціалістів; по-друге, відбувається обмін знаннями й уміннями між спеціалістами підприємств та викладачами ЗВО; по-третє, випускникам гарантується працевлаштування з можливостями кар'єрного росту; по-четверте, підприємство-замовник отримує можливість на базі ЗВО готувати висококваліфікованих кадрів, що найбільш відповідають його запитам.

Взаємодія ЗВО та підприємств здійснюється за кордоном у таких основних формах:

1. Постійний контакт університету з ринком праці для відслідковування його потреб і змін (США).

2. Урахування потреб промисловості під час розроблення навчальних планів. Постійне оновлення знань і вмінь спеціалістів унаслідок їх старіння (Італія, Франція).

3. Професіоналізація освіти; скорочення спеціальностей у рамках багатопрофільного навчання (Німеччина, Франція, Китай).

4. Оцінка успішності навчальних програм у підготовці випускників до майбутнього життя (США).

5. Розвиток партнерських зв'язків «ліцей – коледж – підприємство», що включає у себе: організацію стажувань на підприємстві; внесок підприємств у модернізацію навчального обладнання; участь професіоналів у процесі навчання (Франція).

6. Програми спільної підготовки спеціалістами ЗВО та компаніями (США, Німеччина).

7. Участь професіоналів галузі в управлінні ліцеями (Франція) та ін. [5; 6].

Варто зазначити, що на практиці існують певні проблеми, що перешкоджають розвитку взаємодії «ЗВО – підприємство»:

– відсутність податкових пільг та інших стимулів для підприємств та організацій, що вкладають матеріально-технічні та фінансові ресурси у розвиток вищої освіти. Підприємство як комерційна установа хоче отримувати безпосередню вигоду від своїх витрат, а надання їм податкових пільг сприяло б збільшенню їхньої участі у фінансуванні вищої освіти;

– слабе правове і нормативне забезпечення взаємодії вишів із роботодавцями. Законодавством України не передбачаються і не регламентуються форми взаємодії ЗВО та підприємств, що створює певні труднощі в її реалізації;

– невідповідність навчальних програм вимогам підприємства. Через недостатній рівень

фінансування закладів вищої освіти, на жаль, часто підготовка фахівців здійснюється на застарілому обладнанні та з використанням застарілих програм, які не відповідають вимогам часу, що призводить до неякісної підготовки фахівців, а в результаті – до додаткових витрат роботодавців.

В Україні лише починається становлення такої взаємодії, що передусім зумовлене скороченням державного фінансування та імплементації дуальної освіти, однак світовий досвід свідчить про перспективність цього напрямку.

Наступним є поворотний метод фінансування вишів, що передбачає залучення ними коштів відповідно до принципів поверненості, платності, строкості та цільового використання у формі кредитів.

Освітній кредит не є виключно фінансовим інструментом, оскільки має соціальний характер, тому його варто розглядати з двох позицій:

– по-перше, як різновид споживчого кредиту, що надається з метою здобуття вищої освіти відповідно до вибраної сфери;

– по-друге, як інвестиції в людський капітал, що окупаються через заробітну плату, яку отримує позичальник.

Однією з форм фінансування вищої освіти є купівля освітніх послуг державою у вищого



Рисунок 1 – Система фінансування вищої освіти

Джерело: складено автором

навчального закладу для певних цілей. Дана модель передусім орієнтована на ринок. Держава проводить конкурси на підготовку спеціалістів, в яких приймають участь ЗВО. Державне замовлення отримує той виш, освітні послуги якого найбільше відповідають вимогам конкурсу, а витрати на підготовку оптимальні та відповідають критеріям ефективності. Відмінність від попередньої форми полягає у конкурсному розподілі коштів між університетами і можливостями оптимізації та скорочення витрат держави на вищу освіту. В Україні фінансування вищої освіти здійснюється саме цією формою фінансування за допомогою державного замовлення, яке розподіляється між закладами вищої освіти у розрізі спеціальностей. Проте даний механізм не можна назвати об'єктивним чи достатньо прозорим, оскільки місця не завжди розподіляються справедливо.

Узагальнено систему фінансування вищої освіти зображено на рис. 1.

Наступною формою фінансування вищої освіти є блок-гранти, які являють собою блочну субсидію, яка зазвичай об'єднує низку субсидій, які надаються закладу вищої освіти з правом самостійного розпорядження коштами гранту. По суті, це субсидія з бюджету, яка зазвичай складається з кількох блоків (на забезпечення освітньої, дослідницької діяльності і т. д.), однак у зв'язку з розширенням автономності вищих навчальних закладів передбачає самостійний розподіл гранту всередині університету.

**Висновки.** Система фінансування вищої освіти являє собою сукупність джерел фінансування та організаційних форм і методів його здійснення. Необхідною умовою розвитку вищої освіти є її достатнє фінансове забезпечення, для чого необхідною є диверсифікація джерел фінансування вищої освіти, форм та методів їх мобілізації. Розвиток суспільства не стоїть на місці і відкриває нові можливості залучення фінансових ресурсів через розвиток технологій та філантропства.

#### Список використаних джерел:

1. Падалка О.С. Економіка освіти та управління. Київ : Педагогічна думка, 2013. 183 с.
2. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період. Київ : Міленіум, 2006. 508 с.
3. Закон України «Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів». URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5499-17> (дата звернення: 02.12.2019).
4. Груздев Г.В. Проблемы финансирования высшего образования в контексте задач инновационного развития вузов. *Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского*. 2012. № 2(2). С. 75–80.
5. Шевченко Л.С. Фінансування вищої освіти: диверсифікація джерел. *Теорія і практика правознавства*. 2013. Вип. 2. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp\\_2013\\_2\\_44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2013_2_44) (дата звернення: 05.12.2019).
6. Антошкіна Л.І. Вища освіта в системі суспільних інтересів : монографія. Донецьк : Юго-Восток, 2008. 283 с.
7. Каленюк І.С. Економіка освіти : навчальний посібник. Київ : Знання України, 2003. 315 с.
8. Варналій З.С. Фінансове забезпечення вищих навчальних закладів України – справа державна. *Економічний вісник університету*. 2018. № 36(1). С. 9–17.
9. Фінансування системи вищої освіти: світова практика і українське сьогодні / Доповідь Центру економічних досліджень CASE-Україна. URL : <http://liberal.in.ua/tochkazoru/vikladennya-dopov%D1%96df-case-ukra%D1%97na-f%D1%96nansuvannya-sistemi-vischo%D1%97-osv%D1%96ti-sv%D1%96tova-praktika-%D1%96-ukra%D1%97nske-sogodennya.html> (дата звернення: 01.12.2019).

#### References:

1. Padalka O.S. (2013). *Ekonomika osvity ta upravlinnia*. [Economics of Education and Management] K.: Pedahohichna dumka. (in Ukrainian)
2. Boholib T.M. (2006). *Finansove zabezpechennia rozvytku vyshchoi osvity i nauky v transformatsiynyi period* [Financial support for the development of higher education and science in the transformation period]. K.: Milenium, 2006. (in Ukrainian)
3. Zakon Ukrainy "Pro formuvannia ta rozmishchennia derzhavnoho zamovlennia na pidhotovku fakhivtsiv, naukovykh, naukovo-pedahohichnykh ta robitnychykh kadriv, pidvyshchennia kvalifikatsii ta perepidhotovku kadriv" [About formation and placement of the state order for training of specialists, scientific, scientific-pedagogical and working personnel, advanced training and retraining of personnel]. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5499-17>. (accessed: 02 December 2019).
4. Hruzdev H. V. (2012) *Problemy finansirovaniya vyssheho obrazovaniya v kontekste zadach ynnovatsyonnoho razvytyia vuzov* [Problems of financing higher education in the context of problems of innovative development of higher education institutions]. *Vestnyk Nyzhegorodskoho un-ta im. N. Y. Lobachevskoho*. vol. 2(2). pp. 75-80. (in Russian)
5. Shevchenko L. S. (2013). *Finansuvannya vyshchoi osvity: dyversyfikatsiia dzherel* [Financing higher education: diversifying sources]. *Teoriia i praktyka pravoznavstva*. vol. 2. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp\\_2013\\_2\\_44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2013_2_44). (accessed: 05 December 2019).
6. Antoshkina L.I. (2008) *Vyshcha osvita v systemi suspilnykh interesiv: monohrafiia* [Higher education in the public interest system]. Berdiansk. un-t menedzhmentu i biznesu. Donetsk: Yuho-Vostok. (in Ukrainian)
7. Kaleniuk I.S. (2003). *Ekonomika osvity: navch. Posib* [Economics of Education]. K.: Znannia Ukrainy. (in Ukrainian)
8. Varnalii Z. S. (2018) *Finansove zabezpechennia vyshchykh navchalnykh zakladiv Ukrainy – sprava derzhavna* [Financial support of higher education institutions of Ukraine is a state matter]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu*. Vol. 36 (1). pp. 9–17.

---

9. Finansuvannia systemy vyshchoi osvity: svitova praktyka i ukrainske sohodennia [Financing the Higher Education System: Global Practice and Ukrainian Present]. *Dopovid Tsentru ekonomichnykh doslidzhen CASE-Ukraina*. Available at: <http://liberal.in.ua/tochkazoru/vikladennya-dopov%D1%96df-case-ukra%D1%97na-f%D1%96nansuvannya-sistemi-vischo%D1%97-osv%D1%96ti-sv%D1%96tova-praktika-%D1%96-ukra%D1%97nske-sogodennya.html>. (accessed: 01 December 2019).

**Bilinetts Marina**

*National Economic University named after Vadym Hetman*

## HIGHER EDUCATION FINANCING SYSTEM: THEORETICAL ASPECT

*The article considers the elements the system of financing of higher education institutions in Ukraine. It is proved that higher education plays a significant role in the development of the economy and society. It also review the methods of state financing of higher education and the problems of their use. The paper identifies the main principles of funding higher education and problems with its using in Ukraine, which significantly influenced the current situation in this area. The article reveals the main methods of financing higher education, such as direct and irreversible methods. We study the form of financial support of higher educational institutions than can use according to this methods in the article. Having considered the main forms and methods of state financing higher education are considered and the principles of their economic based. Having defined the possibility of developing a "higher education – business" partnership is explored, benefits from their cooperation for both sides. We study the main forms of interaction between higher education institutions and businesses that are actively used in foreign countries and could be used in Ukraine. In the course of the study, there are some problems that hamper the development of partnership in this direction. We study educational credits, as one of the form of financing higher education in foreign countries, but in Ukraine this program was closed 6 years ago. The article identifies the model of financing higher education, which should satisfy higher educational institutions for the use of this resource, based on foreign experience. We consider the result financing model, financing on the based of exenditures and contractual finsncng (performance contract). It also review the experience of using this models at practice. Having identified the main difficulties and problems associated with the use of these models of financing in Ukraine. Having defined the block-grants as one of forms funding higher, because it help universities really can allocate funds for their needs and it is a base of university's financial autonomy. It is proved that improvement of financing of higher education needs further diversification of sources.*

**Key words:** higher education, system of financing higher education, sources of financing, forms of financing, methods of financing

**JEL classification:** H30, H41, H52.

---

УДК 336.003.2

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.23>**Зайцев О.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і підприємництва,  
Сумський державний університет  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8292-4079>

**Могильний В.В.**

старший викладач кафедри фінансів і підприємництва,  
Сумський державний університет  
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9794-1231>

## ФІНАНСОВИЙ ПОГЛЯД НА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*У статті пропонується погляд на категорію «прибуток» як на фінансовий показник та звернено увагу на його характерні особливості. Метою статті є пропонування та обґрунтування можливостей і доцільності застосування категорії «прибуток» у формі фінансової категорії для розширення фінансового інструментарію впливу на цілеспрямований розвиток суб'єктів господарювання. Представлено класифікацію принципів фінансового та економічного аналізу даних, що можуть бути використані в оцінці поточного стану та прогнозуванні розвитку суб'єктів господарювання. Настав час, на нашу думку, коли необхідно відійти від шаблону, що прибутком характеризується виключно результатом, що описує динаміку управління базовими економічними факторами. Існує зворотний регулюючий вплив, а саме управління прибутком як ззовні, так і безпосередньо в межах підприємства. Зроблено висновки стосовно перспектив можливого застосування такого інструменту щодо регулювання діяльності суб'єктів господарювання. Зазначено, що для прийняття управлінських рішень у системі управління та прогнозування суб'єктами господарювання існують важелі як із боку підприємства, так і з боку державного управління.*

**Ключові слова:** прибуток, фінанси, економіка, фінансові показники, суб'єкт господарювання, розвиток.

**Постановка проблеми.** Економіка і фінанси як наукові дисципліни досить часто на практиці вивчаються і виділяються як відмінні один від одного дослідницькі напрями. Однак економіка і фінанси як науки щільно взаємопов'язані й лише умовно поділяють інформацію на економічну і фінансову та сильно впливають одна на одну. Поділ сфери економіки і сфери фінансів відбувся, на нашу думку, в останні п'ятдесят років у зв'язку з тим, що виник окремо функціонуючий загальносвітовий глобальний фінансовий ринок.

Визначальним показником і для економістів, і для фінансистів виступає категорія «прибуток». Виникає таке поле дослідження: прибуток – це економічний чи фінансовий показник? Або у категорії «прибуток» існує два боки, як у металевій монеті? Тобто існують як економічний, так і фінансовий бік, притаманні характеристичні прибутку. І економісти, і фінансисти вважають важливими такі дослідження, тому що вони, на нашу думку, окреслять межі, в яких показник прибутку впливає чи то на економічний, чи на фінансовий сегменти ринку, чи у їх взаємодії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У цілому економічна наука – це соціальна наука, що вивчає виробництво, розподіл, обмін і споживання товарів та послуг. Економічна наука аналізує й пояснює, як працюють економіки країн і як взаємодіють їхні чинники. Хоча і характеризу-

ється як «соціальна наука», до якої часто відносяться як до однієї з гуманітарних наук, сучасна економічна наука в дійсності все більше перетворюється на кількісну і на практиці орієнтовану на математичні методи. Однак кількісні характеристики і кількісно-вартісні показники – це основи фінансового опису, фінансового аналізу та фінансових оцінок.

Коли економісти дотримуються своєї мети, тобто прагнуть зрозуміти, як споживачі і виробники реагують на умови, що змінюються, економічна наука може надати потужну практичну підтримку і вплинути на політику на національному рівні. Інакше кажучи, існують дуже реальні наслідки того, як в країні підходять до побудови оподаткування, бюджетного будівництва і державних витрат. Економічна наука може провести аналіз і запропонувати свої поради, що стосуються цих напрямів.

Економічна наука також може допомогти як прямим інвесторам, так і портфельним інвесторам, тобто фінансистам, зрозуміти потенційні наслідки національної політики і спрогнозувати майбутні умови для ведення бізнесу. Розуміння порад економічної науки може дати інвесторам інструменти для передбачення макроекономічних умов і розуміння наслідків цих прогнозів для суб'єктів господарювання, а для фінансистів – вибудовування монетарної банківської політики,

котирування цінних паперів, шляхи розвитку різних ринків тощо. Можливість спрогнозувати, що певний набір заходів державної економічної політики буде стимулювати або гальмувати інфляцію, сприятиме падінню або економічному зростанню в країні, безумовно, може допомогти фінансистам на грошових ринках, ринках акцій і облігацій, ринках нафти, газу тощо зайняти відповідну позицію.

Наука про фінанси у багатьох відношеннях є відгалуженням або відростком економічної науки. Багатозначні досягнення в науці про фінанси, принаймні у світі університетської науки, були здійснені людьми з економічною освітою. Наука про фінанси зосереджена на вивченні цін, аналізі та застосуванні процентних ставок, відстеженні грошових потоків і фінансових ринків. У більш широкому розумінні фінансова наука здається найбільш стурбованою такими категоріями, як «тимчасова вартість грошей», «норма прибутку» (рентабельність), «вартість капіталу», «оптимальні фінансові структури» і «кількісний вимір ризику». Попередні чотири абзаци є вільним переказом джерел [1–3]. Джерела [1–3] цінні тим, що в них категорію «прибуток» відносять до фінансів, що й є тією точкою зору, яка розглядається нами в даній статті.

Розуміючи, що фінансова наука виступає похідною від економіки, як сказано вище, «...є відгалуженням або відростком економічної науки», у сучасному фінансово-глобалізованому економічному світі показник прибутку став головуючим грошовим показником і перейшов у низці конкретних операцій у категорію фінансових показників. Сьогодні показник прибутковості став чільним у сучасному монетизованому світі як в економіці, так і у сфері фінансів, а також частково й у політиці. Кількісний у грошовому вимірі розмір прибутку став основою для оцінки будь-якої фінансової та/або економічної операції, з одного боку, і основним джерелом, з якого наповнюються грошові фонди, а це й є фінанси, з іншого боку, то все це трансформує категорію «прибуток» у низці випадків у переважно фінансовий показник і виводить її (категорію «прибуток») на рівень саме фінансового показника для вирішення як економічних, так і фінансових завдань.

**Мета статті** полягає у пропонуванні та обґрунтуванні можливостей і доцільності застосування категорії «прибуток» у формі фінансової категорії для розширення фінансового інструментарію впливу на цілеспрямований розвиток суб'єктів господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Отже, управління прибутком розглядається нами як фінансова операція з позиції процесу прийняття цілеспрямованих управлінських рішень. Така позиція вимагає дотримання принципу системності щодо вза-

ємодії складників, що характеризують творення категорії-показника «прибуток».

Із погляду системного підходу управління прибутком включає такі підсистеми:

- планування прибутку (економічний складник);
- аналіз прибутку (фінансовий складник);
- прогнозування прибутку (фінансово-економічний складник);
- контроль (економічно-фінансовий складник).

Кожній із цих підсистем притаманні свої конкретні цілі і завдання. Разом із тим кожна із цих підсистем знаходиться у взаємодії з іншими. Системний підхід до управління прибутком включає у себе вивчення способів організації підсистем в єдине ціле і вплив функціонування системи у цілому на її окремо взяті ланки. Чим більше прибуток суб'єкта господарювання, тим більше він може вирішувати економічні, технічні та соціальні завдання шляхом розподілу коштів у певних сферах використання, що й є фінансовим аспектом.

Своєю чергою, ефективність використання прибутку впливає на майбутні можливості збільшення прибутку на етапі його формування, що є економічним аспектом. А також прибуток можна використовувати і на фінансовому ринку, що є фінансовим напрямом використання прибутку.

Стратегічною орієнтацією системи фінансового управління прибутком є визначення перспективних напрямів діяльності підприємства на основі аналізу, оцінки і прогнозування стану ринкового середовища, визначення рівня отриманого прибутку і можливостей управління ним із метою оптимізації, а все це фінансові механізми.

Одним із фундаментальних елементів фінансового управління прибутком є розроблення альтернативних рішень для тактичних і стратегічних завдань, а також можливість моделювання альтернативних варіантів концепції інтегрованого управління прибутком за допомогою єдиної системи управління підприємством.

Система управління прибутком формується всередині підприємства, регулюючи ті чи інші управлінські рішення. Тож маємо брати до уваги, що існують як економічні, так і фінансові аспекти управління прибутком, але розуміти, що вони поєднуються економічною діяльністю господарюючого суб'єкта.

Загалом низка аспектів формування, розподілу і використання прибутку може регулюватися вимогами статуту господарюючого суб'єкта, системи внутрішніх правил і вимог, тобто цільової політики управління прибутком.

Як відомо, система управління прибутком підприємства включає такі елементи: інформаційну базу, методи аналізу та планування прибутку, політику підприємства стосовно управління прибутком, концепцію управління прибутком, прин-

ципи управління прибутком, механізм управління прибутком [4, с. 146].

Але система фінансового управління прибутком уявляється як елемент загальної системи управління підприємством, що володіє певними властивостями, функціями, зв'язками, реалізація яких спрямована на підвищення ефективності діяльності підприємства за допомогою здійснення комплексу цілеспрямованих дій з оптимізації витрат [5, с. 263–267].

Системне фінансове управління прибутком передбачає управління чинниками, що впливають на нього.

Методологія управління прибутком господарюючого суб'єкта передбачає виділення принципів-правил, основних положень, дотримання яких дасть змогу забезпечити ефективність його функціонування. Ставлення до таких принципів із боку менеджменту суб'єкта господарювання визначається його загальною правовою культурою і рівнем професіоналізму. Принципи використовуються менеджментом як керівні принципи, якими повинні керуватися працівники в повсякденній діяльності суб'єкта господарювання й у визначенні його перспектив.

Основні принципи, на яких ґрунтується побудова системи фінансового управління прибутком, об'єднує п'ять принципів.

Перший принцип. Формування загально-цілісного уявлення про систему управління прибутком, визначення шляхів реалізації заходів, що забезпечують високопродуктивну діяльність (економіко-управлінський підхід).

Другий принцип. Сутність прибутку господарюючого суб'єкта з позиції фінансового підходу, його місце в системі управління (існують як економічний, так і фінансовий підходи).

Третій принцип. Концепція фінансової сутності прибутку, її зв'язок із різними аспектами діючого погляду на прибуток, що реалізуються в загальній системі управління прибутком господарюючого суб'єкта (фінансовий елемент, що є складником першого принципу).

Четвертий принцип. Стан прибутку конкретного суб'єкта господарювання і зовнішнє середовище, в якому він працює, взаємопов'язані. Тому забезпечення якості управління фінансовим результатом у господарюючого суб'єкта, підтримання його на необхідному рівні є фундаментальним завданням (фінансовий складник).

П'ятий принцип. Системі фінансового управління прибутком притаманна випадковість характеру зміни показників, оскільки вона знаходить свою реалізацію в умовах зовнішньої невизначеності і ризиків (це передусім фінансовий складник).

Безпосередньо перелічені вище принципи вказують, що впливи на формування прибутку

розподіляються на внутрішні та зовнішні. Отже, зовнішні і внутрішні чинники розрізняються. Внутрішні чинники – це чинники, що залежать від діяльності самого суб'єкта господарювання і характеризують роботу колективу. Зовнішні чинники – це чинники, що не залежать від діяльності самого господарюючого суб'єкта. Однак вони можуть мати значний вплив на прибуток.

Як зовнішні, так і внутрішні чинники розподіляються на екстенсивні та інтенсивні. До числа екстенсивних чинників відносяться ті, що відображають обсяг продуктивних ресурсів (наприклад, зміни чисельності працівників – економічний показник, вартість основних засобів – фінансовий показник), їх використання з плином часу (зміна розміру заробітної плати – фінансовий показник, співвідношення зміни обладнання – економічний показник тощо), а також непродуктивне використання ресурсів, виробничих, трудових, фінансових тощо. Інтенсивні чинники включають ті, що відображають ефективність використання ресурсів або сприяють цьому (наприклад, розвиток персоналу – інтелектуальний по суті, але фінансовий показник за виконанням, продуктивність обладнання – технологічний показник, упровадження передових технологій – економіко-фінансовий показник).

Також слід звернути увагу на те, що внутрішні чинники діляться на невиробничі і виробничі.

Виробничі чинники відображають наявність і використання основних елементів виробничого процесу, пов'язаних з отриманням прибутку.

У процесі здійснення господарської діяльності підприємства, пов'язаного з виробництвом, продажем продукції й отриманням прибутку, ці чинники тісно пов'язані і взаємозалежні. Компетентне, ефективне управління прибутком передбачає будівництво суб'єктом господарювання відповідних організаційних і методичних систем для забезпечення цього управління – управлінський складник, знання основних механізмів формування прибутку – як економічний, так і фінансовий складник, використання сучасних методів для його аналізу і планування – фінансовий складник.

Отже, на нашу думку, одним із напрямів поліпшення системи управління прибутком суб'єкта господарювання, що підвищить раціональність використання аналітичних показників його діяльності, є запропонований нами підхід, заснований на розподілі показників прибутку на економічні та фінансові у їх взаємодії. Такий підхід забезпечує системний підхід до вивчення чинників, що впливають на прибуток, охоплює у цілому процес формування та прогнозування прибутку. Для цього необхідно використовувати запропонований формат впливу на формування прибутку, який заснований на поділі витрат підприємства на економічний і фінансовий складники.



Господарський механізм визначає умови функціонування господарюючих суб'єктів і, отже, умови та загальний порядок формування фінансових результатів їхньої діяльності.

До джерел утворення прибутку як кінцевого фінансового результату господарської діяльності відносять: реалізацію товарів як основний вид діяльності, фінансову діяльність, інвестиційну діяльність.

Таким чином, можна виділити два компоненти прибутку з погляду фінансового обліку. Перший є прибутком від основної діяльності й являє собою різницю між виручкою від продажу і необхідними виробничими, торговими та іншими витратами [6].

Другий вид прибутку виникає з факту володіння організацією певними видами активів, що приносять прибуток (цінні папери, боргові зобов'язання), а також активів, чия вартість може змінюватися в ході звітнього періоду (запаси, земельні ділянки, обладнання, цінні папери тощо) [6; 7].

Формування прибутку є одним з основних складників господарського механізму, діючого в суспільстві на певному історичному етапі його розвитку. Крім того, джерелом формування прибутку може служити також і позареалізаційна діяльність суб'єкта господарювання: прибуток від безоплатної передачі або отримання активів, надходження і перерахування до відшкодування заподіяних збитків, доходи минулих років, виявлені у звітному році, суми кредиторської заборгованості, за якими минув термін позовної давності, суми дооцінки активів тощо.

