

МІЖНАРОДНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ФІНАНСІВ



ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Випуск 14, 2020



Видавничий дім
«Гельветика»
2020

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 14, 2020

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 (категорія «Б»)**
Наказ Міністерства освіти і науки
України від 17 березня 2020 року № 409
(Додаток 1)

Галузь науки: економічні.

Спеціальності:

051 – Економіка; 072 – Фінанси, банківська
справа та страхування; 073 – Менеджмент;
075 – Маркетинг; 076 – Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність;
292 – Міжнародні економічні відносини

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

Затверджено до друку
та поширення через мережу Інтернет
відповідно до рішення Вченої ради
Міжнародного університету фінансів
(від 30 жовтня 2020 року
протокол №3 - 20/21)

*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

Жихарева-Толстік Г.О., Даценко В.В.

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ УСПІШНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ
ТОРГОВО-РОЗВАЖАЛЬНИХ ЦЕНТРІВ УКРАЇНИ ТА СВІТУ..... 5

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Абрамович І.А., Воловик Д.В.

МОДЕЛЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....10

Бондарчук Н.В., Міхійченко Д.В.

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ З УРАХУВАННЯМ ПОТРЕБ ВЛАСНИКІВ.....14

Бояринова К.О., Бичковська А.А.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ
ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....19

Докієнко Л.М.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО КОМПЛЕКСНОЇ ДІАГНОСТИКИ
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 25

Жигалкевич Ж.М.

ЗАКОНОДАВЧІ УМОВИ РОЗВИТКУ
ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ КВАЗІІНТЕГРАЦІЙНИХ СТРУКТУР.....32

Коваленко Г.В., Поточилова І.С.

ОСНОВНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ СФЕРИ РЕСТОРАННИХ ПОСЛУГ
МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....37

Корольов Д.С.

КОМПЕТЕНЦІЙНА СИНЕРГІЯ ЯК КРИТЕРІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ
ФУНКЦІОНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ КОМАНД.....42

Крейдич І.М., Товмасян В.Р.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ
ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....47

Melnyk Alona, Budiakova Olena, Kisilov Vadim

FEATURES OF TECHNOLOGY TRANSFER IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION..... 54

Plyaskina Alona

FORMATION OF BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY
ON THE BASIS OF THE ENTERPRISE INTEGRATION MECHANISMS.....59

Постова В.В., Лук'янець А.В.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ПІДТРИМКА ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВ
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....63

Tashcheiev Yurii

DEVELOPMENT OF A METHODOLOGY FOR MODELING ENERGY SUPPLY
OF ENTERPRISES BASED ON RENEWABLE ENERGY SOURCES..... 68

Харченко М.В., Цимбалістова О.А., Юденко Є.В.

ФОРМУВАННЯ ПОНЯТТЄВО-КАТЕГОРІЙНОГО АПАРАТУ ГЕОЛОГІСТИКИ В УМОВАХ
ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....74

Письменна У.Є., Трипольська Г.С., Сотник І.М.

УРАЗЛИВІСТЬ СЕКТОРУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ
ПІД ДІЄЮ ЗАГРОЗ ЕНЕРГОБЕЗПЕЦІ, ПОСИЛЕНИХ ПАНДЕМІЄЮ COVID-19.....79

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Артюх О.В., Яковенко О.І.

СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ.....86

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Zhikhareva-Tolstik Hanna, Datsenko Viktoria

PRINCIPLES OF BUILDING A SUCCESSFUL MARKETING POLICY OF SHOPPING AND ENTERTAINMENT CENTERS OF UKRAINE AND THE WORLD.....	5
---	---

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Abramovych Inna, Volovyk Dmytro

MODELING LOGISTIC BUSINESS PROCESSES IN AGRICULTURE.....	10
--	----

Bondarchuk Nataliia, Mikhienko Dmitriy

ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT TAKING INTO ACCOUNT THE OWNERS 'NEEDS.....	14
---	----

Boiarynova Kateryna, Bychkovska Anna

PROBLEMS AND OUTLOOK OF IMPLEMENTATION OF ECOLOGICAL INNOVATIONS AT ENTERPRISES.....	19
---	----

Dokiienko Larysa

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE DIAGNOSIS OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE.....	25
---	----

Zhygalkevych Zhanna

LEGISLATIVE CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC MACHINE-BUILDING QUASI-INTEGRATION STRUCTURES.....	32
--	----

Kovalenko Hanna, Potochylova Iryna

MAIN TRENDS OF DEVELOPMENT OF RESTAURANT SERVICES OF MYKOLAYIV REGION.....	37
---	----

Korolov Denis

COMPETENCE SYNERGY AS EFFICIENCY CRITERIA OF MANAGEMENT TEAMS FUNCTIONING.....	42
---	----

Kreidych Iryna, Tovmasian Vahan

CRITERIA FOR EVALUATION OF THE FINANCIAL POLICY OF THE AVIATION ENTERPRISES.....	47
--	----

Melnyk Alona, Budiakova Olena, Kisilov Vadim

FEATURES OF TECHNOLOGY TRANSFER IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION.....	54
---	----

Plyaskina Alona

FORMATION OF BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY ON THE BASIS OF THE ENTERPRISE INTEGRATION MECHANISMS.....	59
--	----

Postova Valentina, Lukyanets Alla

PECULIARITIES OF FORMATION AND MAINTENANCE OF THE IMAGE OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISES.....	63
--	----

Tashcheiev Yurii

DEVELOPMENT OF A METHODOLOGY FOR MODELING ENERGY SUPPLY OF ENTERPRISES BASED ON RENEWABLE ENERGY SOURCES.....	68
--	----

Kharchenko Maryna, Tsymbalistova Olena, Yudenko Evhen

FORMATION OF THE CONCEPTUAL AND CATEGORY APPARATUS OF GEOLOGISTICS IN THE CONDITIONS OF INFORMATION ECONOMY.....	74
---	----

Pysmenna Uliana, Trypolska Galyna, Sotnyk Iryna

VULNERABILITY OF RENEWABLE ENERGY SECTOR UNDER THE INFLUENCE OF THREATS TO ENERGY SECURITY HARDENED BY THE COVID-19 PANDEMIC.....	79
--	----

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Artyukh Oksana, Yakovenko Olena

UKRAINE'S TAXATION SYSTEM: A RETROSPECTIVE ANALYSIS OF DEVELOPMENT.....	86
---	----

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.1>**Жихарева-Толстік Г.О.**

аспірант кафедри державних, місцевих та корпоративних фінансів,
викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму,
Університет митної справи та фінансів;
медіа-експерт,
Media Scientific Hub
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0322-2859>

Даценко В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, маркетингу та економіки підприємства,
Університет митної справи та фінансів;
експерт з бізнес-аналітики,
Media Scientific Hub
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4670-6848>

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ УСПІШНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ТОРГОВО-РОЗВАЖАЛЬНИХ ЦЕНТРІВ УКРАЇНИ ТА СВІТУ

У статті розглянуто теоретично-методологічні підходи до формування ефективного маркетингу торговельно-розважальних центрів (ТРЦ) України. Сформовано принципи побудови успішної маркетингової політики ТРЦ. Розкрито сутність впливу тенденцій розвитку торговельно-розважальних центрів на рітейл-маркетинг України. Зазначено важливість спільних стратегічних підходів маркетингу для керуючих компаній та рітейл-операторів. Водночас враховано важливість та роль механізмів маркетингу для ефективної роботи магазинів та об'єкта торговельної нерухомості загалом. За результатами дослідження окреслено основні напрями розвитку маркетингових активностей керуючих компаній торговельно-розважальних центрів в рітейл-маркетингу. Проаналізовано приклади ефективних маркетингових рішень провідних торговельно-розважальних центрів світу. Розроблено рекомендації щодо ефективності роботи відділу маркетингу торговельно-розважальних центрів в сучасних умовах України.

Ключові слова: маркетинг торговельно-розважального центру, маркетингові комунікації, рітейл-маркетинг, маркетингова стратегія.

Постановка проблеми. Нині існує величезна кількість інструментів формування маркетингових стратегій та просування торговельно-розважальних центрів. Однак найбільший ефект досягається за умови поєднання різних інструментів маркетингу за наявності синергії зусиль керуючої компанії та рітейлерів. Успішна маркетингова політика торгового центру – це узгоджений та комерційно обґрунтований комплекс заходів. При цьому не існує єдиного «рецепту», на основі якого можна було би побудувати універсальну маркетингову програму для всіх ТРЦ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Великий внесок у розроблення теорії побудови маркетингової політики торговельно-розважальних центрів зробили відомі вітчизняні та зарубіжні маркетингологи й науковці. Зокрема, слід відзначити таких, як Ян Шкуро [3], Грем Хулей, професор Джон Сондерс [2], Андрій Федорів [1].

Мета статті полягає у формуванні принципів побудови успішної маркетингової політики торговельно-розважальних центрів України та світу.

Виклад основного матеріалу. На тлі загальносвітових тенденцій до зниження популярності офлайн-торгівлі пошук ефективних маркетингових інструментів із просування торговельно-розважальних центрів стає одним із першочергових завдань керівників компаній. Водночас більшість орендарів, які раніше розглядали маркетинг переважно як додаткову опцію та зверталися до нього лише епізодично під час відкриття магазинів або за появи проблем з продажами, також переглядають підходи та беруть більш активну участь у діяльності торговельно-розважальних центрів. При цьому робота відділів маркетингу та PR керуючих компаній переважно ведеться за двома напрямками, такими як B2B (бізнес для бізнесу) та B2C (бізнес для споживача). Однак такий поділ має, швидше, умовний характер, оскільки розвиток відносин з відвідувачами торгового центру однозначно «грає на руку» представленим у ньому рітейл-операторам, і навпаки.

Успішна маркетингова політика торгового центру – це узгоджений і комерційно обґрунтований комплекс заходів. Причому не існує єдиного «рецепту», на основі

якого можна було би побудувати універсальну маркетингову програму для всіх ТЦ/ТРЦ, тому ефективний маркетинг – це завжди унікальний продукт, який базується на класичних і нових інструментах, серед яких слід назвати пряму рекламу, програми лояльності, подієвий, цифровий та мобільний маркетинг, соціальні мережі [1].

1. Принцип «Бізнес для бізнесу». Якщо говорити загалом про співпрацю орендодавців та орендарів, то ще кілька років тому рітейл-оператори з небажанням сприймали необхідність бути складовою частиною маркетингових активностей ТЦ/ТРЦ. Зараз співпраця з компанією, що керує, сприймається як взаємовигідний та просто необхідний механізм для ефективної роботи магазинів та об'єкта торговельної нерухомості загалом, тому налагоджені комунікації між департаментами маркетингу ТЦ/ТРЦ та орендарями є запорукою успіху всіх задіяних сторін.

Наприклад, у «Multi Ukraine» (девелопер і керуюча компанія ТРЦ «Forum Lviv» у Львові) ця співпраця будується таким чином. На регулярній основі всім без винятку орендарям надається список запланованих у ТРЦ заходів. З окремими зацікавленими брендами проводиться brainstorm-спілкування, в ході якого обговорюються варіанти їх залучення та інтеграції в ці активності з можливістю додаткового окремого висвітлення кожної компанії. Щомісяця здійснюється аналіз ефективності проведених заходів.

Крім залучення до участі в різних активностях, деякі керуючі компанії додатково на безкоштовній для рітейлерів основі займаються просуванням орендарів у ЗМІ. Наприклад, київський ТРЦ «Ocean Plaza» проводить всебічне анонсування до відкриття орендарів. Крім того, за даними керуючої компанії цього об'єкта, маркетинг ділиться досвідом з громадськістю та не тримає в таємниці зміни в інженерних або експлуатаційних процесах, що відбуваються в торговому комплексі.

Найчастіше невеликі орендарі, які не мають можливості оперувати великими бюджетами на просування, сподіваються на маркетингові активності керуючих компаній торгових центрів. Наприклад, за інформацією компанії «Дафі» (девелопер і керуюча компанія мережі однойменних ТРЦ у Харкові та Дніпрі), її відділ маркетингу також виконує функції відсутнього підрозділу у дрібних орендарів.

В «Arricano Real Estate» (девелопер і керуюча компанія торгово-розважальними комплексами в Києві та регіональних центрах країни) одним із форматів взаємодії з орендарями став навчальний напрям, який переріс в освітній проєкт «B2B Upgrade by Arricano». Необхідність його запуску виникла після проведення онлайн-опитування серед орендарів торгових комплексів «Arricano Real Estate» Його метою було визначення рівня задоволеності компанією щодо орендних відносин, маркетингової підтримки та інших аспектів співпраці. Серед багатьох питань девелопер поцікавився у партнерів, чи навчають вони свій персонал і як часто виділяють кошти на ці цілі. Згідно з отриманими відповідями, близько половини орендарів зазнають труднощів у фінансуванні навчання співробітників, що негативно позначається не тільки на рівні продажів цих рітейлерів, але й на показниках успішності всього торгового центру. З огляду на це компанія прийняла

рішення створити свій «рецепт» підвищення лояльності клієнтів до торгових центрів. Отже, з'явився проєкт B2B «Upgrade by Arricano». Цей проєкт став фіналістом конкурсу «ICSC Solal Marketing Awards». Це освітня програма, присвячена різним темам. Наприклад, для маркетологів визначено, як магазину стати більш помітним у торговому центрі та залучити потоки за допомогою навігаційних інструментів; для продавців – як розпізнати психотип відвідувача та перетворити його на покупця; для керуючих у роздріб – як мотивувати персонал продавати більше й творчо ставитися до професії продавця. Крім того, компанія вимірює результати впливу освітнього проєкту на роботу орендарів, що допомагає виявити слабкі місця в роботі рітейлерів та запропонувати можливі шляхи вирішення.

2. Принцип «Рівняння на споживача». Водночас на першому місці в списку пріоритетів маркетингового відділу керуючої компанії, як і раніше, залишається просування торгового центру на ринку, що виражається в комплексі різних заходів, спрямованих на ознайомлення з об'єктом, створення й підтримання впізнавання бренду ТЦ/ТРЦ, а також на залучення, збереження й примноження лояльних відвідувачів.

Для ефективного вирішення цих завдань необхідно перш за все визначити цільову аудиторію, іншими словами, наявних і потенційних покупців. Найчастіше до таких зараховують лише жителів зони охоплення ТЦ/ТРЦ, не враховуючи інших можливих відвідувачів. Однак, як показує практика, сучасні торгові об'єкти можуть і повинні розширювати цільову аудиторію та зону охоплення, зокрема в масштабах міста.

Крім того, необхідно створити пропозицію товарів і послуг, що повністю задовольнятиме потреби цільової аудиторії. Наприклад, компанія «Multi Ukraine» так описує цільову аудиторію ТРЦ «Forum Lviv»: «Це львів'яни з особливим менталітетом і культурою споживання. Їх споживчий настрій і переваги істотно відрізняються від інших регіонів України, адже близькість до кордону з Польщею і висока мобільність дають їм можливість гідно оцінити європейську якість шопінгу, що в результаті підвищує рівень їх очікувань від локальних ТЦ/ТРЦ. Вагомим для них аспектом під час вибору місця здійснення покупки є наявність в об'єкті продуктів або послуг максимальної якості за оптимальною ціною. Саме тому в ТРЦ «Forum Lviv» представлений диференційований портфель брендів».

До того ж для ефективної роботи ТЦ/ТРЦ важливо тримати руку на пульсі, правильно й вчасно визначати зміни в портреті покупця. Для цього маркетинговий відділ керуючої компанії обов'язково проводить дослідження, результати яких згодом відбиваються в коригуванні маркетингового плану.

Складніше доводиться компаніям, керуючим одночасно декількома торговельними комплексами, розташованими в різних містах України, адже аудиторії кожного об'єкта різняться за рівнем доходу та вподобаннями, для кожного з них необхідний свій маркетинговий план. Наприклад, компанія «Arricano Real Estate» проводить щоквартальний моніторинг купівельних переваг у своїх об'єктах у Києві та регіонах. «Результати таких досліджень – це те, на що спираємося, в тому числі під час прийняття рішень про кон-

тент тієї чи іншої маркетингової активності. Наприклад, досліджуємо показники «мета візиту», «частота візиту», і драматичні скачки цих індикаторів означають негайну реакцію відділу маркетингу», – повідомляють у компанії.

Зміна купівельних переваг, що відзначають практично всі керуючі компанії ТЦ/ТРЦ, приводить до розширення застосовуваних ними маркетингових інструментів. Наприклад, як зазначають у ТРЦ «Рив'єра», відвідувачі стали більш вимогливі не тільки до цін та якості товару, але й до навколишнього оточення, а також наявності можливостей захоплююче провести час у ТЦ/ТРЦ.

Відвідувач віддає перевагу тому чи іншому ТЦ/ТРЦ на підставі цілої низки умов, таких як тенант-мікс, локація, безпека, можливість вирішити побутові питання (набір сервісів), покупка продуктів, наявність місць для зустрічей з друзями або розваги для дітей. «Головні зміни – прийняття торгового центру як соціально комфортного простору. Ці закономірності і зв'язки ми виявили в результаті проведених фокус-груп, протягом яких респонденти розповіли про свої справжні сценарії здійснення покупок і цілі відвідування торгових центрів» [2].

Фактично настрої відвідувачів торгових центрів змінилися незначно. Як і 10 років тому, люди приходять у ТЦ/ТРЦ, щоби з користю провести дозвілля та зробити покупки. Основна робота, яку проводить компанія, що керує, – це ротація та підбір орендарів, що відповідають запитам відвідувачів, і саме ритейл-оператори мають вчасно відповідати на мінливі купівельні переваги, щоб залишитися у складі пулу провідних ТРЦ України.

3. Принцип «Привернути та утримати». Безумовно, основним показником ефективної роботи маркетингового відділу керуючої компанії є дані щодо відвідуваності ТЦ/ТРЦ. У найбільш успішних торгових комплексах України потоки відвідувачів становлять кілька десятків тисяч щодня. Наприклад, за інформацією «DCH Real Estate», що керує мережею ТРЦ «Караван», що включає три об'єкти в Києві, Харкові, Дніпрі, у 2016 році за допомогою маркетингових заходів вона привернула рекордну кількість відвідувачів у ці комплекси. Максимальний рівень активності припадає на події. Наприклад, у період святкування дня народження торгово-розважальні центри мережі в трьох містах відвідало сукупно більше 200 000 гостей. Рекордом з відвідуваності стала «чорна п'ятниця» в харківському ТРЦ «Караван», куди в цей день прийшло більше 65 000 осіб.

З огляду на досвід керуючих компаній найбільш успішним інструментом для залучення потенційних покупців є подієвий маркетинг. При цьому, за даними ТРЦ «Ocean Plaza», основним, що дають заходи відвідувачеві, є додаткова мотивація прийти в торговий центр. Однак для того, щоби цей інструмент був ефективним, необхідно розробити унікальну пропозицію, яка не тільки буде дієвим елементом рекламного анонсу заходу, але й зумовить моментальні позитивні емоції і, що важливо, бажання поділитися ними, наприклад, у соціальних мережах. Wow-ефект – це основний елемент, який сучасний ТРЦ в Україні та світі прагне використовувати під час планування своїх івентів.

Менталітет українських громадян влаштований так, що їм буде дуже приємно отримати знижку, навіть якщо споживач може дозволити собі придбати товар за повною ціною, тому потрібно не забувати про знижкові акції. Цей інструмент ефективний завжди, оскільки підвищує товарообіг орендарів.

У практиці компанії «Atticano Real Estate» розпродажі завжди приносять приріст відвідуваності. Негативні показники в період до розпродажів і після часто перебиваються резонансом від гучної та вигідної для гаманця споживача події, тому для найбільшої ефективності фахівці радять доповнювати знижки подієвою активністю всередині торгового центру, щоб затримати споживача, зацікавити його довше залишитися всередині торгового простору.

За даними ТРЦ «Рив'єра», найефективніші маркетингові комунікації – це соціальні мережі та ЗМІ через такі фактори, як, по-перше, велике охоплення, по-друге, зрозумілість ЦА, з якою працює відділ маркетингу. З огляду на аналітику 18 000 читачів на місяць дивляться сайт ТРЦ «Рив'єра», 200 000 читачів на місяць дивляться соціальні мережі ТРЦ, 250 статей написано про ТРЦ «Рив'єра». На другому місці перебуває крос-реклама з орендарями на зовнішніх носіях, а на третьому – внутрішні носії в «Рив'єрі» за рахунок гарної відвідуваності. Основним завданням керуючої компанії є пошук золотого середини між споживачем та орендарем, щоб споживач отримував і побачив кращі пропозиції, а орендар продавав все більше, завдяки чому досягається баланс. Керуюча компанія виступає ініціатором крос-реклами, участі орендарів в акціях, пропонує готові механіки, дає рекламні носії. Кожна акція спрямована на залучення споживача хорошими пропозиціями. Близько 70 орендарів ТРЦ «Рив'єра» регулярно беруть участь у рамках ко-брендингу, що є способом посилення комунікативного впливу на аудиторію [3].

4. Принцип «Хліба і видовищ». Саме в подієвому маркетингу українські ТЦ/ТРЦ досягли найбільших результатів. Крім традиційних для них заходів, щорічно з'являються нові формати івентів різного масштабу для конкретної цільової аудиторії, зокрема ІТ-фестивалі, фуд-фестивалі та ярмарки, шопінг-вікенди й ночі знижок, майстер-класи, автограф-і фотосесії з відомими людьми. Організація та проведення таких івентів забирають ліву частку бюджетів на просування ТЦ/ТРЦ. Завданнями маркетингу є вибір правильних активностей завдяки виявленню відвідувачів, демонстрація того, що заходи створюються для реальних людей і відповідають їхнім очікуванням, як показують дані компанії «DCH Real Estate». Традиційно найбільш затребуваними серед відвідувачів є концерти та розпродажі. У 2016 році в мережі ТРЦ «Караван» було проведено 166 великих івентів, тоді як у 2015 році – 81. Збільшення кількості заходів – це логічна відповідь компанії на нові тенденції ринку, адже розважальна складова частина стає все більш затребуваною. Так, якщо раніше люди відвідували ТРЦ задля шопінгу, то сьогодні акценти змістилися: вони приходять перш за все для того, щоб розважитися, провести дозвілля з дітьми, сходити в кіно й паралельно зробити покупки.

Найцікавіше, що є у світі, – це людина. Її поведінка глибоко ірраціональна. Бренди ТРЦ керують поведін-

кою людей, не заперечуючи ірраціональність, а працюючи з нею. За прогнозами експертів, у подальшому розважальна складова частина життєдіяльності торгового центру буде грати все більшу роль у формуванні стабільного потоку відвідувачів.