Таким чином, поняття прибутку як фінансового результату діяльності висловлює певну форму реалізації економічних відносин із приводу утворення, розподілу і використання у грошовій

формі частини вартості додаткового продукту, що склалися на певному етапі розвитку суспільства, у певній економічній системі і реалізуються через створений у ній господарський механізм [8].

Таким чином, відомі три джерела формування прибутку у суб'єкта господарювання: прибуток від поточної діяльності, до складу якої входить прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), прибуток від інвестиційної діяльності, прибуток від безпосередньо фінансової діяльності. Але всі ці джерела формування прибутку регулюються як економічними чинниками, так водночас і фінансовими.

**Висновки.** Існує фінансова площина управління прибутком економічних суб'єктів господарювання.

На внутрішньопідприємницькому рівні. Розгляд показника прибутку під фінансовим кутом зору означає, що управлінські зміни, спрямовані на розмір прибутку, можуть впливати на певні зміни щодо інших показників підприємницької діяльності господарюючого суб'єкта. Наприклад, для більшості пов'язаних із бюджетними коштами підприємницьких структур спостерігається жорсткий зв'язок у системі «заробітна плата – прибуток», а саме зменшення заробітної плати збільшує розмір прибутку. З фінансового погляду можливим є й зворотний вплив, зменшення прибутку, звісно, за певних умов, може викликати зростання заробітної плати.

Під впливом зовнішніх чинників цілком можливим є фінансовий управлінський вплив саме на прибуток, що викличе, як наслідок, зміни економічних та фінансових показників у господарюючого суб'єкта. Наприклад, зміни в оподаткуванні прибутку та заробітної плати можуть примусити менеджмент підприємств змінювати розміри прибутку та заробітної плати.

### Список використаних джерел:

1. By Stephen D. Simpson. Finance vs. Economics: What's the Difference? *Investopedia* : website. URL : <https://www.investopedia.com/articles/economics/11/difference-between-finance-and-economics.asp> (дата звернення: 25.12.2019).
2. Difference Between Economics and Finance. *Difference Between.net* : website. URL : <http://www.differencebetween.net/business/difference-between-economics-and-finance/#ixzz6Eo7c9cfN> (дата звернення: 25.12.2019).
3. Difference Between Economics and Finance. *Key Differences* : website. URL : <https://keydifferences.com/difference-between-economics-and-finance.html> (дата звернення: 25.12.2019).
4. Жигалкевич Ж.М., Фісенко Е.С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 4. С. 145–148. URL : [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/4\\_ukr/22.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/4_ukr/22.pdf) (дата звернення: 25.12.2019).
5. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / за заг. ред. І.О. Школьник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 368 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 № 290 / Верховна Рада України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 25.12.2019).
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 № 39 / Верховна Рада України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00> (дата звернення: 25.12.2019).
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 / Верховна Рада України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 25.12.2019).

**References:**

1. By Stephen D. Simpson. (2019) Finance vs. Economics: What's the Difference? *Investopedia* : website. Available at: <https://www.investopedia.com/articles/economics/11/difference-between-finance-and-economics.asp> (accessed: 25.12.2019).
2. Difference Between Economics and Finance. *Difference Between.net* : website. Available at: <http://www.differencebetween.net/business/difference-between-economics-and-finance/#ixzz6Eo7c9cfN> (accessed: 25.12.2019).
3. Difference Between Economics and Finance. *Key Differences* : website. Available at: <https://keydifferences.com/difference-between-economics-and-finance.html> (accessed: 25.12.2019).
4. Zhygalkevych Zh.M, Fisenko E.S. (2016) Systema upravlinnia prybutkom yak umova efektyvnoho funktsionuvannia pidpriemstva [The profit management system as a condition for the effective operation of the company]. *Economy and society*, vol. 4, pp. 145-148. Available at: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/4\\_ukr/22.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/4_ukr/22.pdf) (accessed: 25.12.2019).
5. Shkolnyk I. O., Boiarko I. M., Deineka O. V. (2016) *Finansovyi analiz* [Financial analysis]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)
6. Verkhovna Rada Ukrainyy (1999) *Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 15 "Dokhid"* [Accounting Standard 15 "Income"], Kyiv : Verkhovna Rada Ukrainyy. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (accessed: 25.12.2019).
7. Verkhovna Rada Ukrainyy (2000) *Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 25 "Finansovyi zvit subiekta maloho pidpriemnytstva"* [Accounting Standard (Standard) 25 "Small Business Entity Financial Report"], Kyiv : Verkhovna Rada Ukrainyy. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00> (accessed: 25.12.2019).
8. Verkhovna Rada Ukrainyy (2013) *Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti"* [National Accounting Standard (Standard) 1 "General Reporting Requirements"], Kyiv : Verkhovna Rada Ukrainyy. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (accessed: 25.12.2019).

**Zaitsev Olexandr, Mohylny Viktor**  
Sumy State University

## FINANCIAL VIEW ON THE PROFIT MANAGEMENT OF ENTERPRISES

*The article looks at the category of "profit" as a financial indicator and draws attention to its characteristics. There are two sides to the profit category, like a metal coin. That is, there are both economic and financial sides with profit characteristics. The purpose of the article is to offer and justify the possibilities and feasibility of applying the category of "profit" in the form of financial category to expand the financial instruments to influence the purposeful development of business entities. The classification of principles of financial and economic analysis of data that can be used in the assessment of the current state and in forecasting the development of business entities is presented. It is noted that not only traditional economic indicators, which traditionally paid attention to management, but also profit as a financial indicator, serve as the basis for managing business entities. In the process of management, profit in the form of a financial indicator becomes a tool for influencing the activity of an entity. At the same time, profit, as an economic indicator, is solely the result of an entity's activity. In this sense, the difference between profit and financial and economic indicators is shown. It is time, in our opinion, when it is necessary to move away from the pattern that profit is characterized solely by the result that describes the dynamics of managing the basic economic indicators. There is a reverse regulatory impact, namely, managing profits, both externally and directly within the enterprise. Some directions of development of such view on profit are considered. Conclusions have been made regarding the prospects for the possible use of such an instrument for regulating the activities of economic entities. There is a financial field for managing the profit of economic entities. Under the influence of external factors, it is quite possible to have a financial managerial impact on profit, which will, as a consequence, change the economic and financial indicators of the entity. It is noted that there are levers from the enterprise as well as from the state administration for making management decisions in the management and forecasting system.*

**Key words:** profit, finance, economy, financial indicators, enterprise, development.

**JEL classification:** G00, G32, L25, O21.

UDC 336.71:338.246.025

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.24>**Kryshtal Halyna**PhD of Economic Sciences,  
*Interregional Academy of Personnel Management***Kapeliushna Tetiana**PhD of Economic Sciences,  
*State University of Telecommunications*

## SYNERGY OF THE BANKING AND SOCIO-ECONOMIC SECTORS UNDER THE INFLUENCE OF THE STATE REGULATOR

*The article examines the factors that influence the relationship between the banking and socio-economic sectors, which testifies to their close relationship: the capabilities and potential of one sector increase as the other sector develops. The issues of sector synergy in the system of interaction between the bank and the state regulator, the banking and economic sector and the banking and social sector, both in theoretical, methodological and practical aspects, remain insufficiently developed. Banking entities should give the opportunity to use all opportunities to maximize profits without restriction in a period of economic growth, which will provide enough painless support to businesses in order to retain and develop full-fledged, strong partners in the future. The implementation of the principle should be temporary, and the costs of the banking sector can be offset by economic growth.*

**Key words:** state regulator, banking sector, synergy, socio-economic sector, resources.

**Introduction.** The complex combination and interplay of internal and external factors give the synergies of banking and socio-economic sectors the contradictory character, which is exacerbated at the current stage of economic development. The most common internal factors of synergy between the banking and socio-economic sectors are risks, which account for 40% of the value of banking services. Regardless of the types of risks, accounting for them in the structure of bank interest rates, as a rule, leads to an increase in rates, which affects the limited ability to initiate a synergy or reduce its intensity and quality.

### **Analysis of recent research and publications.**

Today, scientists in the field of state regulation and banking, such as Adamovskaya V.S., Didkivska L.I., Golovko L.S., Minenko V.L., Chugunov I.I., Pavelko A.V. consider issues of state regulation in their works. However, it is worth noting that there are practically no studies on the synergy of state regulation of banking and socio-economic activity.

**The purpose of the article** is to identify the synergy of state regulation of banking and socio-economic activities and to organize an effective synergy mechanism.

**Outline of the main research material.** Some banks are inclined to pursue an aggressive investment policy, taking on high risks that result in increased arrears and a decline in the quality of their banking assets. Having gained negative experience, banks go either by reducing the practice of unnecessary risk financing or by offsetting risks by increasing the cost of servicing. In other words, attempting to minimize risks by adjusting the interest rate of one bank may restrict access to resources and in many others, which focus on average market interest rates.

The mortgage collateral valuation techniques used by banks, based on the banks' desire to take into account the negative experience and to be re-insured for a certain period of time even in the case of low risk, further increase the cost of servicing.

In our opinion, in the current practice of synergy of the banking and socio-economic sectors the effect of such a factor as the policy of attracting banking resources, as the formation and distribution of resources occurs through different channels, the priority of which has changed in recent years, does not lose its importance. In particular, statistics for 2019 show that the main source of banks' resource base are deposits of the society, interbank loans and credits of the National Bank. This structure demonstrates the shift of emphasis towards internal deposit sources in order to give the resource base stability and independence from external sources. Therefore, in spite of some post-crisis reductions in the rates on current contributions, the principles of money transfer and the operation of state deposit insurance systems determine the lion's share of this source in the structure of banking resources [1].

Significant transformation of bank liquidity flows occurred due to instability in the interbank lending market, as a result of crisis phenomena, significantly reducing banks' resource potential and limiting the activity of their synergy with economic sector enterprises. At the same time, loans in the interbank credit market are still significant because of the multiplier effect through the influence of banks' resource base on the growth of production, increase in output and services [2].

Due to the need to counterbalance the effects of the crisis and the problems with bank liquidity, NBU

refinancing loans, previously used solely to influence the cash flow, have become more widely used. Thus, in the world practice there are cases when central banks with the help of refinancing instruments began to stimulate the interaction of the banking and economic sectors with the aim of mitigating the negative impact of structural imbalances of reproduction through the implementation of operations related to guarantees, lending to priority industries, using differentiated interest rates [3; 5].

The so-called "mirror" effect has such a factor as the level of development of information and technological potential of the sectors. On the one hand, this factor has a positive effect on the state of banks and enterprises, since the introduction of innovation reduces the cost of products and services, promotes the modernization of production facilities and increases the investment activity and attractiveness of each other's entities [4; 6]; banks generate growth in financial innovations oriented towards more adequate and diversified satisfaction of the needs of economic sector enterprises (new types of investment deposits are emerging, securitization of bank assets, credit and interest rate derivatives, indexed instruments, etc. are used) [5]; on the other hand, rapid development of information and financial technologies contributes to the weakening of links between sectors by increasing speculative banking operations that are detached from the needs of the socio-economic sector.

The current trends of synergy of the banking and socio-economic sectors, accompanied by instability of the world economic and financial situation, show that in relation to internal factors, external factors are acting directly, which are related to the changing state of the economy, volatility of the world financial and raw materials markets, specifics and vector of economic policy and norms of state regulation.

The government's economic policy in most market economy countries is geared to supporting sustainable economic growth by stimulating investment activity that integrates scientific and technological processes and economic, social, and political aspects. Thus, the goal of economic development strategies implemented in other countries is to diversify the economy, including through the intensive use of modern technologies and the rational redirection of domestic sources of financing to priority industries [7; 8].

Following the example of the most developed countries, development banks have been set up to play an important role in the development of economic infrastructure and priority sectors of the economy, filling the existing shortage of resources in the banking sector. At the same time, one of the directions of intensification of investment activity by the state is the use of funds accumulated in pension, insurance and sovereign national funds, which allows

to partially resolve the question of dependence of the banking sector on external long-term sources.

Therefore, in our opinion, infrastructure development is a factor that stimulates the interaction of the banking and socio-economic sectors. Those who have developed infrastructure institutes include: credit bureaus that provide information transparency, mitigate risks and prompt service; insurance institutions that support the sustainability of the synergy process; collection agencies and funds of problem assets, the activity of which is focused on solving problems with accumulated overdue debt; the independent valuation companies providing liquidity assessment of mortgage property, etc.

The balanced regional policy of the state, which combines the support of both the regional banking sector and the direct support of enterprises of priority sectors of the economy and industry, is able to act as a factor that stimulates the successful interaction of the sectors. However, such advantages of regional banks are maneuverability in transactions, possession of information about the real state of affairs in industries and regions, the ability to meet the existing needs flexibly and adequately, in the current conditions are overcome by such problems as significant territorial remoteness, unprofitable business infrastructure, which narrows the accessibility of banking services to the socio-economic sector.

In the years of economic prosperity, the banking sector is less and less thinking about risk, increasing the volume of its loan portfolio, including attracting more favorable external borrowing for them. In turn, economic sector enterprises, with significant external debt and losing price competitiveness as a result of the speculative boom and the appreciation of the national currency, are experiencing a deterioration in financial results, which gradually leads to a slowdown in production growth and an increase in defaults. At the same time, under the combined burden of increasing the interest rate and non-repayment of loans, the condition of the banking sector deteriorates as well, since over-speculated mortgage objects due to the changed conditions can no longer cover the volume of previously issued loans.

Assessment of the factors, which affect the relationship between the banking and socio-economic sectors, indicates their close relationship: the capabilities and potential of one sector increase as the other sector develops. Systematicity as a property of the process of synergy of the banking and socio-economic sectors is caused by: firstly, the genesis of the definitions of the "banking sector" and "socio-economic sector", which represent the integrity, which consists of many interdependent elements; secondly, the systemic nature is manifested in the embeddedness of the activities of the subjects of both sectors in the macroeconomic system, which reflects the effects of their synergy and, at the same time, the inevitabil-

ity of the reciprocal changes in the situation of the subjects of the sectors; thirdly, the process of synergy of the banking and socio-economic sectors is a component of the system structure, which has its own natural behavior, self-development, self-government, self-organization, adaptation on the basis of mutual synergy of elements and functions [7].

The banking sector, while having access to information on the status of socio-economic entities on the basis of servicing their accounts, most often uses degrading tools that are contrary to the interests of the latter. The property of regulation, due to the fact that the results of the synergy of the subjects of the sectors or the lack thereof, affect the course and quality of socio-economic development, which makes interaction of the object of state regulation. Using administrative levers, methods and instruments of economic policy, the state adjusts the synergy process, defines its perspective directions of development and "points of growth", stimulating the prevailing direction of resources in them.

The complexity of the synergy process of the banking and socio-economic sectors is that its financial, economic, structural, functional and technological and other components must be realized through the prism of taking into account the views and interests of the parties and the compromise on which the sustainability of the process sectors depends, as it is the imperfection of management systems that has been identified as the main cause of the "cooling" of relations between sectors in times of global crisis. Manageability is the set of planning, organization and control actions taken by the synergies that are forced to take into account not only the asymmetrically directed interests and goals of the counterparties, but also their permanent tendency to change in the external environment; it is an important characteristic of the synergy process.

At the initial stage of the initiation and organization of the synergy process of the banking and socio-economic sectors, characterized by the assessment of the potential counterparty and deciding on the feasibility of synergy, the principle of mutual justification, the implementation of which is focused on overcoming the existing asymmetry of information between the entities. Indicative, in this case, is a situation where banks, in an effort to improve their performance in times of crisis, may artificially overstate the borrower's financial condition to reduce the amount of reserves created, and, in the assessment of credit applications, on the contrary, to lower. Such inconsistency in the estimates gives unreliable results and affects the degree of validity of the decision.

The practice of using external credit ratings, as recommended by the Basel Committee (Basel II and III), shows that current rating systems are often isolated and not integrated into the synergy risk management process, which threatens not only

the risk management and risk reduction, but also the synergy itself. The deterioration in the quality of banks' assets and the status of economic sector entities in the post-crisis period clearly demonstrates the importance of this principle and requires the improvement of valuation practices as an important institutional component of the development of sector synergies.

It is the long-term nature of synergies based on the principle of partnership between the actors of the sectors that has the potential to provide a multiplicative impetus for growth of investment activity and enhancement of inter-sectoral resource flows. From the point of view of supporting the process of synergy of the banking and socio-economic sectors by the state regulator and ensuring its orientation towards achieving the expected results, in our view, the principle of coordination of banks by the National Bank of Ukraine, implementation of which allows to avoid contradictions and reduce transaction costs on the basis of aligning and adjusting the strategies of the entities of the sector according to the changed conditions of their functioning.

Despite the fact that the misconduct of the banking and the socio-economic sectors has always been one of the problems limiting their interaction, it has been particularly talked about today when it became clear that the risk of the impact of external destructive factors in the context of globalization on financial markets are so large that it is necessary, first of all, to achieve internal stability and stability of relations between actors of strategically important sectors of the economy and society.

Therefore, in our opinion, it is not advisable to speak of corporate social responsibility of entities separately, since it does not produce results due to the split of positions: conditions and obligations may be fixed in documents of sector entities, but in the process of synergy, they may not work. Considering that no regulator other than the interacting entities themselves is able to best monitor their compliance, it should be a matter of implementing the principle of mutual responsibility, which envisages the fulfillment of the commitments undertaken by the entities, the development of stable communications and the confidence between them.

Current trends in the decline in the quality of banking sector assets against the backdrop of slowing economic growth, the need to divert bank resources to create reserves, the problems of banks' liquidity and capital adequacy predetermine the active position of financial regulators in the implementation of the countercyclical principle, which involves the implementation of two scenarios of growth: additional reserves in case of stressful situations and shocks, attraction of mainly internal sources of funding, perfection of the risk management system; at the stage of crisis: implementation of conservative policy of ser-

ving the economic sector, characterized by the use of previously accumulated potential [3].

However, according to some academics and practitioners in the banking sector, the introduction of a counter-cyclical approach by regulators can significantly limit the amount of resources that could be channeled into the socio-economic sector as the economy grows. In our view, these concerns are fully justified for the following reasons: firstly, the change in the size of reserves created by banks, regardless of the stage of the economic cycle, leads to a restriction of bank investments in the development of the economic sector, which in the conditions of economic development will weaken the interaction of sectors against the background of the need for implementation of the innovative strategies; secondly, the implementation of the countercyclical approach of regulators is based on the recommendations of international financial institutions, credit agencies and Basel agreements that do not take into account the peculiarities of the national economy of developing countries, the current state, potential and capabilities of the economic, banking and social sectors other than the world financial centers' capacities and capabilities; thirdly, the need to implement the counter-cyclical principle should not come from regulators, but be embedded in the synergy mechanism of the banking and socio-economic sectors.

In this regard, the principle of counter-cyclical-ity means exclusively the behavior of the banking and socio-economic sectors, which sometimes goes against the true interests of each party in the interests

of maintaining the stability of relations and cooperation in the conditions of unfavorable period of economic development.

**Conclusions.** Banking entities should be given the opportunity to use all the opportunities to maximize profits without restriction in a period of economic growth, which will provide enough painless support to businesses in order to retain and develop full-fledged, strong partners in the future. The implementation of the principle should be temporary, and the costs of the banking sector can be offset by economic growth, as the parties can agree in advance and consolidate their obligations in the relevant treaties.

In the period before the formation of stable informal institutions, it is advisable to consolidate the principle in the legislative order. It should be noted that the implementation of the set of principles presented is aimed at eliminating the inevitable contradictions, conflicts and disputes between the entities of the banking and socio-economic sectors. Harmonization of the conditions, search for solutions, mutual consideration of interests, exchange of ideas and intentions, joint search for satisfaction of the needs of the interacting parties inevitably leads to a compromise adjustment of the goals, self-esteem, and behavior of the interacting entities and changes of their initial state, gradually forming the corresponding composition of the institutional background, formal (reflective) institutions for assessing, regulating and allocating resources and risks, and informal (ethical) norms and traditions of relationships between actors in the sectors.

### References:

1. Adamovskaya V.S. (2017) Mekhani`zm derzhavnogo reguluyvannya ekonomiki ta vibi`r napryamu ekonomichnoyi poli`tiki v suchasnikh umovakh gospodaryuvannya. [The mechanism of state regulation of the economy and the choice of direction of economic policy in modern conditions of management]. Public Administration: Improvement and Development. no. 4, pp. 118-120.
2. Chugunov I.Y., Pavelko A.V., Kaneva T.V. (2015) Derzhavne fi`nansove reguluyvannya ekonomichnikh peretvoren`. [Monografi`ya]. [State financial regulation of economic transformations]. Kiev: Kyiv National University of Trade and Economics. (in Ukrainian)
3. Deidda L. (2005) Non-linearity between Finance and Growth. Economics Letters. Vol.74. no. 3. pp. 339-345.
4. Didkivska L.I., Golovko L.S. (2008) Derzhavne reguluyvannya ekonomiki. [State regulation of the economy]. Knowledge-Press. pp. 205-208.
5. Minenko V.L. (2013) Teoretiko-metodologi`chni` zasadi uzgodzhennya vzayemodi`yi mekhanizmi`v derzhavnogo reguluyvannya i` samoreguluyvannya rinku praczi`. [Theoretical and methodological principles of harmonization of interaction of mechanisms of state regulation and self-regulation of the labor market]. Kyiv: Theory and Practice of Public Administration. Vol. 3 (42). pp. 78-83. (in Ukrainian)
6. Mocherniy S.V. (2009) Ekonomichna teori`ya. [Economic theory]. Kiev: Academy of Sciences. P. 312-326. (in Ukrainian)
7. Osborne D. (1992) Reinventing government: how the entrepreneurial spirit is transforming the public sector. Reading, Mass. Addison-Wesley Pub. 405 p.
8. O`Toole L. (1997) The Implications for Democracy in a Networked Bureaucratic World. Journal of Public Administration Research and Theory. Vol. 7. pp. 443-459.

### Список використаних джерел:

1. Адамовська В. С. Механізм державного регулювання економіки та вибір напрямку економічної політики в сучасних умовах господарювання. Київ: Державне управління: удосконалення та розвиток, 2017. № 4. С. 118-120.
2. Чуగుнов І.Я., Павелко А.В., Канева Т.В. Державне фінансове регулювання економічних перетворень. [Монографія]. Київ: Київський національний торговельно-економічний університет, 2015. 376 с.
3. Deidda L. Non-linearity between Finance and Growth. Economics Letters, 2005. V.74. № 3. P. 339-345.
4. Дідківська Л. І., Головка Л. С. Державне регулювання економіки. Київ: Знання-Прес, 2008. С. 205-208.

5. Міненко В. Л. Теоретико-методологічні засади узгодження взаємодії механізмів державного регулювання і саморегулювання ринку праці. Київ: Теорія та практика державного управління, 2013. Вип. 3 (42). С. 78-83.
6. Мочерний С. В. Економічна теорія. Київ: ВЦ «Академія», 2009. С. 312-326.
7. Osborne D. Reinventing government: how the entrepreneurial spirit is transforming the public sector. Reading, Mass. Addison-Wesley Pub, 1992. 405 p.
8. O'Toole L. The Implications for Democracy in a Networked Bureaucratic World. Journal of Public Administration Research and Theory, 1997. Vol. 7. P. 443-459.