Фактично маркетинг подій – це форма просування, яку глобальні та локальні гравці ринку використовують давно й успішно. У житті завжди є місце для свята. Питання, яке стоїть перед маркетологами, – це правильний вибір події. Можна створити власний унікальний фестиваль, свято, чемпіонат, назвати його ім'ям свого бренду, а можна використовувати вже наявні резонансні події та міжнародні інформаційні приводи, такі як «Євробачення». Наприклад, ТРЦ «Gulliver» став частиною промо «Євробачення» під гаслом «Приходь. Надихайся. Розважайся!». З одного боку, повністю витримали формат і вимоги оргкомітету конкурсу. З іншого боку, намагалися наповнити програму унікальними подіями, такими як фотовиставка історії «Євробачення» з 1956 року, зустрічі та автограф-сесії з учасниками і переможцем національного відбору, а також з конкурсантами з інших країн.

Ще однією важливою особливістю в просуванні торгових центрів є поєднання ATL (пряма реклама), BTL (промо-акції, заходи тощо) та digital у маркетингових кампаніях. Кілька таких кампаній було проведено в київському ТРК «Проспект»: прем'єрні покази в кіно-театрі «MULTIPLEX», проекти «Girls Zone by Pink», «Проспект “Fashion Point”», які були реалізовані саме на стику прямої реклами, просування в Інтернеті та подієвого маркетингу. Тільки такий підхід сьогодні найбільш ефективний і дає змогу охопити максимум аудиторії на етапі анонса, а також дати якісний івент в результаті.

Експерименти з новими інструментами й способами просування, а також відмова від багаторазово використовуваних ринком механізмів часто приносять безцінний досвід і нові досягнення. Зокрема, компанія «Дафі» створила власне нововведення на українському ринку, а саме шопінг-марафон, який є альтернативою ночам знижок. Раніше мережа «Дафі», як і багато інших торгово-розважальних центрів України, практикувала ночі знижок. Однак надалі відмовилася від цього формату, замінивши його більш зручним для покупця шопінг-марафоном. Причин тому кілька. По-перше, в нічному форматі неможливо купити що-небудь дітям. По-друге, добиратися в нічний час додому з ТРЦ – не найприємніший досвід. Крім того, ночі знижок зазвичай тривають 4–5 годин, а цього часу дуже мало, адже кількість відвідувачів магазинів збільшується, в результаті чого створюються великі черги в примірочні, тому тепер проводять подібні заходи в денний час.

Ще одним прикладом впровадження нового формату івентів у мережі ТРЦ «Дафі» є «чорна п'ятниця». Рішення про проведення таких активностей було прийнято після відвідування керівництвом ТРЦ США та ознайомлення із зарубіжним досвідом (День подяки, шопінг-паради від універмагів «Macy's» у Нью-Йорку, день проведення «чорної п'ятниці» в ТРЦ Нью-Джерсі). Серед інших успішних проєктів, запозичених компанією «Дафі» у зарубіжних колег і реалізованих у співпраці з іноземними партнерами, слід назвати виставки воскових фігур, аніматронних динозаврів та історичних архітектурних споруд. Нині в Україні немає компаній, що спеціалізуються на складних пересувних проєктах, тому подібних тематичних виставок ніхто не розробляє і не проводить. В Європі такі оператори присутні, завдяки їм відвідувачі торгових центрів мають більше можливостей для пізнавального відпочинку. За інформацією компанії «Multi Ukraine», найбільш популярними івентами за останні роки в ТРЦ «Forum Lviv» стали святкування дня народження цього комплексу (за святковий вікенд ТРЦ відвідало близько 100 000 гостей) і «чорна п'ятниця». «Forum Lviv Black Friday 2016» показав, що для цільової аудиторії такий формат заходу є, безперечно, цікавим. Успішним кейсом у діяльності цього об'єкта став один з етапів кампанії відкриття ТРЦ, а саме «Forum Lviv Faces». У рамках активності був проведений фотокастинг, за результатами якого 10 переможців отримали можливість брати участь у рекламній кампанії ТРЦ. Загалом у конкурсі взяло участь близько 1 500 осіб. За ефективність та успішність кампанії відкриття, включаючи етап «Forum Lviv Faces», ТРЦ «Forum Lviv» отримав першу в Україні срібну нагороду «ICSC Solal Marketing Awards 2016» від Міжнародної ради торгових центрів (ICSC). Також серед львів'ян популярні ті активності, які збирають разом і залучають людей, надаючи їм почуття єдності та можливість зробити свій внесок у щось значуще. Наприклад, у поточному році ТРЦ «Forum Lviv» провів соціальну акцію зі встановлення шпаківень у головних парках Львова [1].

Висновки. Підбиваючи підсумки, зазначимо, що для успішного управління торгово-розважальним центром формування маркетингової політики є одним з головних бізнес-інструментів, адже від правильно побудованої маркетингової політики торгово-розважального центру залежать його ефективність, репутаційна надійність та нарощування прибутковості загалом. Окрім цього, формування грамотної спільної маркетингової політики ключовими рітейл-операторами разом з керуючими компаніями торгово-розважальних центрів є запорукою сталого розвитку рітейл-маркетингу в Україні.

Список використаних джерел:

1. Commercial property EP Аналітика. Маркетинг ТРЦ. URL: <http://concept-development.ru/index.php/marketing> (дата звернення: 01.10.2020).
2. Хулей Г., Пирси Н., Сондерс Дж. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование. Баланс Бизнес Букс, 2005. 800 с.
3. Шкуро Я. EP Ukrainian Retail Association. *Ефективний маркетинг*. URL: <https://rau.ua/ru/news/marketing-trts-yan-shkuro-ivere> (дата звернення: 01.10.2020).

References:

1. Commercial property ER Analytika. Marketynh TRTs. Available at: <http://concept-development.ru/index.php/marketing> (accessed 1 October 2020).

2. Khulei H., Pysy N., Sonders Dz. (2005) *Marketynhovaia stratehiya y konkurentnoe pozytsyonyrovanye* [Marketing strategy and competitive positioning]. Balans. Byznes. Buks. (in Russian)

3. Shkuro Y. (2018), “ER Ukrainian Retail Association”. *Efektivnyi marketynh*. Available at: <https://rau.ua/ru/news/marketing-trts-yan-shkuro-rivere> (accessed 1 October 2020).

Zhikhareva-Tolstik Hanna, Datsenko Viktoria
University of Customs and Finance

PRINCIPLES OF BUILDING A SUCCESSFUL MARKETING POLICY OF SHOPPING AND ENTERTAINMENT CENTERS OF UKRAINE AND THE WORLD

The article considers theoretical and methodological approaches to the formation of effective marketing of shopping and entertainment centers (malls) in Ukraine. Today, there are a huge number of tools for marketing strategies and promotion of shopping and entertainment centers. However, the greatest effect is achieved by combining different marketing tools in the presence of synergy between the Management Company and retailers. A successful shopping center marketing policy is a coordinated and commercially sound set of measures. However, there is no single “recipe” on the basis of which it would be possible to build a universal marketing program for all malls. Against the background of global trends to reduce the popularity of offline trade, the search for effective marketing tools to promote retail facilities is becoming one of the top priorities of company executives. In addition, most tenants, who previously considered marketing primarily as an additional option and used it only sporadically when opening stores or in case of sales problems, also reconsider approaches and take a more active part in the activities of shopping centers. The principles of building a successful marketing policy of the mall are formed. The essence of the influence of trends in the development of shopping and entertainment centers on retail marketing in Ukraine is revealed. The importance of joint strategic marketing approaches for management companies and retail operators is noted. However, the importance and role of marketing mechanisms for the effective operation of shops and commercial real estate in general is taken into account. According to the results of the study, the main directions of development of marketing activities of the management companies of shopping centers in retail marketing are outlined. Examples of effective marketing solutions of the world’s leading shopping and entertainment centers are analyzed. Recommendations for the effectiveness of the marketing department of shopping and entertainment centers in the modern conditions of Ukraine have been developed.

Key words: *shopping and entertainment center marketing, marketing communications, marketing policy in retail, retail marketing, marketing strategy.*

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 519.86:338.43

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.2>**Абрамович І.А.**кандидат економічних наук, доцент,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5469-4744>**Воловик Д.В.**кандидат економічних наук,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6585-3328>

МОДЕЛЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті розглянуті сільськогосподарські підприємства, що беруть участь у ланцюгах поставок, які здатні гнучко адаптуватися до змін на ринку. Зазначено, що підвищений інтерес до ланцюгів поставок також був спричинений розвитком інформаційних та комунікаційних технологій, що дають змогу часто обмінюватися величезними обсягами інформації серед учасників ланцюга для координації. Встановлено, що управління процесами ланцюга поставок можна додатково класифікувати за моделлю життєздатної системи, що складається з п'яти взаємодіючих підсистем. Узагальнено перелік конкретних характеристик бізнес-процесу ланцюгу поставок, де кожна характеристика впливає на спосіб організації логістичних процесів. Через специфічні характеристики харчових продуктів важливо укладати контракти з постачальниками, щоб гарантувати постачання сировини зі встановленими обсягом, кількістю, якістю, у визначеному місці та в потрібний час.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, ланцюг постачання, бізнес-процес, моделювання, логістика.

Постановка проблеми. У сучасних реаліях для того, щоб підтримати конкурентні переваги в економічному середовищі, сільськогосподарські та харчові підприємства повинні брати участь у все більшій кількості ланцюгів поставок на основі попиту, які здатні гнучко адаптуватися до змін на ринку. Ланцюг постачання – це пов'язані серії бізнес-процесів, що виконуються мережею взаємозалежних організацій, які працюють разом для контролю, управління та поліпшення потоку матеріалів та інформації від постачальників до кінцевих споживачів. Ланцюг поставок, керований попитом, – це ланцюг постачання, який сприймає та реагує на нього. Інформація про попит кінцевого споживача в режимі реального часу відповідає різноманітним та мінливим вимогам вчасно й економічно ефективно. Впровадження таких ланцюгів поставок є складним завданням.

Гнучкі ланцюги постачання базуються на інформації, а не на запасах. Вони мають на меті своєчасно обмінюватися інформацією про ланцюги поставок. І на ранніх термінах попереджені підприємства швидко реагують на зміни попиту чи пропозиції. Необхідність своєчасного обміну інформацією особливо вимагає сумісності інформаційних систем залучених підприємств [2]. Сумісність – це здатність двох систем розуміти одне одного та використовувати функціональність одне одного. Потреба у швидкій реакції вимагає гнучких інформаційних систем, що підтримують гнучкість угоди з несподіваними змінами в бізнес-процесах. Швидкість інформаційної системи може бути визначена як здатність швидко

визначати необхідні зміни в обробці інформації функціональних можливостей, а потім реалізовувати зміни швидко та ефективно. Отже, можуть бути підтримані нові або адаптовані бізнес-процеси без зміни програм та базової інфраструктури. Більше того, інформацію системи можна швидко підключити до нових партнерів. Провідна роль бізнес-процесів робить акцент на моделях процесів як центрального засобу для досягнення необхідної сумісності та гнучкості інформаційних систем у сільськогосподарських ланцюгах поставок. Як наслідок, повинна бути можливість розробити нову або скориговану бізнес-модель швидко і з низькими витратами. Цього можна досягти повторним використанням отриманих знань у еталонних моделях бізнес-процесів. Ланцюги постачання, керовані попитом, еталонні моделі бізнес-процесів повинні підтримувати різноманітність конфігурацій у сільськогосподарській та харчовій промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Tetiana Kolodzieva [3] визначає, що сучасний етап розвитку логістики як науки та практичної діяльності характеризується суттєвими трансформаційними процесами, в результаті яких на перший план висувуються поведінкові фактори формування та функціонування логістичних каналів, ланцюгів та мереж. У логістиці використання поведінкового підходу безпосередньо пов'язано з теоретико-прикладними аспектами логістичної співпраці, із формуванням та управлінням ланцюгами поставок. Актуалізація використання поведінкового підходу зумовлена реаліями сучасної економіки, коли реалізація інтегральної парадигми логістики супро-

воджується формуванням глобальних, віртуальних та цифрових ланцюгів поставок, в основі яких лежить аутсорсинг логістичних процесів, використання кращих практик, компетенцій та поглиблення взаємодії між учасниками логістичних ланцюгів.

Leonid M. Taraniuk, Jianping Wang, Hongzhou Qiu, Yuriy Petrushenko and Karina Taraniuk [6], зіткнувшись із постійними коливаннями на ринку попиту та пропозиції на продовольчому ринку, звернули увагу на розвиток свого логістичного потенціалу. З одного боку, на це спрямовано підвищення рівня міждержавного співробітництва в аграрному секторі, що характеризує процеси інтернаціоналізації сільськогосподарської продукції між країнами. З іншого боку, це може призвести до підвищення ефективності управління бізнес-процесами у сільськогосподарських підприємствах завдяки міжурядовому партнерству та впровадженню інноваційних технологій в агрокомплексі.

Yulia Serpeninova, Inna Makarenko and Anna Linska [5] стверджують, що світові тенденції бізнесу демонструють величезні зв'язки з логістикою. Ефективність логістичної інфраструктури та послуг безпосередньо впливає на прибутковість діяльності суб'єктів господарювання.

Отже, все вищезазначене підтверджує актуальність дослідження моделювання логістичних бізнес-процесів у сільському господарстві.

Мета статті – обґрунтувати структуру моделювання бізнес-процесів, яка покращує взаємодію та гнучкість інформаційних систем, як це вимагається в таких динамічних ланцюгах поставок.

Виклад основного матеріалу. Жорстка конкуренція на сучасних світових ринках та підвищені очікування споживачів змусили сільськогосподарські підприємства інвестувати та зосередити увагу на відносинах зі своїми клієнтами та постачальниками. Тоді як необхідність підвищення ефективності у діяльності підприємств зберігається, сучасне управлінське мислення виступає за співпрацю між діловими партнерами та реагування на потреби клієнта як додатковий поштовх до успішної стратегії конкуренції. Саме в цьому контексті управління ланцюгами поставок стало частиною порядку денного вищого керівництва, особливо у виробництві та роздрібній торгівлі. Керівники сільськогосподарських підприємств усвідомлюють, що успішна координація, інтеграція та управління ключовими бізнес-процесами ланцюгів поставок у кінцевому рахунку визначатимуть їхній конкурентний успіх. Більше того, сільськогосподарські підприємства все більше усвідомлюють, що вони більше не конкурують як виключно автономні суб'єкти. Натомість конкуренція відбувається все більше і більше серед цілих ланцюгів поставок.

Підвищений інтерес до ланцюгів поставок також був спричинений розвитком інформаційних та комунікаційних технологій, що дають змогу часто обмінюватися величезними обсягами інформації серед учасників ланцюга для цілей координації [7].

Отже, є потреба та можливість спільного підходу ділових партнерів до створення більш ефективних та дієвих ланцюгів поставок. Особливо це стосується ланцюгів поставок агропродовольчих товарів через обмеження терміну зберігання продуктів харчування

та сільськогосподарської продукції та підвищення уваги споживачів до безпечних та екологічних методів виробництва.

Концептуальне визначення об'єкта моделювання з погляду системи ланцюгів поставок складається з трьох основних елементів, таких як:

- 1) мережева структура суб'єктів, що співпрацюють;
- 2) бізнес-процеси ланцюга поставок, що виконуються цими суб'єктами;
- 3) управління цими процесами.

Управління процесами ланцюга поставок можна додатково класифікувати за моделлю життєздатної системи, що складається з п'яти взаємодіючих підсистем

Система 1 (реалізація) – мережа підсистем, кожна з яких складається з операційної частини взаємодії з навколишнім середовищем (виробничим підрозділом) та забезпечення стійкого стану управлінської частини (контроль).

Система 2 (координація) – дає змогу здійснювати основну діяльність операційних підсистем (система 1) для спілкування та вирівнювання контролю. Крім того, це дає змогу системі 3 контролювати діяльність у системі 1.

Система 3 (регулювання) – встановлює правила, ресурси, права та обов'язки.

Система 4 (розвідка) – враховує вплив зовнішнього середовища, щоб відстежувати, як потрібно підприємству бути адаптованим, щоб залишатися життєздатним і впроваджувати інноваційні системи щодо забезпечення рівноваги.

Система 5 (політика) – приймає загальні рішення, щоби збалансувати потреби різних частин підприємства, і спрямовує організацію загалом.

Отже, ланцюг постачання – це пов'язана низка виконуваних бізнес-процесів численними автономними компаніями. Відповідно до різних підсистем у моделі ланцюгової життєздатної системи постачання можна виділити такі п'ять типів міжфірмових взаємодій, як:

1) інтерфейс операцій (взаємодія систем 1) – оперативний обмін продуктами, транзакції та властива інформація між різними бізнес-процесами та контролем залучених суб'єктів;

2) міжфірмова координація (взаємодія систем 2) – узгодження вимог фірми щодо управління залежностями між інтегрованими системами 1 залучених суб'єктів;

3) структура управління (взаємодія систем 3) – з'єднує суб'єктів мережі за допомогою встановлення відносин і домовленостей щодо розподілу власності і прав на прийняття рішень та механізми ризику і винагороди;

4) спільні інновації (взаємодія систем 4) – обмін відповідною зовнішньою інформацією і відкритий інноваційний підхід, який використовує внутрішні та зовнішні джерела ідей для продукту, процесу, маркетингу й організаційних інновацій;

5) стратегічне узгодження (взаємодія систем 5) – порівняння стратегій залучених суб'єктів та адаптація з метою запобігання стратегічним розбіжностям [1].

Управління ланцюгами поставок головним чином зосереджується на оперативній інтеграції бізнес-процесів, тобто інтерфейсі операцій та міжфірмовій

Таблиця 1 – Огляд основних характеристик продовольчого забезпечення мереж та їхній вплив на логістику й інформаційно-комунікаційні технології

Стадія в ланцюгу постачання	Характеристики продукції та процесів	Вплив на логістику та ІКТ
Загалом	– обмеження строку придатності сировини, напівфабрикатів та готової продукції та зміни рівня якості продукції під час просування ланцюгом поставок; – необхідна переробка продукції.	– касові обмеження; – вимоги до інформації; – зворотні потоки.
Виробники	– тривалий час виробництва (виготовлення нової або додаткової продукції займає багато часу); – сезонність у виробництві; – мінливість якості та кількості поставок.	– якість; – гнучкість у процесі планування.
Переробна промисловість (їжа)	– великий обсяг низької якості (хоча різноманітність збільшується) виробничих систем; – висока капіталомісткість виробництва, що веде до необхідності обслуговування; – змінна продуктивність за кількістю та якістю через біологічні зміни, сезонність, випадкові фактори, пов'язані з погодою, шкідників, інші біологічні небезпеки; – можлива необхідність чекати результатів тестів якості; – альтернативні установки, альтернативні рецепти залежно від продукту очищення та обробки; – ємність буфера зберігання обмежена, коли матеріал, напівфабрикати або готовий продукти можна зберігати лише в спеціальних резервуарах або контейнерах.	– важливість виробництва та планування, орієнтованість на високу ємність використання; – гнучкість рецептів; – часові обмеження, можливість ІКТ; – гнучке планування виробництва; – потреба в конфігураціях, що полегшують відстеження та трасування.
Аукціони / Оптовики / Роздрібні торговці	– змінність якості та кількості постачання; – сезонне постачання продукції вимагає глобального (цілорічного) пошуку; – вимоги до умовного транспортування та засобів зберігання.	– ціноутворення; – часові обмеження; – потреба в кондиціонуванні; – попередня інформація про якість і статус товарів.

Джерело: розроблено авторами на основі [2; 6]

координації. Отже, головне поняття системи ланцюгів поставок – це бізнес-процеси (виконуються мережею підприємств), контроль та координація. Нижче ці поняття будуть визначені та класифіковані.

Бізнес-процес – це сукупність логічно пов'язаних завдань, що виконуються для досягнення визначеного бізнес-результату. Бізнес-процеси можна поділити на первинні процеси, які безпосередньо створюють додану вартість продуктам та допоміжним процесам [4]. У ланцюгах поставок перетворення здійснюються численними підприємствами, особливо якщо є високий ступінь спеціалізації. Для цього потрібно, щоб були продукти, які передаються між підприємствами в обмін на гроші або щось інше, тобто мали місце транзакції. Тому вважаємо корисною подальшу класифікацію основних бізнес-процесів на процеси трансформації та транзакцій. Ця відмінність дає змогу моделювати розподіл первинних процесів за участю учасників ланцюга поставок. Процеси трансформації – це первинні процеси, які безпосередньо сприяють створенню та руху продукції підприємства. Процеси транзакції – це основні процеси, які безпосередньо сприяють встановленню та завершенню транзакцій між двома суб'єктами, зокрема, купівлі-продажу.

Узагальнено перелік конкретних характеристик процесу та продукту у таблиці 1 та класифіковані за їх потенційною стадією в ланцюгу поставок. Кожна характеристика впливає на спосіб організації логістичних процесів. Через специфічні характеристики хар-

чових продуктів принципи партнерства важливо для сільськогосподарських підприємств укладати контракти з постачальниками, щоб гарантувати постачання сировини з правильним обсягом, потрібною кількістю, правильною якістю, в потрібному місці та в потрібний час. Крім того, вони координують свою діяльність, терміни постачання товарів постачальниками відповідно до наявності потужностей.

Компроміс між ефективністю та оперативною реакцією в ланцюгах поставок – простий, але потужний спосіб охарактеризувати товар за прагнення розробити правильні пропозиції ланцюгової стратегії – це «система невизначеності». Ця система визначає дві ключові невизначеності перед товаром – попит та пропозицію, що буде досліджено та узагальнено у подальшій роботі.

Висновки. У статті наведено основи для еталонного моделювання бізнес-процесів у агропродовольчих ланцюгах, керованих попитом. Хоча використання моделі не обмежується ланцюгами поставок, ця модель може бути особливо корисною у разі великої різноманітності та мінливості конфігурацій ланцюга поставок, як це виявляється в керованих попитом ланцюгах поставок. Головна цінність моделі полягає в тому, що вона допомагає своєчасно, точно і послідовно скласти карту та бізнес-процеси ланцюга поставок, якими повинно керуватися підприємство, щоб задовольнити різні вимоги своїх клієнтів.

Напрямок подальших досліджень – розроблення системи загального моделювання, що тестується шляхом її застосування до різних сільськогосподарських продуктів.

References:

1. Brekalo L., Albers S. (2015) Effective Logistics Alliance Design and Management. *Working Paper*, no. 113. Cologne: University of Cologne. Available at: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/121326/1/837297079.pdf> (accessed 25 September 2020).
2. Ceniga P., Sukalova V. (2015) Future of Logistics Management in the Process of Globalization. *Procedia Economics and Finance*, no. 26, pp. 160–166. Available at: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00908-9](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00908-9)
3. Kolodizieva T. (2019) Assessment of behavioral factors influencing cooperation in logistics. *Economics of Development*, no. 18 (3), pp. 34–44. DOI: 10.21511/ed.18(3).2019.04
4. Pomponi F., Fratocchi I., Tafuri S.R., Palumbo M. (2013) Horizontal collaboration in logistics: a comprehensive framework. *Research in Logistics & Production*, no. 3 (4), pp. 243–254. Available at: <http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.baztech-fc452528-8644-4a8f-81b2-3f3899c107dd>
5. Serpeninova Yu., Makarenko I., Linska A. (2018) Logistics costs accounting: challenges for identification in Ukrainian accounting practice. *Accounting and Financial Control*, no. 2 (1), pp. 47–53. DOI:10.21511/afc.02(1).2018.05
6. Taraniuk L., Jianping Wang, Hongzhou Qiu, Petrusenko Yu., Tara-niuk K. (2019). International aspects of assessing the logistic potential of the main countries of agricultural production. *Problems and Perspectives in Management*, no. 17 (3), pp. 31–44. DOI:10.21511/ppm.17(3).2019.03
7. Zhu W., Ng S., Wang Z., Zhao X. (2017) The role of outsourcing management process in improving the effectiveness of logistics outsourcing. *International Journal of Production Economics*, no. 188, pp. 29–40. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2017.03.004>

Abramovych Inna, Volovyk Dmytro

Dnipro State Agrarian and Economic University

MODELING LOGISTIC BUSINESS PROCESSES IN AGRICULTURE

This article examines agricultural enterprises that are increasingly involved in demand-driven supply chains that are able to flexibly adapt to changes in the market. Agile supply chains aim to communicate in a timely manner about the supply chain, where early warnings are given to businesses to react quickly to changes in demand or supply. The timely exchange of information especially requires the compatibility of the information systems of the involved enterprises. The need for responsiveness requires flexible information systems that support the flexibility of an agreement with unexpected changes in business processes. A business process is a collection of logically related tasks performed to achieve a specific business result. Business processes can be divided into primary processes that directly add value to products and supporting processes. In supply chains, transformation is carried out by numerous enterprises, especially if there is a high degree of specialization. The pivotal role of business processes emphasizes process models as a central means to achieve the necessary interoperability and flexibility of information systems in agricultural supply chains. It was noted that the increased interest in supply chains was also caused by the development of information and communication technologies, which often allow the exchange of huge amounts of information among chain participants for coordination purposes. It has been established that supply chain management can be further classified according to the viable system model, consisting of five interacting subsystems. Review a list of specific characteristics of the supply chain business process, where each characteristic affects the way logistics processes are organized. Through the specific characteristics of food, the principles of partnership, it is important for agricultural enterprises to enter into contracts with suppliers in order to guarantee the supply of raw materials with the right volume, the required quantity, the right quality, in the right place and at the right time. It was found that the main value of the model lies in the fact that it helps to timely, accurately and consistently map and business processes of the supply chain that should guide the enterprise in order to meet the various requirements of its customers.

Key words: agricultural enterprises, supply chain, business process, modeling, logistics.

JEL classification: C20, L26, M11, M31

УДК 65.012.12:33+658.0(477)

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.3>**Бондарчук Н.В.**

доктор наук з державного управління, професор кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Міхєнко Д.В.

магістр, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ З УРАХУВАННЯМ ПОТРЕБ ВЛАСНИКІВ

Констатовано, що економічна безпека може бути забезпечена тільки в тому разі, якщо буде визначена і побудована логічна система своєчасного виявлення, попередження і ліквідації потенційних і реальних економічних загроз і ризиків сталого розвитку підприємства з урахуванням потреб власників. Метою статті є визначення основ управління економічною безпекою з урахуванням потреб власників, формування механізму системи пріоритетних інтересів підприємства. Організація економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно воно здатне уникнути можливих загроз за окремими складниками зовнішнього та внутрішнього середовища. У статті розглянуто основні фактори, що впливають на стан економічної безпеки підприємства. Констатовано, що формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства повинно відбуватися з урахуванням потреб власників підприємства за допомогою прийняття відповідних управлінських рішень, формування інформаційного поля, проведення аналітичних та прогнозних робіт, виконання низки економічних розрахунків та оцінки отриманих результатів.

Ключові слова: економічна безпека, управління, механізм, підприємство, власники.

Постановка проблеми. Забезпечення економічної безпеки підприємства являє собою складну багатоцільову систему, зміст і структура якої залежить від фінансово-економічного стану підприємства і впливу на нього внутрішніх факторів та зовнішнього середовища. В умовах ринкових відносин кожен економічний суб'єкт діє самостійно, застосовуючи механізми, які сприяють наданню інформації про можливі негативні наслідки, загрози економічним інтересам, виникнення реальних і потенційних загроз.

Виходячи з цього, економічна безпека може бути забезпечена тільки в тому разі, якщо буде визначена і побудована логічна система своєчасного виявлення, попередження і ліквідації потенційних і реальних економічних загроз та ризиків розвитку підприємства з урахуванням потреб власників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження основних аспектів управління фінансово-економічною безпекою на підприємстві становлять здобутки іноземних та вітчизняних науковців, таких як: О.І. Барановський, Т.Г. Васильців, І.О. Бланк, К.С. Горячева, О.Б. Злотенко, С.С. Куперівська, О.В. Орлик, Р.С. Папехін, П.Я. Пригунов та інші. Теоретичні та практичні результати у дослідженні цього питання значні, але необхідно відзначити, що проблеми управління фінансово-економічною безпекою на підприємстві залишаються не досить вивченими.

Метою статті є визначення основ управління економічною безпекою з урахуванням потреб власників, формування механізму системи пріоритетних інтересів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне управління фінансово-економічною безпекою з урахуванням потреб та інтересів власників підприємства залежить від чіткого розуміння основного кате-

горіального апарату, а саме: «економічна безпека», «загроза», «ризик», «оцінка».

Можна сказати, що безпека є ключовою цінністю в діяльності будь-якого підприємства. Тобто безпека – це благо, умова, яка дає змогу суб'єкту господарювання досягати поставлених цілей і мати можливість задовольняти потреби наступного рівня.

Під безпекою підприємства слід розуміти його захищеність від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізаційних факторів, внаслідок чого досягається стає функціонування та розвиток підприємства [4, с. 12].

Безпека може розглядатися з позиції реалізації та захисту економічних інтересів підприємства [1, с. 85].

Основними принципами економічної безпеки підприємства є законність і дотримання балансу інтересів, взаємна відповідальність персоналу та керівництва, взаємодія з органами законодавчої і виконавчої влади.

Організація економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно воно здатне уникнути можливих загроз за окремими складниками зовнішнього та внутрішнього середовища, основними з яких є:

1. Фінансовий складник, який відповідає за досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів.

2. Інтелектуальний і кадровий складники, які становлять розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне управління персоналом. Належний рівень економічної безпеки великою мірою залежить від складу кадрів, їхнього інтелекту та професіоналізму.

3. Технологічний складник. Рівень застосування технологій, які відповідають сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів.

4. Правовий складник. Правове забезпечення діяльності підприємства і дотримання чинного законодавства.

5. Інформаційний складник. До основних функцій інформаційного складника належать: збір всіх видів інформації, яка має стосунок до діяльності підприємства; аналіз отриманої інформації з обов'язковим дотриманням загальноприйнятих заходів (систематизації, безперервності надходження і обліку) і методів організації робіт; можливість прогнозування тенденції розвитку технологічних, економічних і політичних процесів на підприємстві [2, с. 134].

Є безліч конкретних загроз і чинників, які впливають на рівень економічної безпеки, з якими підприємство стикається у процесі своєї діяльності. Розглянемо більш докладно загрози економічній безпеці підприємства, під якими слід розуміти зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на конкурентоспроможність, ефективність та стійкість розвитку підприємства. Виявлення можливих загроз економічній безпеці та розроблення заходів щодо запобігання їм мають першочергове значення у системі забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств.

Найбільш ймовірними зовнішніми загрозами економічній безпеці будь-якого підприємства, на локалізацію яких повинна бути спрямована діяльність державних органів влади, є:

1. Збільшення майнової диференціації населення і підвищення рівня бідності, що призводить до виникнення соціальної напруги та кризи. Досягнутий відносний баланс соціальних інтересів може бути порушений в результаті дії таких факторів, як: розшарування суспільства на вузьке коло багатих і переважну масу бідних, які не впевнені у своєму майбутньому; збільшення частки бідних верств населення у містах порівняно із селом, що створює соціальну і кримінальну напруженість; затримка виплати заробітної плати, зупинка підприємств тощо.

2. Деформованість структури вітчизняної економіки.

3. Зростання нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів. Найважливішими факторами цієї загрози є: об'єктивно існуючі відмінності у рівні

соціально-економічного розвитку регіонів, наявність депресивних, кризових і відсталих в економічному відношенні районів на тлі структурних зрушень у промисловому виробництві, що супроводжуються різким зменшенням частки обробних галузей.

4. Криміналізація суспільства і господарської діяльності, яка викликана в основному такими факторами, як: зростання безробіття; зростання корупції в державних органах влади, можливість доступу кримінальних структур до управління певною частиною виробництва та їх проникнення в різні владні структури; ослаблення системи державного контролю, яке призводить до розширення діяльності кримінальних структур на внутрішньому фінансовому ринку, у сфері приватизації, експортно-імпортних операцій і торгівлі.

Основними причинами, які викликають виникнення зазначених загроз, є нестійкий фінансовий стан підприємств, несприятливий інвестиційний клімат, збереження інфляційних процесів та інші проблеми, пов'язані з фінансовою дестабілізацією в економіці. Запобігання або пом'якшення наслідків дій загроз економічній безпеці України вимагає визначення і моніторингу факторів, які підривають стійкість соціально-економічної системи держави.

Зовнішні загрози економічній безпеці підприємства виникають за межами підприємства. Вони не пов'язані з його виробничою діяльністю. Як правило, це така зміна навколишнього середовища, яка також може завдати підприємству суттєвих збитків (рис. 1).

Поняття зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці для кожного підприємства будуть індивідуальні. Виділяють реальні загрози і потенційні, які можуть статися за якихось умов. Внутрішні загрози економічній безпеці підприємства пов'язані з господарською діяльністю підприємства. Вони зумовлені тими процесами, які виникають під час виробництва і реалізації продукції і впливають на результати ведення господарської діяльності [5].

Існують загрози, які цілеспрямовано створюються іншими суб'єктами або можуть виникнути стихійно.

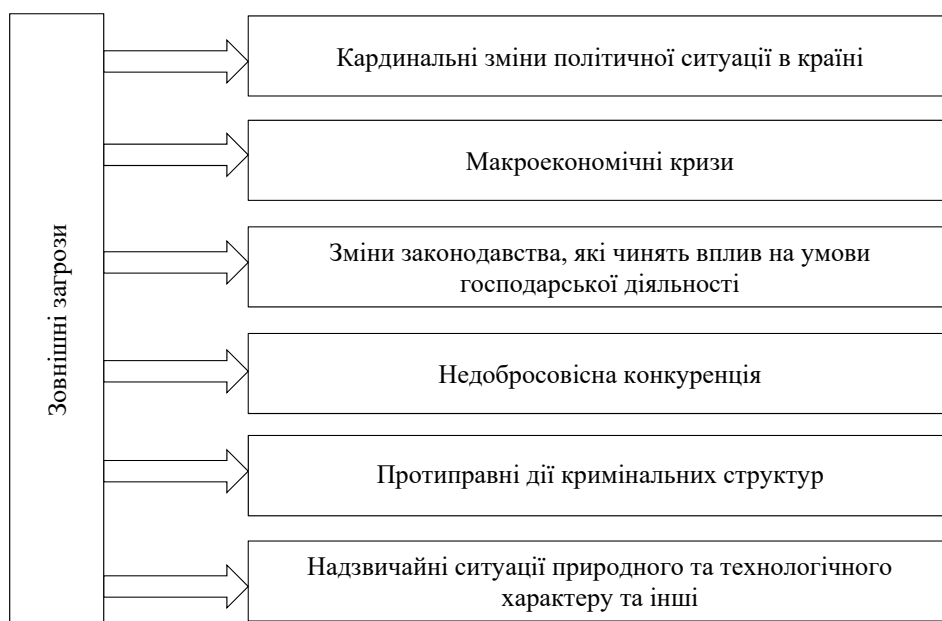


Рисунок 1 – Зовнішні загрози економічній безпеці підприємства

Загрози можуть носити опосередкований характер, діяти за певних додаткових умов і виявлятися безпосередньо, прямо викликаючи негативні зміни. Розрізняють загрози, які породжують негативні зміни через короткі часові проміжки, і перспективні, прояв яких може наступити через тривалий період часу після виникнення загрози.

Рівень оцінки економічної безпеки підприємства і комплекс необхідних заходів щодо попередження небезпеки залежать від точної ідентифікації загроз, а також від правильного вибору дій. При цьому система економічної безпеки підприємства вимагає постійного аналізу та оновлення. З метою надання оцінки стану економічної безпеки підприємств треба провести аналіз та діагностику фінансово-економічної діяльності, на основі якого всебічно досліджуються технологічний рівень виробництва, якість та конкурентоспроможність продукції, забезпеченість матеріальними, трудовими, фінансовими ресурсами. Аналіз фінансово-економічного стану підприємства відображає всі сторони та характерні його економічної діяльності та фінансові результати, поєднує ретроспекцію, діагноз та прогнозування перспективного або можливого стану. Під час оцінки стану економічної безпеки поряд із такими методами, як експертний, рейтинговий, факторний, статистичний доцільно використовувати метод моніторингу стану підприємства, який відрізняється постійністю, систематизацією, детальним поточним спостереженням за фінансово-економічним станом підприємства.

Цілі моніторингу загроз економічній безпеці підприємства:

- оцінка стану та динаміки розвитку підприємства;
- виявлення негативних тенденцій в різних сферах діяльності підприємства;
- визначення основних причин, характеру, інтенсивності, впливу загроз економічній безпеці підприємства;
- прогнозування наслідків дії загроз економічній безпеці підприємства;

– вивчення ситуації, що склалася, та тенденції її розвитку, розроблення заходів з усунення загроз економічній безпеці підприємства.

Таким чином, на наш погляд, моніторинг загроз економічній безпеці підприємства є безперервною діагностикою діяльності підприємства за системою показників, які мають враховувати специфічні галузеві особливості цього сегменту, найбільш характерні для цього підприємства, і мають для останнього важливе стратегічне значення з метою завчасного попередження внутрішніх і зовнішніх загроз економічній безпеці та вжиття необхідних заходів захисту і протидії.

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки швидко і грамотно його керівництво і фахівці зможуть відреагувати на наявні загрози і ліквідувати їхні шкідливі наслідки. Тому моніторинг загроз економічній безпеці підприємства є спільною роботою всіх зацікавлених працівників підприємства. Моніторинг проводиться за певний період часу діяльності підприємства, з урахуванням фактичного стану і тенденцій його розвитку, а також загального стану економіки, політичної обстановки та дії інших загально-системних і соціальних факторів.

Таким чином, моніторинг загроз економічній безпеці підприємства дає змогу досліджувати комплекс факторів, що впливають на рівень економічної безпеки підприємства, проаналізувати динаміку соціально-економічних змін, провести техніко-економічне обґрунтування прийнятих управлінських рішень.

Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства повинно відбуватися з урахуванням потреб власників підприємства за допомогою прийняття відповідних управлінських рішень, формування інформаційного поля, проведення аналітичних та прогнозних робіт, виконання низки економічних розрахунків та оцінки отриманих результатів.

Перелік завдань, які вирішуються за допомогою забезпечення економічної безпеки підприємства:

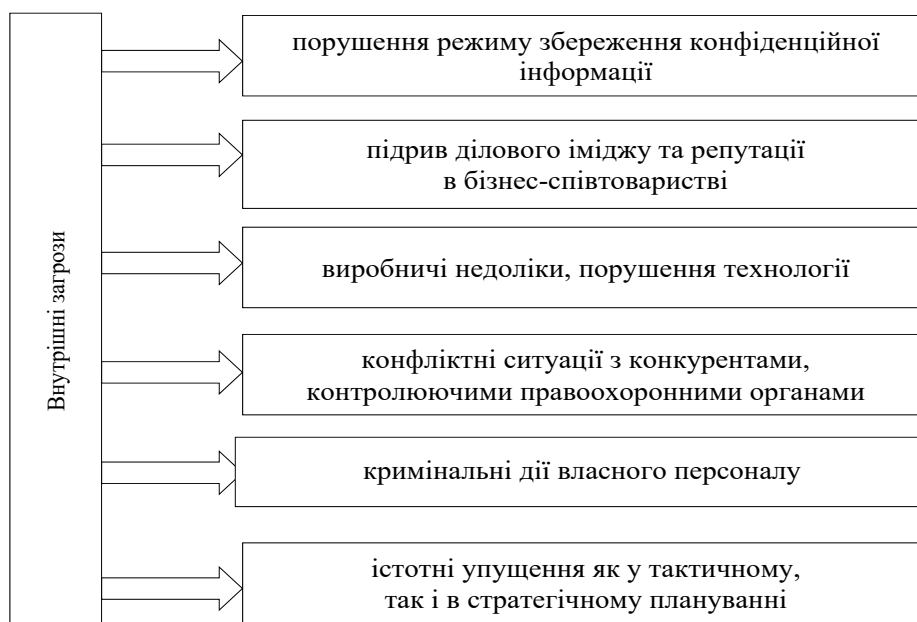


Рисунок 2 – Внутрішні загрози економічній безпеці підприємства

- забезпечення відповідності місії підприємства та стратегічних цілей його діяльності в системі пріоритетних цілей підприємства;
 - визначення та оперативне коригування пріоритетів у діяльності підприємства та створення умов для їх реалізації;
 - забезпечення відповідності обсягу продажу підприємства його ресурсному потенціалу та ємності ринку;
 - забезпечення внутрішнього збалансування в діяльності підприємства;
 - зниження ризику в діяльності підприємства;
 - забезпечення зацікавленості персоналу в ефективній діяльності підприємства;
 - створення гнучкої системи резервування підприємства;
 - визначення можливості настання фази неефективного розвитку підприємства та його коригування на основі розробленої програми санації підприємства.
- У системі економічної безпеки насамперед захисту потребують фінансові інтереси підприємства, які безпосередньо впливають на зміст механізму забезпечення фінансової безпеки. Фінансово-економічні інтереси підприємства – це його об’єктивні потреби у сфері фінансово-економічної діяльності, задоволення яких забезпечує реалізацію головних цілей його фінансово-

економічного розвитку на кожному з етапів життєвого циклу. Фінансово-економічні інтереси підприємства не залишаються незмінними протягом його господарської діяльності, а уточнюються на всіх етапах його життєвого циклу [5, с. 28].

Формування системи пріоритетних інтересів підприємства наведено на рис. 3.

Під час формування інтересів підприємства важливо враховувати часовий аспект, тобто мають бути враховані не тільки тактичні інтереси підприємства, а й стратегічні.

Пріоритетні інтереси підприємств мають бути виокремлені на основі їхнього рейтингу, що дасть змогу більш чітко сформулювати інтереси підприємства. До системи пріоритетних інтересів підприємства мають входити ті, які мають найвищий рейтинг.

З метою оцінювання результатів діяльності підприємства за умови повного дотримання інтересів доцільно використовувати такі показники, які застосовують у практиці планування та обліку результатів діяльності підприємства, статистичній звітності та аналітичній роботі.

Системний підхід до формування механізму оцінки стану економічної безпеки підприємства передбачає, що необхідно враховувати всі реальні умови його діяльності, а саме механізм повинен мати чітко визна-



Рисунок 3 – Механізм формування системи пріоритетних інтересів підприємства

чені елементи, схему їх взаємодії. Такий механізм повинен включати в себе структуру, яка містить в собі такі блоки, як: вхідний, внутрішній та вихідний.

Вхідний та вихідний блоки показують взаємодію підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища. Внутрішній блок розкриває інформацію щодо факторів внутрішнього середовища; матрицю розподілу ресурсів за напрямками їх використання; розроблення схеми усунення невідповідності величини ресурсів обсягом

продажу підприємства; аналіз адаптації підприємства до можливих нововведень тощо.

Висновки. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства з урахуванням потреб власників повинен забезпечити безпеку підприємства залежно від особливостей фінансово-економічної діяльності підприємства. У зв'язку із цим одним з елементів механізму має бути оцінка економічної безпеки підприємства з урахуванням його основних інтересів.

Список використаних джерел:

1. Бабіна Н.О. Управління економічною безпекою підприємства в умовах кризового розвитку. *Економіка та управління*. 2014. № 1. С. 81–85.
2. Злотенко О.Б., Рудніченко Є.М. Формування стратегічної складової забезпечення економічної безпеки інвестиційної діяльності промислового підприємства. *Економіка. Інвестиційні процеси*. 2019. № 4. С. 131–138.
3. Козаченко А.В., Пономарев В.П. Методические основы оценки уровня экономической безопасности предприятия. *Региональные перспективы*. 2010. № 2–3 (9–10). С. 104–106.
4. Корчевська Л.О., Деменська А.М. Концептуальні підходи до визначення економічної безпеки підприємства. *Науково-виробничий журнал «Навігатор»*. 2011. № 3 (24). С. 10–15.
5. Мойсеєнко І.П., Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства. Львів : ЛьвДУВС, 2011. 380 с.
6. Надьон Г.О. Криза в діяльності підприємства: діагностика та подолання : монографія. Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2010. 384 с.
7. Науменко Є.Ю. Механізм управління економічною безпекою підприємства в умовах кризи. *Молодий вчений*. 2017. № 6 (46). С. 462–466.
8. Орлик О.В. Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства та його основні складові. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2015. Вип. 2. С. 222–232.
9. Преображенська О.С. Особливості управління фінансово-економічною безпекою підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 3. С. 384–387.