**Кришталь Г.О., Капелюшна Т.В.**  
Державний університет телекомунікацій

## СИНЕРГІЯ БАНКІВСЬКОГО ТА СОЦІО-ЕКОНОМІЧНОГО СЕКТОРІВ ПІД ВПЛИВОМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЯТОРА

*Практичне виявлення синергетичного ефекту в результаті взаємодії елементів (підсистем) системи відбувається у вигляді появи нових властивостей, функцій або механізмів функціонування новоствореної інтегрованої структури. Ось чому поява нових властивостей та якостей дає змогу досягти набагато більшого ефекту на спільну дію підсистем, ніж проста механічна сума результатів їх самостійної роботи. Вивчення синергії як філософської категорії призвело до прийняття багатьма авторами процесу, динамічна зміна стану (або рух складових його елементів) визначає його внутрішню цілісність і стимулює загальний розвиток (причина існування системи може бути власним наслідком). Питання синергії сектору в системі взаємодії банку – державного регулятора, банківсько-економічного сектору та банківсько-соціального сектору, як в теоретичному, так і методологічному та практичному аспектах, залишаються недостатньо розробленими. Мета статті – виявити синергію державного регулювання діяльності банківської та соціально-економічної сфери та організувати ефективний механізм синергії. Доведено, що довгостроковий характер синергії, заснований на принципі партнерства між суб'єктами секторів, може забезпечити мультиплікативний поштовх для зростання інвестиційної активності та активізації міжгалузевих потоків ресурсів. З точки зору підтримки процесу синергії між банківським сектором та соціально-економічною стороною державного регулятора та забезпечення його спрямованості на досягнення очікуваних результатів важливим є принцип координації банків НБУ, регулювання з боку якого дозволяє уникнути суперечності та зменшує транзакційні витрати на основі координації та коригування підрозділів секторів відповідно до змінених умов їх роботи. Банківським суб'єктам господарювання слід надати можливість використовувати всі можливості для максимізації прибутку без обмежень у період економічного зростання, що надасть достатньо безболісної підтримки бізнесу з метою збереження та розвитку повноцінних, сильних партнерів у майбутньому. Реалізація цього принципу має бути тимчасовою, а витрати банківського сектора можуть бути компенсовані економічним зростанням, оскільки сторони можуть заздалегідь домовитись і закріпити свої зобов'язання у відповідних договорах.*

**Ключові слова:** державний регулятор, банківський сектор, синергія, соціально-економічний сектор, ресурси.

**JEL classification:** E58.

УДК 336.64

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.25>**Любка О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**Філіпович Ю.В.**

студент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

## ОПТИМАЛЬНА СТРУКТУРА КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ

*Метою статті є знаходження оптимальної структури капіталу підприємства для представників агробізнесу України на прикладі ПАТ «Миронівський хлібопродукт» із метою розбудови стратегії їх фінансування в даних умовах розвитку національних і світових ринків. Зокрема, було згадано про доробки науковців різних економічних шкіл, що працювали над вибраною авторами темою. Використовуючи дані фінансової звітності і публічні дані бірж по ПАТ «Миронівський хлібопродукт», знайдено зв'язок між структурою капіталу і ціною акції підприємства. Базуючись на отриманих результатах, рекомендується менеджменту здійснювати керування фінансовим левериджем компанії як доцільним методом поліпшення показників її діяльності, а іншим підприємствам АПК провести аналогічний аналіз використання фінансового левериджу.*

**Ключові слова:** структура капіталу, фінансовий леверидж, власний і запозичений капітал, агропідприємство.

**Постановка проблеми.** Капіталістична модель сьогодні застосовується в більшості країн світу й у всіх розвинених країнах. Хоча точаться дискусії про її ефективність і, що важливо, таку собі «гуманність», на найбільшому світовому економічному форумі в Давосі говориться про те, що потрібно брати до уваги інтереси не тільки інвесторів, а й інших стейкхолдерів: споживачів продукції, працівників підприємств, контрагентів і т. д. Утім, прибуток залишається головним показником успішності того чи іншого підприємства, і саме на його підвищенні досі зосереджують основну увагу під час ведення бізнесу. Коли дохідність по боргових цінних паперах в Європі близька до 0%, у США – 1–2%, перед можливою економічною кризою 2020–2021 рр. кожен додатковий відсоток рентабельності активів (акції не виняток) особливо важливий у цей час. Структура капіталу (якими джерелами фінансується підприємство) є одним із тих факторів, коректне управління яким здатне додати ці декілька відсотків до рентабельності бізнесу, навіть в часи рецесії [1, с. 249–255]. Досі не існує єдиної моделі визначення оптимальної структури капіталу для підприємств. Яку структуру капіталу вибрати, залежить від стадії економічного циклу та зрілості компанії, галузі, де працює компанія, що орієнтується на профіль інвестора. Всі ці чинники впливають, коли керівництво компанії вирішує, з яких джерел братиме гроші для будь-якого інвестиційного проєкту. Агропромисловий комплекс займає понад 10% ВВП України (13% у 2018 р.), що робить його одним з основних виробників «доданої вартості» в країні [2, с. 1065]. Базуючись на сказаному вище,

вважаємо актуальним пошук для підприємств згаданої галузі тієї структури капіталу, яка б дала максимальний приріст фінансових результатів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вітчизняні й іноземні вчені досліджують проблематику оптимальної структури капіталу. Зокрема, слід відзначити праці таких українських науковців, як Г.В. Савицька [7] (аналіз фінансового стану підприємства), Л.І. Телишевська [8], О.В. Птащенко [8], А.В. Белоус [8] (управління інвестиційною діяльністю в приватному секторі), та іноземних науковців, серед яких – С. Акбарян [1] (ефект фінансового важеля для компаній, що лістингуються на біржі), А. Бергер [2], Р. Бонацорсі [2] (формування оптимальної структури капіталу в банках), М. Делуф [3] (вплив робочого капіталу на прибутковість підприємств) та ін.

**Мета статті** полягає у визначенні оптимальної структури капіталу підприємства для представників агробізнесу України на прикладі ПАТ «Миронівський хлібопродукт» із метою розбудови стратегії їх фінансування в даних умовах розвитку національних і світових ринків.

**Вклад основного матеріалу.** Усі акціонери орієнтовані на максимально можливу рентабельність грошей (або будь-яких інших активів), вкладених раніше. Окрім інструментів, що базуються на операційному складнику бізнесу (стратегія ціноутворення та виробництва, маркетинг тощо), велике значення для будь-якого бізнесу має вибрана стратегія фінансового менеджменту, простими словами, звідки взяти гроші, куди їх вкладають і як управляють нерозподіленим прибутком. Знання, як діяти на всіх цих трьох етапах,



підвищує результати діяльності компанії. Вибір структури капіталу здійснюється здебільшого на першому етапі рішень фінансового менеджменту. Чому ж структура капіталу має значення?

Як було сказано вище, метою компанії є максимальна прибутковість для інвесторів. Капітал складається з боргу та власного капіталу. Заборгованість включає банківські позики, облігації та інші інструменти з фіксованими платежами, тоді як власний капітал зосереджує кошти власника [3, с. 3–4]. Якщо компанія збільшує частку боргу в структурі капіталу, це призводить до більш високої віддачі від вкладеного капіталу (прибутку на акцію), таким чином, підвищується інтерес інвесторів до конкретної компанії. Окрім того, перехід на агресивну стратегію фінансування зменшує вартість капіталу, тобто вартість залучення коштів для компанії, яка на пряму веде до збільшення вартості компанії.

З іншого боку, керівництво компанії, що вибирає агресивну стратегію фінансування, ризикує неплатоспроможністю у кризовій економічній ситуації [4, с. 57–58]. Через високий фінансовий важіль у компанії може виникнути ситуація, коли у неї не вистачить грошей для погашення позик, що може призвести до банкрутства компанії. Тому вибір оптимальної структури капіталу відрізняється в кожному окремому випадку для компаній різних галузей.

Існує безліч звітів, де економісти доводять вплив структури капіталу на результати діяльності компанії. Наприклад, є нещодавні дослідження, проведені в'єтнамськими професорами Тхань Куонгом та Тхі Кен на основі вибірки підприємств із переробки морепродуктів. Використовуючи методи статистичного висновування, вони, наприклад, дійшли таких висновків: якщо коефіцієнт заборгованості становить менше 59,27% і вище 94,60%, то збільшення боргу справді призводить до зростання вартості компанії; якщо коефіцієнт боргу знаходиться в межах від 59,27% до 94,60%, структура капіталу і вартість компанії не мають кореляції [5].

Для визначення оптимальної структури капіталу для підприємств агропромислового комплексу України було вибрано підприємство «ПАТ «Миронівський хлібопродукт», що займається переробкою курятини й іншим харчовим бізнесом, є публічною компанією, акції якої котируються на Лондонській біржі. Як показники, що відображають фінансову «успішність» компанії, взято рентабельність власного капіталу (ROE) і ціна акції.

Для вираховування показників ROE (чистий прибуток/власний капітал), відношення боргу до власного капіталу (D/E) використано дані з проміжної і річної фінансової звітності підприємства «МХП». Дані щодо ціни акції були взяті з ресурсу Yahoo Finance. Зокрема, для цілей аналізу ціни

акцій для вказаного підприємства бралися з лагом у два місяці порівняно з датою проміжних і річних звітів, оскільки публікують відповідні документи пізніше, що відстрочує час прийняття інвестором відповідного рішення щодо даної компанії.

Для пошуку оптимальної структури капіталу спочатку перевіримо, чи існує взагалі зв'язок між структурою капіталу і фінансовими результатами підприємства «МХП».

На рис. 1 зображено історичну динаміку показників D/E і ROE на підприємстві «МХП» з I кварталу 2016 р. по III квартал 2019 р.

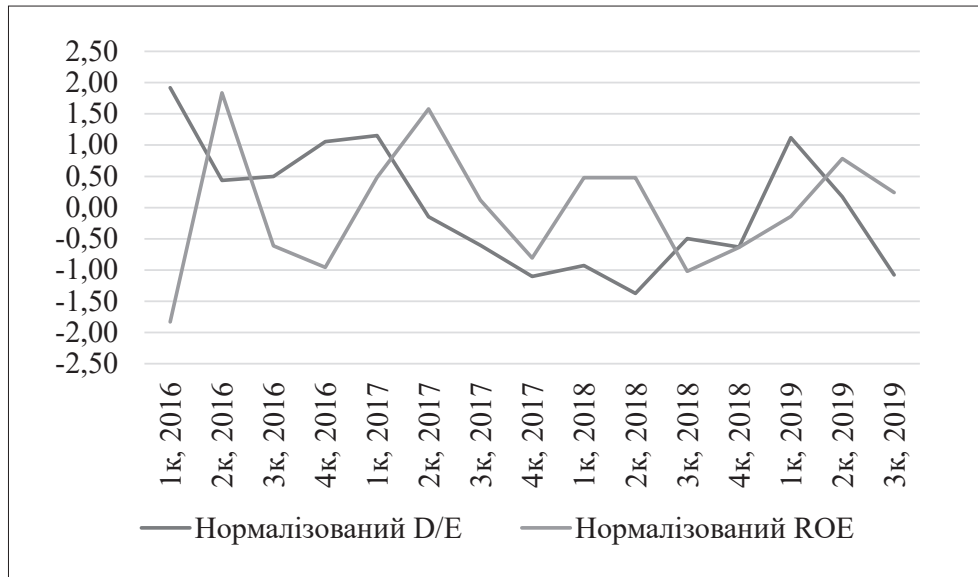
Перевірка зв'язку між показниками D/E і ROE через коефіцієнт кореляції підтверджує візуальне сприйняття. Будучи на рівні 24%, кореляція вказує на відсутність значимого зв'язку між указаними змінними.

На рис. 2 зображено історичну динаміку показників D/E і ціни акції на підприємстві «МХП» з I кварталу 2016 р. по III квартал 2019 р.

Вирахована кореляція на рівні 59% між показниками D/E і ціни акції вказує на можливість істотного зв'язку між двома фінансовими показниками компанії. Перевіримо коефіцієнт кореляції на значимість, застосовуючи t-критерій (критерій Стюдента). За наявних 15 спостережень 95% рівень надійності – 2,160, у нашому разі отримане значення  $t = 2,56$ . Оскільки  $t$  наявне більше  $t$  теоретичного, можна говорити про значимість отриманого коефіцієнта кореляції, отже, між величиною показників D/E і ціни акції для підприємства «МХП» насправді існує обернений зв'язок: зі збільшенням боргу в структурі капіталу ціна акції зменшується, і навпаки. Варто зазначити, що протягом аналізованого періоду частка боргу у валюті балансу коливалася в діапазоні 55–71%, тому отримані дані для показника D/E менше ніж 55% і вище 71% можуть відрізнитися від отриманих вище. Найкращі показники і по ціні акції, і по ROE показали II квартал 2017 р. (18% і 8,96 дол. за акцію) і I квартал 2018 р. (8% і 11,2 дол. за акцію). У цей період показник D/E варіювався між 58% і 61%, що вказує на оптимальний для підприємства (до прикладу за рівня 71% «МХП» мало негативну рентабельність (-12%) і доволі посередню ціну за акцію – 8,34 дол.).

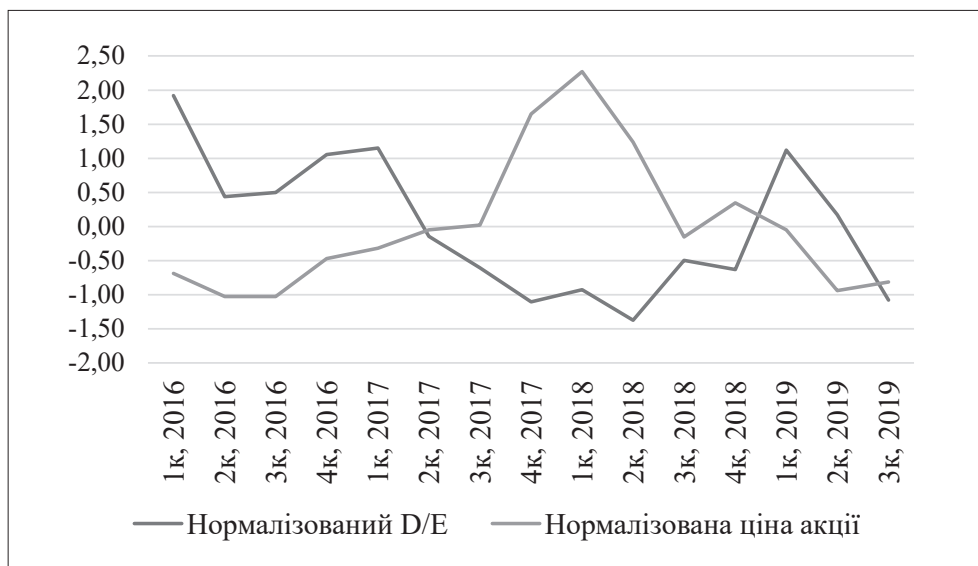
Якщо компанія остаточно вирішила змінити частку боргу та власного капіталу, застосовуються такі методи рекапіталізації: випуск боргових зобов'язань та викуп власного капіталу, випуск боргу та виплата великого обсягу дивідендів інвесторам в акціонерний капітал, додатковий випуск акцій та повернення боргу.

Важливим під час визначення ринкової ціни на акцію є не лише дані фінансової звітності компанії, а точніше «дані як такі», а скоріше як інвестори їх для себе інтерпретують [7, с. 668]. Звичайно, як правило, якщо компанія виходить зі звітом, де



**Рисунок 1 – Динаміка показників D/E і ціни акції на підприємстві «МХП»**

Джерело: складено за [6]



**Рисунок 2 – Динаміка показників D/E і ціни акції на підприємстві «МХП»**

Джерело: складено за [6]

показується зростання доходів на акцію, чистого прибутку, додатного грошового потоку, це позитивний сигнал для учасників біржових торгів, а отже, слід очікувати зростання ціни на акцію, і навпаки: якщо результати компанії погіршилися, інвестори можуть мати на меті продаж акцій, що «обвалить» ціну. Втім, якщо інвестори довіряють компанії, навіть збиткові результати не похитнуть «настрій» ринку (зокрема, це стосується якихось інноваційних підприємств, таких як Tesla чи Uber) [8, с. 273–275]. Саме тому інструменти

фінансового аналізу, такі як керування фінансовим важелем, є лише одним із багатьох чинників, які «беруть участь» у формуванні вартості компанії, але не визначають її однозначно.

**Висновки.** У ринкових умовах кожне підприємство змагається за інвестора, намагаючись максимізувати свої фінансові результати. Сьогодні більшість компаній, що лістингується на світових біржах, грамотно керує корпоративними фінансами, що є ефективним інструментом поліпшення цих результатів.

Керування фінансовим левериджем компанії є одним із методів фінансового аналізу, що є доцільним, як показав приклад із підприємством «Миронівський хлібопродукт», одним із найбільших агровиробників в Україні. На прикладі було доведено зв'язок між структурою капіталу

і ціною акції компанії. Втім, оптимальна структура капіталу, запропонована в дослідженні, повинна переглядатися протягом певних проміжків часу (один-два роки), оскільки постійно змінюються економічна кон'юнктура і настрої інвесторів.

#### Список використаних джерел:

1. Акбарян С. Ефект розслідування фінансових важелів та екологічного ризику на підприємствах з ефективності компанії, що котируються на Тегеранській фондовій біржі. *Журнал прикладних наук та сільськогосподарства*. 2013. № 8(3). С. 249–255. URL : <https://pdfs.semanticscholar.org/28b9/c8ff398052112db424104120b6a8a17accf7.pdf> (дата звернення: 07.02.2020).
2. Бергер А., Бонацорсі Р. Структура капіталу та ефективність фірми: новий підхід до теорії тестувального агентування та застосування до банківської галузі. *Журнал банківської справи та фінансів*. 2006. № 30. С. 1065–1102. URL : <https://pdfs.semanticscholar.org/f137/0fba479f120d6ef8c472dd9443b70ccb3a4.pdf> (дата звернення: 07.02.2020).
3. Делуф М. Чи впливає управління робочим капіталом на прибутковість бельгійських фірм? *Журнал фінансів бізнесу та бухгалтерського обліку*. 2003. № 30. С. 3–4. URL : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/1468-5957.00008> (дата звернення: 07.02.2020).
4. Фосберг Р.Н., Гош А. Прибутковість і структура капіталу фірм AMEX і NYSE. *Журнал досліджень бізнесу та економіки*. 2006. С. 57–58. URL : <https://clutejournals.com/index.php/JBER/article/view/2714/2760> (дата звернення: 07.02.2020).
5. Нгуєн Тан К'юонг, Кан Нгуєн Ті. Вплив структури капіталу на величину фірми для підприємств переробки морепродуктів В'єтнаму. *Міжнародний науково-дослідний журнал фінансів та економіки*. 2012. URL : [https://www.researchgate.net/publication/265808716\\_The\\_Effect\\_of\\_Capital\\_Structure\\_on\\_Firm\\_Value\\_for\\_Vietnam's\\_Seafood\\_Processing\\_Enterprises](https://www.researchgate.net/publication/265808716_The_Effect_of_Capital_Structure_on_Firm_Value_for_Vietnam's_Seafood_Processing_Enterprises) (дата звернення: 07.02.2020).
6. ПАТ «Миронівський хлібопродукт»: офіційний сайт. URL : <https://www.mhp.com.ua/en/home> (дата звернення: 07.02.2020).
7. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навчальний посібник; 3-є вид., випр. і доп. Київ: Знання, 2007. 668 с.
8. Телишевська Л.І., Птащенко О.В., Белоус А.В. Управління фінансовими ресурсами підприємства в межах його інвестиційної діяльності. *Бізнес Інформ*. 2014. № 8. С. 273–277. URL : [https://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2014-8\\_0-pages-273\\_277.pdf](https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2014-8_0-pages-273_277.pdf) (дата звернення: 07.02.2020).

#### References:

1. Akbarian S. (2013). The investigation effect of financial leverage and Environment Risk on Performance firms of listed companies in the Tehran Stock Exchange, *Journal of Applied Science and Agriculture (electronic journal)*, vol. 8 no. 3, pp. 249 – 255. Available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/28b9/c8ff398052112db424104120b6a8a17accf7.pdf> (accessed 7 February 2020).
2. Berger A., Bonaccorsi P. (2006). Capital Structure and firm performance: A new approach to testing agency theory and an application to the banking industry, *Journal of Banking and Finance (electronic journal)*, vol. 7, no. 30, p. 1065. Available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/f137/0fba479f120d6ef8c472dd9443b70ccb3a4.pdf> (accessed 7 February 2020).
3. Deloof M. (2003). Does working Capital Management affect Profitability of Belgian firms? *Journal of Business Finance and Accountancy (electronic journal)*, vol. 30, no. 3-4, pp. 13-17. Available at: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/1468-5957.00008> (accessed 7 February 2020).
4. Fosberg R., Ghosh A. (2006), Profitability And Capital Structure Of Amex And Nyse Firms, *Journal of Business & Economics Research (electronic journal)*, vol. 4, no. 11, pp. 57-58. Available at: <https://clutejournals.com/index.php/JBER/article/view/2714/2760> (accessed 7 February 2020).
5. Nguyen Thanh Cuong, Canh Nguyen Thi (2012), The Effect of Capital Structure on Firm Value for Vietnam's Seafood Processing Enterprises, *International Research Journal of Finance and Economic (electronic journal)*, vol. 3, no. 89, p. 7-10. Available at: [https://www.researchgate.net/publication/265808716\\_The\\_Effect\\_of\\_Capital\\_Structure\\_on\\_Firm\\_Value\\_for\\_Vietnam's\\_Seafood\\_Processing\\_Enterprises](https://www.researchgate.net/publication/265808716_The_Effect_of_Capital_Structure_on_Firm_Value_for_Vietnam's_Seafood_Processing_Enterprises) (accessed 7 February 2020).
6. Official site of PJSC «Myronivsky Hliboproduct». Available at: <https://www.mhp.com.ua/en/home> (accessed 7 February 2020).
7. Savitskaya G. V. (2007) Ekonomichnyi analiz diyalnosti pidpryemstva [Economic analysis of enterprise activity: 3rd edition]. Kyiv: Znannya. – p. 668.
8. Telyshevskaya L.I., Ptashchenko O.V., Belous A.V. (2014) Upravlinnya finansovymy resursamy pidpryemstva v mezhah yogo investytsiynoy diyalnosti [Management of financial resources of an enterprise within the limits of its investment activity], *Business Inform Journal (electronic journal)*, vol. 8, pp. 273-275. Available at: [https://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2014-8\\_0-pages-273\\_277.pdf](https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2014-8_0-pages-273_277.pdf) (accessed 7 February 2020).

Liubkina Olena, Filipovych Yurii  
Taras Shevchenko National University of Kyiv

## OPTIMAL CAPITAL STRUCTURE FOR UKRAINIAN AGRICULTURAL ENTERPRISES

*The purpose of the article is to find the optimal capital structure for Ukrainian agricultural companies on the example of PJSC "Myronivsky Hliboproduct" to develop a strategy for their financing in the given conditions of national and world markets' development. Capital Structure definition was explained as the amount of debt and/or equity employed by a firm to fund its operations and finance its assets. Companies that use more debt than equity to finance their assets and fund operating activities have a high leverage ratio and an aggressive capital structure. Debt and equity capital are used to fund a business's operations, capital expenditures, acquisitions, and other investments. For purposes of the research, there was mentioned about achievements of scholars of national and world economics schools, who have worked in particular scientific field and noted that although the impact of the capital structure on the financial results of the company is not linear and it is often difficult to accurately quantify, this impact mostly exists. Its degree depends on the industry, economic environment, market where the activity of the enterprise is concentrated. Using the financial statements and publicly traded data on PJSC "Myronivsky Hliboproduct", a correlation between the capital structure and the share price of the enterprise was found. No connection was found between capital structure and return on equity. Based on the results obtained, it is recommended that the financial management of the company should manage the financial leverage of the company as one of the expedient methods for improving the key indicators of its activities. In addition, other enterprises of the agro-industrial complex of Ukraine should conduct an analysis on the effectiveness of regulation of financial leverage on the example of precedent from PJSC «MHP». It is also suggested for enterprises to review the optimal value of the capital structure over certain intervals (1-2 years), as the economic environment and investor sentiment in Ukraine and the world are constantly changing. It was determined that if company has finally decided to change the mix of debt and equity, next methods of recapitalization are common: issue debt and repurchase equity, issue debt and pay a large dividend to equity investors, issue equity and repay debt.*

**Key words:** capital structure, financial leverage, equity and debt, agribusiness.

**JEL classification:** G32.

---

УДК 336.24:339.543

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.26>**Менліосманов З.Т.**аспірант кафедри податкової політики,  
Університет державної фіскальної служби України  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4980-6334>

## АНАЛІЗ ТА КОНТРОЛЬ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ВІД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Відновлення соціально-економічного потенціалу України та її фінансової стабільності залежить від зваженої бюджетної політики та своєчасного наповнення державної скарбниці податками. Майже половину бюджетних надходжень становлять податки від зовнішньоторговельної діяльності. У статті проаналізовано структуру зовнішньоекономічної діяльності, сучасний стан зовнішньоторговельної діяльності, оцінку показників зовнішньоторговельного балансу, оцінку рівня відкритості національної економіки за останні роки. Висвітлено тенденції розвитку операцій з імпорту товарів та надходжень митних податків і платежів до державного бюджету. Розкрито основні показники ефективності митного контролю в частині формування додаткових платежів до бюджету від коригування митної вартості. Запропоновано змінити підходи до формування й реалізації митної політики на основі вдосконалення організації митного контролю та посилення контрольної функції з одночасним збереженням заходів, спрямованих на спрощення митних процедур.*

**Ключові слова:** зовнішньоторговельна діяльність, імпорт товарів, зовнішньоторговельний баланс, митні податки та платежі, митний контроль.

**Постановка проблеми.** Сучасні умови господарювання тісно пов'язані зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД), що виступає вирішальним чинником входження країни до глобалізованого економічного простору. Саме ЗЕД забезпечує, з одного боку, формування експортного потенціалу держави та надходження валютних коштів до країни, з іншого – забезпечення податкових надходжень від операцій з імпорту товарів, а також зміцнення світогосподарських зв'язків та формування сприятливого інвестиційного клімату в країні. Ефективність ЗЕД значною мірою залежить від вироблення, прийняття та реалізації зважених рішень у сфері формування митної політики, спрямованої на вдосконалення процедур митного регулювання. Зараз особливої уваги заслуговують питання формування й реалізації прозорих, зрозумілих і досяжних для суб'єктів ЗЕД правил і процедур у сфері оподаткування митними податками та платежами для забезпечення достатніх фінансових надходжень до казни держави. Водночас важливо не лише сформувати такі правила і процедури, а й контролювати їх виконання учасниками ЗЕД, що актуалізує роль митного контролю та вимагає його подальшого вдосконалення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Результати наукових досліджень проблем розвитку ЗЕД та оподаткування у цій сфері знайшли відображення у працях багатьох учених, зокрема: О. Борисенко, І. Бураковського, С. Войцешука, І. Гуцула, А. Гальчинського, О. Гребельника, Т. Єфименко, Л. Івашової, І. Карамбовича, А. Крисоватого, Т. Ліпіхіної, І. Луценко, І. Лютого, В. П'ятницького, Н. Ситник, А. Соколовської,

А. Філіпенка та ін. Проте окремі положення щодо ефективності митного оподаткування експортно-імпортних операцій та підвищення ролі інституту митного контролю й визначення шляхів його розвитку потребують подальшого дослідження.