References:

1. Babina N.O. (2014) Upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva v umovakh kryzovoho rozvytku [Management of the economy-free enterprise in the minds of the crisis development]. *Economics and management*, vol. 1, pp. 81–85.
2. Zlotenko O.B., Rudnichenko E.M. (2019) Formuvannya stratehichnoyi skladovoyi zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky investytsiynoyi diyal'nosti promyslovoho pidpryyemstva [Formation of a strategic component of ensuring economic security of investment activity of an industrial enterprise]. *Economy. Investment processes*, no. 4, pp. 131–138.
3. Kozachenko A.V., Ponomarev V.P. (2010) Metodicheskiye osnovy otsenki urovnya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya [Methodical bases of an estimation of a level of economic safety of the enterprise]. *Regional perspectives*, no. 2–3, pp. 104–106.
4. Korchevska L.O., Demenska A.M. (2011) Kontseptual'ni pidkhody do vyznachennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva [Conceptual approach to the value of the economic security of the enterprise]. *Scientific-production journal «Navigator»*, no. 3 (24), pp. 10–15.
5. Moiseenko I.P., Marchenko O.M. (2011) Upravlinnya finansovo-ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva [Management of financial and economic security of the enterprise]. Lviv : LvDUVS. (in Ukrainian)
6. Nadion G.O. (2010) Kryza v diyal'nosti pidpryyemstva: diahnostryka ta podolannya [Crisis in the enterprise: diagnosis and overcoming]. Luhansk : SNU named after V. Dalya. (in Ukrainian)
7. Naumenko E.Yu. (2017) Mekhanizm upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva v umovakh kryzy [The mechanism of management of economic security of the enterprise in the conditions of crisis]. *Young scientist*, no. 6 (46), pp. 462–466.
8. Orlik O.V. (2015) Mekhanizm upravlinnya finansovo-ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva ta yoho osnovni skladovi [The mechanism of financial and economic security management of the enterprise and its main components]. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*, vol. 2, pp. 222–232.
9. Preobrazhenskaya O.S. (2015) Osoblyvosti upravlinnya finansovo-ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva [Features of financial and economic security management of the enterprise]. *Global and national economic problems*, vol. 3, pp. 384–387.

Bondarchuk Nataliia, Mikhienko Dmitriy
Dnipro State Agrarian and Economic University

ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT TAKING INTO ACCOUNT THE OWNERS 'NEEDS

Economic security can be ensured only if a logical system of timely detection, prevention and elimination of potential and real economic threats and risks of sustainable development of the enterprise, taking into account the needs of owners, is defined and built. The purpose of the article is to determine the basics of economic security management taking into account the needs of owners, the formation of the mechanism of the system of priority interests of the enterprise. In the course of the research general scientific research methods were used. The main principles of economic security of the enterprise are legality and observance of balance of interests, mutual responsibility of the personnel and the management, interaction with bodies of legislative and executive power. The organization of economic security

of the enterprise depends on how effectively it is able to avoid possible threats to certain components of the external and internal environment, the main of which are: financial, intellectual, technological, legal, information. The formation of the mechanism of economic security of the enterprise takes into account the needs of enterprise owners through appropriate management decisions, the formation of the information field, analytical and forecasting work, a number of economic calculations and evaluation of the results. The tasks which are solved by means of maintenance of economic safety of the enterprise are defined: maintenance of conformity of mission of the enterprise and the strategic purposes of its activity in system of the priority purposes of the enterprise; definition and operative adjustment of priorities in activity of the enterprise and creation of conditions for their realization; ensuring compliance of the company's sales volume with its resource potential and market capacity; ensuring internal balance in the activities of the enterprise; risk reduction in the enterprise; ensuring the interest of staff in the effective operation of the enterprise, etc. Mechanisms to ensure the economic security of the enterprise should allow to ensure the economic security of the enterprise depending on the characteristics of financial and economic activities of the enterprise. Therefore, one of the elements of the mechanism should be an assessment of the economic security of the enterprise, taking into account its main interests.

Key words: economic security, management, mechanism, enterprise, owners.

JEL classification: M20, M21

УДК 339.13:658

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.4>

Бояринова К.О.

доктор економічних наук, доцентка, доцентка кафедри менеджменту,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5879-2213>

Бичковська А.А.

магістрант,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Дослідження зумовлене необхідністю забезпечення сталого розвитку підприємств та присвячене аналізу наявного стану, проблем та перспектив запровадження екологічних інновацій на підприємствах. На основі використання монографічного методу, абстрактно-логічного, логічних узагальнень, формалізації та конкретизації розкрито проблемність, тенденції та особливості впровадження екологічних інновацій на вітчизняних промислових підприємствах. Розглянуто сутність екоінновацій та об'єкти, які їм належать. Обґрунтовано поділ екоінновацій промислового підприємства на інновації у виробничій діяльності, у зміні складу продуктів; в управлінській сфері. Проаналізовано тенденції впровадження на підприємствах маловідходних, ресурсозберігаючих, технологічних процесів. Досліджено обсяги капітальних інвестицій в екологізацію за видами економічної діяльності підприємств України. З метою розвитку процесів екологізації запропоновано забезпечити низку економічних умов: розвиток страхового ринку; субсидіювання використання нетрадиційних джерел енергії; створення кластерів екологічно орієнтованого виробництва; підвищення інвестиційної привабливості екологізації виробництва; створення фондів спеціального призначення; формування програми розвитку екоінновацій у промисловості.

Ключові слова: екологічні інновації, екоінновації, підприємство, технології, екологічне виробництво.

Постановка проблеми. Розвиток виробництв в епоху становлення циркулярної економіки потребує впровадження екологічних інновацій, особливо на промислових підприємствах. Це зумовлено необхідністю забезпечення їхнього сталого розвитку, підвищення конкурентоспроможності та соціальної відповідальності щодо охорони навколишнього середовища. Проблемність запровадження екоінновацій різних напрямів, у тому числі і в контексті зміни технологій виробництва, застосування ощадливого підходу та перехід на використання вторинної сировини актуалізує дослідження управлінсько-економічних аспектів запровадження такої діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання екологічності виробництв, розроблення та впровадження інновацій перебувають у полі дослідження вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: К. Rennings, Т. Zwick, Л. Горбач, О. Савчук, Н. Яворська, І. Скороход, Н. Ребрина, Н. Андрєєва, Е. Мартинюк. Однак глобалізаційні процеси екологізації, орієнтація суспільства та урядів розвинених країн на вирішення екологічних питань промисловостей актуалізує дослідження проблемних аспектів та перспектив запровадження екоінновацій на підприємствах.

Мета статті. Метою статті є аналіз наявного стану, проблем та перспектив запровадження екологічних

інновацій на підприємствах в умовах екологізації економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на наростаючу світову проблему екологічності промисловості, необхідність підвищення екологічної стійкості підприємств, екоінновації все ще залишаються не досить опрацьованою площиною в економічному розвитку. Разові акції в системі екологічної політики підприємств не приводять до бажаних результатів. Саме тому впровадження продуктивних та технологічних екологічних або базованих на їх основі інновацій потребує системності та відповідних інноваційних процесів.

Екоінноваціями науковцями та практиками вважаються і технологічні процеси, і змінені продукція, і використання нових екологічних ресурсів. Зокрема, такі інновації ними визначаються як: процеси, обладнання, продукція, методи і системи управління [1], зміни в технології, організаційній структурі і управлінні підприємством [2], прогресивні техніко-технологічні зміни у виробництві, які зумовлюють перехід на нові екологічні технології [3], виробництво, асиміляція або експлуатація продукту, процесу виробництва, обслуговування, управління або бізнес-методу [4]. Метою ж екологічно орієнтованої інноваційної діяльності підприємств вважається впровадження екологічно чистих безвідходних та маловідходних технологій, встановлення очисних споруд, виробництво екологічно чистої продукції [5]. Підтримуємо думку, що вчені розгалужено визначають сутність екоінновацій та їхній склад: екологічна інновація – це процес комерціалізації ідей та винаходів в екологічній сфері або це товар, технологія чи результат розробки екологічного характеру [6]. Загалом екоінновації поділяють на технологічні та нетехнологічні. Перші спрямовані на покращення техніко-технологічного забезпечення промислових підприємств. Другі – передбачають організаційні та інституційні зміни, зумовлені нормуючими заходами, економічними та екологічними впливами. Екоінновації мають місце не тільки у технологічних процесах, але й в управлінні підприємством та бізнесом. Вони передбачають запровадження нових продуктів чи послуг і зорієнтовані на значне поліпшення охорони навколишнього середовища.

Екологічні інновації варто поділяти за напрямками діяльності промислового підприємства. Насамперед це інновації у виробничій діяльності підприємства. До таких варто віднести інновації, завдяки яким зменшується кількість викидів у навколишнє середовище. Наступна група має стосуватися інновацій щодо зміни складу продуктів, а саме створення продукції з екологічно чистих матеріалів або вторинної сировини. В управлінській сфері до таких інновацій можна відносити управління відходами, запровадження нових методів енергоощадливості тощо.

Обравши європейський шлях розвитку, Україна має дотримуватися принципів та політики європейських країн щодо екологізації промислових підприємств. Зокрема єдина екологічна політика Євросоюзу базується на таких принципах, як [7]:

– сталий розвиток, що передбачає однакову увагу до економічної, соціальної та екологічної складових частин;

– пріоритет функцій біосфери щодо прямого використання її ресурсів;

– запобігання негативним екологічним наслідкам у результаті господарської діяльності, облік віддалених екологічних наслідків;

– відмова від проектів, пов'язаних із впливом на природні системи, якщо їхні наслідки є непередбачуваними для навколишнього середовища;

– природокористування на платній основі та відшкодування шкоди, що завдається в результаті порушення законодавства.

Зі зростанням глобальних екологічних проблем зацікавленість в екологічних інноваціях, які можуть бути впроваджені на підприємствах, посилюється. Такі інновації спроможні не лише забезпечити соціально-екологічну відповідальність у бізнесовій сфері, але й надати конкурентні переваги підприємствам. Культура споживання та принципи сталого розвитку формують нові підходи до функціонування промислового сектору економіки, коригуючи технології та їх технічне забезпечення, розвиваючи свідоме стратегічне бачення топ-менеджменту у сталому розвитку [8]. На підтвердження зазначеному, починаючи з 2016 р. кількість впроваджуваних на підприємствах маловідходних, ресурсозберігаючих, технологічних процесів, хоч і незначно, проте зростає (рис. 1). Це свідчить про активізацію процесів усвідомлення необхідності змін під впливом обмеженості ресурсів, підвищення контролю за забрудненнями та оновлення техніко-технологічного забезпечення підприємств технологіями нової формації.

Проте варто зазначити, що за наявності позитивної тенденції впровадження нових екоорієнтованих технологічних процесів на підприємствах їхнє відсоткове значення у структурі технологій є не досить значним (рис. 2). Так, у 2016 р. воно становило не більше 21%, а у 2019. р. – 37% [9].

Із плином часу екоінновації перетворюються на бізнес-підходи, що забезпечують стійкий розвиток підприємству, підвищуючи ефективність та конкурентоспроможність. Основними чинниками, що спонукають підприємства до впровадження екологічних інновацій, у цьому аспекті вважаються [10]:

– орієнтація на причинний характер дій, який передбачає подолання під час здійснення інноваційних процесів причин, а не наслідків;

– розмежування відповідальності, яке визначає адресність та ступінь відповідальності суб'єктів екодеструктивної дії;

– формування мотиваційного інструментарію, адекватного наявним соціально-економічним умовам;

– максимізація ефективності, яка передбачає досягнення цілей з екологізації з мінімальними витратами й отриманням максимальної віддачі інвестиційних засобів.

Екологічний контекст розвитку підприємства з позиції керівництва та партнерів підприємства набуває все більшого значення й одержує фінансову результативність і підтримку, формуючись у систему екологічного менеджменту підприємства. Аналізуючи капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища за видами економічної діяльності підприємств у 2019 р., можна зазначити, що в основному такі витрати спрямовувалися на заходи

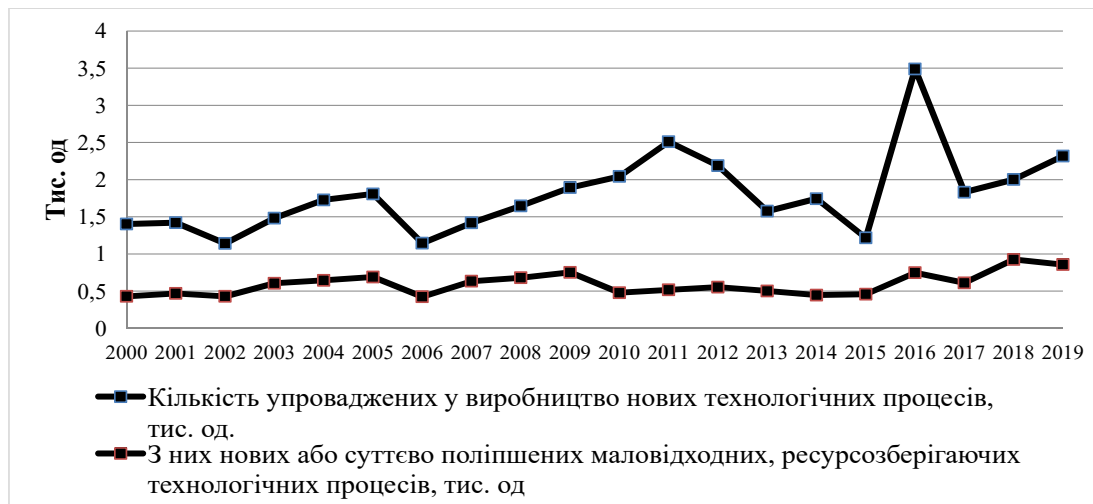


Рисунок 1 – Кількість запроваджуваних нових технологічних процесів на підприємствах України, тис. од.

Джерело: складено за даними [9]

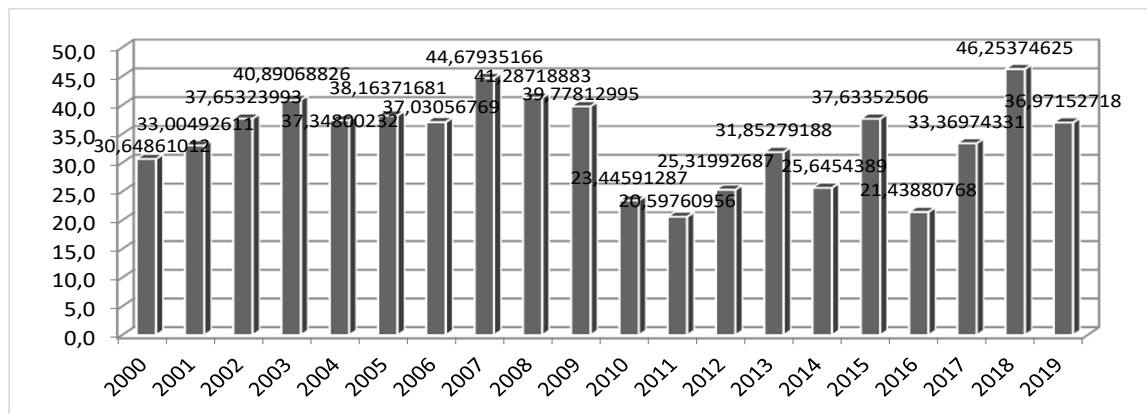


Рисунок 2 – Частка нових або суттєво поліпшених маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів, впроваджених на підприємствах України, %

Джерело: розраховано за даними [9]

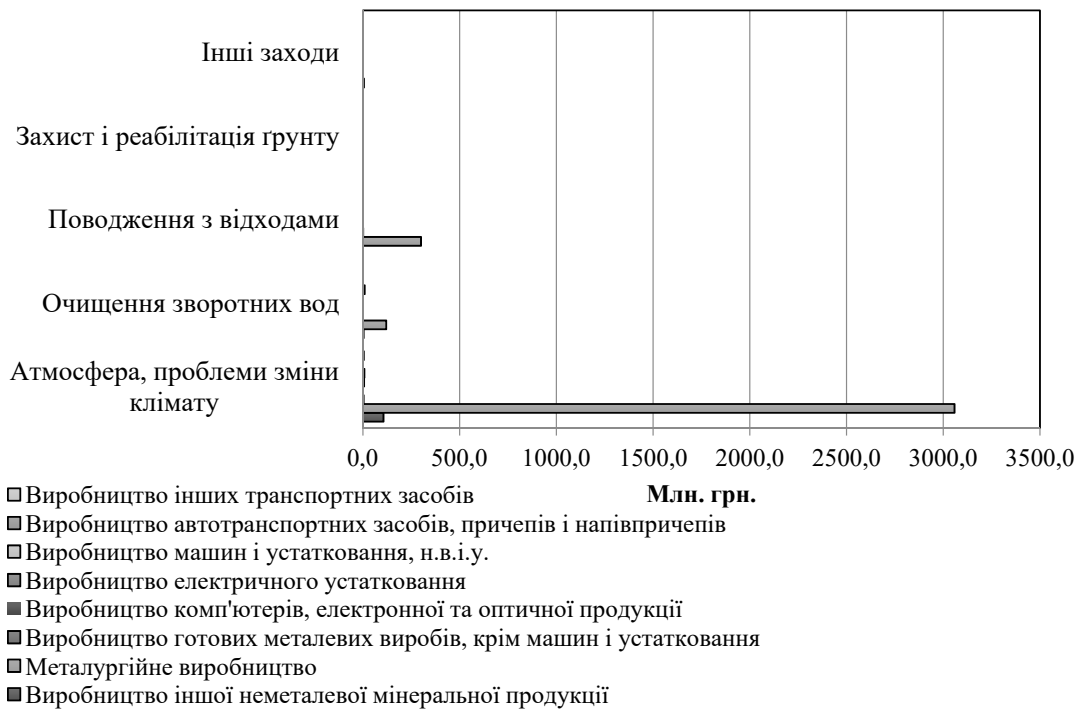
з охорони атмосферного повітря і проблеми зміни клімату, а також очищення зворотних вод. Проте на поводження з відходами витрачалося значно менше (рис. 3а). Серед активних у цьому напрямі були підприємства, що виробляють харчові продукти, кокс та продукти нафтоперероблення, хімічних речовин і хімічної продукції. У блоці підприємств металургійного виробництва та машинобудування (рис. 3б) спостерігається висока активність за першим видом діяльності. Це насамперед пов'язано з його специфікою. Однак у машинобудуванні стан фінансування охорони навколишнього середовища є дещо низьким, зважаючи на екологонебезпечність його процесів виробництва.

Отже, для забезпечення стійкого розвитку, безумовно, важливого значення набуває впровадження екологічних інновацій на вітчизняних промислових підприємствах. Впровадження екологічних інновацій є капіталомістким процесом. Тому вони повинні мати виважену економічно-екологічну політику. Доречно

звертати увагу на законодавчі обмеження, вимоги національних і міжнародних стандартів, ефективність витрат на екологізацію виробництва. Доцільним заходом у цьому контексті є сертифікування за міжнародним стандартом ISO 14001 або EMAS, а також комплекс запроваджень з екологічного маркетингу, екотехнологій. Серед екологічних інновацій, які пропонують науковці для впровадження на підприємствах, є: розроблення, створення і впровадження нових технологічних процесів і циклів розроблення й погодженого розвитку всіх функціональних ланок із видобування ресурсів, їх перероблення, використання відходів і відтворення цих ресурсів; розроблення і використання ресурсозберігаючої техніки, розроблення і впровадження маловідходних і безвідходних технологій, що забезпечують комплексне освоєння природних ресурсів, розроблення біотехнології; освоєння нових територій, а також розширення тих, що діють, з урахуванням екологічної безпеки населення і виробництва; розроблення і випуск нових еколо-



а)



б)

Рисунок 3 – Обсяги капітальних інвестицій за видами економічної діяльності підприємств України, млн. грн.

Джерело: складено за даними [9]

гічно чистих продуктів і створення потужностей для їх виробництва, розроблення варіантів використання нових і поновлюваних джерел енергії; впровадження нових організаційних форм, включаючи удосконалення організаційно-територіальної структури потенційно небезпечних виробництв із метою зниження екологічної небезпеки; формування нового мислення у

розробників інновацій з погляду необхідності їх екологізації шляхом впровадження обов'язкової екологічної освіти [11].

Водночас на шляху до впровадження екологічних інновацій на підприємствах є низка проблем. Зокрема, недостатність стимуляційних заходів щодо інноваційної екологізації виробництв, нерозвинений ринок

екологічних інновацій в Україні, відсутність достатніх фінансових ресурсів для зміни техніко-технологічних процесів. Тому для активізації процесів екологізації має бути сформовано та забезпечено низку економічних умов:

- розвиток страхового ринку в контексті страхування діяльності підприємств у разі втрат від розроблення та впровадження екоінновацій;
- розвиток ринку нетрадиційних джерел енергії, субсидювання промислових підприємств для переходу на їх використання;
- створення кластерів екологічно орієнтованого виробництва, які би включали виробників екологічної сировини, кінцевої продукції, енерго-, ресурсозберігаючих, екологічно-безпечних технологій;
- підвищення інвестиційної привабливості вкладення ресурсів в економізацію виробництв;
- формування фондів спеціального призначення на підприємствах, які розробляють та впроваджують екологічні інновації;

– формування програми розвитку екоінновацій у промисловості.

Зазначені пропозиції забезпечуватимуть сталий розвиток підприємств, вирішать питання стимулювання впровадження екологічних інновацій на підприємствах, створять умови доступності інвестиційного ресурсу для екоінновацій, підвищать економічний інтерес підприємств до їх впровадження.

Висновки. Екологічні інновації є інструментом вирішення не тільки екологічних, але й економічних проблем вітчизняних промислових підприємств. Вибір вектором розвитку екологічності дасть їм змогу насамперед забезпечити спроможність сталого розвитку, підвищити конкурентоспроможність не тільки на вітчизняному ринку, а й на ринках інших країн. Упровадження екоінновацій дасть змогу знизити рівень екологічної небезпечності підприємств промисловості України, як високотехнологічної сфери, так і нижчих технологічних укладів, надаючи потенційні можливості підвищувати показники економічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Rennings K., Zwick, T. (Eds) *Employment Impacts of Cleaner Production*, ZEW Economic Studies 21, Physica Verlag Heidelberg, New York. 2003. URL: <https://www.springer.com/gp/book/9783790800937> (дата звернення: 10.09.2020).
2. Chodyński A. *Wiedza i kompetencje ekologiczne w strategiach rozwoju przedsiębiorstw*. Difin Warszawa, 2007. 213 p.
3. Горбач Л.М. Екологічні інновації як визначальний елемент нової моделі природокористування. *Економіка природокористування і охорони довкілля*. 2013. № 4. С. 89–94.
4. Савчук О.Я., Яворська Н.П. Концептуальні підходи до уточнення поняття «еко-інновації». *Науковий вісник НЛТУ*. 2012. Вип. 22.4. С. 106–113.
5. Скороход І.С., Ребрина Н.Г. Дослідження факторів еко-інноваційної діяльності підприємств в умовах транскордонного співробітництва. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*, 2015. Вип. 1 (111). С. 127–131.
6. Приходько І.В. Підходи до трактування сутності поняття «еко-інновації». *Міжнародний научний журнал «Інтернаука»*, 2018. № 2 (42). С. 45–49.
7. Екологія і промисловість: Український бізнес за європейськими правилами. *ТОВ «Побузький феронікелевий комбінат»*. 17.11.2017. URL: <https://pfk.com.ua/ekologiya-i-promislovist-ukra%D1%97nnskij-biznes-za-yevropejskimi-pravilami/> (дата звернення: 10.09.2020).
8. Бичковська А. Екологічні інновації промислових підприємств у забезпеченні сталого розвитку. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи*: зб. тез доп. І Міжнародної наук.-практ. конф., 23 квіт. 2020 р. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201180> (дата звернення: 20.08.2020).
9. Державна служба статистики України. 2020. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 21.09.2020).
10. Лесняк О., Логвинюк А. Проблеми впровадження екологічних інновацій в Україні. URL: <http://conferences.neasmo.org.ua/node/486>. (дата звернення: 25.09.2020).
11. Андреева Н.Н., Мартынюк Е.Н. Экологические инновации и инвестиции: сущность, системология, специфика взаимодействия и управления. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2011. № 2. Т. 2. С. 207.

References:

1. Rennings K., Zwick T. (Eds.) (2003) *Employment Impacts of Cleaner Production*, ZEW Economic Studies 21, Physica Verlag Heidelberg, New York. URL: <https://www.springer.com/gp/book/9783790800937> (accessed 10 September 2020).
2. Chodyński A. (2007) *Wiedza i kompetencje ekologiczne w strategiach rozwoju przedsiębiorstw*. Difin Warszawa.
3. Horbach L.M. (2012) *Ekologiczne innowacje i ich wyznacznym elementem nowo modelu przyrodokorzystowania* [Ecological innovations as a defining element of a new model of nature management]. *Ekonomika przyrodokorzystowania i okhorony dovkillia*, no. 4, pp. 89–94.
4. Savchuk O.Ya., Yavors'ka N.P. (2012) *Kontseptual'ni pidkhody do utochnennia poniattia eko-innovatsii* [Conceptual approaches to the precise term "eco-innovation"]. *Naukovyy visnyk NLT*, vol. 22.4, pp. 106–113.
5. Skorokhod I.S., Rebrina N.H. (2015) *Doslidzhennia faktoriv eko-innovatsijnoi diial'nosti pidpriemstv v umovakh transkordnonoho spivrobitnytstva* [Study of factors influencing the eco-innovation activities of companies under cross-border cooperation]. *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, vol. 1 (111), pp. 127-131.
6. Prykhod'ko I.V. (2018) *Pidkhody do traktuvannia sutnosti poniattia eko-innovatsii* [Approaches to the definition of the «eco-innovation» concept]. *Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal «Ynternauka»*, no. 2 (42), pp. 45–49.
7. *Ekolohiia i promyslovist': Ukrain's'kyj biznes za yevropejs'kymy pravylamy (2017)* [Ecology and industry: Ukrainian business according to European rules] "TOV Pobuz'kyj feronikelevyj kombinat". Available at: <https://pfk.com.ua/ekologiya-i-promislovist-ukra%D1%97nnskij-biznes-za-yevropejskimi-pravilami/> (accessed 20 August 2020).
8. Bychkovska A. (2020) *Ekolohichni innovatsii promyslovykh pidpriemstv u zabezpechenni staloho rozvytku* [Ecological innovations of industrial enterprises in ensuring sustainable development]. *Biznes, innovatsii, menedzhment: problemy ta perspektyvy*: zb. tez dop. I Mizhnarodnoi nauk, [Online]. Available at: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201180> (accessed 20 August 2020).
9. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020)* [State Statistics Service of Ukraine], "News", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 21 September 2020).

10. Lesniak O., Lohvyniuk A. Problemy vprovadzhennia ekolohichnykh innovatsij v Ukraini [Problems of implementation of ecological innovations in Ukraine]. Available at: <http://conferences.neasmo.org.ua/node/486> (accessed 25 September 2020).

11. Andrieva N.N., Martyniuk E.N. (2011) Ekolohycheskye ynnovatsyy y ynvestytsyy: suschnost', systemolohyia, spetsyfyka vzaymodejstvyya y upravlenyia [Ecological innovations and investments: essence, systemology, specifics of interaction and management] *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, no. 2, vol. 2. p. 207.

Boiarynova Kateryna, Bychkovska Anna

*National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

PROBLEMS AND OUTLOOK OF IMPLEMENTATION OF ECOLOGICAL INNOVATIONS AT ENTERPRISES

The study is determined by the need to ensure sustainable development of enterprises, increase their competitiveness and social responsibility for environmental protection. It is dedicated to the analysis of the current situation, progressing problems and prospects of implementation of environmental innovations at enterprises. Based on the use of the monographic method, abstract-logical method, logical generalizations, formalization and concretization were revealed the problems, tendencies and features of implementation of ecological innovations at domestic industrial enterprises. The significance of eco-innovations and its key objects are considered. This article justifies the division of eco-innovations to innovations in the production activities of the enterprise (innovations in the field of emission reduction, water pollution); innovations in the composition of products (creation of products from ecological materials, reusable materials); in the management sphere (energy management, waste management, etc.). The tendencies of implementation of low-waste, resource-saving, technological processes at the enterprises are analyzed in this study. Positive dynamics in terms of quantity was revealed, however, there is the lack of implementation in the structure of such technologies in the implemented new technological processes. The capacity of capital investments in ecological innovations by types of economic activity of Ukrainian enterprises are studied. A low level of activity on financing waste management, soil protection and rehabilitation has been identified. In order to develop ecological processes, it is proposed to provide a number of economic terms: the development of the insurance market, in the context of insurance of enterprises in the field of eco-innovation; subsidizing industrial enterprises for the transition to use of non-traditional energy sources; creation of clusters of ecologically oriented production; increasing the investment attractiveness of resource investment in the ecological production; creation of special purpose funds at enterprises; formation of the program of development of eco-innovations in the industry.

Key words: ecological innovations, eco-innovations, enterprise, technologies, ecological production.

JEL classification: M11, M21, O10, Q5

УДК 658.14

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.5>

Докієнко Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Міжнародний університет фінансів

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6528-6810>

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО КОМПЛЕКСНОЇ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто класифікацію типів фінансової стійкості підприємства з їхньою повною характеристикою. Описано методику діагностики та методичний інструментарій оцінки основних типів фінансової стійкості на основі використання коефіцієнтної моделі, моделі модифікованого балансу та системної моделі. Основний акцент зроблено на обґрунтуванні необхідності комплексної діагностики фінансової стійкості підприємства на основі використання системної моделі, що дасть змогу управляти фінансовою стійкістю у контексті факторів, що визначають її в поточному чи перспективному періодах. Практичним інструментарієм визначення відповідного стану фінансової стійкості у контексті системної моделі є розроблені матриці можливих станів та ситуацій системної моделі, які дають змогу з повною мірою достовірності оцінити стан фінансової стійкості у певному періоді як наближення до ідеалу чи рівноваги або ж максимальну різницю між бажаним станом та станом небезпеки.

Ключові слова: фінансова стійкість, діагностика фінансової стійкості, типи фінансової стійкості, коефіцієнтна модель оцінки фінансової стійкості, модель модифікованого балансу, системна модель оцінки фінансової стійкості.

Постановка проблеми. Управління фінансовою стійкістю підприємства є одним із найбільш значущих функціональних напрямів системи фінансового менеджменту, головною метою якого є забезпечення фінансової безпеки та стабільності функціонування і розвитку підприємства в поточному та перспективному періодах, що дасть змогу в кінцевому підсумку максимізувати його ринкову вартість.

Формування ефективного процесу управління фінансовою стійкістю підприємства диктує необхідність використання і новітніх підходів до його організації. Якість та обґрунтованість управлінських рішень, що приймаються на кожному з етапів управління фінансовою стійкістю, значною мірою визначаються не лише достовірністю, повнотою, доступністю та оперативністю отримання інформації, а й ефективністю використовуваних при обробці цієї інформації методів та підходів аналізу.

Відповідно, формування методологічного забезпечення для комплексної діагностики фінансової стійкості підприємства є одним із ключових моментів підвищення ефективності всього процесу управління нею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формуванню методичних підходів до оцінки фінансової стійкості підприємства присвячена значна кількість фундаментальних робіт вітчизняних авторів: І.О. Бланка, М.Д. Білик, Є.В. Брігхема, В.В. Вітлінського, А.Е. Воронкової, В.М. Гриньової, І.В. Дем'яненко, Л.О. Лігоненко, А.М. Поддєрьогіна, В.П. Савчука, О.О. Терещенка; зарубіжних авторів: М.С. Абрютіної, В.Г. Артеменка, М.В. Белендира, І.Т. Балабанова, Ван Хорна, Л.Т. Гіляровської, В.В. Ковальова, М.Н. Крейніної, О.С. Стоянової, А.Д. Шеремета та інших.

Питання оцінки фінансової стійкості підприємства впродовж останніх років досить широко досліджується у наукових роботах багатьох авторів, але аналіз напрацювань у цій галузі дає змогу зробити висновок, що дослідження зосереджуються лише на певних напря-

мах без їхнього синтезованого подання. Здебільшого сучасні дослідження зводяться до визначення необхідності, сутності та складників фінансової стійкості; завдань, етапів та методів її оцінки; розгляду класичних коефіцієнтних методик аналізу, а от питання формування комплексного підходу до діагностики фінансової стійкості підприємства з урахуванням сучасних реалій та цифровізації економіки залишаються поза увагою.

Метою статті є обґрунтування сучасних концептуальних підходів до комплексної діагностики фінансової стійкості підприємства на основі узагальненої класифікації її типів.

Виклад основного матеріалу. Фінансова стійкість підприємства являє собою об'єкт фінансового управління господарською діяльністю та характеризує такий стан фінансових ресурсів, їх формування, розподіл і використання, що забезпечує пропорційний, збалансований розвиток підприємства за збереження платоспроможності та кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику. У вузькому розумінні фінансова стійкість підприємства – це результат ефективного управління структурою капіталу, активів та грошових потоків підприємства.

На думку автора, розглянувши всі наявні у фаховій літературі підходи, варто запропонувати таку класифікацію типів фінансової стійкості підприємства (рис. 1).

Відповідно, поточна фінансова стійкість підприємства – це ситуативна характеристика його діяльності, яка оцінюється суб'єктом аналізу на момент його проведення. Для її діагностики зазвичай використовують коефіцієнтну модель оцінки фінансової стійкості, яка є найбільш популярною та поширеною у використанні й описується більшістю сучасних фахівців [3; 4; 5; 7; 8; 11]. Узагальнивши наявний досвід, пропонуємо у складі коефіцієнтної моделі виділяти фінансові коефіцієнти, що характеризують ефективність управління структурою капіталу, активів та грошових потоків підприємства (рис. 2).



Рисунок 1 – Класифікація типів фінансової стійкості підприємства

Джерело: складено автором на основі [1; 3; 9; 11]

З метою підвищення ступеню інформативності коефіцієнтної моделі та визначення рівня фінансової стійкості підприємства, а також забезпечення її комплексності пропонується згрупувати наведені вище фінансові показники у матриці:

фінансової стійкості підприємства, який не завжди є бажаним, але задовольняє керівництво підприємства у певному періоді часу. Може проявлятися у ситуації погіршення окремих часткових показників фінансової стійкості, але не торкатися суттєво її загалом, оскільки

I. Показники, для яких визначається нормативне значення, або показники першого класу – коефіцієнти структури капіталу, коефіцієнти, що визначають стан оборотних активів та допоміжні коефіцієнти фінансової стійкості (табл. 1).

II. Показники, для яких нормативні значення, як правило, не встановлюються, або показники другого класу – абсолютні показники фінансової стійкості, коефіцієнти забезпеченості та показники структури грошових потоків. Для їх оцінки використовуються такі стани: «покращення» – 1; «стабільність» – 2; «погіршення» – 3.

Далі доцільно поєднати вищевказані показники у загальну матрицю, структура якої наведена у таблиці 2.

Отже, з'являється можливість врахувати внутрішні та зовнішні фактори, які визначають фінансову стійкість підприємства.

Таким чином, дуже високий та високий рівень фінансової стійкості підприємства – такий стан фінансових ресурсів, їх формування, розподілу та використання, що забезпечує стабільний, прискорений розвиток підприємства за збереження платоспроможності та кредитоспроможності, більшість показників оцінки фінансової стійкості відповідає рекомендованим (бажаним) значенням. Тобто більшість коефіцієнтів фінансової стійкості перевищують порогові (рекомендовані) критеріальні значення та покращуються.

Нормальний та прийнятний рівень фінансової стійкості підприємства, який не завжди є бажаним, але задовольняє керівництво підприємства у певному періоді часу. Може проявлятися у ситуації погіршення окремих часткових показників фінансової стійкості, але не торкатися суттєво її загалом, оскільки

Таблиця 1 – Матриця фінансових показників першого класу для оцінки рівня фінансової стійкості підприємства

Тенденції	1. Покращення значення	2. Стабільність значення	3. Погіршення значення
1. Нормативне значення	1.1. «Дуже добре» Значення показника повністю відповідає нормативному значенню, або ж наближається до нього	1.2. «Нормально-дуже добре» Значення показників стійкі та на рівні нормативних – оцінка «дуже добре»; якщо значення показників біля меж коридору стійких значень – оцінка «нормально»	1.3. «Нормально» Значення показників на рівні нормативів, але спостерігається тенденція руху значень від середини коридору до границь нормативів – оцінка «нормально»
2. Не відповідність нормативам	2.1. «Задовільно-нормально» Значення показників за межами нормативів, але відбувається тенденція до їх покращення – оцінка «нормально» чи «задовільно» в залежності від розміру відхилень та темпів руху до нормативних значень	2.2. «Незадовільно-задовільно» Значення показників постійно відхиляються від нормативних – оцінка «задовільно» чи «незадовільно» в залежності від рівня відхилень	2.3. «Незадовільно» Значення показників поки що постійно відхиляються від нормативних чи спостерігається тенденція погіршення показників – оцінка «незадовільно»

Джерело: складено автором

ці показники все ще знаходяться у допустимих межах.

Задовільний та незадовільний рівень фінансової стійкості підприємства характеризується погіршенням всіх показників фінансової стійкості, відсутністю можливості підприємства подолати своїми силами стан потенційної або повної неплатоспроможності.

Перспективна фінансова стійкість підприємства – це характеристика його діяльності у майбутньому, тобто ймовірність того, що фінансові можливості підприємства протягом певного часу будуть відповідати відповідним встановленим критеріям. Іншими словами, це здатність підприємства у довгостроковому плані стабільно генерувати доходи, достатні для виконання зобов'язань перед інвесторами, та задовольняти інтереси власників. Її прогнозування здійснюють із використанням класичних методів фінансового планування (для розроблення балансового плану та плану доходів і витрат) і планових розрахунків класичних показників фінансової стійкості, що використовувалися для оцінки поточної фінансової стійкості.

Бажана фінансова стійкість підприємства визначається підприємством самостійно, виходячи з його можливостей та потреб в тому чи іншому періоді і з використанням вибраного методу діагностики фінансової стійкості.

Фінансову стійкість як певний фінансовий стан підприємства пропонується діагностувати на основі використання моделі модифікованого балансу (табл. 3).

Відповідно, фінансова стійкість: може бути ідеальною за умови, що сума власного капіталу підприємства перевищує суму немобільних активів, та достатньою, якщо сума власного капіталу менша за суму немобільних активів, але більша за суму нефінансових активів.

Фінансова рівновага витримується, коли сума власного капіталу дорівнює сумі нефінансових активів, а позикового – сумі фінансових активів.

Зона фінансової нестійкості у разі, коли сума власного капіталу менша за суму нефінансових активів. Вона може проявлятися у стані напруженості та, від-



Рисунок 2 – Групи показників для оцінки фінансової стійкості підприємства

Джерело: складено автором на основі [3; 4; 5; 7; 8; 11]

повідно, може бути короткостроковою (коли підприємство не може у встановлений строк погасити прострочену заборгованість, але має інтенсивний притік прибутку, що дозволить погасити її разом із нещодавно залученими коштами у нормативно встановлений період) та тимчасовою (коли підприємство не має достатньо коштів для своєчасного погашення зовнішньої заборгованості, але за рахунок мобілізації частини ліквідних або неліквідних активів зможе покрити свої зобов'язання), або наблизитися до зони ризику, тобто бути довгостроковою (коли підприємство може погасити борги лише за рахунок мобілізації всіх наявних коштів).

За рівнем забезпеченості запасів джерелами їх формування фінансова стійкість може бути абсолютною,

Таблиця 2 – Матриця фінансових показників для визначення рівня фінансової стійкості підприємства на базі використання коефіцієнтної моделі

Стан показників першого класу	Стан показників другого класу	Оцінка	Рівень фінансової стійкості
1.1. «Дуже добре»	1. «Покращення»	Відмінно	Дуже високий
1.2. «Нормально-дуже добре»		Дуже добре	Високий
1.3. «Нормально»	2. «Стабільність»	Добре	Нормальний
2.1. «Задовільно-нормально»		Нормально	Прийнятний
2.2. «Незадовільно-задовільно»	3. «Погіршення»	Задовільно	Задовільний
2.3. «Незадовільно»		Незадовільно	Незадовільний

Джерело: складено автором

Таблиця 3 – Види фінансової стійкості підприємства за узагальноною та диференційованою шкалою (модель модифікованого балансу)

Шкала фінансової стійкості		Умовні позначення*
Узагальнена	Диференційована	
Фінансова стійкість	<i>Ідеальна стійкість</i> $HM_A < BK < EA$ $HM_{ФА} < I_{FC} < ФА$	HM_A – немобільні активи (1095+1195-1160-1165+1200) BK – сума власного капіталу (1495) PK – сума позикового капіталу (1595+1695+1700) EA – сума економічних активів (1300) $HM_{ФА}$ – Немобільні фінансові активи (1030+1035+1120+125+1130+1135+1155+1170+1190) $ФА$ – фінансові активи (1195-1100+1030+1035) $НФА$ – Не фінансові активи (1095-1030-1035+1100+1200) $M_{ФА}$ – Мобільні фінансові активи (1160+1165) $НЛ_{НФА}$ – Неліквідні не фінансові активи (1095-1030-1035+1200) $ЛНФА$ – Ліквідні не фінансові (поточні) активи (1100)
	<i>Достатня стійкість</i> $0 < НФА < BK < HM_A$ $0 < I_{FC} < HM_{ФА}$	
Фінансова рівновага	$I_{FC}=0; I_{FC} = BK - НФА$ $I_{П} < 0; I_{П} = M_{ФА} - PK$ $I_B > 0; I_B = BK - НЛ_{НФА}$	I_{FC} – індикатор фінансової стійкості $I_{П}$ – індикатор платоспроможності I_B – індикатор фінансової безпеки
Фінансова нестійкість	<i>Напруженість</i> $0 < НЛ_{НФА} < BK < НФА$ $-ЛН_{ФА} < I_{FC} < 0$	
	<i>Зона ризику</i> $0 < BK < НЛ_{НФА}$ $-НФА < I_{FC} < -ЛН_{ФА}$	

* в дужках вказані коди рядків фінансової звітності – Форма №1 «Баланс» (звіт про фінансовий стан)

Джерело: складено автором на основі [1]

нормальною, критичною та катастрофічною [2; 3; 8; 10; 11].

Абсолютна фінансова стійкість підприємства досягається за умови, коли підприємство має суму власних оборотних активів, яка більша за суму його запасів; характерна для підприємств із рівноважним фінансовим циклом, тобто вільні кошти генеруються після сплати заборгованості; при цьому підприємство має максимальну безпеку.

Нормальна або достатня фінансова стійкість підприємства, коли сума його запасів більша за суму власних оборотних активів, але менша за суму нормальних джерел фінансування запасів; коли фінансовий цикл підприємства є дефіцитним, однак залучені фінансові ресурси і відсотки за ними можуть бути сплачені за рахунок адекватного заміщення операційного циклу; безпека підприємства оптимальна, положення надійне, платоспроможність гарантована.

Критичний фінансовий стан підприємства, або зона напруженості – коли сума запасів перевищує суму нормальних джерел фінансування; фінансовий цикл дефіцитний; безпека ще деякою мірою зберігається, але вона відносна, платоспроможність має лише потенційний характер;

Катастрофічний фінансовий стан підприємства, або зона ризику, існує, якщо поряд із попередньою умовою підприємство має прострочені кредити та позики, що свідчить про порушення платіжної дисципліни в розрахунках з кредиторами; безпека відсутня, платоспроможність втрачена, з'являється ризик, який змінюється від мінімального до максимального.

Постійна фінансова стійкість підприємства характерна для певного періоду його діяльності (звітний період, стадії життєвого циклу) та пов'язана з дією постійних факторів, які можна передбачити. А тимчасова фінансова стійкість підприємства носить перманентний характер, що виникає лише на окремих етапах здійснення певної фінансово-господарської операції (наприклад, підприємство залучило на короткостроковий період кредитні ресурси, як результат впродовж часу його використання

воно може бути неплатоспроможним, але прибутковим; після погашення кредиту фінансова стійкість підприємства автоматично відновлюється).

Таким чином, модельний інструментарій оцінки більшості з виділених типів фінансової стійкості є зрозумілим, виходячи з трактування їх сутності, а комплексно здійснити оцінку фінансової стійкості підприємства вбачається за можливе з використанням системної моделі, тобто у контексті факторів, що визначають позитивні чи негативні зміни як у галузі діяльності підприємства загалом, так і у ньому безпосередньо. Реалізувати зазначений підхід пропонується у межах системного моделювання на основі концепції меж зростання [6].

Кожне підприємство функціонує у деякому просторі, що є простором його життєдіяльності. Він відображає позитивний чи негативний простір, який сприяє успішному функціонуванню галузі загалом та окремого підприємства зокрема або посилює кризові явища. У кожен момент часу фінансова стійкість підприємства характеризується певним набором показників. Вектор показників фінансової стійкості ($FC_{П}$) у кожен момент часу ($ч_i$) визначає стан фінансової стійкості підприємства $FC_{П}(ч_i)$. Вся сукупність часткових та інтегральних показників фінансової стійкості може розподілятися на групи – г.

Розвиток підприємства можливий у позитивному (прогресивному) чи негативному (регресивному) напрямках або ж можлива відсутність розвитку – стагнація. Негативним полюсом чи рівнем регресу підприємства є межа небезпеки чи катастрофи – $FC_{П}^{н}(ч_i)$, позитивним полюсом чи рівнем прогресу є межа досконалості або ідеалу – $FC_{П}^{д}(ч_i)$. При цьому, граничні характеристики “позитивного чи негативного” для кожного підприємства можуть варіювати у часі та мати істотно різні значення з огляду на відповідну специфіку їх функціональної діяльності, розмір, організаційно-правову форму та інше. Вся сукупність показників фінансової стійкості підприємства з плином часу або змінюється, або залишається незмінною. Зміна цих показників є

розвитком підприємства, який може мати позитивну спрямованість – у напрямі межі досконалості, або негативну – у напрямі межі небезпеки (табл. 4).