**Мета статті** полягає в аналізі сучасного стану обсягів та показників з оподаткування операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності України та оцінюванні ефективності системи митного контролю щодо забезпечення повноти сплати митних податків та платежів суб'єктами ЗЕД.

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до Закону України від 16 квітня 1991 р. «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1], зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами (п. 8 ст. 1). Найбільш поширеними видами зовнішньоекономічної діяльності України, що підпадають під статистичні спостереження, є зовнішньоторговельна діяльність та фінансові операції у вигляді прямих іноземних інвестицій в Україну та з України. При цьому, як видно з табл. 1, зовнішня торгівля товарами є превалюючим видом ЗЕД і займає понад 80% від загальної суми зовнішньоекономічного обороту держави.

Окрім того, зауважимо, що прямі інвестиції та зовнішньоекономічні послуги є специфічними видами зовнішньоекономічної діяльності, які не проходять митного контролю й на які не оформлюються митні декларації, тому у межах даної роботи зосередимося на особливостях здійснення зовнішньоторговельних операцій із товарами, їх

Таблиця 1 – Структура зовнішньоекономічної діяльності за 2010–2018 рр.

Роки	Обсяги в ЗЕД за видами, млн дол. США				Частка в ЗЕД від, %		
	Прямі інвестицій	Торгівля товарами	Торгівля послугами	Всього ЗЕД	інвестицій	торгівлі товарами	торгівлі послугами
2010	6530,7	112147	17358	136036	4,8	82,4	12,8
2011	6124,6	151002	20395	177522	3,5	85,1	11,5
2012	5953,0	153548	20746	180247	3,3	85,2	11,5
2013	5589,6	140308	21756	167653	3,3	83,7	13,0
2014	2519,7	108330	17894	128744	2,0	84,1	13,9
2015	4349,7	75644	15260	95253	4,6	79,4	16,0
2016	4426,6	75612	15195	95233	4,6	79,4	16,0
2017	2521,5	92872	16190	111584	2,3	83,2	14,5
2018	2870,9	104523	17947	125340	2,3	83,4	14,3

Джерело: складено автором за [2]

Таблиця 2 – Аналіз відкритості національної економіки України за 2010–2018 рр., млн дол. США

Роки	Експорт товарів і послуг	Імпорт товарів і послуг	Зовнішньоторговельний оборот	Номінальний ВВП	Коефіцієнт відкритості економіки	Імпортна квота	Експортна квота	Коефіцієнт покриття імпорту
2010	63341,5	66163,8	129505,3	136419	1,00	0,49	0,46	1,04
2011	82574,5	88822,4	171396,9	163160	1,09	0,54	0,51	1,08
2012	82926,6	91367,7	174294,3	175781	1,03	0,52	0,47	1,10
2013	77553,9	84509,8	162063,7	183310	0,91	0,46	0,42	1,09
2014	65422,5	60801,8	126224,3	131805	0,98	0,46	0,50	0,93
2015	47863,7	43039,4	90903,1	90615	1,05	0,47	0,53	0,90
2016	46229,7	44576,3	90806,0	93270	1,02	0,48	0,50	0,96
2017	53979,0	55083,3	109062,3	112154	0,99	0,49	0,48	1,02
2018	58972,9	63496,4	122469,3	130832	0,96	0,49	0,45	1,08

Джерело: складено автором за даними [2; 4]

оподаткування та митного контролю над правильною нарахування митних податків і платежів і повнотою їх сплати до державного бюджету.

Загалом аналіз зведеного зовнішньоторговельного балансу України за останні роки показав, що зовнішньоторговельна діяльність, що переважно характеризується операціями з експорту та імпорту товарів та послуг, є занадто відкритою, що свідчить про залежність національної економіки від світового господарства, оскільки коефіцієнт відкритості економіки протягом останніх років знаходиться на межі 100% (табл. 2). Тоді як цей показник у розвинутих країнах значно менший: у США він становить лише 31%, у Канаді – 24%, у Франції – 30,5% у Китаї – 21% [3].

Окрім того, аналіз зовнішньоторговельної діяльності України за останні роки показав, що коефіцієнт покриття імпорту (експортом) утримується близько значення 1,0. Проте більш детальний аналіз основних складників зовнішньоторговельного балансу в розрізі торгових операцій із товарами та послугами показав, що в останні роки спостерігається тенденція з превалювання від'ємного сальдо за операціями зовнішньої торгівлі товарами, за якими коефіцієнт покриття

в окремі роки сягає значення близько 1,2, тобто імпорт майже на 20% перевищує експорт товарів (табл. 3), що свідчить про негативні тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Загалом за досліджуваний період спостерігаємо погіршення стану зовнішньоторговельної діяльності України в частині торгівлі товарами (окрім 2015 р., коли темпи скорочення імпорту товарів випередили темпи скорочення експорту, внаслідок чого було позитивне сальдо у розмірі 610,7 млн дол. США). Аналізуючи показники табл. 3, можна зробити висновки, що імпорт товарів та послуг протягом усього періоду перевищував експорт товарів та послуг. Зважаючи на той факт, що імпорتنі товари більш конкурентоспроможні, це завдає збитків національному товаровиробнику, проте водночас і стимулює його до модернізації виробництва.

Зважаючи на значне перевищення експорту послуг над їх імпортом та позитивне сальдо від торгівлі послугами й досить прийнятний показник покриття імпорту послуг – 0,44–0,57, загальноторговельне сальдо України у цілому має слабо виражений позитивний тренд. До того ж зауважимо, що в разі призупинення зростання

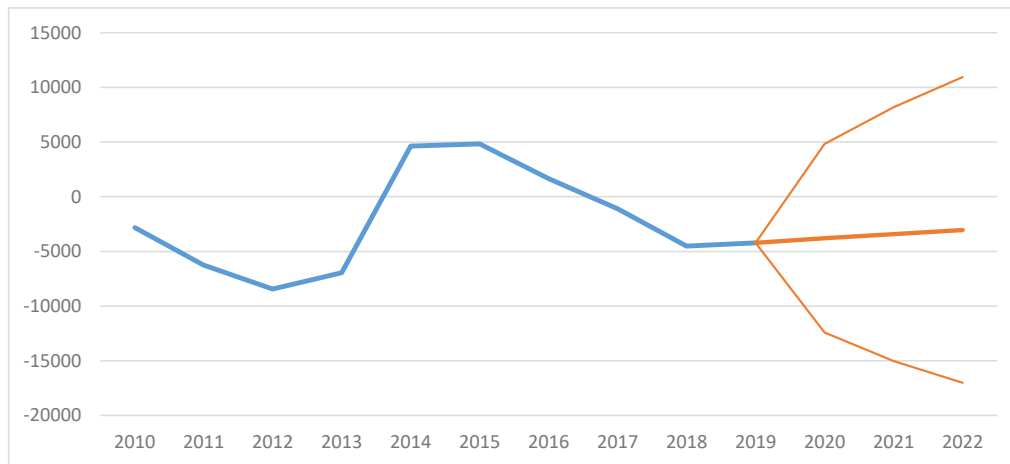
від'ємного сальдо й з урахуванням середнього значення його зміни матиме тенденцію до вирівнювання загальноторговельного балансу. За результатами прогнозного аналізу з прив'язками до фактичних даних та визначення показників високої та низької ймовірності у найближчому майбутньому можуть справдитися як оптимістичні, так і песимістичні прогнози розвитку зовнішньоторговельної діяльності залежно від того, яку зовнішньоторговельну політику вибере уряд України та якою буде зовнішньоторговельна кон'юнктура у 2020–2022 рр. (табл. 4, рис. 1).

Зважаючи на мету нашого дослідження, визначимося, як обсяги зовнішньоторговельної діяльності впливають на формування доходної частини бюджету. Зазначимо, що лівова частка податків та платежів у сфері зовнішньоторговельної діяльності сплачується імпортерами у вигляді податку на додану вартість (далі ПДВ) та акцизного

податку на ввезені на митну територію України товари та транспортні засоби (табл. 5).

Таким чином, ми бачимо, що від стану зовнішньоторговельної діяльності країни залежить збалансованість державного бюджету, оскільки коефіцієнт концентрації податкових надходжень від зовнішньоторговельної діяльності у доходах державного бюджету є достатньо стабільним і високим та становить понад 374%, а концентрація податків та платежів від ЗЕД у сумі податкових надходжень за останні п'ять років знаходиться у діапазоні 46,7–50,6%, із них податки на імпорт наближаються до 100-відсоткового значення від оподаткування ЗЕД.

Тобто з позицій наповнення державного бюджету за кодами податкових надходжень зростання імпортової квоти є позитивним явищем, адже чим більшою є вартість імпортованих товарів, тим більше податків та платежів має надійти



Примітки: — фактичні дані; — прогнозований тренд; — прив'язки ймовірності

**Рисунок 1 – Прогнозований тренд формування зовнішньоторговельного сальдо України на 2020–2022 рр.**

**Таблиця 3 – Аналіз зовнішньоторговельного балансу за 2010–2018 рр., млн дол. США**

Роки	Експорт товарів	Імпорт товарів	Сальдо торгівлі товарами	Коеф. покриття імпорту товарів	Експорт послуг	Імпорт послуг	Сальдо торгівлі послугами	Коеф. покриття імпорту послуг	Зовнішньоторговельне сальдо
2010	51405,2	60742,2	-9337,0	1,18	11936,3	5421,6	6514,7	0,45	-2822,3
2011	68394,2	82608,2	-14214,0	1,21	14180,3	6214,2	7966,1	0,44	-6247,9
2012	68830,4	84717,6	-15887,2	1,23	14096,2	6650,1	7446,1	0,47	-8441,1
2013	63320,7	76986,8	-13666,1	1,22	14233,2	7523,0	6710,2	0,53	-6955,9
2014	53901,7	54428,7	-527,0	1,01	11520,8	6373,1	5147,7	0,55	4620,7
2015	38127,1	37516,4	610,7	0,98	9736,6	5523,0	4213,6	0,57	4824,3
2016	36361,7	39249,8	-2888,1	1,08	9868,0	5326,5	4541,5	0,54	1653,4
2017	43264,7	49607,2	-6342,5	1,15	10714,3	5476,1	5238,2	0,51	-1101,3
2018	47335,0	57187,6	-9852,6	1,21	11637,9	6308,8	5329,1	0,54	-4523,5
2019*	50141,8	60367,6	10225,8	1,20	11935,6	6298,8	5637,8	0,53	-4588,0

Джерело: складено автором за даними [2; 5]

**Таблиця 4 – Розрахунок прогнозного тренду формування зовнішньоторговельного сальдо України на 2020–2022 рр.**

Часова шкала	Значення	Прогноз	Прив'язка низької ймовірності	Прив'язка високої ймовірності
2010	-2822,3			
2011	-6247,9			
2012	-8441,1			
2013	-6955,9			
2014	4620,7			
2015	4824,3			
2016	1653,4			
2017	-1101,3			
2018	-4523,5			
2019*	-4588,0	-4588,0	-4588,00	-4588,00
2020		-4153,4638	-12783,99	4477,06
2021		-3801,8662	-15418,83	7815,10
2022		-3450,2686	-17434,40	10533,86

\* – показники за 2019 р. розраховані на підставі статистичних даних за 11 місяців 2019 р.

Джерело: складено автором за даними [2; 6]

**Таблиця 5 – Структура надходжень до державного бюджету України за 2016–2019 рр.**

Показники	2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%
Доходи, всього	534,7	100	616,3	100	793,3	100	928,1	100	998,3	100
Податкові надходження	409,4	76,6	503,9	81,8	627,2	79,1	753,8	81,2	799,8	80,1
Податки на зовнішньоторговельні операції:	203,4	38,0	236,9	38,4	317,1	40,0	370,2	39,8	373,4	37,4
– акциз на ввезені товари	24,3	4,6	35,0	5,7	42,0	5,3	47,7	5,1	53,5	5,4
– ПДВ на ввезені товари	138,8	25,9	181,5	29,4	250,5	31,6	295,4	31,8	289,8	29,0
– податки на міжнародну торгівлю й зовнішні операції, з них:	40,3	7,5	20,4	3,3	24,5	3,1	27,1	2,92	30,1	3,01
ввізне мито	39,9	7,46	19,7-	3,2	23,9	3,0	26,6	2,86	29,9	2,99
вивізне мито	0,4	0,04	0,7	0,1	0,6	0,1	0,5	0,06	0,2	0,02
Податкові надходження від імпорту товарів	203,0	37,96	236,2	38,3	316,5	39,9	369,7	39,74	373,2	37,38
Концентрація податків від ЗЕД у сумі податкових надходжень, %	х	49,4	х	47,0	х	50,6	х	49,1	х	46,7
Концентрація податків на ввезені товари у сумі податкових надходжень від ЗЕД, %	х	99,8	х	99,7	х	99,8	х	99,9	х	99,9

Джерело: складено автором за даними [4; 5]

до бюджету. При цьому, як видно з табл. 5, майже 40% від суми доходів, або майже 50% від податкових надходжень до бюджету, становлять податки та платежі, що сплачуються суб'єктами ЗЕД у вигляді непрямих податків під час перетину товарами та транспортними засобами митного кордону України. Тому під час аналізу ефективності діяльності митних органів варто більш детально зупинитися не лише на питаннях адміністрування

митних податків і платежів, а й на питаннях ухилення від оподаткування імпортерами та забезпечення ефективності митного контролю щодо їх нарахування та сплати.

Окрім того, аналіз динаміки надходжень податків та платежів від зовнішньоторговельних операцій до державного бюджету України за останні п'ять років (табл. 5) свідчить про тенденцію до щорічного збільшення митних платежів.



Так, у 2015 р. це 203,4 млрд грн, а вже у 2019 р. – 373,4 млрд грн, що більше на 170 млрд грн, або майже на 184%. З іншого боку, зважаючи, що курс долара у 2015 р. був 21,85 грн, а в 2019 р. – 26,51 грн, у доларовому еквіваленті отримуємо, що у 2015 р. до державного бюджету України від зовнішньої торгівлі надійшло 9,309 млрд дол., а в 2019 р. – 14,085 млрд дол. Тобто приріст податкових надходжень у 2019 р. до 2015 р. становив 4,776,3 млрд дол., або 151,3%, у середньому більше 10% щорічно (табл. 6). Перш за все це пов'язано зі збільшенням обсягів імпорту та його вартості у доларовому еквіваленті.

Проте якщо зважити на те, що приріст імпорту товарів із 2015 до 2019 р. становив 160,9 %, то можна зробити два висновки:

по-перше, що всі митні платежі, окрім ПДВ, несуть не фіскальне навантаження, а скоріше мають регулятивну, контролюючу та захисну функції, про це свідчить і тенденція до зниження податкового навантаження на імпорт з 24,75 у 2015 р. до 23,32 у 2019 р. на 1,43%;

по-друге, що держава втрачає певну суму надходжень від послаблення фіскальної функції й зменшення податкового навантаження, а також наявності значної кількості преференційних товарів, що надходять до України за пільговими ставками оподаткування. Так, лише за умови дотримання податкового навантаження на рівні 2015 р. до бюджету додатково надійшло б 5 336,8 млн грн.

Загалом, якщо аналізувати темпи приросту надходжень, то значне збільшення зафіксовано у 2017 та 2018 рр. завдяки вжиттю ефективних заходів, спрямованих на здійснення належної організації митного контролю, ефективної протидії митним правопорушенням, забезпечення повноти оподаткування товарів, достовірності декларування товарів, транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, посилення роботи з контролю над правильністю визначення митної вартості товарів, класифікації країни походження. Так, у 2017 р. митницями ДФС зібрано до бюджету 316,5 млрд грн від імпорту товарів, або на 80,3 млрд грн (28,6%) більше, ніж у 2016 р., а в

2018 р. абсолютний приріст податків з імпорту становив 63,2 млрд грн (15,3%) до показників 2017 р.

Нині спостерігається тенденція до майже пропорційного зростання обсягів зовнішньої торгівлі, імпорту товарів і надходжень від митних платежів до державного бюджету. Лише у 2016 р. відбувся незначний спад: надходження від митних платежів порівняно з 2015 р. зменшилися на 0,5%, що в доларовому еквіваленті становило 41,8 млн дол. Такий спад можна пов'язати зі зростанням курсу долара, а також зі зменшенням податкового тиску на бізнес унаслідок оптимізації ставок митних платежів відповідно до європейських норм. Обрахування митного навантаження, яке виглядає як відношення митних платежів, зібраних до ДБУ, та номінального ВВП, указує на незначне коливання рівня митного навантаження від 9,9% до 10,6%. У 2016 р. надходження від мита зменшилися у зв'язку зі зниженням обсягу імпорту в Україну з Росії та повільними темпами виходу на зовнішні ринки. Щодо 2017 та 2018 рр., то вони були досить удалими для розвитку зовнішньоторговельної діяльності України, яка почала активно освоювати азійський та африканський напрямки, що дало змогу суттєво збільшити обсяги імпорту товарів та податкові надходження від нього.

Однак приріст надходжень податків від імпорту до державного бюджету у 2019 р. був найменшим за останні три роки й порівняно з 2018 р. становив лише 3,6%, або 3,5 млрд грн (за збільшення імпорту на 5,6%), тоді як у 2018 р. темпи приросту митних податків з імпорту становили 14,3%, що в абсолютному значенні дорівнювало 53,2 млрд грн. Основними причинами суттєвого зниження приросту обсягів легального імпорту, а отже, й податкових надходжень до бюджету від митних податків та платежів, стали: по-перше, реформування фіскальної системи України, що практично паралізувало діяльність митної служби більше ніж на півроку та призвело до активізації тіньового сектору; по-друге, все більша формалізація процедури митного контролю під час митного оформлення та його відсутність після випуску товарів у вільний обіг, що призвело до зменшення його ефективності.

**Таблиця 6 – Аналіз податкових надходжень та податкового навантаження на операції з імпорту товарів за 2015–2019 рр.**

Роки	Податки на імпорт товарів, млрд грн	Середньорічний курс, дол./грн	Податки на імпорт товарів, млн дол.	Обсяги імпорту товарів, млн дол.	Темпи росту, до попереднього року %		Податкове навантаження до номінального, ВВП%
					податкових надходжень	обсягів імпорту	
2015	203,0	21,86	9286,4	37516,4	100,0	100,0	10,2
2016	236,2	25,55	9244,6	39249,8	99,5	104,6	9,9
2017	316,5	26,62	11889,6	49607,2	128,6	126,4	10,6
2018	369,7	27,20	13591,9	57187,6	114,3	115,3	10,4
2019	373,2	26,51	14077,7	60367,6	103,6	105,6	10,4

Джерело: розраховано автором за даними [2; 4–6]

Загалом варто відзначити, що в Україні дійсно є певні позитивні зрушення у напрямі спрощення митних процедур, зокрема підвищення ефективності митного контролю за рахунок використання ризикоорієнтованих підходів та застосування процедури попереднього декларування та е-декларування. Але ці позитивні зміни переважно спрямовані на полегшення та пришвидшення процедури митного оформлення для добросовісних платників податків. Про результативність такої діяльності свідчать суми додаткових платежів, що надходять до бюджету від здійснення митного контролю. Так, митницями ДФС за період 2015–2018 рр. було забезпечено виконання низки заходів щодо контролю правильності визначення митної вартості товарів, проте ефективність таких заходів має тенденцію до зменшення. Так, якщо сума додаткових надходжень коштів від корегування митної вартості у 2015 р. становила 5,3 млрд грн, то у 2016 р. додатково від коригування митної вартості імпорту товарів до бюджету було отримано вже 4,6 млрд грн, у 2017 – 4,0 млрд грн і тільки у 2018 р. – 5,0 млн грн, що менше, ніж у 2015 р. [8].

Зазначимо, що за рахунок коригування митної вартості товарів у 2018 р. було забезпечено близько 94,5% додаткових надходжень до державного бюджету. Зниження даного показника, за даними митної служби, пов'язане зі зміною структури імпорту та заміною більш дорогих товарів їх дешевими аналогами, зміною цін на зовнішніх ринках, застосуванням митних тарифів відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Найбільш дієвим інструментом протидії тим суб'єктам ЗЕД, хто ухиляється від сплати податків та платежів шляхом здійснення імпорتنних операцій або ж поза митним контролем, або ж з приховуванням від митного контролю, є впровадження митного аудиту, який, на жаль, в Україні реально так і не застосовується. До того ж досі у митному законодавстві не визнано митний аудит

та не визначено його роль і місце в системі митного контролю. І сьогодні у затвердженій структурі центрального апарату відновленої Державної митної служби України передбачено створення Управління організації митного аудиту, що, на жаль, відірване від Департаменту організації митного контролю, а реальний запуск діяльності цього інституту заплановано тільки на кінець 2020 р. [9]. Ці інституційні недоліки негативно впливають на ефективність митного контролю над зовнішньоторговельними операціями, що забезпечують податкові надходження до бюджету й вимагають нагального використання.

**Висновки.** Таким чином, аналіз стану податків та платежів щодо оподаткування зовнішньоекономічної діяльності в Україні дав можливість з'ясувати, що у структурі податкових надходжень від ЗЕД превалюють митні податки та платежі, що нараховуються на операції з імпорту товарів. При цьому обґрунтовано, що в останні роки митні платежі виконують переважно фіскальну функцію, а не регулюючу. Серед основних проблем використання регулюючого потенціалу митних платежів варто виділити часті випадки заниження митної вартості суб'єктами ЗЕД під час здійснення імпорتنних операцій, про що свідчать і результати митного контролю правильності визначення митної вартості. Для усунення зазначеної проблеми необхідно не лише налагодити активну співпрацю між суб'єктами ЗЕД та митними органами, а також митними органами зарубіжних країн, а й кардинально змінити підходи до формування та реалізації митної політики. При цьому значну увагу варто приділити питанням удосконалення організації митного контролю та посилення контрольної функції з одночасним збереженням заходів, спрямованих на спрощення митних процедур. Досягнення даної мети можливе за умови реального впровадження в Україні ризикоорієнтованого митного аудиту, що потребує додаткових досліджень і може бути висвітлено у наступних статтях.

### Список використаних джерел:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 12 грудня 2019 р.).
2. Офіційний вебсайт Державного комітету статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25 грудня 2019 р.).
3. Офіційний вебсайт Всесвітньої торгової організації. URL : <http://www.wto.org> (дата звернення: 13 листопада 2019 р.).
4. Показники виконання бюджету України за 2010–2018 рр. : офіційний вебсайт Міністерства фінансів України. URL : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=77643](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643) (дата звернення: 2 липня 2019 р.).
5. Державні фінанси: Доходи держбюджету України : офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL : <https://index.minfin.com.ua/finance/budget/gov/income/> (дата звернення: 6 грудня 2019 р.).
6. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за січень-жовтень 2019 року: / І.Ф. Щербина та ін. ; ІБСЕД, Проєкт «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. Київ, 2012. 71 с.
7. Офіційний вебсайт Державної фіскальної служби України. URL : <http://sfs.gov.ua/> (дата звернення: 2 грудня 2019 р.).
8. Звіт Державної фіскальної служби України за 2018 р. URL : <http://sfs.gov.ua/data/files/240396.pdf> (дата звернення: 2 липня 2019 р.).
9. Минфин утвердил структуру главного аппарата новой таможи и штатное расписание. URL : <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2019/09/2/651178/> (дата звернення: 25 жовтня 2019 р.).

**References:**

1. Verkhovna Rada of Ukraine (1991) The Law of Ukraine «On Foreign Economic Activity», available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (accessed 12 December, 2019)
2. Official web-site of the State Statistics Committee of Ukraine. available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 25 December, 2019)
3. Official website of the World Trade Organization. URL: <http://www.wto.org> (accessed 13 November, 2019)
4. Ministry of Finance of Ukraine (2019) Budget Performance Indicators for 2010-2018 Official Website of the? available at: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?Cat\\_id=77643](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?Cat_id=77643) (accessed 2 July, 2019)
5. Ministry of Finance of Ukraine (2019) Public Finances: State Budget Revenues. Official site of the Ministry of Finance of Ukraine. available at: <https://index.minfin.com.ua/finance/budget/gov/income/> (accessed 6 December, 2019)
6. Shcherbina IF, Rudik A. Yu., Zubenko VV, etc (2012) Byudzhetnyy monitorynh: analiz vykonannya byudzhetu za sichen' – zhovten' 2019 roku [Budget Monitoring: Analysis of Budget Execution for January – October 2019]; IBSER, Local Financial Initiative Strengthening (MF1-II) Implementation Project, USAID. Kyiv, 71 p. [Ukraine].
7. Official website of the State Fiscal Service of Ukraine. available at: <http://sfs.gov.ua/> (accessed 2 December, 2019)
8. State Fiscal Service of Ukraine (2019) Report of the State Fiscal Service of Ukraine for 2018. available at: <http://sfs.gov.ua/data/files/240396.pdf> (accessed 2 July, 2019)
9. Mynfyn utverdyl strukturu hlavnoho apparata novoy tamozhny y shtatnoe raspysanye [The Ministry of Finance approved the structure of the main office of the new customs and staffing], available at: <https://www.thoughtda.com.ua/eng/news/2019/09/2/651178/> (accessed 25 October, 2019).