Безперечно, головна мета для підприємства – знайти бажане значення ФСПГб, яке б відповідало виваженому управлінському рішення. Але на практиці ситуація, коли всі компоненти відомі, трапляється досить рідко, більш характерним є часткове знання або часткова невизначеність, коли невідомим є або ідеал, або стан катастрофи, або очікуваний чи досягнутий стан і, відповідно підприємство може знаходитися в одній із 32 можливих ситуацій (табл. 5). Отже, у контексті запропонованої системної моделі головну мету управління фінансовою стійкістю підприємства можна визначити як наближення до ідеалу або ж максимальну різницю між бажаним станом та станом небезпеки.

Перевагою використання запропонованої систем-

ної моделі є те, що її використання носить практично безперервний характер у процесі управління фінансовою стійкістю, оскільки після виявлення недоліків (наприклад, ситуації погіршення рівня фінансової стійкості на основі розрахунку часткових чи інтегральних показників) автоматично діюча система управління нею переводить її у новий стан та забезпечує її підтримання на цьому рівні.

Діагностика фінансової стійкості на базі системної моделі повинна здійснюватися безперервно, щоб вона постійно відповідала бажаному стану фінансової стійкості та цілям управління. Поряд із визначенням внутрішньої організації системної моделі надзвичайно важливе значення має і точність визначення меж її функціонування, і, оскільки виконання цього завдання є одним із найскладніших, це є найслабшою рисою цієї моделі.

Таблиця 4 – Матриця станів фінансової стійкості підприємства у контексті системної моделі

Стан фінансової стійкості	Стационарні інтервали часу		
	Минулий	Теперішній	Майбутній
$FC_{ПГ}^i$	$FC_{ПГ}^i(t_i^{мин})$	$FC_{ПГ}^i(t_i^r)$	$FC_{ПГ}^i(t_i^{майб})$
$FC_{ПГ}^д$	$FC_{ПГ}^д(t_i^{мин})$	$FC_{ПГ}^д(t_i^r)$	$FC_{ПГ}^д(t_i^{майб})$
$FC_{ПГ}^р$	$FC_{ПГ}^р(t_i^{мин})$	$FC_{ПГ}^р(t_i^r)$	$FC_{ПГ}^р(t_i^{майб})$
$FC_{ПГ}^н$	$FC_{ПГ}^н(t_i^{мин})$	$FC_{ПГ}^н(t_i^r)$	$FC_{ПГ}^н(t_i^{майб})$
$FC_{ПГ}^{по}$	$FC_{ПГ}^{по}(t_i^{мин})$	$FC_{ПГ}^{по}(t_i^r)$	$FC_{ПГ}^{по}(t_i^{майб})$
$FC_{ПГ}^{пе}$	$FC_{ПГ}^{пе}(t_i^{мин})$	$FC_{ПГ}^{пе}(t_i^r)$	$FC_{ПГ}^{пе}(t_i^{майб})$
$FC_{ПГ}^б$	$FC_{ПГ}^б(t_i^{мин})$	$FC_{ПГ}^б(t_i^r)$	$FC_{ПГ}^б(t_i^{майб})$

Джерело: складено автором на основі [6]

Умовні позначення: $FC_{ПГ}^i$ – ідеальний стан фінансової стійкості у певний момент часу; $FC_{ПГ}^о$ – достатня фінансова стійкість; $FC_{ПГ}^р$ – стан фінансової рівноваги; $FC_{ПГ}^д$ – стан фінансової нестійкості, тобто нестійкість у зоні напруженості (відносна безпека) чи ризику входження у стан кризи; $FC_{ПГ}^{по}$ – поточний стан фінансової стійкості; $FC_{ПГ}^{пе}$ – перспективний стан фінансової стійкості (прогноз); $FC_{ПГ}^б$ – бажаний стан фінансової стійкості, який відповідає певному управлінському рішення.

Таблиця 5 – Матриця ситуацій системної моделі оцінки фінансової стійкості підприємства

Множина інформаційних ситуацій	Рівні знання					
	Граничні				Поточні	
	$FC_{ПГ}^i$	$FC_{ПГ}^д$	$FC_{ПГ}^р$	$FC_{ПГ}^н$	$FC_{ПГ}^{по}$	$FC_{ПГ}^{пе}$
1	2	3	4	5	6	7
1. Ситуація повного знання	+	+	+	+	+	+
2. Ситуація невизначеності тенденцій	+	+	+	+	+	-
3. Ситуація невизначеності дійсності	+	+	+	+	-	+
4. Ситуація невизначеності дійсності і тенденцій	+	+	+	+	-	-
5. Ситуація невизначеності кризи	+	+	+	-	+	+
6. Ситуація невизначеності кризи і дійсності	+	+	+	-	-	+
7. Ситуація невизначеності кризи і тенденцій	+	+	+	-	+	-
8. Ситуація невизначеності кризи, тенденцій і дійсності	+	+	+	-	-	-
9. Ситуація невизначеності рівноваги	+	+	-	+	+	+
10. Ситуація невизначеності рівноваги і дійсності	+	+	-	+	-	+
11. Ситуація невизначеності рівноваги і тенденцій	+	+	-	+	+	-
12. Ситуація невизначеності рівноваги, тенденцій і дійсності	+	+	-	+	-	-
13. Ситуація невизначеності рівноваги, кризи, тенденцій і дійсності	+	+	-	-	-	-

Продовження Таблиці 5

1	2	3	4	5	6	7
14. Ситуація невизначеності достатності	+	-	+	+	+	+
15. Ситуація невизначеності достатності і дійсності	+	-	+	+	-	+
16. Ситуація невизначеності достатності і тенденцій	+	-	+	+	+	-
17. Ситуація невизначеності достатності, тенденцій і дійсності	+	-	+	+	-	-
18. Ситуація невизначеності достатності, кризи, тенденцій і дійсності	+	-	+	-	-	-
19. Ситуація невизначеності ідеалу	-	+	+	+	+	+
20. Ситуація невизначеності ідеалу і дійсності	-	+	+	+	-	+
21. Ситуація невизначеності ідеалу і тенденцій	-	+	+	+	+	-
22. Ситуація невизначеності ідеалу, тенденцій і дійсності	-	+	+	+	-	-
23. Ситуація невизначеності ідеалу, катастрофи і дійсності	-	+	+	-	-	+
24. Ситуація невизначеності ідеалу, катастрофи і тенденцій	-	+	+	-	+	-
25. Ситуація невизначеності ідеалу, катастрофи, дійсності та тенденцій	-	+	+	-	-	-
26. Ситуація невизначеності ідеалу та рівноваги	-	+	-	+	+	+
27. Ситуація невизначеності ідеалу та достатності	-	-	+	+	+	+
28. Ситуація невизначеності ідеалу, достатності та рівноваги	-	-	-	+	+	+
29. Ситуація невизначеності меж розвитку	-	-	-	-	+	+
30. Ситуація невизначеності меж розвитку та дійсності	-	-	-	-	-	+
31. Ситуація невизначеності меж розвитку та тенденцій	-	-	-	-	+	-
32. Ситуація повної невизначеності	-	-	-	-	-	-

Джерело: складено автором на основі [6]

Висновки. Комплексна діагностика фінансової стійкості підприємства на основі розглянутих концептуальних підходів та моделей дасть змогу суттєво підвищити ефективність процесу управління фінан-

совою стійкістю підприємства як у поточному, так і в перспективному періодах, забезпечити високий рівень інвестиційної привабливості та фінансової безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Абрютіна М.С. Оцінка фінансової устойчивості и платежеспособности российских компаний. *Финансовый менеджмент*. 2006. № 6. С. 28–34.
2. Белялов Т.Е., Олійник А.В. Фінансова стійкість підприємства та шляхи її зміцнення. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2016. № 12 (22). 2 т. С. 22–26.
3. Бланк І.А. Управление фінансової стабилизацией предприятия. *Энциклопедия фінансового менеджера*. Выпуск № 4. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2003. 496 с.
4. Великий Ю.М., Чемчикаленко Р.А., Берегович В.Р. Оцінка стану фінансової стійкості вітчизняних підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск № 23. С. 465–469.
5. Гапак Н.М., Капштан С.А. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка*, 2014. Вип. 1 (42). С. 191–196.
6. Грушко В.І., Петриченко Л.Ю. Системна модель аналізу фінансової стійкості комерційних банків. *Фінанси України*. 2001. № 12. С. 20–26.
7. Кремень В.М., Шепетков С.Я. Оцінювання фінансової стійкості підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 1 (115). С. 107–115.
8. Козлова О.С. Методика оцінки фінансової стійкості підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 10 (50). С. 914–918.
9. Павленко О.П., Семиліт І.В. Економічна сутність фінансової стійкості підприємств: фактори впливу, оцінка та джерела фінансування. *Молодий вчений*. 2016. № 7. С. 113–116.
10. Слободян Н.Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика. *Економічний аналіз*. 2014. № 18 (2). С. 239–245.
11. Шабліста А.М. Фінансова стійкість підприємства: сутність та методи оцінки. URL: http://eip.org.ua/docs/EP_06_2_46_uk.pdf (дата звернення: 01.09.2020).

References:

1. Abrutina M.S. (2006) Otsenka finansovoy ustoychivosti i platyezhesposobnosti rossiyskikh kompaniy [Assessment of the financial stability and solvency of Russian companies] *Finansovyy menedzhment*, no. 6. pp. 28–34.
2. Belyalov T.E., Oliynyk A.V. (2016) Finansova stiykist' pidpryyemstva ta shlyakhy yiyi zmitsnennya [Financial stability of the enterprise and ways to strengthen it]. *Mizhnarodnyy naukovyy zhurnal «Internauka»*, no. 12 (22), part. 2, pp. 22–26.
3. Blank I.A. (2003) Upravleniye finansovoy stabilizatsiyey predpriyatiya [Enterprise financial stabilization management]. Kyiv: Nika-Tsentr. El'ga. (in Russian)
4. Velykyu Yu.M., Chemchikalenko R.A., Berehovych V.R. (2018) Otsinka stanu finansovoyi stiykosti vitchyznyanykh pidpryyemstv [Assessment of the state of financial stability of domestic enterprises]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, no. 23. pp.465–469.

5. Hapak N.M., Kapshtan S.A. (2014) Osoblyvosti vyznachennya finansovoyi stiykosti pidpryyemstva [Features of determining the financial stability of the enterprise]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Seriya Ekonomika*, no. 1 (42), pp. 191–196.
6. Hrushko V.I., Petrychenko L.YU. (2001) Systemna model' analizu finansovoyi stiykosti komertsyinykh bankiv [System model of analysis of financial stability of commercial banks]. *Finance of Ukraine*, no. 12, pp. 20–26.
7. Kremen' V. M., Shepetkov S. Ya. (2011) Otsynuyannya finansovoyi stiykosti pidpryyemstva [Assessment of financial stability of the enterprise]. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, no. 1 (115), pp. 107–115.
8. Kozlova O.S. (2017) Metodyka otsinky finansovoyi stiykosti pidpryyemstva [Methods for assessing the financial stability of the enterprise]. *Molodyy vchenyy*, no. 10 (50), pp. 914–918.
9. Pavlenko O.P., Semylyt I.V. (2016) Ekonomichna sutnist' finansovoyi stiykosti pidpryyemstv: faktory vplyvu, otsinka ta dzherela finansuvannya [Economic essence of financial stability of enterprises: factors of influence, estimation and sources of financing] *Molodyy vchenyy*, no. 7, pp. 113–116.
10. Slobodyan N.H. (2014) Analiz i prohnouzuvannya finansovoyi stiykosti pidpryyemstva v suchasnykh umovakh: metodolohiya i praktyka. [Analysis and forecasting of financial stability of the enterprise in modern conditions: methodology and practice] *Ekonomichnyy analiz*, no. 18 (2), pp.239–245.
11. Shablysta A.M. Finansova stiykist' pidpryyemstva: sutnist' ta metody otsinky [Financial stability of the enterprise: essence and methods of estimation]. Available at: http://eip.org.ua/docs/EP_06_2_46_uk.pdf (accessed 01 September 2020).

Dokiienko Larysa

International University of Finance

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE DIAGNOSIS OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

The article is considered the classification of types of financial stability of the enterprise with their full characteristic. So, the main classification features of the financial stability of the enterprise are as follows: by the time of the assessment, by level of financial stability, financial stability as a certain financial condition, according to the level of provision of stocks with sources of their financing and by the characteristic of time. Also, the article describes the methods of diagnosis and methodological tools for assessing the main types of financial stability. Coefficient model for assessing the current financial stability of the enterprise is proposed to be used in terms of indicators, which characterize the effectiveness of management of capital structure, assets and cash flows of the enterprise. For a comprehensive assessment of financial stability based on this model is proposed all coefficients group in a matrix divided into two classes depending on the presence of the normative value. This will diagnose 5 states of financial stability of the enterprise: very high, high, normal, acceptable, satisfactory and unsatisfactory. It is proposed to diagnose financial stability as a certain financial condition of the enterprise based on the use of a model of modified balance with a division into generalized and differentiated scales. It allows you to identify areas of ideal or sufficient financial stability, financial equilibrium, and state of tension or risk areas. The main emphasis in the article is on substantiating the need for a comprehensive diagnosis of the financial stability of the enterprise, based on the use of a system model, which allows you to manage financial stability in the context of the factors that determine it in the current or future periods. A practical tool for determining the appropriate state of financial stability in the context of the system model is developed matrices of possible states and situations of the system model. They allow with full confidence assess the state of financial stability in a certain period as an approximation to the ideal or equilibrium or the maximum difference between the desired state and the state of danger.

Key words: financial stability, diagnosis of financial stability, types of financial stability, coefficient model of financial stability assessment, modified balance sheet model, system model of financial stability assessment.

JEL classification: E44, G32

УДК 330.341:658.11

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.6>**Жигалкевич Ж.М.**

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Георгія Сікорського»

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5847-1302>

ЗАКОНОДАВЧІ УМОВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ КВАЗІІНТЕГРАЦІЙНИХ СТРУКТУР

У статті наведено розширений аналіз нормативно-правових положень України щодо об'єднань підприємств. Досліджено законодавчі документи, що акцентують увагу на створенні кластерів. Пояснено Закон України «Про індустриальні парки». Актуалізовано необхідність створення квазіінтеграційних структур, зокрема на основі вітчизняних машинобудівних підприємств. Зроблено спробу виявити наявні машинобудівні квазіінтеграційні структури в Україні. Встановлено, що наявні квазіінтеграційні структури працюють у формі одинадцяти кластерів, серед яких чотири ініційовані Державним концерном «Укроборонпром». Надано характеристику українських машинобудівних кластерів, встановлено їх учасників. Досліджено передумови формування та основні цілі машинобудівних кластерів. Розглянуто ініціації Асоціації підприємств промислової автоматизації України в напрямі кластероутворення у сфері машинобудівної промисловості.

Ключові слова: закон, кластер, індустриальний парк, квазіінтеграція, структура, машинобудування, підприємство.

Постановка проблеми. Прискорений технологічний розвиток світової економіки зумовлює необхідність адекватних стратегічних завдань розвитку України. Вирішальну роль у досягненні таких цілей відіграє стан наукової сфери, її зв'язок з бізнесом і державою, рівень загальних витрат на науку та інновації, стан інституціонального забезпечення інноваційного розвитку країни та регіонів.

Інтелектуальний потенціал країни досить потужний та здатний до генерації наукових ідей світового рівня. Однак державне фінансування української науки нині відповідає рівню фінансування науки у відсталих країнах третього світу. Вирішення зазначеної проблеми вбачається через посилення взаємодії наукових та освітніх установ із представниками бізнесу на основі створення квазіінтеграційних структур. Але однією з найбільш серйозних проблем вітчизняної промислової економіки є виявлення будь-яких квазіінтеграційних структур та машинобудівних зокрема. Зазначене пов'язано насамперед із відсутністю законодавства щодо створення інститутів підтримки різних видів квазіінтеграційних структур. Не прийняті закони, що регулюють статус кластерів, альянсів, мереж, віртуальних організацій тощо та взаємовідносин їх учасників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження актуальності квазіінтеграційних процесів відбувається досить повільно. Серед авторів досліджень, присвячених зазначеній проблемі, – [1]. Виявленню квазіінтеграційних структур у формах кластерних ініціатив присвячені дослідження [2–4]. Правове регулювання створення вітчизняних квазіінтеграційних структур висвітлено в [5]. Але проблеми впливу законодавства на розвиток вітчизняних машинобудівних квазіінтеграційних структур у фаховій науковій літературі залишаються маловивченими.

Метою статті є дослідження розвитку машинобудівних квазіінтеграційних структур за умов законодавства України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У розумінні автора квазіінтеграційні структури – це добровільне просторове партнерське сполучення взаємодіючих виробництв та наукових установ на засадах комплексного використання наявних ресурсів, спрямованих на досягнення найбільшої господарської ефективності та посилення ринкових позицій, особливістю якого є відсутність контролю над власністю активів. Успішними прикладами зазначених форм визнані бізнес-групи, що діють як стратегічні альянси, Network об'єднання, кластери, віртуальні організації тощо [1].

Згідно зі ст. 120 Господарського кодексу України, передбачаються різні організаційно-правові форми об'єднань підприємств, зокрема: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств. Згідно зі ст. 127, до інших об'єднань можуть бути віднесені: союзи, спілки, асоціації підприємств, тощо [6]. Що не відхиляє таких форм об'єднання, як кластер, віртуальна організація, мережа, альянс. Тобто зазначені види об'єднань можуть існувати в одній з таких організаційно-правових форм або бути окремою формою об'єднання підприємств. Тому бізнес-структури неактивно об'єднуються в квазіінтеграційні структури у зв'язку із законодавчою неврегульованістю. Деякі спроби узаконити кластери на нормативно-правовому рівні вже мали місце. У Законі України «Про зайнятість населення» зазначено, що держава забезпечує реалізацію політики у сфері зайнятості населення шляхом розвитку кластерів народних художніх промислів [7]. У щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради України в 2012 р. підкреслюється про важливість сприяння, як на рівні органів державної влади так і органів місцевого самоврядування у створенні та розвитку інтеграційних форм просторової організації та саморозвитку міжрегіональних економічних систем, а саме кластерів [8]. Акценти на створення кластерів були зроблені в проектах: «Концепції створення кластерів в Україні» (2008 р.), «Концепції загальнодержавної цільової програми розвитку про-

мисловості України до 2017 р.» (у 2008 р., передбачалося розроблення та впровадження моделі кластерної організації промисловості), «Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів» (2009 р.). У проекті Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» №1256 від 04.12.2014 р. визначено поняття «кластер», «кластеризація суб'єктів малого і середнього підприємництва», «кластерна стратегія». Необхідність кластеризації економіки України систематично наголошується Кабінетом Міністрів України: Концепція Загальнодержавної програма розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 рр. (розпорядження №641-р від 28.08.2013 р.), Концепція Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 р. (розпорядження №603-р від 17.07.2013 р.), Концепція реформування державної політики в інноваційній сфері (розпорядження №691-р від 10.09.2012 р.), Концепція Державної цільової економічної програми розвитку легкового автомобілебудування на період до 2020 року (розпорядження №25-р від 15.01.2014 р.). Останнє згадування про кластери є в Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти (розпорядження від 19.09.2018 № 660-р).

Погоджуючись із [4], вважаємо, що «кластери являють собою інноваційну інфраструктуру, що складається з компаній, науково-дослідних інститутів та університетів, що спеціалізуються в певній галузі.

Наявність такої інфраструктури дає урядам можливість стимулювати економічне зростання за допомогою підтримки інноваційної та науково-дослідної діяльності». Але з невідомих причин поняття кластеризації на законодавчому та нормативному рівні не розглядаються з початку 2014 р.

Адміністративні органи Держави не вражають дослідження, наприклад, Данського агентства з питань наукових технологій та інновацій [9], що саме завдяки об'єднанню в кластери їх учасники підвищують свою інноваційність в 4,5 рази проти аналогових зовнішніх компаній, що не є учасниками кластеру.

У 2012 році в законодавстві України було прийнято Закон №5018-VI від 21.06.2012 «Про індустриальні парки» (останні правки 14.01.2020). Цей закон визначає поняття індустриального парку, особливості його створення та функціонування, а також його суб'єктів.

Відповідно до Закону, індустриальний (промисловий) парк – це визначена ініціатором створення індустриального парку відповідно до містобудівної документації облаштована відповідною інфраструктурою територія, у межах якої учасники можуть здійснювати господарську діяльність у сфері переробної промисловості, інформації і телекомунікацій, а також науково-дослідну діяльність на умовах, визначених Законом та відповідним договором [10].

Так, згідно з дослідженнями CEO компанії EVON В. Кирилка, «в Україні одна з найнижчих у світі кількість відкритих індустриальних парків. Якщо взяти ті, що реально працюють, то цей показник буде ще нижчим. Так, згідно зі статистикою, в Україні зареєстровано 40 індустриальних парків. У Польщі, тим часом, – 83, у Німеччині – 200, у США – 400, у Китаї – 406, а в Південній Кореї – аж 1200. 25 з 40 зареєстрованих

в Україні індустриальних парків перебувають у комунальній власності (справа в тому, що місцеву владу просто зобов'язали запускати відповідні об'єкти), 12 – у приватній, 2 мають змішану форми власності та 1 є державним. При цьому багато з них існують лише на папері. У чистому полі. Без будь-яких споруд і підведених комунікацій» [11].

Індустриальний парк має схожість із квазіінтеграційною структурою, але виключає її переваги, такі, як можливість змінювати учасників та територіальну необмеженість.

Нині, очевидно, що цифрові технології стають невід'ємною частиною соціально-економічного життя суспільства. Їхній розвиток супроводжується системними змінами в всіх сферах бізнесу, суспільства і політики, а також появою більш сучасних форм організації роботи влади, державного і приватного секторів економіки, які гарантують прозорість суспільного середовища. Що ж стосується промислових підприємств, зокрема підприємств машинобудування, то це готовність до нового витка промислової революції – Industry 4.0, який характеризується інтеграцією виробництва та мережевих комунікацій [12]. Й абсолютно закономірним стає необхідність створення квазіінтеграційних структур у формі віртуальних організацій на основі машинобудівних підприємств, які б поєднували виробничі підприємства з ІТ-компаніями. Але віртуальні організації останній раз згадувалися із боку державних структур у 2009 році під час розроблення Положення про Український Національний Грид (УНГ) [13] з метою реалізації Постанови Кабінету Міністрів України від 23.09.2009 № 1020 «Про затвердження Державної цільової науково-технічної програми впровадження і застосування грид-технологій на 2009–2013 роки».

Виходячи з усього вищезазначеного, аналіз наявних машинобудівних квазіінтеграційних структур здійснювався без використання статистичних даних, а на основі їх виявлення в мережі Інтернет. Так було встановлено, що найбільшою популярністю в українському бізнесі користуються квазіінтеграційні структури у формі кластерів.