**Menliosmanov Zair***University of the State Fiscal Service of Ukraine***ANALYSIS AND CONTROL OF TAX REVENUE TO THE BUDGET OF UKRAINE  
FROM FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES**

*The restoration of Ukraine's socio-economic potential and its financial stability depends on sound budgetary policies and timely filling of the state treasury with taxes. The amount of tax revenues from foreign trade activity is currently almost half of the state budget. It is relevant to analyze the structure and dynamics of Ukraine's foreign trade volumes and their impact on the formation of tax revenues to the budget. Customs control over ensuring the completeness of customs taxes and payments by FEA entities is of great importance. The paper uses a systematic approach and methods of economic and financial analysis, in particular; methods of analysis of series of dynamics, estimation of absolute and relative values of growth rates, comparison of statistical indicators on the volumes of foreign trade operations and customs taxes and payments for them for 2010 – 2019. This made it possible to justify the results obtained and to make sound conclusions. The article analyzes the structure of foreign economic activity, the current state of foreign trade activity in Ukraine. The openness of the national economy in recent years has also been assessed. The tendencies of development of operations on import of goods and receipts of customs taxes and payments to the state budget over the last ten years are highlighted. It is justified that in recent years, customs payments are mainly a fiscal function rather than a regulatory one. The indicators of foreign trade balance were evaluated and the main factors of formation of a negative foreign trade balance were determined. According to the results of the study, the ways of increasing the efficiency of taxation in the sphere of foreign trade are substantiated. The main indicators of the effectiveness of customs control in terms of formation of additional payments to the budget from adjusting the customs value. Prospects of increase of additional revenues to the budget on the basis of improvement of methods of customs control of the value of imported goods are determined. It is proposed to change the approaches to the formation and implementation of customs policy on the basis of improving the organization of customs control and strengthening of the control function, while maintaining measures aimed at simplifying customs procedures.*

**Key words:** foreign trade activity, import of goods, foreign trade balance, customs taxes and payments, customs control.

**JEL classification:** E62, F14, H21, H22, H25, H60.

# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 330.341:311.3

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.27>**Іваненко В.О.**кандидат економічних наук, доцент,  
*Державний університет «Житомирська політехніка»***Кучер С.В.**кандидат економічних наук, доцент,  
*Infopulse Ukraine LLC***Захарчук Д.В.**аспірант,  
*Державний університет «Житомирська політехніка»*

## СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ УКРАЇНИ

*В умовах тотальної глобалізації та посилення турбулентності зовнішнього середовища стійке зростання національної економіки неможливе без активізації інноваційної діяльності, яка відіграє ключову роль у нарощуванні конкурентоспроможності країни. У статті проаналізовано рейтингову позицію стану інноваційної системи України відносно світового рівня на основі міжнародних індексів за 2015–2019 рр. Доведено, що країні належить подолати значне відставання за рівнем інноваційної активності підприємств порівняно з розвиненими країнами світу. Встановлено, що Україна має значні нереалізовані можливості щодо комерціалізації нововведень і у сфері захисту прав на інтелектуальну власність, тому наявні ресурси і потенціал необхідно зосереджувати на підтримці наукових досліджень та створенні ефективної інфраструктури, яка сприятиме перетворенню результатів досліджень на продукт, придатний до комерціалізації.*

**Ключові слова:** інновації, інноваційна активність, інноваційний розвиток, інноваційна спроможність, конкурентоспроможність, науково-дослідні роботи (НДР).

**Постановка проблеми.** В умовах глобальної конкуренції та посилення турбулентності зовнішнього середовища стійке зростання національної економіки неможливе без активізації інноваційної діяльності та впровадження інноваційних методик, які будуть сприяти забезпеченню гнучкості й оперативності прийняття управлінських рішень.

Досвід багатьох країн – лідерів світової економіки показує, що їх успішний розвиток значною мірою визначається можливостями створювати і впроваджувати інновації, адже саме інновації, втілюючи результати інтелектуальної праці, є не лише ключем до динамічного розвитку та добробуту, а й рушійною силою забезпечення якісного нового рівня розвитку економіки країни та зростання її конкурентоспроможності на світовій арені.

Вирішення завдань переходу на інноваційний шлях розвитку потребує постійних поглиблених наукових досліджень із проблем інноваційної теорії, вимагає розроблення методичного інструментарію, а також здійснення відповідних аналітичних досліджень. Зазначене актуалізує необхідність систематичного проведення статистичного аналізу інноваційності економіки країни як основного інформаційного джерела для виявлення

тенденцій і проблем інноваційних процесів на різних рівнях, побудови прогнозів та розроблення відповідних регулюючих заходів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теорія довгих хвиль стала основою зародження інноваційної теорії економічного розвитку, яка пов'язана з роботами таких видатних економістів-теоретиків, як М. Портер, Й. Шумпетер, В. Зомбарт, В. Мітчерліх і С. Кузнець. Серед зарубіжних науковців сучасності, які досліджували проблеми інноваційного розвитку, слід назвати таких економістів, як Р. Арон, Д. Белл, П. Друкер, В. Ростоу, Б. Санто, Р. Солоу, Б. Твісс, Е. Тоффлер, Я. Тінберген, Ж. Фурастьє, В. Хартман та ін. Дослідження теоретичних та практичних аспектів інноваційної активності економіки займає провідне місце також у роботах вітчизняних науковців, таких як А.А. Антонюк, Л.А. Батюк, Ю.Г. Бочарова, А.І. Жукович, О.С. Кириченко, О.В. Коваленко, О.Ю. Полякова, Т.В. Романчик та багато інших. Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних та зарубіжних економістів, здійсненням у сфері теорії та практики інноваційного розвитку, варто зазначити, що високий динамізм сучасної інтернаціоналізації господарської діяльності зумовлює необхідність постійних статистичних досліджень

рівня інноваційної активності економіки для виявлення та подолання перешкод на шляху стійкого розвитку України.

**Мета статті** полягає в аналізі сучасного стану та тенденцій інноваційної активності економіки України відносно інших країн світу, встановленні актуальних проблем та визначенні основних напрямів їх розв'язання.

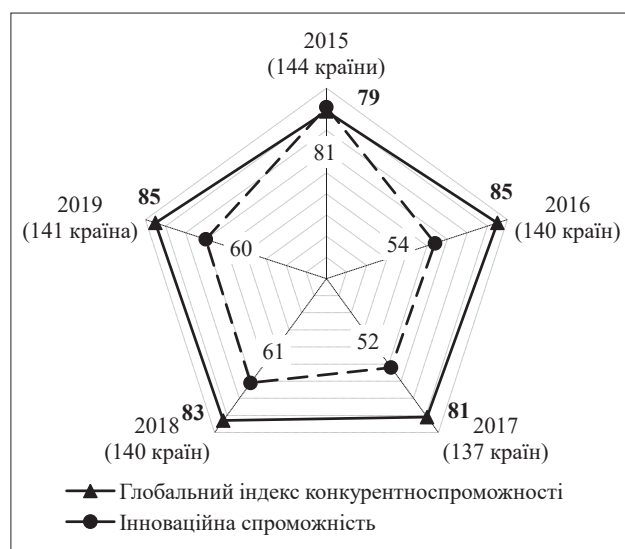
**Виклад основного матеріалу.** Інноваційність є визначальною характеристикою сучасних науково-технічних, виробничих, соціально-економічних та всіх суспільних процесів. Від оволодіння інноваційними механізмами розвитку залежить доля України: чи рухатиметься вона в напрямі входження до числа розвинених країн, чи залишиться стагнуючою країною на узбіччі науково-технічного і соціального прогресу [1, с. 5].

У сучасному глобалізованому світі інноваційну спроможність необхідно розглядати як невід'ємний складник конкурентоспроможності національної економіки, яка визначається як набір інституцій, політик і чинників, що формують рівень продуктивності економіки. Україна також декларує важливість інновацій для вирішення соціально-економічних проблем країни, однак для цього їй необхідно подолати значне відставання за рівнем інноваційної активності підприємств порівняно з розвиненими країнами світу.

За даними звіту Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum) про глобальну конкурентоспроможність (Global Competitiveness Index) [9–11], у першу двадцятку попадають країни, які позиціонують себе як експортери високо-технологічного обладнання та новітніх технологій. Україна, на жаль, поки що не здатна конкурувати з інноваційно розвиненими країнами, хоча й прагне до поліпшення свого економічного становища.

Так, у Звіті про глобальну конкурентоспроможність за 2019 рік [11] Україна посіла 85-е місце серед 141 досліджуваної держави. Поступившись Шрі-Ланці (84-е місце) та Аргентині (83-є місце), її рейтинг знизився на дві позиції порівняно з 2018 р. (83-є місце зі 140 країн) та на чотири позиції порівняно з 2017 р. (81-е місце зі 137 країн) (рис. 1).

Для розрахунку Глобального індексу конкурентоспроможності використовується методика, яка включає аналіз 12 параметрів: інститути (інституції); інфраструктура; макроекономічне середовище; система охорони здоров'я; навички і вміння (новий параметр у звіті за 2019 р., який замінив параметр «вища, середня і професійна освіта»); ефективність товарних ринків; ефективність ринку праці; розвиток фінансового ринку; впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) (новий параметр у звіті за 2019 р., який замінив параметр «технологічна готовність»); ємність ринку; розвиток бізнесу; інноваційна спроможність.



**Рисунки 1 – Рейтинг України за Глобальним індексом конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) за 2015–2019 рр.**

*Джерело: побудовано на основі даних [9–11]*

Незважаючи на зниження загального рейтингу України за Глобальним індексом конкурентоспроможності, у 2019 р. спостерігається незначне підвищення рейтингових позицій за 10-ма складниками (інститути; інфраструктура; макроекономічне середовище; навички і вміння; ефективність товарних ринків; ефективність ринку праці; впровадження ІКТ; ємність ринку; розвиток бізнесу; інноваційна спроможність). Разом із тим стрімке падіння відбулося за показниками «Охорона здоров'я» (позиція опустилася з 53-го місця у 2018 р. до 101-го у 2019 р.) та «Розвиток фінансового ринку» (позиція змістилася зі 120-го місця до 136-го), що й зумовило погіршення значення Глобального індексу конкурентоспроможності.

Досить високі рейтингові позиції у 2019 р. Україна займає за показниками «Навички і вміння» (44-е місце), «Ємність ринку» (47-е місце), «Інфраструктура» (57-е місце) та «Ефективність товарних ринків» (57-е місце). Найнижчі рейтинги Україна має за показниками «Розвиток фінансового ринку» (136-та позиція); «Макроекономічне середовище» (133-та позиція); «Інститути» (104-та позиція) та «Охорона здоров'я» (101-та позиція).

За показником «Інноваційна спроможність» Україна у 2019 р. незначно, але зміцнила своє становище, піднявшись із 61-ї до 60-ї позиції, проте порівняно з попередніми 2016–2017 рр. спостерігається уповільнення інноваційної активності і, відповідно, значна втрата рейтингових позицій.

Указаний показник формується із цілої низки компонентів, таких як: здатність до інновацій, якість науково-дослідних інститутів (НДІ), витрати компаній на дослідження та розробки,

взаємозв'язки університетів із промисловістю у сфері досліджень і розробок, державні закупівлі високотехнологічної продукції, наявність учених та інженерів (рис. 2).

Як бачимо, у 2018 р. практично за всіма компонентами (окрім рівня забезпеченості інженерами та вченими) спостерігається падіння рейтингу України порівняно з іншими розвиненими країнами світу, незважаючи на велику кількість науковців, інженерів, дослідників та рівень освіченості населення.

Також слід зауважити, що під час розрахунку Глобального індексу конкурентоспроможності за 2019 р. було змінено складники підіндексу «Інноваційна спроможність», зокрема до нього було включено: різноманітність робочої сили; стан розвитку кластерів; міжнародне співробітництво; багатостороння співпраця; наукові публікації; патентні заявки на млн осіб; витрати на НДР; відомість НДІ; обізнаність покупців; заявки на торгові марки на млн осіб. Найвищі позиції Україна посіла за такими показниками, як «Відомість НДІ» (44-е місце) та «Наукові публікації» (50-е місце).

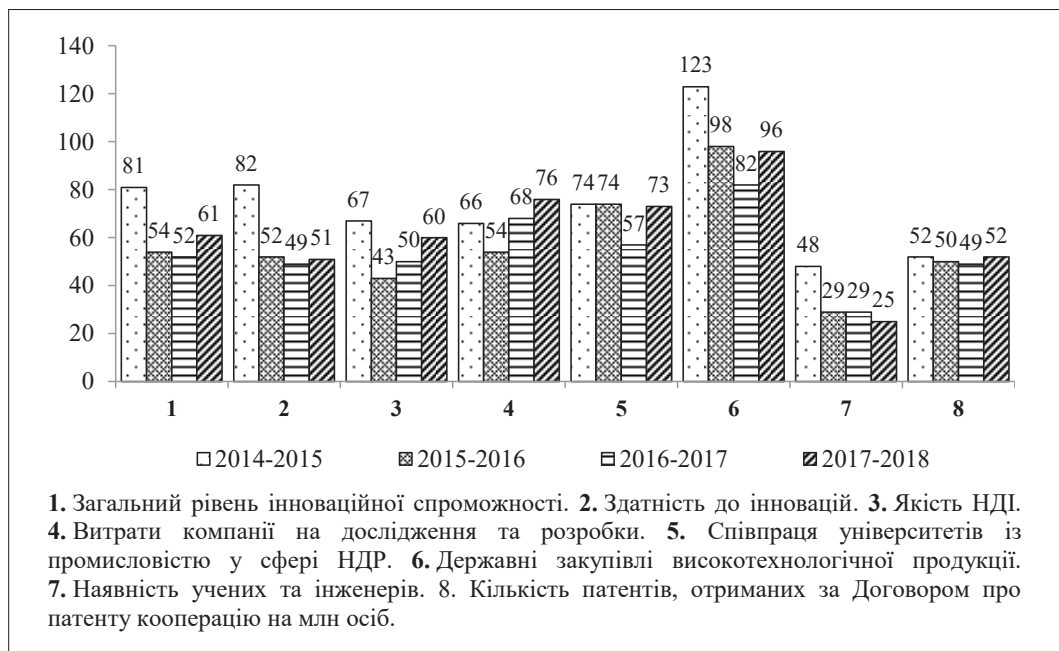
Загалом за результатами аналізу Глобального індексу конкурентоспроможності за 2019 р. [11] найбільш проблемними чинниками для ведення бізнесу виявилися: інфляція; корупція; ставки податків; податкові норми; нестабільність уряду (переворот); доступ до фінансування; неефективна державна бюрократія; операції в іноземній валюті; недостатньо освічена робоча сила; низька

трудова етика в національній робочій силі; недостатня здатність до інновацій; незадовільні умови праці; недостатнє забезпечення інфраструктурою; злочинність і крадіжки; незадовільне здоров'я населення.

У межах ЄС розраховується Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (Innovation Union Scoreboard – IUS), який відображає результати порівняльного аналізу інноваційної діяльності країн ЄС, інших європейських країн та регіональних сусідів. Усі країни, що входять до Європейського інноваційного табло, згруповано у чотири групи: «інноваційні лідери», «активні новатори», «помірні інноватори» та «інноватори, які формуються». Україну включено до групи «інноватори, які формуються» разом із Болгарією, Македонією та Румунією.

Для розрахунку IUS береться до уваги низка показників, які розподілено на чотири групи, у межах кожної з яких виокремлюються додаткові підгрупи: умови розроблення (людські ресурси; привабливі дослідницькі системи; інноваційно привабливе середовище); інвестиції (фінансування і підтримка; інвестиції підприємств); інноваційна діяльність (інноватори; зв'язки, інтелектуальні активи); вплив на зайнятість (зайнятість на підприємствах, що швидко розвиваються; зайнятість у наукоміській діяльності).

Щодо України, то в 2018 р. вона посіла 27-му позицію у рейтингу IUS, як і в 2017 р., покращивши на один пункт порівняно з 2016 р. (28-е місце) та на три пункти порівняно з 2015 р.



**Рисунок 2 – Рейтинг України за складниками показника «Інноваційна спроможність» Global Competitiveness Index**

Джерело: побудовано на основі даних [9; 10]

(30-е місце). Загалом за підсумковим показником IUS Україна поступається не лише «інноваційним лідерам», а й країнам групи «інноватори, які формуються».

У Звіті Європейського інноваційного табло за 2019 р. [4] указано, що найсильнішими інноваційними аспектами України є «людські ресурси» та «вплив на зайнятість». Україна отримала досить високі оцінки за показниками «зайнятість у наукоміській діяльності», «кількість нових докторантів» та «витрати на інновації, не пов'язані з НДР». Слабкими інноваційними аспектами насамперед є «інноваційно привабливе середовище», «інноватори», «зв'язки», «фінансування і підтримка», зокрема витрати на науково-дослідні розробки у державному секторі.

Ще одним авторитетним експертним рейтингом є Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index – GII), який щорічно формується Корнельським університетом, Міжнародною бізнес-школою Insead та Всесвітньою організацією інтелектуальної власності. Так, на міжнародному рівні в рейтингу GII-2019 [8] Україна посіла 47-е місце серед 129 країн світу проти 43-го місця у 2018 р., поступившись Росії (46-е місце), Чорногорії (45-е місце), Хорватії (44-е місце) і Таїланду (43-е місце) (рис. 3).

Як бачимо, починаючи з 2013 р. Україна поступово покращувала свої позиції й у 2018 р. підвищила свій рейтинг відносно минулого року на сім пунктів, а в 2017 р. піднялася на шість пунктів. Окрім того, у 2019 р. за рівнем GII [8] Україна посіла:

- 2-е місце серед 26 країн із низьким рівнем доходу;
- 32-е місце серед 39 країн Європи;
- 82-е місце в галузі інноваційних інвестицій, що гірше минулих 2017–2018 рр.;

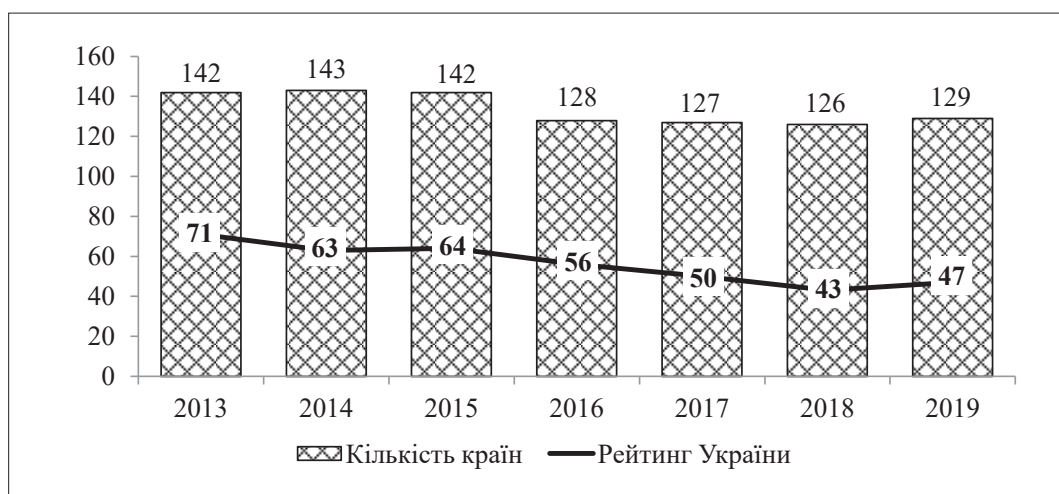
– 36-е місце щодо інноваційних результатів, що гірше, ніж минулого року, але краще порівняно з 2017 р.

Сумарний індекс GII розраховується на основі оцінки семи підіндексів, які, своєю чергою, також складаються з окремих показників: 1) інституції (політичне середовище; нормативно-правове середовище; бізнес-середовище); 2) людський капітал та дослідження (освіта; вища освіта; дослідження та розробки); 3) інфраструктура (інформаційні та комунікаційні технології; загальна інфраструктура; екологічна стабільність); 4) ефективність ринку (кредит; інвестиції; торгівля та конкуренція); 5) рівень розвитку бізнесу (працівники розумової праці; інноваційні зв'язки; поглинання знань); 6) знання та технології (створення знань; застосування знань; поширення знань); 7) результати у сфері творчості (нематеріальні активи; результати творчої діяльності).

У 2019 р. Україна мала найкращі результати в галузі знань та технологій, а найслабші показники – у галузі інфраструктури (рис. 4).

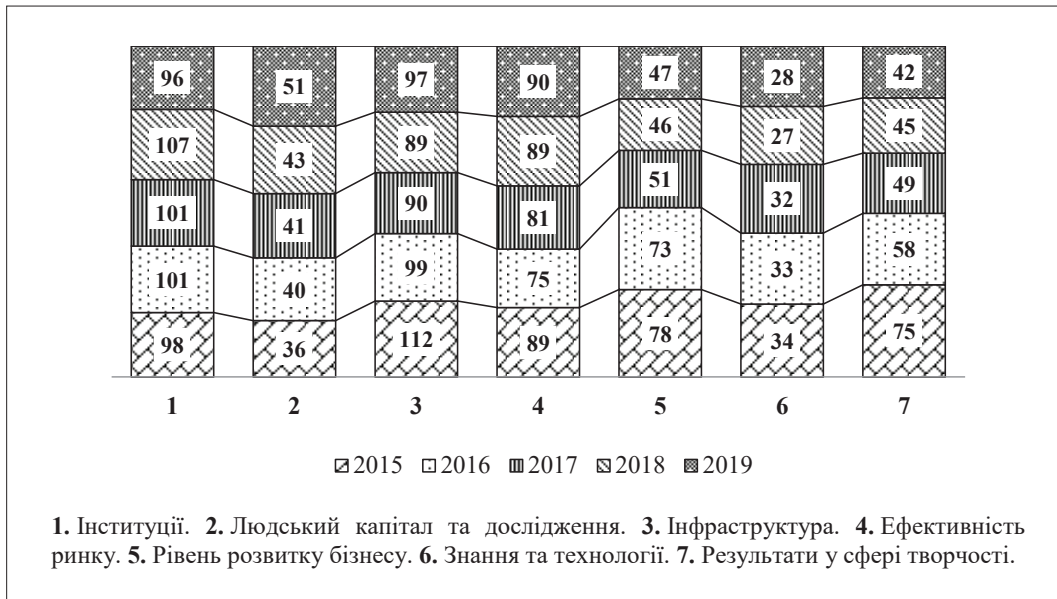
У розрізі компонентів Глобального індексу інновацій у 2019 р. Україна поліпшила свої позиції лише за показниками «Інституції» (на 11 пунктів) та «Результати у сфері творчості» (на три пункти). Разом із тим спостерігаються досить високі рейтинги за показником «Знання та технології» на рівні таких індикаторів, як: корисні моделі (1-е місце у світі); жінки, що працюють, із науковим ступенем (3-є місце); витрати на комп'ютерні програми (19-е місце); експорт послуг з інформаційно-комунікаційних технологій (11-е місце); патентна активність (17-е місце); торгові марки (6-е місце), промислові зразки (8-е місце).

Негативно вплинуло на загальний рівень інноваційності України у 2019 р. погіршення показників «Інфраструктура» та «Людський капітал і



**Рисунок 3 – Рейтинг України за Глобальним індексом інновацій (GII)**

*Джерело: побудовано на основі даних [5–8]*



**Рисунк 4 – Рейтинг України за складниками ГП**

*Джерело: побудовано на основі даних [5–8]*

дослідження», рейтинги яких упали на вісім пунктів. При цьому основним чинником, який стримує інноваційний розвиток, є низький рівень витрат на НДР.

Зокрема, за даними Державної служби України, у 2018 р. питома вага загального обсягу витрат на НДР у ВВП України становила лише 0,47% (у 2017 р. – 0,45%, а в 2016 р. – 0,48%), у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,17%. При цьому частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,06%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,4%, Австрії – 3,16%, Данії – 3,05%, Німеччині – 3,02%, Фінляндії – 2,76%, Бельгії – 2,58%, Франції – 2,19%; меншою – у Румунії, Латвії, Мальти, Кіпру та Болгарії (від 0,5% до 0,75%) [2].

Окрім того, державні НДІ користуються застарілим обладнанням, а їх дослідження не відповідають глобалізаційним викликам та актуальним потребам економічного розвитку, і це при тому, що такі інститути споживають переважну частину державних коштів, виділених на НДР.

Якщо говорити про українську дослідницьку інфраструктуру, то сталого розвитку не спостерігається. Із наявних наукових та технологічних парків, інкубаторів та бізнес-акселераторів не всі є діючими та успішними. Також на дуже низькому рівні процес трансферу знань та технологій малим і середнім підприємствам.

Із 2006 по 2018 р. зареєстровано лише 16 інноваційних проектів, технологічні парки останні 10 років не реалізують проекти, у 2017 р. лише 40% наукових парків реалізовувало проекти (на

суму 9 266,36 тис грн). Відповідно до моніторингу реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, коштів із державного бюджету та з інших джерел на розвиток інноваційної інфраструктури не виділялося [3].

За результатами проведеного аналізу Global Innovation Index установлено, що до сильних сторін нашої країни у 2019 р. можна віднести такі показники, як патенти, корисні моделі, торгові марки та промислові зразки по відношенню до ВВП за паритетом купівельної спроможності; відсоток витрат на програмне забезпечення у величині ВВП; витрати на комп'ютерне програмне забезпечення у відсотках до валового внутрішнього продукту; відсоток експорту інформаційно-комунікаційних послуг в обсязі торгівлі, а також співвідношення між кількістю учнів та вчителів (3-є місце у світі). Водночас слабкими сторонами, які є основними бар'єрами для розвитку інновацій в Україні, є: недосконалість політичного середовища в частині політичної та операційної нестабільності; верховенство права; простота вирішення питання неплатоспроможності; відношення ВВП до одиниці використаної енергії; екологічна стабільність; валові кредити мікрофінансування; інвестиції; угоди з венчурним капіталом; інформаційно-комп'ютерні технології та створення бізнес-моделі; результати творчої діяльності в частині національних художніх фільмів.