Натепер відповідні форми організації наявні майже у всіх регіонах, що свідчить про реальні можливості застосування кластерних механізмів для розвитку та модернізації регіонального економічного простору. Одночасно необхідно зауважити, що більшість кластерів у регіонах України, кількість яких за різними даними становить близько 70, перебувають на стадії становлення [2]. На основі дослідження інформаційного простору було виявлено такі кластери в машинобудівній промисловості (табл. 1).

Погоджуючись із дослідженням [5], на основі аналізу табл. 1 можна зробити висновок, що кластери в Україні створюються як громадські організації та громадські спілки, корпорації, індустриальні парки тощо. Більшість кластерів не має сторінок в мережі Інтернет, немає звітів щодо їхньої праці, успіхів, переваг, що могло би стати спонукаючим джерелом до квазіінтеграції та розвитку своєї діяльності. А кластери, що діяли та мали запрацювати в перспективі (див. [3]), припинили свою діяльність або взагалі не почали.

Так, з засобів масової інформації відомо, що створення громадської спілки Дніпровського космічного

Таблиця 1 – Машинобудівні кластери України

Назва кластеру	Рік заснування
Громадська спілка «Український аерокосмічний кластер» (Дніпро)	2018
Аерокосмічний кластер «Мехатроніка» (Харків)	2015
Індустріальний парк «Вінницький кластер холодильного машинобудування»	2018
Корпорація «Науковий парк «Інноваційно-інвестиційний кластер Тернопілля»	2011
Авіаційний кластер корпорації «Українська авіабудівна компанія» Держконцерну «Укроборонпром»	2016
Кластер радіолокації, радіозв'язку та спеціального приладобудування Держконцерну «Укроборонпром»	2017
Кластер високоточного озброєння та боєприпасів Держконцерну «Укроборонпром»	2017
Бронетанковий кластер Держконцерну «Укроборонпром»	2017
Миколаївський кластер суднобудування	2019
Закарпатський автомобілебудівний кластер (с. Соломоново, Ужгородський район)	2013
Машинобудівний кластер «АгроБУМ» (м. Мелітополь)	2011

Джерело: складено автором

кластеру було ініційовано на підтримку та розвиток космічної галузі, залучення фінансування під проекти кластера від закордонних та вітчизняних донорів тощо [14]. На жаль інформація щодо реалізації всіх планів відсутня.

Інноваційний аерокосмічний кластер «Мехатроніка» був ініційований АТ «ФЕД». До складу його учасників увійшли провідні аерокосмічні підприємства України, ЗВО, проєктні та дослідницькі організації, які вже довгі роки співпрацюють у сфері створення сучасних авіаційних і космічних систем – усіх, чия робота базується на синергетичній інтеграції механіки, електроніки та комп'ютерних технологій. Діяльність кластеру відбувається в межах підписаного Меморандуму про створення між учасниками.

До переліку основних завдань кластеру учасниками віднесено: підвищення конкурентоспроможності; доступ до інновацій і нових технологічних рішень; створення нових висококваліфікованих робочих місць; зниження транзакційних витрат; покращення зовнішньоекономічної інтеграції; створення пулу можливостей для запуску спільних інвестиційних проєктів [15].

Наступний кластер – Індустріальний парк «Вінницький кластер холодильного машинобудування», ініційований Вінницькою міською радою та ПрАТ «Українська пивна компанія» (UBC Group). Згодом було включено керуючу компанію ТОВ «Промислово-інвестиційна компанія» та ТОВ «Грін Кул», що введено в експлуатацію у вересні 2018 р. та спеціалізується на виробництві холодильного обладнання.

Метою створення кластеру стали необхідності залучення інвестицій, поліпшення інвестиційного іміджу міста, створення нових робочих місць, забезпечення сприятливих умов для розвитку промислових підприємств та супутніх видів підприємницької діяльності [16].

Ще один кластер – корпорація «Науковий парк «Інноваційно-інвестиційний кластер Тернопілля»», заснований наприкінці 2011 р.. Метою його створення було розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності підприємств Тернопільського регіону, ефективного та раціонального використання наявного наукового потенціалу, матеріально-технічної бази вищої школи для комерціалізації результатів наукових досліджень в Україні та за її межами [17]. За часи роботи так

званий кластер все ж таки працює як науковий парк і керується законодавчою базою про діяльність Наукових парків [18].

Прикладом вітчизняної кластерізації є Закарпатський автомобілебудівний кластер. Його історія започаткування почалася ще 2013 році як кластеру автомобілебудування «Індустріальний парк «Соломоново», де керуючою компанією була новостворене ТОВ «Сез-парксервіс». До складу кластеру увійшли підприємства групи «Атол Холдинг» та ще декілька підприємств. Згодом базовим підприємством зазначеного кластеру стало ПрАТ «Єврокар», що активно розвивається у сфері автомобілебудування, зокрема вироблення автомобілів VW Group (Seat, Scoda, Volkswagen).

У 2008 році згідно зі «Стратегією регіонального розвитку Запорізької області на період до 2015 року» одним із впроваджених проєктів було створення машинобудівного кластеру «АгроБУМ» в м. Мелітополь. Проєкт був націлений на розвиток малого і середнього машинобудівного бізнесу. Авторами проєкту були два мелітопольських підприємці, які координували діяльність кластеру через створену громадську організацію «Інноваційно-технологічний кластер «АгроБУМ» [19].

Учасниками кластеру «АгроБУМ» стали підприємства та їхні партнери, що виконували практично весь спектр технологічних операцій у галузі машинобудування, що можна вважати типовою кластерною інтеграцією з повним виробничо-технологічним циклом виробництва та збуту продукції сільськогосподарського машинобудування. За перші роки існування кластеру на його платформі було проведено 4 агрофоруми, в яких взяли участь більше 50 вітчизняних підприємств і 250 компаній з 13 країн світу [20]. Агрофоруми сприяли експорту машинобудівної продукції мелітопольських виробників. Але після 2014 року відбулися негативні зміни у зв'язку з відходом ринку Росії та Казахстану. А ринки Європи, Африки, Азії та Америки ще не освоєні в повному обсязі. Виходячи з того, що у 2019 р. припинено діяльність Громадської організації «Інноваційно-технологічний кластер «АгроБУМ», можна зробити припущення про зупинення діяльності машинобудівного кластеру м. Мелітополь.

Більш-менш прозоро в інформаційному полі висвітлено діяльність кластерів Держконцерну «Укроборонпром». Згідно зі стратегією кластерізації

ДК «Укроборонпром», планувалося створення п'яти кластерів: авіабудування (2016 р.); бронетанкової техніки (2017); радіолокації, радіозв'язку та РЕБ (2017); високоточної зброї та боеприпасів (2017); суднобудування та морської техніки (у розробленні).

Основні цілі кластеризації ДК «Укроборонпром» полягали у налагодженні співпраці з приватними компаніями, оптимізації кооперації між виробниками та дослідниками, розробленні провідних технологій та виробництві інноваційної техніки, формуванні замкнутого циклу виробництва.

Кластер авіабудування та авіаремонту ДК «Укроборонпрому» створений влітку 2016 року. Згідно з оприлюдненими даними, у 2107 р. (тобто за рік свого існування) кластер збільшив чистий дохід від реалізації продукції та послуг у 1,5 раза [21]. Наведена інформація на сайті ДК «Укроборонпрому» є аргументом щодо квазіінтеграції інших машинобудівних вітчизняних підприємств та взаємодіючих із ними фірм та установ.

У 2019 році Асоціація підприємств промислової автоматизації України (АППАУ) ініціювала створення кластерів «Інжиніринг-Автоматизація-Машинобудування» й розпочала їх формування в 4 регіонах: Суми, Одеса, Харків і Запоріжжя [22]. АППАУ працює в напрямі методичної обізнаності представників різних бізнесів і продовжує роботу з метою створення кластерів ІАМ в різних регіонах України.

Висновки і пропозиції. З вищезазначеного випливає, що ідея створення квазіінтеграційних структур на основі машинобудівних підприємств та взаємодіючих із ними бізнес-структур і наукових установ актуальна та своєчасна. А з огляду на прогнози економічних наслідків COVID-19 (який став ударом по малому та середньому бізнесу, призвів до порушення виробничих ланцюжків, зниження ВВП країн), квазіінтеграційні процеси вкрай необхідні економіці країни.

У цьому дослідженні був представлений детальний аналіз нормативно-правового регулювання щодо діяльності квазіінтеграційних структур, на основі якого можна стверджувати про недосконалість законодачої бази України щодо квазіінтеграційних процесів. Зазначене суперечить поняттю розвитку економіки країни, адже є успішні приклади створення та функціонування квазіінтеграційних структур у країнах з розвинутою економікою.

У роботі була спроба виявити наявні машинобудівні квазіінтеграційні структури в Україні. Проведені пошукові дослідження показали, що зазначені структури розвиваються досить повільно. Можна припустити, що це пов'язано з відсутністю методичних рекомендацій щодо їх створення і розвитку, а також відсутністю вказівок щодо управління їх життєвим циклом.

Отже, наступні дослідження будуть пов'язані з розробленням рекомендацій щодо створення та управління квазіінтеграційними структурами на основі машинобудівних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Солнцев С.О., Жигалкевич Ж.М. Створення та розвиток квазіінтеграційних структур на основі машинобудівних підприємств. *Бізнес-навігатор*. 2019. Випуск 3 (52). С. 128–132.
2. Бавико О.Є. Кластерна організація економічної діяльності як управлінський засіб регіонального менеджменту. *Ефективна економіка*. 2015. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4131> (дата звернення: 10.07.2020).
3. Войнаренко М., Береза А. Кластерні об'єднання: міжнародний досвід та українські реалії. *Економіст*. 2013. № 10. С. 27–30.
4. Соколенко Д. Чому уряд має підтримувати кластери? Українські кластери : веб-сайт. URL: <http://ucluster.org/blog/2020/03/chomu-uyad-maeh-pidtrimuvati-klasteri/> (дата звернення: 04.07.2020).
5. Репп Г. І. Аналіз кластерного розвитку регіонів України станом на 2018 рік. *Вісник НАДУ. Серія «Державне управління»*. 2018. № 3 (90). С. 85–90.
6. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 09.07.2020).
7. Про зайнятість населення : Закон України від 05 липня 2012 № 5067-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text> (дата звернення: 09.07.2020).
8. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України URL: <https://niss.gov.ua/publikacii/poslannya-prezidenta-ukraini/pro-vnutrishne-ta-zovnishne-stanovische-ukraini-v-2012-roci> (дата звернення: 09.07.2020).
9. The impacts of cluster policy in Denmark – An impact study on behaviour and economical effects of Innovation Network Denmark. URL: <https://ufm.dk/en/publications> (дата звернення: 09.07.2020).
10. Про індустріальні парки : Закон України від 21 червня 2012 №5018-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17> (дата звернення: 09.07.2020).
11. Кирилко В. Як в Україні (не) працюють індустріальні парки. *GМК center* : веб-сайт. URL: <https://gmk.center/ua/opinion/yak-v-ukraini-ne-pracujut-industrialni-parki/> (дата звернення: 09.07.2020).
12. Solntsev S., Zhygalkevych Zh. Digital management of industrial quasi-integration structures. *Розвиток фінансово-економічного становища на різних рівнях управління: підприємство, регіон, держава* : матеріали наук.-практ. конф., 19 жовтня 2019 року, м. Дніпро. С. 54–55.
13. Положення про Український Національний Грід. URL: http://infrastructure.kiev.ua/upload/ung_fin.pdf (дата звернення: 10.07.2020).
14. У Дніпрі створили Громадську спілку «Дніпровський космічний кластер» Національний Промисловий Портал : веб-сайт. URL: <https://uprom.info/news/space/u-dnipro-stvorili-gromadsku-spilku-dniprovskiy-kosmichnij-klaster/> (дата звернення: 11.07.2020).
15. АТ «ФЕД» : веб-сайт. URL: <http://www.fed.com.ua/ua/mehatronika.html> (дата звернення: 11.07.2020).
16. Вінницька міська рада : веб-сайт. URL: <https://www.vmr.gov.ua/Branches/Lists/EconomicsBusinessAndInvestments/ShowContent.aspx?ID=311> (дата звернення: 12.07.2020).
17. Інформаційно-аналітичний портал про вищу освіту в Україні та за кордоном : веб-сайт. URL: <http://vnz.org.ua/novyny/tehnologiyi/1465-vidkryto-naukovyj-park-innovatsijno-investytsijnyj-klaster-ternopillja> (дата звернення: 12.07.2020).

18. Химич Г. Корпорація «Науковий парк «Інноваційно-інвестиційний кластер Тернопілля». URL: http://te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/2241/nauka_park.pdf (дата звернення: 12.07.2020).
19. О деятельности инновационно-технологического кластера «АгроБУМ» г. Мелитополь, Запорожская область. URL: <https://docplayer.ru/29671207-O-deyatelnosti-inovacionno-tehnologicheskogo-klastera-agrobum-g-melitopol-zaporozhskaya-oblast.html> (дата звернення: 13.07.2020).
20. Тернистый путь на рынки Европы. URL: <https://www.noviden.org.ua/22895-ternistyj-put-na-rynki-evropy/> (дата звернення: 13.07.2020).
21. Укроборонпром : веб-сайт. URL: <https://ukroboronprom.com.ua/uk/media/aviaklaster-ukroboronpromu-zbilshyv-chystyj-dohid-vid-realizatsiyi-produktsiyi-u-1-5-razy.html> (дата звернення: 09.07.2020)
22. Асоціація підприємств промислової автоматизації України : веб-сайт. URL: <https://appau.org.ua/publications/klastery-yak-instrument-protydiy-kryzovym-yavyshham/> (дата звернення: 04.07.2020).

References:

1. Solntsev S.O., Zhygalkevych Zh.M. (2019) Stvorennya ta rozvytok kvaziintehratsiynykh struktur na osnovi mashynobudivnykh pidpryyemstv [Creation and development of quasi-integration structures on the basis of machine-building enterprises]. *Biznes-navihator*, vol. 3, no. 52. pp. 128–132.
2. Bavyko O.Y. (2015) Klasterna orhanizatsiya ekonomichnoyi diyal'nosti yak upravlins'kyu zasib rehional'noho menedzhmentu [Cluster organization of economic activity as a management tool for regional management]. *Efektivna ekonomika*, vol. 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4131> (accessed 09 July 2020).
3. Voynarenko M., Bereza A. (2013) Klasterni ob'yednannya: mizhnarodnyy dosvid ta ukrayins'ki realiyi [Cluster unions: international experience and ukrainian realia]. *Ekonomist*, vol. 10. pp. 27–30 (accessed 09 July 2020).
4. Sockolenko D. (2020) Chomu uryad maye pidtrymuvaty klastery? [Why the government should support clusters?] *Ukrayins'ki klastery*. Available at: <http://ucluster.org/blog/2020/03/chomu-uryad-maeh-pidtrimuvati-klasteri/> (accessed 04 July 2020).
5. Reep H. I. (2018) Analiz klasterneho rozvytku rehioniv Ukrayiny stanom na 2018 rik [Analysis of cluster development of the regions of Ukraine as of 2018]. *Visnyk NADU. Seriya "Derzhavne upravlinnya"*, vol. 90, no 3. pp. 85–90.
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003) The Law of Ukraine "Hospodars'kyi kodeks Ukrayiny". Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (accessed 09 July 2020).
7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012) The Law of Ukraine "Pro zaynyatist' naseleennya". Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text> (accessed 09 July 2020).
8. Message of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine in 2012. Available at: <https://niss.gov.ua/publikacii/poslannya-prezidenta-ukraini/pro-vnutrishne-ta-zovnishne-standovishe-ukraini-v-2012-roci> (accessed 09 July 2020).
9. The impacts of cluster policy in Denmark – An impact study on behaviour and economical effects of Innovation Network Denmark. URL: <https://ufm.dk/en/publications> (accessed 09 July 2020).
10. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012) The Law of Ukraine "Pro industrial'ni parky": Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17> (accessed 09 July 2020).
11. Kyrylko V. (2020) Yak v Ukrayini (ne) pratsyuyut' industrial'ni parky [How industrial parks (do not) work in Ukraine]. *GMK center*. Available at: <https://gmk.center.ua/opinion/yak-v-ukraini-ne-pracujut-industrialni-parki/> (accessed 09 July 2020).
12. Solntsev S., Zhygalkevych Zh. (2019) Digital management of industrial quasi-integration structures. *Proceedings of the Rozvytok finansovo-ekonomichnoho stanovyshecha na riznykh rivnyakh upravlinnya: pidpryyemstvo, rehion, derzhava* (Ukraine, Dnipro, October, 19, 2019). Dnipro, pp. 54–55.
13. Polozhennya pro Ukrayins'kyi Natsional'nyy Hrid [Regulations on the Ukrainian National Grid]. Available at: http://infrastructure.kiev.ua/upload/ung_fin.pdf (accessed 10 July 2020).
14. U Dnipro stvoryly Hromads'ku spilku «Dniprovs'kyi kosmichnyy klaster» [Public Union "Dnipro Space Cluster" created in Dnipro]. *National Industrial Portal*. Available at: <https://uprom.info/news/space/u-dnipro-stvorili-gromadsku-spilku-dniprovs'kiy-kosmichnyy-klaster/> (accessed 11 July 2020).
15. AT «FED» [JSC "FED"]. Available at: <http://www.fed.com.ua/ua/mehatronika.html> (accessed 11 July 2020).
16. Vinnyts'ka mis'ka rada [Vinnytsia City Council]. Available at: <https://www.vmr.gov.ua/Branches/Lists/Economics/BusinessAndInvestmens/ShowContent.aspx?ID=311> (accessed 12 July 2020).
17. Informatsiyno-analitychnyy portal pro vyshchu osvitu v Ukrayini ta za kordonom [Information and analytical portal about higher education in Ukraine and abroad]. Available at: <http://vnz.org.ua/novyny/tehnologiyi/1465-vidkryto-naukovyj-park-innovatsiyno-investytsijnyj-klaster-ternopilja> (accessed 12 July 2020).
18. Khymych H. Korporatsiya «Naukovyy park «Innovatsiyno-investytsiynyy klaster Ternopil'ya» [Science Park "Innovation and Investment Cluster of Ternopil"]. Available at: http://te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/2241/nauka_park.pdf (accessed 12 July 2020).
19. O deyatelnosti innovatsionno-tehnologicheskogo klastera «АgroБУМ» [On the activities of the innovation and technological cluster "АgroБУМ"]. Available at: <https://docplayer.ru/29671207-O-deyatelnosti-inovacionno-tehnologicheskogo-klastera-agrobum-g-melitopol-zaporozhskaya-oblast.html> (accessed 13 July 2020).
20. Ternistyj put' na rynki Yevrop [A thorny path to European markets.] Available at: <https://www.noviden.org.ua/22895-ternistyj-put-na-rynki-evropy/> (accessed 13 July 2020).
21. Укроборонпром. Available at: <https://ukroboronprom.com.ua/uk/media/aviaklaster-ukroboronpromu-zbilshyv-chystyj-dohid-vid-realizatsiyi-produktsiyi-u-1-5-razy.html> (accessed 09 July 2020).
22. Association of Industrial Automation Enterprises of Ukraine. Available at: <https://appau.org.ua/publications/klastery-yak-instrument-protydiy-kryzovym-yavyshham/> (accessed 04 July 2020).

Zhygalkevych Zhanna
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

LEGISLATIVE CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC MACHINE-BUILDING QUASI-INTEGRATION STRUCTURES

The article presents an expanded analysis of the legislation of Ukraine on business associations. It is established that one of the most serious problems of the domestic industrial economy is the identification of any quasi-integration structures and in particular the machine-building ones. This is primarily due to the lack of legislation to establish institutions supporting various types of quasi-integration structures. Laws regulating the status of clusters, alliances, networks, virtual organizations, etc. and the relationship of their members have not been adopted. The purpose of the article is to study the development of machine-building quasi-integration structures under the conditions of the legislation of Ukraine. Legislative documents focusing on creating clusters had studied. The Law of Ukraine "On Industrial Parks" is explained and it is established that Ukraine has one of the lowest numbers of open industrial parks in the world. The need to create quasi-integration structures, in particular on the basis of domestic machine-building enterprises, has been actualized. An attempt is made to identify existing machine-building quasi-integration structures in Ukraine. It is established that the existing quasi-integration structures operate in the form of eleven clusters, namely: public union "Ukrainian Aerospace Cluster" (Dnipro), aerospace cluster "Mechatronics" (Kharkiv), industrial park "Vinnytsia Refrigeration Cluster", Science Park corporation "Innovation and Investment Cluster of Ternopil", aviation cluster of the corporation "Ukrainian Aircraft Company" of the State Concern "Ukroboronprom", cluster of radar, radio communication and special instrumentation of the State Concern "Ukroboronprom", Cluster of high-precision armaments Ukroboronprom, Mykolayiv Shipbuilding Cluster, Transcarpathian Automobile Building Cluster (Uzhhorod), AgroBUM Machine Building Cluster (Melitopol). The characteristics of Ukrainian machine-building clusters are given, their participants are established. The preconditions of formation and the main purposes of machine - building clusters are investigated. The initiations of the Association of Industrial Automation Enterprises of Ukraine in the direction of cluster formation in the field of machine-building industry are considered.

Key words: law, cluster, industrial park, quasi-integration, structure, machine building, enterprise.

JEL classification: O10, O14, P13

УДК 338.488.2: 640.43(477)

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.7>

Коваленко Г.В.

кандидат економічних наук, старший викладач,
Миколаївський національний аграрний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7306-4270>

Поточилова І.С.

аспірант,
Миколаївський національний аграрний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7785-4053>

ОСНОВНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ СФЕРИ РЕСТОРАННИХ ПОСЛУГ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Окреслено важливість сфери ресторанного господарства для економіки країни. Воно вирішує низку соціальних проблем, зокрема виступає однією з ланок розподілу матеріальних благ у суспільстві і сприяє раціональному використанню харчових ресурсів держави, поліпшенню здоров'я людей, зростанню продуктивності праці. Галузь ресторанного господарства є висококонкурентною сферою з високою окупністю і високими ризиками. Тому підприємствам ресторанної галузі постійно необхідно стежити за новими трендами у своїй галузі і вміти оперативно підлаштуватися під них. Зосереджено увагу на актуальних світових тенденціях розвитку закладів харчування. Виділені основні тренди, які впливають на заклади сфери ресторанного бізнесу, такі як: створення тематичних ресторанів; надання послуг з кейтерингу; розвиток франчайзингу; створення креативних просторів; використання інноваційних інтернет-технологій. Проведено типізацію закладів підприємств ресторанного господарства м. Миколаєва.

Ключові слова: ресторанний бізнес, тенденції, послуги, інноваційні технології, тренди, франшиза.