Проведений аналіз позицій України в міжнародних рейтингах у 2019 р. дає змогу зробити висновки про загальну тенденцію до сповільнення інноваційної активності України порівняно з розвиненими країнами світу. Разом із тим міжнародні



експерти одноставні в тому, що за останні роки основними конкурентними перевагами України на світовій арені, її сильними сторонами є знання та результати наукових досліджень, продукти інтелектуального капіталу.

**Висновки.** В умовах тотальної глобалізації та посилення турбулентності зовнішнього середовища стійке зростання національної економіки неможливе без активізації інноваційної діяльності, яка відіграє ключову роль у нарощуванні конкурентоспроможності країни. Це стосується не лише розроблення нових технологій і продуктів, а й способів організації та управління різними бізнес-процесами і сферами діяльності, просування інноваційних розробок на вітчизняні та світові ринки.

Сучасний ритм глобального світу диктує жорсткі правила ведення конкурентоспроможного бізнесу. Для України 2019 р. відзначився уповільненням темпів інноваційної активності на міжнародній арені.

Україні для посилення власної інноваційної активності необхідно впроваджувати відповідну державну політику, спрямовану на організацію науково-дослідної і дослідно-конструкторської діяльності відповідно до світових стандартів та збільшення витрат на науку і нові технології до рівня, що відповідає нормам, прийнятим у світі.

Окрім того, катализатором ефективних перетворень для розвитку інновацій у державі має стати успішна комерціалізація знань та нововведень у вигляді ідей, патентів, корисних моделей, промислових зразків та інших результатів наукових досліджень, що, відповідно, потребує залучення зарубіжних інвесторів до розвитку вітчизняної інноваційної сфери, використання можливостей міжнародної співпраці, переходу до високотехнологічної інноваційної економіки, а також спрямованості державної політики на створення належної інфраструктури та механізмів комерціалізації науково-технічних розробок.

### Список використаних джерел:

1. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гесця та ін. ; НАН України. Київ, 2015. 336 с. URL : [https://www.researchgate.net/publication/285593330\\_Innovacijna\\_Ukraina\\_2020\\_nacionalna\\_dopovid\\_Innovative\\_Ukraine\\_2020\\_national\\_report](https://www.researchgate.net/publication/285593330_Innovacijna_Ukraina_2020_nacionalna_dopovid_Innovative_Ukraine_2020_national_report) (дата звернення: 12.12.2019).
2. Наукові дослідження і розробки у 2018 році. URL : [http://csrv2.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ni/arh\\_ndr\\_u.html](http://csrv2.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ni/arh_ndr_u.html) (дата звернення: 02.12.2019).
3. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 р. № 526-р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80/print> (дата звернення: 12.12.2019).
4. European Innovation Scoreboard 2019. Report European Commission. URL : [https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards\\_en](https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en) (дата звернення: 09.12.2019).
5. Global Innovation Index 2016. Winning with Global Innovation. URL : [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2016.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf) (дата звернення: 09.12.2019).
6. Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World. URL : [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2017.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf) (дата звернення: 09.12.2019).
7. Global Innovation Index 2018. Energizing the World with Innovation. Ukraine. URL : <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4330&plang=RU> (дата звернення: 09.12.2019).
8. Global Innovation Index 2019. Creating Healthy Lives – The Future of Medical Innovation. Ukraine. URL : [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2019/ua.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019/ua.pdf) (дата звернення: 09.12.2019).
9. The Global Competitiveness Report 2016–2017. URL : <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1> (дата звернення: 09.12.2019).
10. The Global Competitiveness Report 2017–2018. URL : <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (дата звернення: 09.12.2019).
11. The Global Competitiveness Report 2019. URL : [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf) (дата звернення: 09.12.2019).

### References:

1. *Innovacijna Ukrajina 2020: nacional`na dopovid`* [Innovative Ukraine 2020: national report] (2015). Available at: [https://www.researchgate.net/publication/285593330\\_Innovacijna\\_Ukraina\\_2020\\_nacionalna\\_dopovid\\_Innovative\\_Ukraine\\_2020\\_national\\_report](https://www.researchgate.net/publication/285593330_Innovacijna_Ukraina_2020_nacionalna_dopovid_Innovative_Ukraine_2020_national_report) (accessed 12.12.2019).
2. *Naukovi doslidzhennya i rozrobky` u 2018 roci* [Research and development in 2018]. Available at: [http://csrv2.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ni/arh\\_ndr\\_u.html](http://csrv2.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ni/arh_ndr_u.html) (accessed 02.12.2019).
3. *Strategiya rozvy`tku sfery` innovacijnoyi diyal`nosti na period do 2030 roku* [Strategy for the development of innovativ for the till 2030]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80/print> (accessed 12.12.2019).
4. *European Innovation Scoreboard 2019*. Report European Commission. Available at: [https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards\\_en](https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en) (accessed 9.12.2019).
5. *Global Innovation Index 2016*. Winning with Global Innovation. Available at: [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2016.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf) (accessed 9.12.2019).
6. *Global Innovation Index 2017*. Innovation Feeding the World. Available at: [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2017.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf) (accessed 9.12.2019).
7. *Global Innovation Index 2018. Energizing the World with Innovation. Ukraine*. Available at: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4330&plang=RU> (accessed 9.12.2019).

8. *Global Innovation Index 2019. Creating Healthy Lives – The Future of Medical Innovation. Ukraine.* Available at: [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2019/ua.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019/ua.pdf). (accessed 9.12.2019).
9. *The Global Competitiveness Report 2016-2017.* Available at: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1> (accessed 9.12.2019).
10. *The Global Competitiveness Report 2017-2018.* Available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>. (accessed 9.12.2019).
11. *The Global Competitiveness Report 2019.* Available at: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf) (accessed 9.12.2019).

**Ivanenko Valentyna**

*Zhytomyr Polytechnic State University*

**Kucher Svitlana**

*Infopulse Ukraine LLC*

**Zakharchuk Dmytro**

*Zhytomyr Polytechnic State University*

## STATISTICAL ANALYSIS OF MODERN REALITIES OF INNOVATIVE ACTIVITY OF UKRAINE

*In the context of total globalization and increased turbulence of the external environment, sustainable growth of the national economy is impossible without activation of innovative activity, which plays a key role in increasing the country's competitiveness. This applies not only to the development of new technologies and products, but also to the ways of organizing and managing different business processes and fields of activity, promoting innovative developments in the domestic and world markets. The article analyzes the rating position of the innovative system of Ukraine relative to the world level on the basis of international indices for 2015-2019. It is determined that the country has to overcome a significant lag in the level of innovative activity of enterprises in comparison with the developed countries of the world. However, Ukraine performs the best in Knowledge and Technology outputs and its weakest performance is in Infrastructure. The ways of improvement and development of innovative activity of the country are indicated. It is substantiated that the basis of Ukrainian innovative competitiveness should be human capital, knowledge and research results, as well as their effective implementation in Ukraine with the possibility of entering the world markets, which will contribute to the development of the country. Also, attention is focused on the fact that the available resources and potential of the country should focus on supporting research and creating an efficient infrastructure that will facilitate the transformation of research results into products suitable for commercialization. It is recommended to remedy the situation of attracting foreign investors to the development of domestic innovative sphere and to use the opportunities of international cooperation; increasing the costs of research and development to a level consistent with international standards; the transition from a low-tech resource to a high-tech innovative economy; the focus of public policy on creating favorable conditions, first of all, for the development of production of intellectual products, including the possibility of their commercialization both in Ukraine and in the rest of the world.*

**Key words:** *innovation, innovative activity, innovative development, innovation capability, competitiveness, research and development (R&D).*

**JEL classification:** E22, O11, O30, O31.

УДК 657.05:332.142.4

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.28>

Лопін А.О.

здобувач кафедри фінансів та обліку,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі

## ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПРИРОДНОГО КАПІТАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБЕРЕЖЕННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті розроблено методичні аспекти формування облікової політики елементів природного капіталу як основи визначення внеску бізнесу в досягнення цілей екологічного складника сталого розвитку. Згруповано в чотири групи принципи облікової політики природного капіталу. Запропоновано під час формування Наказу про облікову політику на підприємстві харчової промисловості впровадити пункт «Екологічно орієнтована діяльність». Обґрунтовано, що в розпорядчому документі про облікову політику підприємства харчової галузі мають наводитися методи оцінки вибуття запасів; облік транспортно-заготівельних витрат; метод амортизації основних засобів природоохоронного призначення та нематеріальних активів; періодичність та об'єкти проведення інвентаризації. Визначено процедурні питання облікової політики.*

**Ключові слова:** природний капітал, облікова політика, бухгалтерський облік, методи, принципи та процедури, методи оцінки вибуття запасів, амортизація основних засобів природоохоронного призначення.

**Постановка проблеми.** Основою ефективності бухгалтерської практики опрацювання інформації про природний капітал є використання загальних рамок, стандартних визначень, спільної мови та повторюваних процесів. Хоча такі рамкові процеси добре стандартизовані стосовно фінансового обліку, облік природного капіталу з'явився порівняно недавно і його процеси все ще розвиваються як у державному, так і в приватному секторі [1].

Що стосується обліку природного капіталу суб'єктами державного сектору, під час розроблення стандартної щодо структури облікової системи та принципів обліку природного капіталу в Україні слід користуватися Системою екологічних та економічних рахунків (SEEA), затвердженою Статистичним відділом Організації Об'єднаних Націй [2]. Рекомендації SEEA забезпечують засоби організації збору даних про природний капітал послідовно та порівняно, що дає змогу фіксувати та аналізувати економічний внесок природного капіталу й екологічні наслідки економічної діяльності країн світу.

У приватному секторі у 2016 р. розроблення стандартних рамок для інтеграції природного капіталу у прийняття бізнес-рішень шляхом оцінки природного капіталу ініціювала Коаліція природного капіталу шляхом підготовки Протоколу про природний капітал [3]. Даний протокол використовується для отримання надійної, достовірної та корисної інформації про будь-який прямий та опосередкований вплив бізнесу на природний капітал або про будь-які залежності бізнес-середовища від змін у стані природного капіталу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Поняття «облікова політика» та її елементи досліджують у великій кількості наукових робіт

як вітчизняні, так і зарубіжні автори, зокрема: Л. Алборов, В. Астахов, Т. Барановська, І. Білоусов, Ф. Бутинець, П. Житний, Н. Кондраков, М. Кутер, Н. Малюга, Л. Ловінська, С. Ніколаєва, О. Петрук, В. Швець, Л. Шнейдман та ін.

Необхідність та переваги формування облікової політики підприємства з урахуванням екологічних питань та стратегії підприємства обґрунтовують О.В. Руденко та О.М. Кондратюк [4]. Розкриттю сутності обліку екологічних витрат в умовах концепції сталого розвитку, створенню системи екологічних витрат та обґрунтуванню необхідності їх відображення в обліковій політиці вітчизняних підприємств присвячено праці М.І. Совик [5].

Незважаючи на значні досягнення світової спільноти в питаннях розроблення глобального стандарту обліку корпоративного природного капіталу, загальноприйнятих рекомендацій дотепер не існує. Розроблення методології облікового відображення формується як у межах корпоративного сектору, так і через уряди країн. Так, у 2015 р. Комітет із природного капіталу Сполученого Королівства створив рекомендації, за допомогою яких корпорації та власники земельних ділянок можуть у грошовому вимірнику оцінити активи та зобов'язання з природного капіталу та представляти їх у вигляді балансу.

Італійський фонд ЕНІ імені Енріко Маттеї (Fondazione Eni Enrico Mattei – FEEM) розробив методику інтегрованого екологічного обліку, яка включає в себе екологічну політику підприємства, систему екологічного менеджменту та здатна нагромаджувати й обробляти дані, отримані в процесі аудиту і моніторингу діяльності підприємства та уможливує визначення цілей поточного оперативного управління компанією [6].

В Україні таких рекомендацій або стандарту з оцінки та обліку природного капіталу не існує, внаслідок чого питання обліку та відображення у звітності елементів природного капіталу та впливу на нього бізнес-процесів підприємства мають регламентуватися внутрішнім документом підприємства з організації обліку, а саме обліковою політикою.

**Мета статті** полягає у розробленні методичних аспектів формування облікової політики елементів природного капіталу як основи визначення внеску бізнесу в досягнення цілей екологічного складника сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах суттєвого зростання антропогенного впливу на природу одним із найадекватніших та ефективних способів вирішення проблеми взаємодії суб'єктів господарювання та всієї економіки з навколишнім середовищем є запровадження обліку елементів природного капіталу на підприємствах харчової галузі України, оскільки, як цілком слушно зазначає О.І. Гриценко, традиційна система бухгалтерського обліку не є придатною для адекватного врахування екологічних впливів підприємства і виконання функцій екологічно свідомого управління й контролю [7, с. 680]. Аналогічну думку має і М. Лепетан, яка зазначає, що діюча система бухгалтерського обліку не забезпечує достатнього системного відображення впливу суб'єктів господарювання на довкілля [8, с. 48]. Це передбачає налагодження якісно нової обліково-аналітичної системи, фундаментом якої є облікова політика.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [9]. Ступінь свободи підприємства у формуванні облікової політики обмежений державною регламентацією бухгалтерського обліку, яка визначена переліком методик і облікових процедур, що необхідно для того, щоб держава могла контролювати податки до бюджету, але серед них припустимі альтернативні варіанти. Іноді нормативні документи взагалі не містять конкретних рекомендацій щодо правил обліку окремих фактів господарського життя. Якщо система не встановлює спосіб ведення бухгалтерського обліку з конкретного питання, то під час формування облікової політики підприємство самостійно розробляє відповідний спосіб виходячи з чинних положень [10].

Облікова політика, застосовуючи певні методи збору й обробки даних, має забезпечити потреби менеджменту в достатній оперативній, релевантній інформації для прийняття зважених управлінських рішень. За твердженням А. Райса та М. Вардона, облікова політика природного

капіталу має відповідати десяти основним принципам, які науковці систематизують за чотирма групами (всебічність, цілеспрямованість, надійність, сучасність) [11, с. 89]. Як бачимо, до першої групи слід відносити принципи, які відповідають за всебічність подання інформації про природний капітал в обліку та звітності компанії, а саме:

інклюзивність – визнання різноманітних зацікавлених сторін, реагуючи на їхні інформаційні запити, поважаючи їхні цінності та використовуючи відповідні засоби взаємодії;

колаборативність – комунікація між виробниками інформаційних ресурсів у системі обліку природного капіталу та їх користувачами для аналізу ефективності політики управління природним капіталом підприємства з метою налагодження взаєморозуміння, довіри та здатності працювати разом;

холістичність – застосування всебічного, багатопрофільного/міждисциплінарного підходу до економічних та екологічних аспектів природного капіталу та їх складних зв'язків із політикою та практикою.

Принципи другої групи забезпечують цілеспрямованість усіх положень облікової політики. До них слід відносити:

орієнтованість на управлінське рішення – надання відповідної та своєчасної інформації з метою розроблення показників для аналізу ефективності політики вдосконалення та реалізації рішень за наслідками використання природного капіталу або впливу на нього;

орієнтованість на попит – надання інформації, яка фактично вимагається або потрібна керівникам рішень на конкретних рівнях управління.

Третя група принципів відповідає за надійність результатів обліку природного капіталу шляхом забезпечення їх транспарентності, відкритості та надійності. Дія цих принципів в обліковій політиці проявляється у такому:

транспарентність та відкритість – залучення та заохочення громадськості до використання результатів обліку природного капіталу з чітким оприлюдненням їх інтерпретації, включаючи застосовані, згідно з обліковою політикою, обмеження джерел даних, методів та/або засобів оприлюднення;

надійність – спостереження, оцінка, систематизація та узагальнення даних з усіх доступних джерел із застосуванням об'єктивних та послідовних методичних прийомів.

Принципи четвертої групи (стійкість, постійне вдосконалення, вбудованість) сприяють підтримці адекватності облікової політики вимогам часу через:

стійкість – створення якомога більших часових рядів даних за умов достатніх, передбачува-

них часових ресурсів та постійного застосування вибраних методичних прийомів;

постійне вдосконалення – організація постійного навчання, орієнтованого на взаємодію виробників обліково-аналітичних ресурсів та користувачів, перманентне тестування нових підходів та розвиток систем кращого управління невизначеністю, прийняття інновацій та нових можливостей;

вбудованість – процедури обліку та аналізу природного капіталу стають частиною механізмів не лише бізнесу, а й уряду країни. Вони мають сприяти нарощуванню потенціалу, вдосконаленню інституційної інтеграції для сталого розвитку та включення обліку природного капіталу в процедури та механізми підтримки прийняття рішень на всіх рівнях управління.

Облікова політика фактично покликана інтегрувати економічну (як внутрішнього, так і зовнішнього характеру), соціальну та екологічну політику підприємства в єдиний інформаційний простір для прийняття рішень, що забезпечать стійкий розвиток підприємства та приріст вартості на кожному з його життєвих циклів [12, с. 224]. Тому під час формування Наказу про облікову політику на підприємстві харчової промисловості необхідно впровадити пункт «Екологічно орієнтована діяльність», під час наповнення якого треба враховувати інтереси всіх зацікавлених сторін (власників суб'єкта господарювання, працівників, контрагентів, суспільства, держави у цілому), дотримуючись перелічених вище принципів, та розкривати основні методи оцінки та обліку природного капіталу. Методи, які повинні наводитися в Наказі про облікову політику, перелічені та детально описані в Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства [13]. Проте такий специфічний об'єкт бухгалтерського обліку, як природний капітал, потребує адаптації загальноприйнятих методів для достовірного відображення інформації про нього в обліково-аналітичній системі та звітності, що має досягатися розкриттям їх в обліковій політиці.

У розпорядчому документі про облікову політику підприємства харчової галузі мають наводитися методи оцінки вибуття запасів. До складників природного капіталу в групі «виробничі запаси» на підприємствах харчової галузі може входити сировина рослинного та тваринного походження, яка використовується у виробництві екологічно чистих продуктів. Оскільки час реалізації продукції природного походження обмежений, бо існує ймовірність швидкого псування запасів, в обліковій політиці доцільно вибирати метод собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО). Це пов'язано з тим, що запаси, які надійшли першими, реалізуються у першу чергу, тому для унеможливлення маніпулювання даними у

бік штучного завищення або заниження вартості запасів, доцільно їх списувати відповідно до термінів реалізації.

Вартісна оцінка виробничих запасів включає також облік транспортно-заготівельних витрат (ТЗВ), які, згідно з П(С)БО 9 «Запаси», можуть включатися або до собівартості придбаних запасів, або загальною сумою на окремому субрахунку рахунків обліку запасів [14]. Якщо на підприємстві харчової галузі основним видом діяльності є виробництво екологічної продукції, то узагальнюватися сума транспортно-заготівельних витрат може на окремому субрахунку (закріплюється в робочому плані рахунків) та розподілятися виходячи з вартісних характеристик запасів, що вибули за місяць. Якщо ж виробництво екологічної продукції є лише допоміжним видом діяльності, то ТЗВ доцільно включати в первісну вартість запасів під час їх оприбуткування та вибирати цей метод розподілу в обліковій політиці, що дасть змогу більш точно визначити вартість виробничих запасів, яких вони безпосередньо стосуються.

Важливим елементом облікової політики природного капіталу є вибір методу амортизації основних засобів природоохоронного призначення та нематеріальних активів (прав користування природними ресурсами). Відповідно до ст. 48 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища», в Україні здійснюється стимулювання раціонального використання природних ресурсів, охорони навколишнього природного середовища шляхом установа підвищених норм амортизації основних виробничих природоохоронних фондів [15]. Таким чином, відповідно до Закону, в обліковій політиці доцільно вибирати прискорені методи амортизації необоротних активів природоохоронного призначення, а саме метод зменшення залишкової вартості, метод прискореного зменшення залишкової вартості чи кумулятивний метод.

Ще одним питанням, яке має розкритися в методичному розділі облікової політики відносно природного капіталу, є періодичність та об'єкти проведення інвентаризації. Інвентаризація природного капіталу є необхідною для комплексної оцінки об'єктів, планування невиснажливого екологічного виробництва, сприятиме визначенню допустимих навантажень на елементи природного капіталу. При цьому якщо на підприємстві харчової галузі з урахуванням технологічного процесу та його особливостей утворюються викиди забруднюючих речовин в атмосферу незалежно від відомчого підпорядкування і форм власності, згідно з Наказом Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки України від 10.02.1995 № 7 затверджено Інструкцію про зміст та порядок складання звіту про проведення інвентаризації викидів забруднюючих речовин на підприємстві, яка містить у собі мето-

дичні вказівки щодо змісту та оформлення необхідних документів для створення звіту з інвентаризації викидів забруднюючих речовин. Вимоги цієї Інструкції мають ураховуватися під час формування облікової політики.

Для раціональної організації обліку природного капіталу на підприємствах харчової галузі під час визначення процедурних питань облікової політики необхідно:

1. Включити в наказ «Про облікову політику» аспекти, що стосуються обліку природного капіталу, а саме: види, джерела їх формування та обсяг екологічних активів, капіталу, зобов'язань, доходів та витрат; документи, призначені для фіксації та узагальнення інформації про екологічні аспекти діяльності підприємства; класифікатор основних видів операцій щодо руху екологічних активів, капіталу та зобов'язань; порядок формування та використання коштів на природоохоронну діяльність; перелік осіб, відповідальних за облікове відображення екологічних аспектів бізнесу; процедури поточного контролю над формуванням і використанням коштів на природоохоронну діяльність та екологічне виробництво; порядок проведення інвентаризації відходів і стану екологічних зобов'язань, у тому числі зі сплати екологічних податку; склад та зміст внутрішньої звітності щодо екологічних аспектів бізнесу.

2. Розробити робочий план рахунків обліку природного капіталу та форми відповідних первинних документів.

3. Сформувавши графіки документообігу операцій з обліку екологічних аспектів бізнесу.

4. Описати порядок організації матеріальної відповідальності за порушення екологічних норм.

5. Визначити порядок ведення управлінського обліку та формування екологічної звітності.

**Висновки.** Облікова політика має розроблятися відповідно до основних соціальних, економічних та екологічних інтересів підприємства, регіону і держави, забезпечувати захист прав та інтересів власників бізнесу та суспільства. З метою організації обліку природного капіталу доцільно скласти на підприємстві чіткий та деталізований типовий класифікатор активів, капіталу, зобов'язань, доходів, витрат та податкових наслідків, пов'язаних з екологічними аспектами бізнесу, який ураховуватиме специфіку харчової галузі.

Формування облікової політики підприємства за наведеними рекомендаціями дасть змогу відображати в обліковій системі та різноманітній звітності (звіті про управління, про сталий розвиток, інтегрованій звітності) елементи природного капіталу; визначати, планувати, нормувати, контролювати й аналізувати витрати на природоохоронну діяльність, відновлення чи підтримання біорізноманіття; поглиблено вивчати та аналізувати фінансові результати від природоохоронної діяльності, що дасть змогу вчасно визначати ефективність природоохоронної діяльності підприємства харчової промисловості та витрат на неї.

### Список використаних джерел:

1. Accounting for Natural Capital. n.d. URL : <https://naturalcapitalcoalition.org/wp-content/uploads/2019/02/W1-Accounting-narrative-Final-04-02-2019.pdf> (accessed: 10 December 2019).
2. System of Environmental-Economic Accounting. n.d. URL : <https://seea.un.org/> (accessed: 10 December 2019).
3. Natural Capital Protocol. n.d. URL : <https://naturalcapitalcoalition.org/natural-capital-protocol/> (accessed: 10 December 2019).
4. Руденко О.В., Кондратюк О.М. Екологічна та облікова політики в управлінні промисловим підприємством. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7108> (дата звернення: 10.12.19).
5. Совик М.І. Необхідність упровадження обліку екологічних витрат в умовах здійснення економічної діяльності згідно з концепцією сталого розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 19(3). С. 61–64.
6. Jobstl H.A., Hogg J.N. State of Forestry Accounting in some European Countries. In: Buttoud G., Jobstl H., Merlo M. (eds.). *Accounting and Managerial Economics for Environmentally-friendly Forestry. Economie et Sociologie Rurales, Actes et Communications*. № 15, P. 17–40.
7. Гриценко О.І. Екологічний облік: визначення перспектив та основних засад упровадження. *Економіка та суспільство*. 2016. № 2. С. 678–683.
8. Лепетан І.М. Передумови виникнення та ведення екологічного обліку. *Агроевіт*. 2018. № 12. С. 48–55.
9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність : Закон України від 16.07.1999 № 996. URL : <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 10.12.19).
10. Житний П.Є. Організаційно-методологічні аспекти облікової політики фінансово-промислових систем : автореф. дис. ... д.е.н. : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2009. 35 с.
11. Ruijs A., Vardon M. Natural capital accounting: growing experience and testing the 10 living principles to make it fit-for-policy. 2nd Policy Forum on Natural Capital Accounting for Better Decision Making: Applications for Sustainable Development, Chapter: 4, Publisher: World Bank WAVES, Editors: Arjan Ruijs, Michael Vardon. P. 83–99.
12. Лаговська О.А. Обліково-аналітичне забезпечення вартісно-орієнтованого управління: теорія та методологія : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2012. 676 с.
13. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства : Наказ Міністерства фінансів України № 635 від 27.06.2013. URL : <https://zakon.help/law/v0635201-13/> (дата звернення: 10.12.19).

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : чинне від 1999-10-20. URL : <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 10.12.19).

15. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України від 25 червня 1991 р. № 1268-XII / Верховна Рада України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12> (дата звернення: 10.12.19).

### References:

1. Accounting for Natural Capital. *n.d.* Available at: <https://naturalcapitalcoalition.org/wp-content/uploads/2019/02/W1-Accounting-narrative-Final-04-02-2019.pdf> (accessed 10 December 2019).
2. System of Environmental-Economic Accounting. *n.d.* Available at: <https://seea.un.org/> (accessed 10 December 2019).
3. Natural Capital Protocol. *n.d.* Available at: <https://naturalcapitalcoalition.org/natural-capital-protocol/> (accessed 10 December 2019).
4. Rudenko O. V., Kondratiuk O. M. (2019). Ekolohichna ta oblikova polityky v upravlinni promyslovym pidpriemstvom [Environmental and accounting policies in industrial enterprise management] *Efektivna ekonomika* (electronic journal) 2019. № 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7108> (accessed 10 December 2019).
5. Sovyk M. I. (2018) Neobkhdnist uprovdzhennia obliku ekolohichnykh vytrat v umovakh zdiisnennia ekonomichnoi diialnosti zghidno z kontseptsiiu staloho rozvytku [The necessity of introduction of the account of ecological expenses in the conditions of realization of economic activity in accordance with the concept of sustainable development]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia : Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove gospodarstvo*. [Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy]. Vol. 19 (3). Pp. 61-64.
6. Jobstl H.A., Hogg J.N. State of Forestry Accounting in some European Countries. In: Buttoud G., Jobstl H., Merlo M. (eds.). *Accounting and Managerial Economics for Environmentally-friendly Forestry. Economie et Sociologie Rurales, Actes et Communications*. N 15, P. 17-40.
7. Hrysenko O. I. (2016) Ekolohichni oblik: vyznachennia perspektyv ta osnovnykh zasad uprovdzhennia [Ecological accounting: definition of prospects and basic principles of implementation]. *Ekonomika ta suspilstvo* [Economy and society]. Mukachiv: Mukachivskiy derzhavnyi universytet, № 2, pp. 678-683.
8. Lepetan I. M. (2018) Peredumovy vynyknennia ta vedennia ekolohichnoho obliku. Ahrosvit. [Prerequisites for the emergence and maintenance of environmental accounting]. *Ahrosvit* [Agro-world], № 12, pp. 48-55.
9. Zakon Ukrainy Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist: pryiniaty Verkhovnoiu Radoiu Ukrainy vid 16.07.1999 r. № 996. [Law of Ukraine on Accounting and Financial Reporting]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua>. (accessed 10 December 2019).
10. Zhytnyi P. Ye. (2009) Orhanizatsiino-metodolohichni aspekty oblikovoi polityky finansovo-promyslovykh system [Organizational and methodological aspects of accounting policy of financial-industrial systems]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Kyiv, 2009. 35 p.
11. Ruijs A., Vardon M. Natural capital accounting: growing experience and testing the 10 living principles to make it fit-for-policy. 2nd Policy Forum on Natural Capital Accounting for Better Decision Making: Applications for Sustainable Development, Chapter: 4, Publisher: World Bank WAVES, Editors: Arjan Ruijs, Michael Vardon. Pp.83-99.
12. Lahovska O. A. (2012) *Oblikovo-analitychne zabezpechennia vartisno-orientovanoho upravlinnia: teoriia ta metodolohiia* [Accounting and analytical support of cost-oriented management: theory and methodology]. Zhytomyr: ZhDTU, 676 p.
13. Metodychni rekomendatsii shchodo oblikovoi polityky pidpriemstva : zatverdzheno Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.06.2013, № 635 [Guidelines for accounting policies of the company]. Available at: <https://zakon.help/law/v0635201-13/> (accessed 10 December 2019).
14. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 9 «Zapasy» vid 1999-10-20 [Accounting Standard (Standard) 9 "Inventories"]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua>. (accessed 10 December 2019).
15. Zakon Ukrainy Pro okhoronu navkolyshnoho pryrodnoho seredovyscha: pryiniaty Verkhovnoiu Radoiu Ukrainy vid 25 chervnia 1991 r. № 1268-XII. [Law of Ukraine On the protection of the environment]. Available at: (accessed 10 December 2019).

Lopin Andriy

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

## NATURAL CAPITAL ACCOUNTING POLICY AS AN INSTRUMENT OF ENTERPRISE'S ENVIRONMENTAL POTENTIAL MAINTENANCE

*It is proved that the most effective way of solving the problem of interaction of economic entities and entire economy with environment is the introduction of natural capital elements accounts in the Ukrainian food industry enterprises' accounting cycle. The article deals with methodological aspects of natural capital elements accounting policy formation as a basis of determining of the business contribution to achieving environmental area of sustainable development goals. Achievement of the goal set in the article is carried out with the help of general scientific and special methods of research, namely: dialectical approach, analysis and synthesis, systematization and generalization. Natural capital accounting principles are systematized by four groups. Principles of the first group (inclusive; collaborative; holistic) are responsible for the natural capital information comprehensive presentation in company's accounts and reports. Principles of the second group (decision-centred, demand-led) ensure that all accounting policies are targeted to management goals. The third set of principles (transparent, open, credible) is responsible for the reliability of natural capital accounting results. It is proved that the principles of the fourth group (enduring, continuously improving, embedded) contribute to maintaining the adequacy of accounting policies to the requirements of time. It is proposed to introduce the item "Environment-oriented activity" to Accounting Policy Order for food industry. It has been proved that natural capital needs to be adapted to conventional methods to accurately reflect its information in the accounting-analytical and reporting systems that should be achieved by its disclosure in accounting policy. It is substantiated that in the regulatory document on the food industry accounting policy the following methods should be specified: estimating of stocks disposal; transport and procurement costs accounting method; fixed and intangible environmental assets depreciation method; and inventory frequency. Procedure issues of accounting policy have been identified for the rational accounting organization of natural capital at food companies.*

**Key words:** natural capital, accounting policy, accounting methods, principles and procedures, methods of inventories evaluation, fixed and intangible environmental assets depreciation.

**JEL classification:** L53, M14, Q56.

---



# МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 336.221:336.46

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.29>**Дяченко О.Г.**кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки,  
Класичний приватний університет**Балтер В.О.**студентка,  
Класичний приватний університет

## АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЗА ДОПОМОГОЮ КОГНІТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

*У статті розглянуто стан розвитку малого підприємництва в Україні. Оскільки у сфері оподаткування малих підприємств досі залишається багато невирішених проблем, у роботі проведено аналіз когнітивної моделі впливу податкового регулювання на розвиток малого підприємництва в Україні. На основі розглянутої моделі визначено чинники, що найбільш впливають на розвиток малого підприємництва в Україні. Виявлено, що за зростання рівня податкових ставок та часового податку відбудуться негативні зміни щодо очікувань фінансово-економічної ситуації в країні загалом. На чистий прибуток малих підприємств із досліджуваних чинників системи найбільш негативно впливає низький рівень обсягу реалізованої продукції та, відповідно, збільшує її значення, зниження податкового зобов'язання через зниження податкових ставок.*

**Ключові слова:** підприємництво, податки, орграф, моделювання, сценарії розвитку.

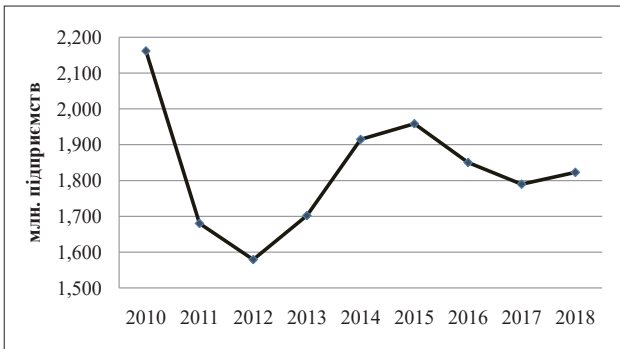
**Постановка проблеми.** Реформування податкової системи України пройшло багато етапів та частково принесло позитивні зміни, проте відсутність комплексних реформ та сформованої податкової свідомості кожного суб'єкта податкових відносин не має наявних суттєвих здобутків. Досі залишається багато невирішених проблем у сфері оподаткування найбільш вразливої частини підприємництва – малого підприємства. Використання когнітивних моделей для вирішення питань щодо розвитку слабкоструктурованих систем за обмеженості інформації щодо чинників та складнощів визначення якісних характеристик системи є також важливим інструментом для дослідження розвитку підприємництва та визначення чинників, що мають на нього значний вплив.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика даної статті досліджується у роботах багатьох вітчизняних учених. Зокрема, у статті А.М. Безус та К.В. Шафранової визначено чинники, від яких значною мірою залежить ефективність діяльності малих підприємств [1]; оцінюванню ризику діяльності малих підприємств присвячено працю Т.О. Білик, О.В. Піскунової, С.С. Савіної [2]; проблемні питання оподаткування суб'єктів малого підприємництва та шляхи вдосконалення їх оподаткування проаналізовано у роботі [3]; Г.Ю. Кучеровою досліджено форму-

вання податкової свідомості суб'єктів господарювання за рахунок розроблення стратегій зниження податкового регулювання [4]; когнітивні моделі для дослідження підприємництва та впливу на нього податкової системи використовували у своїх роботах А.В. Бакурова [5], А.В. Діденко [6], О.В. Кравець [7; 8], О.С. Кравченко [9] та ін.

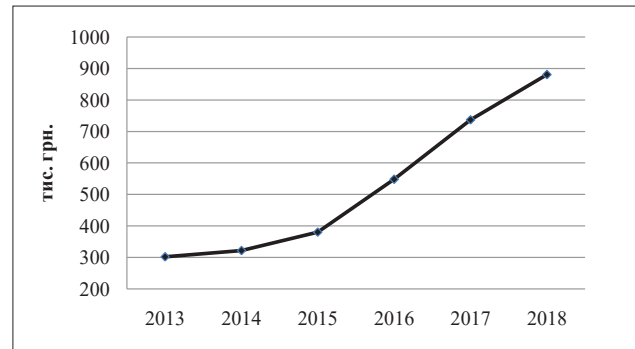
**Мета статті** полягає в аналізі сучасного стану розвитку малого підприємництва в країні; аналізі структури когнітивної моделі впливу податкового регулювання на розвиток малого підприємництва; дослідженні поведінки системи на основі трьох сценаріїв її розвитку та визначенні чинників, що найбільш впливають на діяльність малого підприємництва в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Розглянемо динаміку кількості суб'єктів малого підприємництва (рис. 1). Як бачимо з рисунку, динаміка кількості малих підприємств не має значного тренду та дуже коливається, що пояснюється значною чутливістю таких підприємств до змін в економічному середовищі країни. Найбільше малих підприємств займаються такими видами економічної діяльності, як промисловість (120,7 тис од.), професійна, наукова та технічна діяльність (125,5 тис од.), інформація та телекомунікації (174,3 тис од.), оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (814,9 тис од.).



**Рисунок 1 – Динаміка кількості суб'єктів малого підприємництва за 2010–2018 рр.**

Джерело: побудовано на основі [10]



**Рисунок 2 – Динаміка виробленої продукції (товарів, послуг) на одне мале підприємство за 2013–2018 рр.**

Джерело: побудовано на основі [11]

На основі даних щодо обсягу виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів малого підприємництва у 2013–2018 рр. [11] розрахуємо це значення на одне підприємство. Із динаміки (рис. 2) бачимо поступове зростання цього показника. Найбільший обсяг виробленої продукції малих підприємств у 2018 р. зафіксовано для підприємств із видом діяльності «Будівництво» – 127,2 млрд грн, «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» – 130,2 млрд грн, «Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство» – 240 млрд грн, «Промисловість» – 268 млрд грн, «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» – 341,6 млрд грн.

Для суб'єктів малого підприємництва запроваджено можливість використання спрощеної системи оподаткування та сплати єдиного податку, який відноситься до місцевих податків. За даними [12], надходження єдиного податку у загальних податкових надходженнях до місцевих податків у 2018 р. становили 48%, що підтверджує важливість цього податку для наповнення бюджетів місцевого самоврядування. Тому важливим є визначення чинників, що найбільш впливають на розвиток малого підприємництва в Україні. Для цього проаналізуємо когнітивну модель впливу податкового регулювання на розвиток малого підприємництва в Україні, що представлена у [7]. Матриця суміжності відповідного орграфу когнітивної моделі має такий вигляд [7]:

A	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	0	0	1	1	0	0	0	0	1
2	1	0	0	1	1	0	0	0	0
3	0	0	0	0	1	0	0	1	0
4	0	0	1	0	0	0	0	1	0
5	-1	0	0	0	0	0	0	0	0
6	0	0	-1	0	1	0	1	-1	-1
7	0	0	-1	-1	0	0	0	-1	-1
8	1	1	0	0	0	0	0	0	1
9	0	0	1	1	0	0	0	0	0

У результаті аналізу за допомогою FCMapper [13] структурних характеристик когнітивної моделі [7] отримано такі результати: одна вершина «Податкові ставки» відноситься до класу Transmitter, а всі інші – до Ordinary, вершин, що відносяться до Receiver, у моделі немає. Класифікація вершин когнітивної моделі за цими класами сприяє більшому розумінню структури графу. Визначено щільність орграфу на рівні 0,31, цей показник вимірює частку наявних зв'язків від потенційно можливих, його значення лежить у межах [0; 1], чим воно більше, тим активніше здійснюється взаємодія між вершинами. Далі проаналізовано три сценарії розвитку системи за зміни значень вершин «Податкові ставки» та «Часовий податок» за допомогою програмного продукту FCMapper, який дає змогу встановлювати початкові ваги вершин та досліджувати їхній вплив на інші показники системи. Загальна кількість проведених ітерацій – 60. Побудована модель в умовах саморозвитку системи прийшла до стабільного стану, який було забезпечено наявністю зворотних зв'язків, найбільше ітерацій (47) отримано для факторів «Очікувані зміни фінансово-економічної ситуації», 46 – «Обсяги реалізованої продукції» та «Кількість найманих працівників», найменше (25) – для «Податкові ставки» та «Часовий податок». Отримані розрахунки свідчать, що чинником, який має найбільший вплив на систему, є «Обсяги сплаченого податкового зобов'язання».

Для кількісного оцінювання динаміки розвитку системи міру впливу однієї вершини на іншу розбито на такі значення: дуже сильний – (0,8;1]; сильний – (0,6;0,8]; середній – (0,4;0,6]; слабкий – (0,2;0,4]; дуже слабкий – (0;0,2]. Для першого сценарію початкове значення рівня вершини «Податкові ставки» та «Часовий податок» вибрано як низький (0,1); для другого сценарію – на рівні середнього значення (0,5), для третього – на рівні високого значення (0,9). У табл. 1 представлено

Таблиця 1 – Вплив значень вершин «Податкові ставки» та «Часовий податок» на фактори системи

Характер змін факторів системи		Рівні факторів «Податкові ставки» та «Часовий податок»		
		Низьке значення (0,1)	Середнє значення (0,5)	Високе значення (0,9)
«Податкові ставки»	Найбільші позитивні зміни	«Чистий прибуток», «МП, що одержали прибуток», «Кількість найманих працівників», «Кількість МП», «Обсяги реалізованої продукції», «Очікувані зміни фінансово-економічної ситуації»		«Обсяги сплаченого податкового зобов'язання» «Часовий податок»
	Найбільші негативні зміни	«Обсяги сплаченого податкового зобов'язання» «Часовий податок»		«Чистий прибуток», «МП, що одержали прибуток», «Кількість найманих працівників», «Кількість МП», «Обсяги реалізованої продукції», «Очікувані зміни фінансово-економічної ситуації»
«Часовий податок»	Найбільші позитивні зміни	«Чистий прибуток», «МП, що одержали прибуток», «Кількість найманих працівників», «Кількість МП», «Обсяги сплаченого податкового зобов'язання», «Обсяги реалізованої продукції», «Очікувані зміни фінансово-економічної ситуації»		
	Найбільші негативні зміни			«Чистий прибуток», «МП, що одержали прибуток», «Кількість найманих працівників», «Кількість МП», «Обсяги сплаченого податкового зобов'язання», «Обсяги реалізованої продукції», «Очікувані зміни фінансово-економічної ситуації»
	Без змін	Податкові ставки		

Джерело: побудовано на основі [11]

вплив різних значень рівнів «Податкові ставки» та «Часовий податок» на інші фактори системи.

Отже, за низького значення рівня вершини «Податкові ставки» найбільш суттєві позитивні зміни відобразяться на значенні вершин «Кількість найманих працівників» – на 0,08 пункти, «Обсяги реалізованої продукції» – на 0,14, «Очікувані зміни фінансово-економічної ситуації» – на 0,18.

За середнього значення рівня вершини «Податкові ставки» найбільш суттєві позитивні зміни відобразяться на значенні вершин «Обсяги реалізованої продукції» – на 0,05 пункти, «Очікувані зміни фінансово-економічної ситуації» – на 0,06.

За високого значення рівня вершини «Податкові ставки» найбільша зміна значення вершини відбудеться для факторів «Обсяги сплаченого податкового зобов'язання» та «Часовий податок», тобто збільшення податкових ставок призведе до збільшення, відповідно, і часового податку, також підвищення податкових ставок збільшить й обсяги податкового зобов'язання. Навпаки, за низькому та середньому значеннях рівня вершини «Податкові ставки», знизяться й обсяги податкового зобов'язання та часового податку. Найбільш негативні зміни за високого значення рівня вершини «Податкові ставки» отримано для «Кількість найманих працівни-

ків» – на 0,08 пункти, «Обсяги реалізованої продукції» – на 0,1, «Очікувані зміни фінансово-економічної ситуації» – на 0,13.

За низького значення рівня вершини «Часовий податок» найбільш позитивні зміни простежуються у значеннях вершин «Кількість найманих працівників» – на 0,08 пункти, «Кількість малих підприємств» – на 0,05, «Обсяги реалізованої продукції» – на 0,14, «Очікувані зміни фінансово-економічної ситуації» – на 0,18. За середнього значення рівня вершини «Часовий податок» відбудуться такі позитивні зміни: «Кількість найманих працівників» – на 0,05 пункти, «Обсяги реалізованої продукції» – на 0,08, «Очікувані зміни фінансово-економічної ситуації» – на 0,1. За високого значення рівня вершини «Часовий податок» найбільш негативні зміни відбудуться у значенні вершини «Очікувані зміни фінансово-економічної ситуації» – зниження на 0,04 пункти.

**Висновки.** У статті здійснено аналіз когнітивної моделі впливу податкового регулювання на розвиток малого підприємництва в Україні. На основі проведених розрахунків виявлено, що за зростання рівня податкових ставок та часового податку відбудуться негативні зміни щодо очікувань фінансово-економічної ситуації загалом. Та, навпаки, зниження рівня цих вершин сприятиме зростанню кількості найманих працівни-

ків, обсягів реалізованої продукції підприємств, що загалом сприятиме позитивному зростанню фінансово-економічної ситуації. Низький рівень чистого прибутку найбільш негативно впливає на кількість найманих працівників, загальну кількість малих підприємств, а також очікувані зміни фінансово-економічної ситуації. Але при цьому за високого значення рівня вершини «Чистий при-

буток» суттєвих змін щодо значень рівнів інших вершин не спостерігається. З досліджуваних факторів системи за низьких їх рівнях найбільш негативно впливає на цільову вершину чистий прибуток та знижує її значення обсяг реалізованої продукції й, відповідно, збільшує її значення зниження податкового зобов'язання через зниження податкових ставок.

### Список використаних джерел:

1. Безус А.М., Шафранова К.В. Розвиток підприємств малого бізнесу в Україні. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 3. С. 7–17.
2. Білик Т.О., Піскунова О.В., Савіна С.С. Оцінювання ризику діяльності малих підприємств України. 2018. URL : [https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25906/ZE\\_2018\\_13.pdf?sequence=1](https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25906/ZE_2018_13.pdf?sequence=1) (дата звернення: 15.12.2019).
3. Карпушенко М.Ю. Проблемні питання оподаткування суб'єктів малого підприємництва. *Комунальне господарство міст. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 131. С. 22–25.
4. Кучерова Г.Ю. Стратегія формування свідомого оподаткування як фактор сталого розвитку національної економіки : монографія. Запоріжжя : КПУ, 2016. 416 с.
5. Бакурова А.В., Діденко А.В. Когнітивні моделі впливу податкової системи на показники динаміки підприємництва в Україні. *Ефективна економіка*. 2017. № 6. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6016> (дата звернення: 19.12.2019).
6. Діденко А.В. Методи моделювання стратегій для податкової оптимізації. *Ефективна економіка*. 2015. № 5. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4080> (дата звернення: 19.12.2019).
7. Кравець О.В. Когнітивне моделювання впливу податкового регулювання на розвиток малого підприємництва в Україні. *Ефективна економіка*. 2017. № 2. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5835>. (дата звернення: 24.12.2019).
8. Кучерова Г.Ю., Кравець О.В. Моделювання тенденції розвитку малого підприємництва України в умовах кризи. *Економіка та держава*. 2017. № 5. С. 19–23.
9. Кравченко О.С. Обґрунтування альтернативних сценаріїв розвитку підприємства на основі когнітивного підходу. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2013. № 6. С. 86–90.
10. Кількість суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності (2010–2018) / Державна служба статистики України. URL : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pssg/pssg\\_u/ksg\\_vsmm\\_ek\\_2010\\_2018\\_u.xlsx](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pssg/pssg_u/ksg_vsmm_ek_2010_2018_u.xlsx) (дата звернення: 17.12.2019).
11. Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності (2013–2018) / Державна служба статистики України. URL : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pssg/pssg\\_u/ovpsg\\_vsmm\\_ek\\_2013\\_2018\\_u.xlsx](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pssg/pssg_u/ovpsg_vsmm_ek_2013_2018_u.xlsx) (дата звернення: 17.12.2019).
12. Державний вебпортал бюджету для громадян / Міністерство фінансів України. 2018–2019. URL : [openbudget.gov.ua](http://openbudget.gov.ua) (дата звернення: 24.12.2019).
13. FCMappers. URL : <http://www.fcmmappers.net> (дата звернення: 14.12.2019).

### References:

1. Bezus A. M., Shafranova K. V. (2016) Rozvytok pidpriemstv maloho biznesu v Ukraini [Small entrepreneurship development in Ukraine]. *Bulletin of Kyiv National University of Technologies and Design, Series: Economic sciences*, no. 3, pp. 7–17.
2. Bilyk T. O., Piskunova O. V., Savina S. S. (2018) Otsiniuvannya ryzyku diialnosti malykh pidpriemstv Ukrainy [Risk assessment of small business in Ukraine]. Available at: [https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25906/ZE\\_2018\\_13.pdf?sequence=1](https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25906/ZE_2018_13.pdf?sequence=1) (accessed 15 December 2019).
3. Karpushenko M. Yu. (2016) Problemni pytannia opodatkuvannia subiektiv maloho pidpriemnytstva [Issues of small businesses taxation]. *Komunalne Hospodarstvo Mist, Series: Economic sciences*, no. 131, pp. 22–25.
4. Kucherova H. Yu. (2016) *Stratehiia formuvannia svidomoho opodatkuvannia yak faktor staloho rozvytku natsionalnoi ekonomiky* [The strategy of formation of conscious taxation as a factor of sustainable development of the national economy]. Zaporizhzhia: CPU. (in Ukrainian).
5. Bakurova A. V., Didenko A. V. (2017) Kohnityvni modeli vplyvu podatkovoi systemy na pokaznyky dynamiky pidpriemnytstva v Ukraini [Cognitive impact models of the tax system on the indicators of entrepreneurship development in Ukraine]. *Efektivna Ekonomika* [Efficient economy], no. 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6016> (accessed 19 December 2019).
6. Didenko A. V. (2015) Metody modeliuвання stratehii dlia podatkovoi optymizatsii [Methods of modeling strategies for tax optimization]. *Efektivna Ekonomika* [Efficient economy], no. 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4080> (accessed 19 December 2019).
7. Kravets O. V. (2017) Kohnityvne modeliuвання vplyvu podatkovoho rehuliuвання na rozvytok maloho pidpriemnytstva v Ukraini [Cognitive modeling of the impact of tax regulation on the development of small business in Ukraine]. *Efektivna Ekonomika* [Efficient economy], no. 2. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5835>. (accessed 24 December 2019).

8. Kucherova H. Yu., Kravets O. V. (2017). Modeliuvannia tendentsii rozvytku maloho pidpriemnytstva Ukrainy v umovakh kryzy [Modeling trends of development of small business in Ukraine during crisis time]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 5, pp. 19–23.
9. Kravchenko O. S. (2013) Obgruntuvannia Alternatyvnykh Stsenariiv Rozvytku Pidpriemstva Na Osnovi Kohnityvnoho Pidkhodu [Justification of alternative development scenarios based on a cognitive approach]. *State and regions, Series Economics and Business*, no. 6, pp. 86–90.
10. Derzhavna sluzhba statyky Ukrainy (2019) *Kilkist subiektiv velykoho serednoho maloho ta mikropidpriemnytstva za vydamy ekonomichnoi diialnosti (2010-2018)* [Number of entities of large, medium, small and micro-entrepreneurship by type of economic activity in 2010-2018]. Available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pssg/pssg\\_u/ksg\\_vsmm\\_ek\\_2010\\_2018\\_u.xlsx](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pssg/pssg_u/ksg_vsmm_ek_2010_2018_u.xlsx) (accessed 17 December 2019).
11. Derzhavna sluzhba statyky Ukrainy (2019) *Obsiah vyroblenoi produktsii (tovariv posluh) subiektiv velykoho serednoho maloho ta mikropidpriemnytstva za vydamy ekonomichnoi diialnosti (2013-2018)* [Volume of production (goods, services) of large, medium, small and micro-entrepreneurship by type of economic activity in 2013-2018]. Available at: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pssg/pssg\\_u/ovpsg\\_vsmm\\_ek\\_2013\\_2018\\_u.xlsx](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pssg/pssg_u/ovpsg_vsmm_ek_2013_2018_u.xlsx) (accessed 17 December 2019).
12. Ministry of Finance of Ukraine (2019) *Derzhavnyi Veb-portal Biudzhetu Dlia Hromadian* [State web portal of the budget for citizens]. Available at: [openbudget.gov.ua](http://openbudget.gov.ua) (accessed 24 December 2019).
13. FCMappers. Available at: <http://www.fcmmappers.net> (accessed 14 December 2019).

**Diachenko Oleksandr, Balter Veronyka**  
*Classic Private University*

## ANALYSIS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT BY COGNITIVE MODELING

*The use of cognitive models to solve problems of the development of weakly structured systems with limited information on the factors and difficulties in determining the quality characteristics of the system is also an important tool for exploring entrepreneurship and identifying factors that have a significant impact on it. Since many problems remain in the field of taxation of small businesses, the purpose of the article is to analyze the current state of development of small business in the country; analysis of the structure of the cognitive model of the impact of tax regulation on the development of small business, study of the behavior of the system based on three scenarios of its development and identify the factors that most influence the activity of small business in Ukraine. The article considers the state of development of small businesses in Ukraine, indicates the types of activities with the largest volume of products produced. As a result of the analysis, the structural characteristics of the cognitive model were obtained using the FCMapper software. Three scenarios of system development are analyzed when changing the rates of Taxes and Time Tax peaks using FCMapper software, which allows you to set the initial weights of peaks and investigate their impact on other system indicators. Based on the model considered, the factors that most influence the development of small business in Ukraine are identified. It is revealed that as the level of tax rates and time tax increases, there will be negative changes in the expectations of the financial and economic situation in the country as a whole. On the contrary, lowering the level of tax rates and time tax will contribute to the increase in the number of employees, the volume of sales of enterprises, which in general will contribute to the positive growth of the financial and economic situation. The net profit of small businesses from the studied factors of the system is most negatively affected by the low level of sales and, consequently, increases in its value, tax liability due to lower tax rates. These results can be used in the analysis of the dynamics of the cognitive model.*

**Key words:** entrepreneurship, taxes, digraph, modeling, development scenarios.

**JEL classification:** C63, H21.

УДК 330.43:314.74

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/9.30>**Негрей М.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9243-1534>

**Комар М.І.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Львівський національний університет імені Івана Франка

## МОДЕЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

*Статтю присвячено дослідженню проблеми сучасних міграційних процесів та оцінці впливу невизначеності економічної політики на міграцію у країнах ЄС. Проведено оцінку структури міграції та визначено основні тенденції міграційних процесів. Визначено вплив міграції на суспільні процеси. Встановлено поглиблення існуючих міграційних моделей, оскільки можливості були реалізовані через економічне зростання та реформи, лібералізацію торгівлі та довгострокову стабільність. Проілюстровано зв'язок між економічними, політичними та соціальними питаннями, з одного боку, та міграцією – з іншого. Показано важливість цифровізації у міграційних процесах. Досліджено вплив невизначеності економічної політики на міграційні процеси. Побудовано регресійні моделі, які дають змогу зробити висновок щодо відсутності прямого взаємозв'язку між невизначеністю економічної політики та міграцією у відповідний період часу.*

**Ключові слова:** міграція, міграційний процес, невизначеність, індекс невизначеності економічної політики, регресійна модель.

**Постановка проблеми.** Однією з найбільших проблем ХХІ ст. стали міграційні процеси. Хоча добровільна та вимушена міграція відбувалася впродовж усього періоду існування людства, проте сьогодні обсяг міграції досяг максимального масштабу. Зрозуміло, що міграційні процеси будуть відбуватися й надалі, до того ж інтенсивність їх зростатиме. Тому необхідним є дослідження сучасного стану міграційних процесів та пошуку нових шляхів провадження міграційної політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення міграції проводиться цілою низкою дослідників, зокрема науковцями, урядами, міжурядовими організаціями та аналітичними центрами. Аналізу та моделюванню міграційних процесів присвячено праці таких вітчизняних учених, як Г. Берегова, В. Козицький [1], Р. Войтович [2], Б. Дмитрук та Н. Светлова [3], І. Лук'яненко [6], М. Оліскевич [8; 9] та ін. Перелік науковців можна продовжити, оскільки дана проблематика тісно пов'язана з багатьма іншими соціально-економічними, політичними, демографічними, психологічними та іншими проблемами.

**Мета статті** полягає у дослідженні проблеми сучасних міграційних процесів та оцінці впливу невизначеності економічної політики на міграцію у країнах ЄС.

**Виклад основного матеріалу.** Багаторічні зростаючі дані про міграційні процеси свідчать про те, що міграція значною мірою пов'язана з глобальними економічними, соціальними, політичними та технологічними чинниками.

Цифровізація сучасного суспільства спрощує доступ людей до інформації, товарів та послуг з усього світу. Проте глобалізація супроводжується значною невизначеністю. Також зростає вплив екологічних та кліматичних змін на міграційні процеси.

Рекомендації Організації Об'єднаних Націй щодо статистики міжнародної міграції визначають «міжнародного мігранта» як будь-яку особу, яка змінила країну свого звичайного проживання, розрізняючи «короткочасних мігрантів» (тих, хто змінив країну свого звичайного проживання принаймні на три місяці, але менше одного року) та «довгострокових мігрантів» (тих, хто зробив це щонайменше на один рік). Однак не всі країни застосовують це визначення на практиці. Деякі країни використовують різні критерії для ідентифікації міжнародних мігрантів, наприклад застосовуючи різні мінімальні тривалості проживання. Відмінності понять та визначень, а також методологій збору даних між країнами перешкоджають повній порівняльності національної статистики щодо міжнародних мігрантів.

Кількість міжнародних мігрантів оцінюється майже у 272 млн у всьому світі, причому майже дві третини – трудові мігранти [7]. Цей показник залишається дуже малим відсотком світового населення (3,5%), це означає, що переважна більшість людей у всьому світі (за оцінками, 96,5%) проживають у країні, в якій вони народилися. 74% усіх міжнародних мігрантів були працездатними (20–64 роки). Найбільша кількість мігрантів, які проживають за кордоном, з

Індії (17,5 млн), Мексики та Китаю (11,8 млн та 10,7 млн відповідно). Найбільшою країною призначення є США (50,7 млн міжнародних мігрантів). Міжнародні грошові перекази становили 689 млрд дол. у 2018 р. Найбільші одержувачі грошових переказів – Індія (78,6 млрд дол. США), Китай (67,4 млрд дол. США) та Мексика (35,7 млрд дол. США). Сполучені Штати залишаються головною країною, що надсилає грошові перекази (68,0 млрд дол. США), далі – Об'єднані Арабські Емірати (44,4 млрд дол. США) та Саудівська Аравія (36,1 млрд дол. США). Глобальне населення біженців у 2018 р. становило 25,9 млн. Кількість внутрішньо переміщених осіб через насильство та конфлікти досягла 41,3 млн.

Прогнозна кількість та частка міжнародних мігрантів уже перевершує деякі прогнози, зроблені на 2050 р., які становили близько 2,6%, або 230 млн. Загально визнано, що масштаби та темпи міжнародної міграції важко точно передбачити, оскільки вона тісно пов'язана з непередбачуваними подіями (такими як економічна криза чи військовий конфлікт), а також довготривалими тенденціями (такими як демографічні зміни, економічний розвиток, розвиток комунікаційних технологій та доступ до транспорту). Дослідження довготермінових даних показують, що міжнародна міграція нерівномірна в усьому світі, але формується економічними, географічними, демографічними та іншими чинниками, що призводить до різних міграційних моделей, таких як «коридори» міграції, що формувалися впродовж багатьох років. Найбільші коридори, як правило, йдуть від країн, що розвиваються, до великих економік, таких як США, Франція, Російська Федерація, Об'єднані Арабські Емірати та Саудівська Аравія.

Останніми роками відбулося поглиблення існуючих моделей міграції, оскільки були реалізовані можливості, спричинені економічним зростанням та реформами, лібералізацією торгівлі та довгостроковою стабільністю.

Мобільність є властивою для всіх груп населення, якщо не встановлено конкретних політик чи інших чинників, які обмежують та контролюють цю мобільність. Тим не менше деякі народи, здається, рухаються більше, ніж інші, і відрізняються від інших, що тісно пов'язано з рівнем розвитку в кожній країні, що, своєю чергою, пов'язано з розподілом населення в кожній країні. Незважаючи на всі труднощі з вимірюванням процесів міграції, науковцями досягнуто значного прогресу в напрямі побудови аналітичних моделей, що дають змогу порівнювати структури в просторі. Зростаюча складність досліджень міграції частково пояснюється також тим, що стає доступно більше інформації про міграцію та мігрантів, аніж будь-коли раніше. Відомо більше про те, хто мігрує,

чому люди мігрують, куди й як вони мігрують, хоча, можливо, цього недостатньо.

Вплив міграції на суспільні процеси полягає у такому:

– Мігранти здійснюють вагомий соціокультурний, громадсько-політичний та економічний внесок у країни та громади, зокрема вони є важливими агентами змін у низці секторів.

– Іммігранти, як правило, мають більш високу підприємницьку активність порівняно з корінними жителями. Наприклад, у США мігранти непропорційно сприяли інноваціям.

– Включення мігрантів до приймаючого суспільства стосується різноманітних суспільно-політичних сфер, які тісно взаємопов'язані. Результати включення в одну галузь, такі як мова, освіта, включення до ринку праці, возз'єднання сімей, політична участь та натуралізація, ймовірно, впливатимуть на інші.

– Існує динамічний і складний взаємозв'язок між міграцією та здоров'ям. Міграція може призвести до більшої небезпеки для здоров'я, але вона також може бути пов'язана з поліпшенням здоров'я, особливо для тих, хто шукає безпеки.

– Найновіша глобальна оцінка загальної кількості дітей-мігрантів становить приблизно 31 млн. Приблизно 13 млн дітей-біженців, 936 тис дітей, які шукають притулку, та 17 млн дітей, які були насильно переселені у свої власні країни.

– Все більше свідчень про те, що масштаби та частота надзвичайних погодних явищ зростають, й очікується, що це все більше впливатиме на міграцію.

– Останні два роки відбулися суттєві зміни у глобальному управлінні міграцією, головним чином, у формуванні Мережі ООН з міграції та двох глобальних договорах щодо біженців та міграції. Хоча вони не є юридично обов'язковими, дві глобальні домовленості є майже універсальним консенсусом щодо питань, що потребують стійкого міжнародного співробітництва та зобов'язань.

Міграція – важлива політична тема. Протягом останнього десятиліття про політизацію міграції свідчить низка подій: страх у західних країнах припливу маси мігрантів із країн колишнього Радянського Союзу; сумніви щодо ролі мігрантів в економічних та соціальних потрясіннях, спричинених фінансовою кризою в Південно-Східній Азії; обмежувальна політика та протиміграційна реакція після терактів 11 вересня 2001 р.; поновлені спалахи ксенофобії у кількох африканських країнах, які звинувачують мігрантів у внутрішніх кризах; експлуатація міграційних питань деякими політиками для досягнення виборчої перемоги. Усі ці приклади ілюструють тісний зв'язок між економічними, політичними та соціальними питаннями, з одного боку, та міграцією – з іншого.

Міграція переплітається з технологіями та інноваціями, й існує значна кількість досліджень впливу міжнародної міграції на підтримку (а іноді й обмеження) передачі технологій та знань, часто працюючи в тандемі з інвестиційними та торговельними потоками щодо історичних, географічних та геополітичних зв'язків між країнами та громадами. Цифровізація стає все більш важливою протягом усього міграційного процесу. Наприклад, в останні роки спостерігається використання ІКТ мігрантами для збору інформації та консультацій у реальному часі під час міграційних подорожей; питання, яке викликає інтерес і часом хвилює. Використання ІКТ, таких як додатки для обміну найновішою інформацією, у тому числі для підтримки підпільних перетинів кордону, разом із консолідацією платформ соціальних медіа для з'єднання географічно розсіяних груп зі спільними інтересами викликало вагомі питання щодо того, наскільки технології використовуються для підтримки нерегулярної міграції, а також для того, щоб мігранти могли уникати зловживань та експлуатації контрабандистів мігрантів та торговців людьми. Через постійно зростаючий доступ до нових технологій за низькою ціною мігранти також розробили програми для підтримки кращої інтеграції у приймаючих країнах, зберігаючи соціальні зв'язки та фінансову підтримку своїх сімей та товариств, у тому числі через збільшення кількості програм «мобільних грошей».

Інші зв'язки між міграцією та технологією також з'являються в дебатах про міграцію. Оскільки штучний інтелект прогресивно застосовується у ключових секторах, його наслідки для потоків робітничих мігрантів та внутрішніх ринків праці є сферами, що сильно фокусуються для розробників політики та бізнесу в країнах походження та прийому.

Нещодавні дискусії також стосуються технології blockchain та її наслідків для міграції, особливо для грошових переказів, а також для цифрової ідентичності та глобальної мобільності. Технології соціальних медіа також усе більше впливають на міграційну політику, залучаючи крайньо правий активізм на платформи соціальних медіа, які прагнуть впливати на політичні дебати та в кінцевому підсумку на політичні рішення.

Безпрецедентний темп змін у геополітичній, соціальній, екологічній та технологічній сферах призвів до того, що темпи змін перевершують усі очікування та прогнози. Такі зміни часто призводять до несподіваних і небажаних наслідків. У рамках цих зрушень міжнародна міграція все більше використовується як політичний інструмент, підриваючи демократію та спричиняючи зрозумілий страх у громадськості, що впливає з прискорених темпів змін та зростаючої невизначеності нашого часу.

З огляду на вищесказане, вважаємо доцільним оцінити вплив невизначеності економічної політики на міграційні процеси.

Для дослідження впливу невизначеності політики на сукупні інвестиції, виробництво та зайнятість використовують новий підхід – індекс EPU (Economic Policy Uncertainty). У результаті дослідження невизначеності економічної політики дійшли висновків, які у цілому узгоджуються з теоріями, що підкреслюють негативні економічні наслідки шоків невизначеності. Масштаби оціночних ефектів говорять про те, що підвищена невизначеність політики у США та Європі в останні роки мала істотний шкідливий вплив на макроекономічні показники. На нашу думку, застосування даного показника для оцінки впливу невизначеності економічної політики на міграційні процеси може дати цікаві результати.

Індекс EPU (Economic Policy Uncertainty) розраховують на основі частоти публікації газет, оцінюється невизначеність економічної політики, які економічні заходи впроваджуватимуться та економічні наслідки політичних дій (або бездіяльності), включаючи невизначеність, пов'язану з економічними наслідками «неекономічних» питань політики, наприклад військових дій. Оцінка невизначеності економічної політики охоплює як короткострокові проблеми, так і довгострокові проблеми.

Розрахунок EPU був побудований у першу чергу для США з 1985 р. Сучасний щомісячний індекс EPU для США ґрунтується на публікаціях 10 провідних газет: USA Today, Miami Herald, Chicago Tribune, Washington Post, Los Angeles Times, Boston Globe, San Francisco Chronicle, Dallas Morning News, New York Times та Wall Street Journal.

На додаток до щомісячного індексу також розраховується щоденний індекс EPU, використовуючи агрегатор новин Newsbank, який охоплює близько 1 500 газет у США. Широке висвітлення Newsbank дає достатньо статей для створення значущого щоденного розрахунку. Порівняння середніх місячних та середніх щоденних індексів показало, що кореляція між ними становить 0,85.

Індекси EPU також розраховуються для одинадцяти інших великих економік. Як і в американському індексі, щомісяця оцінюють кількість статей, що містять потрібну фразу про економіку (E), політику (P) та невизначеність (U). Потім масштабують розрахунки, стандартизують варіації кожної газети, середнє значення серед газет у країні за місяцями та проводять нормалізацію. Усі пошуки проводять рідною мовою газети, спираючись на архіви семи газет в Індії, по шість – у Канаді та Південній Кореї, по дві – у Франції, Німеччині, Італії, Японії, Іспанії та Великобританії та по одній – у Китаї та Росії.



Таблиця 1 – Дослідження впливу невизначеності економічної політики на міграційні процеси

		$b_0$	$b_1$	$R^2$	$p$ -value
Germany	Immigration	52584.06	66.46	0.015	0.094
	Emmigration	28755.81	17.78	0.001	0.355
Italy	Immigration	35810.73	-43.19	0.049	0.009
	Emmigration	9994.29	-3.45	0.006	0.589
United Kingdom	Immigration	47898.46	2.69	0.005	0.208
	Emmigration	29121.26	-1.63	0.0001	0.322
France	Immigration	24891.94	12.62	0.228	2.151e-08
	Emmigration	21775.29	7.65	0.063	0.003
Spain	Immigration	33511.20	-8.18	0.006	0.613
	Emmigration	32862.76	-2.99	0.008	0.779

Для визначення впливу невизначеності економічної політики вибрано європейські країни, для яких оцінено індекс EPU: Німеччина, Італія, Великобританія, Франція та Іспанія. Діапазон моделювання – 2007–2018 рр. Побудовано регресійні моделі залежності кількості емігрантів та іммігрантів (для кожної країни дві окремі моделі). Отримані результати представлено в табл. 1.

За результатами моделювання дійшли висновку, що невизначеність економічної політики не справляє значного впливу на міграційні процеси.

**Висновки.** Результати дослідження впливу невизначеності економічної політики на міграційні процеси показали відсутність взаємозв'язку між ними. Проте, на нашу думку, дане дослідження доцільно продовжити. Перспективними дослідженнями є встановлення впливу невизначеності економічної політики на міграційні процеси з лагом, оскільки рішення про міграцію приймаються зазвичай не швидко і процес міграції потребує часу. Також доцільно розширити часовий діапазон та дослідити країни, які найбільше відчують міграційні процеси.

#### Список використаних джерел:

1. Берегова Г.І., Козицький В.А. Проблеми міграції: модель системної динаміки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. № 2(29). С. 195–199.
2. Войтович Р. Глобальна міграція та її виклики суспільному розвитку. *Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президенті України*. 2010. № 2. С. 3–15.
3. Дмитрук Б.П., Светлова Н.М. Світові міграційні процеси: мотивація, види й наслідки для країн виїзду та приймаючих країн. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2016. № 1. С. 18–27.
4. Batsaikhan U., Darvas Z., Raposo I. People on the move: migration and mobility in the European Union. *Bruegel Blueprint Series* 28. 2018.
5. Kurekova L., Hejdukova P. Interregional migration and globalization: the empirical study in selected countries. *Proceedings of 17th International Scientific Conference Globalization and Its Socio-Economic Consequences*. Rajecke Teplice. Slovakia. 2017. P. 1243–1250.
6. Lukianenko I., Novik A. The Dynamic Modelling of Migration Flows in Ukraine in the Context of Globalization. *Proceedings of 18th International Scientific Conference: Globalization and Its Socio-Economic Consequences* (10th–11th October 2018). Parti. – Economic Impact of Migration. P. 276–281.
7. McAuliffe M., Khadria B. World Migration Report 2020. URL : [https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr\\_2020.pdf](https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2020.pdf) (дата звернення: 17.12.2019).
8. Oliskevych M., Lukianenko I. Structural Change and Labor Market Integration: Evidence from Ukraine. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 2017. № 7(3). P. 501–509.
9. Oliskevych M., Varabash G., Dosyn K. System dynamics approach to modeling of migration in Ukraine. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. № 1. С. 185–190.
10. Puraite A., Saulius G., Birute P., Danguole S. Tendencies of International Migration in Europe: is it Possible to Control Migration and its Impact on Public Security in Europe in an Era of Globalization? *Proceedings of 17th International Scientific Conference Globalization and Its Socio-Economic Consequences*. Rajecke Teplice. Slovakia, 2017. P. 2120–2126.
11. Integrated Modelling of European Migration / J. Raymer et al. *Journal of the American Statistical Association*. 2013. № 108(503). P. 801–819. URL : <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01621459.2013.789435> (дата звернення: 15.12.2019).

#### References:

1. Berehova H. I., Kozitskyi V. A. (2018). Problemy mihratsii: model systemnoi dynamiky [Migration problems: a model of system dynamics]. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Economic Sciences Series*, vol. 2, no 29, pp.195–199.
2. Voitovych R. (2010). Hlobalna mihratsiia ta yii vyklyky suspilnomu rozvytku [Global migration and its challenges to social development]. *Proceedings of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine*, no. 2, pp. 3–15.

3. Dmytruk B. P., Sviatlova N. M. (2016). Svitovi mihratsiini protsesy: motyvatsiia, vydy y naslidky dlia krain vyizdu ta pryimaiuchykh krain [World migration processes: motivation, types and consequences for countries of departure and destination]. Bulletin of the Eastern European University of Economics and Management. Series: Economics and Management, vol.1, pp. 18–27.
4. Batsaikhan U., Darvas Z., Raposo I. G. (2018). People on the move: migration and mobility in the European Union. Bruegel Blueprint Series 28, 22 January 2018.
5. Kurekova L., Hejdukova P. (2017). Interregional migration and globalization: the empirical study in selected countries. Proceedings of 17th International Scientific Conference Globalization and Its Socio-Economic Consequences. Rajecke Teplice, Slovakia, pp. 1243–1250.
6. Lukianenko I., Novik A. The Dynamic Modelling of Migration Flows in Ukraine in the Context of Globalization. Proceedings of 18th International Scientific Conference: Globalization and Its Socio-Economic Consequences (10th–11th October 2018). Parti. Economic Impact of Migration. Pp. 276–281.
7. McAuliffe M., Khadria B. World Migration Report 2020. URL: [https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr\\_2020.pdf](https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2020.pdf)
8. Oliskevych M., Lukianenko I. (2017). Structural Change and Labor Market Integration: Evidence from Ukraine. International Journal of Economics and Financial Issues, vol. 7(3), pp. 501–509.
9. Oliskevych M., Barabash G., Dosyn K. (2018). System dynamics approach to modeling of migration in Ukraine. Problems of systematic approach in economy, vol. 1, pp. 185–190.
10. Puraite A., Saulius G., Birute P. and Danguole S. (2017). Tendencies of International Migration in Europe: is it Possible to Control Migration and its Impact on Public Security in Europe in an Era of Globalization? Proceedings of 17th International Scientific Conference Globalization and Its Socio-Economic Consequences, Rajecke Teplice, Slovakia, pp. 2120 – 2126.
11. Raymer J. et al. Integrated Modelling of European Migration (2013). Journal of the American Statistical Association, vol. 108 (503), pp. 801–819. URL: <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01621459.2013.789435>.

**Nehrey Maryna**

*National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

**Komar Mariana**

*Ivan Franko National University of Lviv*

## **MODELING MIGRATION PROCESSES UNDER THE UNCERTAINTY OF ECONOMIC POLICY**

*The article is devoted to the study of the problem of modern migration processes and the assessment of the impact of economic policy uncertainty on migration in EU countries. The structure of migration was evaluated and the main trends of migration processes were determined. Long-term research has shown that international migration is uneven across the globe, but is shaped by economic, geographical, demographic and other factors, leading to different migration patterns, such as migration "corridors" that have formed over the years. In recent years, there has been a deepening of existing migration models, as opportunities have been realized through economic growth and reform, trade liberalization and long-term stability. The influence of migration on social processes is determined. The connection between economic, political and social issues on the one hand and migration on the other is illustrated. The importance of digitalization in migration processes is shown. The scale and pace of international migration is difficult for forecasting, as migration processes are closely linked to unpredictable events (such as economic crisis or military conflict) and long-term trends (demographic changes, economic development, digitalization and access to transport). The unprecedented pace of change in the geopolitical, social, environmental and technological spheres has led to the pace of change exceeding all expectations and projections. Such changes often lead to unexpected and undesirable consequences. Within these shifts, international migration is increasingly being used as a political tool, undermining democracy and creating understandable fears in the public, resulting from the accelerating pace of change and the growing uncertainty of our time. The influence of economic policy uncertainty on migration processes is investigated. To explore the impact of policy uncertainty on aggregate investment, production, and employment, they use a new approach – the Economic Policy Uncertainty (EPU). Regression models have been constructed to conclude that there is no direct correlation between economic policy uncertainty and migration over the relevant time period.*

**Key words:** migration, migration process, uncertainty, economic policy uncertainty index, regression model.

**JEL classification:** C01, C25, J60, E66, F02.

## **НОТАТКИ**

---

Наукове видання

# ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Науковий журнал з питань економіки та бізнесу

Випуск 9, 2019

Коректура • В.О. Бабич  
Комп'ютерна верстка • А.О. Філатов

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 21,86.  
Підписано до друку 30.12.2019.  
Зам. № 0320/101. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»  
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а  
Телефони: +38 (0552) 39 95 80, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.