Постановка проблеми. Сфера ресторанних послуг як частина індустрії гостинності є однією з найбільш перспективних та динамічно зростаючих серед галузей економіки. За статистикою, середній обіг коштів, вкладених у ресторани, відбувається в 5–6 разів швидше,

ніж інвестицій, вкладених, наприклад, у магазин одягу. Кожного року попит на послуги закладів харчування тільки збільшується.

Для успішного ведення ресторанної справи потрібно постійно бути в курсі світових тенденцій у

цій сфері. Адже тренди постійно оновлюються, і щоб не втратити клієнта, необхідно використовувати весь спектр інноваційних технологій у своїй роботі.

Реалії сьогодення вимагають від українських підприємств ресторанного господарства значної інноваційної активності в умовах загострення конкурентної боротьби. Цьому сприятиме застосування прогресивних форм і методів обслуговування, використання інтернет-технологій, модернізація обладнання, добір професійного персоналу тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі фундаментальні аспекти розвитку готельно-ресторанних підприємств висвітлено у працях зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких особливо заслуговують на увагу наукові праці, присвячені особливостям розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні. Це праці О. Борисова [1], М. Гінда [2], О. Кравченко [3], Г. Нагорняк [4], О. Чумак [5]. Тенденціям в обслуговуванні клієнтів присвятили свої дослідження І. Верезомська [6], Л. Гірняк [7], О. Крупський [8], та інші провідні вчені.

У роботах цих учених розглядаються як основи організації роботи закладів ресторанного господарства, так і нові моделі обслуговування споживачів. Однак зі швидкими темпами розвитку інноваційних винаходів, технологій у сучасному світі ці дослідження вимагають подальшого системного розгляду.

Мета статті полягає у виявленні ключових факторів, що впливають на тенденції розвитку ресторанного господарства України та м. Миколаєва. Для реалізації цієї мети у дослідженні проаналізовано основні тенденції, які впливають на розвиток закладів ресторанного господарства; проведено типізацію закладів підприємств ресторанного господарства м. Миколаєва.

Вклад основного матеріалу дослідження. Сфера ресторанного бізнесу характеризується наявністю особливостей соціального, галузевого та організаційно-економічного характеру. До соціальних особливостей належать: залежність режиму роботи підприємств ресторанного господарства від режиму роботи організації, які ними обслуговуються; залежність попиту на кулінарну продукцію від часу доби, днів тижня, пори року; залежність асортименту продукції від особливостей контингенту, що ним обслуговується (професійного, вікового, національного складу); залежність від рівня доходів населення й цін на кулінарну продукцію; залежність від компактності (щільності) населених пунктів, наявності інших підприємств ресторанного господарства та продуктивних магазинів.

До галузевої особливості належить сам процес діяльності закладів ресторанного господарства, що одночасно виконують три взаємопов'язані і взаємозалежні функції: виробництво продукції; реалізацію цієї продукції; організацію її споживання. Одночасне виконання одразу трьох функцій виокремлює ресторанне господарство в окрему галузь, тому що більшість підприємств інших галузей обмежуються виконанням лише однієї, максимум двох функцій.

Ресторанне господарство тісно пов'язане з розвитком всієї економіки держави і є способом вирішення важливих соціальних проблем, воно є однією з ланок розподілу матеріальних благ у суспільстві і сприяє раціональному використанню харчових ресурсів кра-

їни. Заклади ресторанного господарства як суб'єкт економічної діяльності сприяють поліпшенню здоров'я людей, зростанню продуктивності праці, раціональному використанню харчових ресурсів, зменшенню часу на приготування їжі у домашніх умовах.

Ринок ресторанних послуг характеризується нетривалим життєвим циклом (1–3 роки) і високим ступенем ризику (3–4 місце). Тому підприємствам ресторанної галузі постійно необхідно стежити за новими трендами у своїй галузі і вміти оперативно підлаштуватися під них. Для того, щоб вижити і розвиватися в конкурентному ринковому середовищі, ринкові суб'єкти повинні вміти формувати власні конкурентні переваги, які здебільшого досягаються завдяки впровадженню інновацій [9].

Згідно з дослідженнями Міжнародної асоціації готелів і ресторанів, у світі функціонує понад 8 млн підприємств харчування різних типів, які забезпечують робочими місцями близько 50 млн осіб. Щорічні доходи підприємств цієї сфери перевищують 700 млрд дол.

Одна з основних тенденцій, яка є характерною як для світового так і для українського ринку ресторанних послуг, – це створення тематичних ресторанів. Зокрема, на основі кулінарних традицій різних країн. Наприклад, ресторани України пропонують своїм гостям страви кухонь більш ніж тридцяти держав світу. Зазвичай у таких закладах обмежена кількість страв, але вони роблять акцент на створенні настрою та певної атмосфери.

Ще один напрям обслуговування, який давно використовується за кордоном, але тільки набирає популярності в Україні, – «catering» – надання послуг з обслуговування споживачів поза межами залів закладів ресторанного господарства (в офісах, установах, на природі, на дому). Послуги з «кейтерингу» здійснюють не тільки заклади ресторанного бізнесу, а й фірми, створені на базах ресторанів, і заклади харчування при готельних комплексах, у тому числі з різною формою власності. Крім того, все популярнішим стає акцент на здоровому харчуванні, (у приготуванні страв використовується екологічно чиста сировина без генно-модифікованих продуктів).

Незмінною популярністю у всьому світі користуються мережеві ресторани фаст-фуду (McDonald's, Pizza Hut, Domino, Little Geasar, Sizzler, Redlobster, Subway). В Україні перший ресторан швидкого харчування «McDonald's» було відкрито в 1997 році. З нього бере початок франчайзингова схема господарювання, до цього місцева галузь закладів швидкого харчування була представлена лише їдальнями і кафетеріями радянського типу. Франчайзинг – під'єднання до ресторанного ланцюга закладів, які належать різним власникам, при цьому договір визначає зобов'язання між ними. Основною перешкодою для розвитку франчайзингу в Україні є недостатнє визнання прав інтелектуальної власності. Більшість іноземних мереж ресторанів швидкого обслуговування усе ще не приходять в Україну через відсутність не лише законодавства в галузі франчайзингу, а й незадовільного загального ділового клімату.

Наприклад, у місті Миколаєві набуває популярності створення бізнесу за допомогою франчайзингу (таблиця 1). За останній рік збільшилася кількість закладів які приєдналися до українських і світових

Таблиця 1 – Торгові марки, представлені у сфері ресторанного бізнесу м. Миколаїв

Умови отримання франшизи	Назви торгових марок			
	Doshi Doshi	Суши Wok	Lviv Croissants	Pizza Celentano Ristorante
Паушальний внесок	від 4000\$	4500\$	10000\$	10000 – 12000 €
Період окупності / місяців	від 12	від 6	від 12 до 24	24–36
Інвестиції	Від 8000 \$	Від 16 000 \$	Від 30 000–70 000 \$	Від 170 000 €
На ринку	з 2010 р.	з 2011 р.	з 2015 р.	з 1999 р.
Площа приміщення	від 25 м ²	15–70 м ²	30–150 м ²	від 200 м ² ; для фуд-корту від 70 м ² .
Штат персоналу	від 2 чоловік	від 2 чоловік	–	від 30 чоловік, від 16 для фуд-корту
Роялті	5,0% від обороту в місяць	3,5%	3% від загального виторгу в місяць	1,5 % від обороту
Робота в форматах	Quickly here and now take away	Take away	Швидке приготування "з-під ножа"	Піца та вино
Торгівля online і offline	+	+	+	+
Доставка	+	+	+	+
Кількість у м. Миколаїв	3	4	1	6
Відпрацьована бізнес-модель	Присутність в 4 містах	700+ відкритих закладів Присутність в 5 країнах	Присутність в 40 містах України	182 заклади

Джерело: складено автором на основі джерела [12; 13]

мережових закладів харчування. Нині у місті представлені такі торгові марки, як: McDonald's – 1 заклад, Pizza Celentano Ristorante – 6 закладів, Doshi Doshi – 3 заклади, Суши Wok – 4 заклади, Aroma Kava – 5 закладів, Франс.уа, – 2 заклади, Grill Pab – 1 заклад, Mafia – 1 заклад, Lviv Croissants – 1 заклад, Крила – 1 заклад, New York Street Pizza – 1 заклад. А також створюються власні ланцюгові торгові марки, як, наприклад, мережа кофейні «Coffee Go», які починали працювати в 2012 році з формату «кава з собою», а в минулому році вже почали відкривати кафе з повноцінним меню.

Актуальним стає напрям створення фуд-кортів (ресторанних двориків) у великих торговельних центрах, вони користуються популярністю майже у всіх категорій відвідувачів.

Кілька останніх років набирає популярність формат «open kitchen» («відкрита кухня»), коли відвідувачі можуть спостерігати за процесом приготування, оцінювати якість продуктів і рівень майстерності кухаря. Оскільки клієнти бачать весь робочий процес зсередини, вони не сумніваються в свіжості продуктів і якості роботи персоналу. До того ж, очікування в ресторані проходить набагато цікавіше, ніж просто вид із вікна або екран телевізора [10].

З'являються заклади, які належать до категорії креативних просторів («коворкінг»). Вони здебільшого розташовуються в центрі міста або в офісних центрах. Основна концепція таких закладів – безкоштовно все, крім часу. Ці заклади працюють за системою «все включено» (відвідувач платить за час, який він проводить у приміщенні), вони орієнтовані на фрілансерів, стартаперів, IT-підприємців та маркетологів. Коворкінг – це модель роботи, коли працівники залишаються віль-

ними і незалежними та використовують вільний простір для своєї діяльності. Креативні простори і коворкінги являють собою свого роду культурно-освітні кластери, які поєднують у собі кафе, офісні та освітні центри, магазини, велопрокати, кінозали, конференц-зали, дизайн-бутики, шоу-руми, лекторії і майданчики для тусовки тощо [11].

І найактуальнішим трендом 2020 року у ресторанному обслуговуванні стало використання інтернет-технологій для прийому й оплати замовлення. Підприємства, які мали такі сервіси, були у більш вигідному становищі, ніж ті, яким довелося створювати їх у форс-мажорних умовах. Якщо раніше ними користувалася невелика кількість підприємств, то зараз майже усі заклади харчування мають онлайн-сервіси (інтернет-сторінки закладів у соціальних мережах, додатки для смартфонів, боти тощо). Серед таких інноваційних технологій в готельно-ресторанному господарстві особливим попитом користується: застосування інтерактивного (електронного) меню, екрану-планшету на столах, сенсорного дисплею, застосування QR-коду, автоматизація та інформатизація процесів на підприємствах, використання web-і телекомунікаційних технологій тощо [4].

У місті Миколаєві діють загальноміські сайти (Mixfood, Eda.ua.) і додатки (Glovo) з доставки, а також у закладів харчування є власні служби доставки. Крім того, діють онлайн-піцерія Nikolaev-pizza, онлайн-ресторани здорового харчування Smilefood, FoodEx.

Вирішальним фактором поліпшення роботи підприємств ресторанного господарства є якісна робота персоналу закладу. Підвищення якості обслуговування сприяє висока майстерність і рівень професійної підго-



Рисунок 1 – Підприємства ресторанного господарства м. Миколаїв

Джерело: складено авторами на основі [14]

товки працівників, який досягається за рахунок чіткої системи підготовки і підвищення кваліфікації кадрів, організації тренінгу персоналу, професійних конкурсів та обліку індивідуальних можливостей працівників. Культура обслуговування значно підвищує привабливість підприємства готельно-ресторанного бізнесу та сприяє зміцненню рівня його конкурентоспроможності.

У місті Миколаєві налічується 254 підприємства ресторанного господарства, з них найбільш розповсюдженим типом закладів є кафе – 98 закладів різної форми власності (рис. 1). На другому місці за кількістю – заклади типу «бар» (37 закладів). Наступні за кількістю – типи закладів «піцерія» і «закусочна», їх по 22 заклади. Також порівню налічується ресторанів і кондитерських – по 12 закладів. Найменш численним типом закладів, представлених у місті, є «суши-бар» – 10 закладів. До іншого включені такі типи закладів, як кафетерій, їдальня та буфет – загалом 41 заклад.

Отже, до актуальних трендів розвитку сфери ресторанного бізнесу можна віднести: тенденції до спеці-

алізації ресторанної пропозиції; створення міжнародних ресторанних ланцюгів; розвиток мережі франчайзингу; впровадження в індустрію гостинності нових комп'ютерних технологій. Останнім часом поряд із традиційними повносервісними ресторанами з'являється все більше спеціалізованих підприємств зі скороченим набором послуг і страв.

В Україні ресторанна справа ще не набула особливої популярності і перебуває лише на стадії зародження, у тому числі внаслідок низького рівня доходів більшої частини населення України. Загалом динамічний розвиток цього виду економічної діяльності зумовлює появу закладів ресторанного господарства різних типів і цінкових категорій, що дає споживачам можливість вибирати такий заклад ресторанної сфери, що найбільш підходить для них за всіма критеріями [3, с. 106].

Висновки. Отже, тенденції на ринку у сфері ресторанного господарства досить тісно пов'язані з рівнем соціально-економічного розвитку держави, динамікою доходів та структурою витрат населення, зміною структури попиту та пропозиції, рівнем автоматизації бізнес-процесів. Зміна споживчих запитів приводить до необхідності розширення спектру додаткових послуг, що сприятиме найбільш повному задоволенню потреб клієнтів, а отже, забезпечить підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства та зміцнення його конкурентної позиції на ринку.

Встановлено, що найбільш популярними підприємствами ресторанного господарства м. Миколаєва є кафе та бари. Збільшується кількість закладів, які приєднуються до франчайзингових ланцюгів. Але слід відзначити, що основною перешкодою для розвитку франчайзингу в Україні загалом та в Миколаївській області є недостатнє визнання прав інтелектуальної власності.

Зауважимо, що ресторанний бізнес є одним із найбільш розповсюджених видів малого бізнесу, який динамічно розвивається та має гарні перспективи для подальшого розвитку в Миколаївській області.

Список використаних джерел:

1. Борисова О.В. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2012. Вип. 1 (2). С. 331–338.
2. Гінда М.І. Тенденції розвитку ресторанного господарства. Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції "Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи" (м. Львів, 29.11.2016 р.). Львів : МАУП, 2016. Ч. 1. С. 301–306.
3. Kravchenko O.M., Sokoly I.I. Development tendencies of Ukrainian Restaurant Industry. *Wirtschaft und Management: Theorie und Praxis: Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel*. Vol. 1. Verlag SWGimex GmbH, Nurnberg, Deutschland, 2014. С. 105–110.
4. Нагорняк Г., Малюта Л., Мельник Л., Шерстюк Р. Організаційно-економічні засади розвитку інноваційного процесу вітчизняних закладів готельно-ресторанної сфери в туристичному контексті. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2017. Вип. 1 (16). С. 148–158. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2017/17nhsvtk.pdf> (дата звернення: 18.09.2020).
5. Чумак О.В., Андрющенко І.С. Аналіз стану й оцінка тенденцій показників розвитку підприємств ресторанного господарства. *Бізнес-інформ*. 2014. № 12. С. 307–313.
6. Везомська І.Г. Формування корпоративної культури та імідж готельного підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2011. № 6 (2). С. 136–140.
7. Гірняк Л.І., Сопіга В.Б. Формування культури та якості обслуговування у готельно-ресторанних підприємствах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. Ужгород, 2018. Вип. 21. Ч. 1. С. 50–55.
8. Крупський О.П. Організаційна культура туристичного підприємства як індикатор його інноваційного потенціалу. *Бізнес інформ*. 2014. № 9. С. 200–204.
9. Поплавський М.М. Готельно-ресторанний сервіс : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Макрос, 2011. 240 с.
10. Прилепа Н.В., Соколюк Г.О. Інноваційні технології у сфері ресторанного бізнесу. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 4. Т. 2. С. 162–164.

11. Портал гостиничного и ресторанного бизнеса. URL: <http://prohotelia.com.ua/> (дата звернення: 22.09.2020)
12. BizRating. Продажа бизнеса и франшиз. URL: <http://bizrating.com.ua/franch/> (дата звернення: 23.09.2020)
13. Greensidea. Ресторанный бизнес. URL: <https://greens-idea.com/franchises/restorannyij-biznes/> (дата звернення: 23.09.2020)
14. Миколаївська міська рада Офіційний портал. Дислокація підприємств ресторанного господарства. URL: <https://mkrada.gov.ua/content/restorani-bari-kafe-nichni-klubi.html> (дата звернення: 22.09.2020)

References:

1. Borysova O.V. (2012) Tendentsiyi rozvytku hotelno-restorannoho biznesu v Ukrayini [Trends in the development of the hotel and restaurant business in Ukraine]. *Ekonomichna stratehiya i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, no. 1(2), pp. 331–338.
2. Hinda M.I. (2016) Tendentsii rozvytku restorannoho hospodarstva [Trends in the development of the restaurant industry]. Zbirnyk materialiv Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii "Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia v umovakh systemnoi kryzy", vol. 1, pp. 301–306.
3. Kravchenko O.M., Sokoly I.I. (2014) Development tendencies of Ukrainian Restaurant Industry. *Wirtschaft und Management: Theorie und Praxis: Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel*, Verlag SWG imex GmbH, Nurnberg. *Deutschland*, vol. 1, pp. 105 – 110.
4. Nahorniak H., Maluta L., Melnyk, L., Sherstiuk R. (2017) Orhanizatsiinoekonomichni zasady rozvytku innovatsiinoho protsesu vitchyznianskykh zakladiv hotelno-restorannoi sfery v turystychnomu konteksti [Organizational and economic principles of innovative development processes of national hotel and restaurant business structures in the tourism context]. *Socio-Economic Problems and the State*, no. 16 (1), pp. 148–158.
5. Chumak O.V., Andryushchenko I.S. (2014) Analiz stanu y otsinka tendentsiy pokaznykiv rozvytku pidpryyemstv restorannoho hospodarstva [Analysis of the state and assessment of trends in the development indicators of restaurant enterprises]. *Biznes Inform*, no. 12, pp. 307–313.
6. Verezomska I.H. (2011) Formuvannya korporativnoyi kul'tury ta imidzh hotel'noho pidpryyemstva [Formation of corporate culture and image of a hotel enterprise]. *Naukovy visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriya: Ekonomichni nauky*, no. 6 (2), pp. 136–140.
7. Hirnyak L.I., Sopiha V. B. (2018) Formuvannya kultury ta yakosti obsluhovuvannya u hotel'no-restoranskykh pidpryyemstvakh [Formation of culture and quality of service in hotel and restaurant enterprises]. *Naukovy visnyk Uzhhorodskoho natsional'noho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*. Uzhhorod, vol. 21. 1, pp. 50–55.
8. Krups'kyi O.P. (2014) Orhanizatsiyna kultura turystychnoho pidpryyemstva yak indyikator yoho innovatsiynoho potentsialu [Organizational culture of a tourist enterprise as an indicator of its innovative potential]. *Biznes inform*, no. 9, pp. 200–204.
9. Poplavs'kyj M.M. (2011) Hotelno-restorannyj servis [Hotel and restaurant service]. Kyiv : Makros. (in Ukrainian)
10. Prylepa N.V., Sokolyuk H.O. (2014) Innovatsiyni tekhnolohiyi u sferi restorannoho biznesu [Innovative technologies in the restaurant business]. *Visnyk Khmelnytskoho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 4, vol. 2, pp. 162–164.
11. Portal hostynynchoho y restorannoho byznesa. Available at: <http://prohotelia.com.ua/> (accessed 22 September 2020).
12. BizRating. Prodazha byznesa y franshyz. Available at: <http://bizrating.com.ua/franch/> (accessed 23 September 2020).
13. Greensidea. Restorannyj biznes. Available at: <https://greens-idea.com/franchises/restorannyij-biznes/> (accessed 23 September 2020).
14. Mykolayivska miska rada Ofitsiynny portal. Dyslokatsiya pidpryyemstv restorannoho hospodarstva. Available at: <https://mkrada.gov.ua/content/restorani-bari-kafe-nichni-klubi.html> (accessed 22 September 2020).

Kovalenko Hanna, Potochylova Iryna
Mykolayiv National Agrarian University

MAIN TRENDS OF DEVELOPMENT OF RESTAURANT SERVICES OF MYKOLAYIV REGION

The restaurant services, as part of the hospitality industry, is one of the most promising and dynamically growing sectors of the economy. Prosperous restaurant business needs to be constantly aware of global trends in this area. After all, trends are frequently updated, and in order not to lose a client, you need to use the full range of innovative technologies in your work. The realities of today require significant innovation activity from Ukrainian restaurant enterprises in the context of increased competition. The purpose of the article is to identify the key factors influencing the development trends of the restaurant industry in Ukraine and Mykolayiv. To achieve this goal, the study analyzes the trends that affect the development of restaurants; typification of establishments of the enterprises of restaurant economy of Mykolayiv is carried out. Trends in the market in the restaurant sector are quite closely related to the level of socio-economic development of the state, the dynamics of income and expenditure structure of the population, changes in the structure of supply and demand, and the level of automation of business processes. Changes in consumer demands lead to the need to expand the range of additional services, which will contribute to the most complete satisfaction of customer needs, and therefore, will increase the level of competitiveness of the restaurant business and strengthen its competitive position in the market. The current trends in the development of the restaurant business, we can include: trends in the specialization of the restaurant offer; the creation of international restaurant chains; the development of a franchise network; the introduction of new computer technologies in the hospitality industry. In Ukraine, the restaurant business has not yet reached the international level and is only at the nascent stage. The dynamic development of this type of economic activity leads to the emergence of restaurant establishments of different types and price categories, which gives consumers the opportunity to choose such an institution in the restaurant sector that is most suitable for them according to all criteria.

Key words: restaurant business, trends, services, innovative technologies, trends, franchise.

JEL classification: L83

Корольов Д.С.аспірант кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

КОМПЕТЕНЦІЙНА СИНЕРГІЯ ЯК КРИТЕРІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ КОМАНД

Обґрунтовано, що центральною проблемою оцінювання результативності управлінської команди є забезпечення її відповідності певним критеріям ефективності функціонування. На підставі аналізу підходів до визначення критеріїв ефективності управлінської команди доведено необхідність забезпечення позитивного ефекту від взаємодії її учасників у вигляді структурної, функціональної та адміністративної синергії. Показано, що джерелами синергетичного ефекту виступатиме формування оптимальних організаційної, ролєвої та комунікативної структур із погляду їх відповідності завданням управлінської команди. Сумарний синергетичний ефект визначено як компетенційну синергію та обґрунтовано доцільність його отождошення з комплексним критерієм ефективності функціонування управлінської команди.

Ключові слова: компетентнісний підхід, управлінська команда, структура, критерій, синергетичний ефект, компетенційна синергія.

Постановка проблеми. В епоху постіндустріальної економіки конкуренція перейшла межі суперництва у сфері ефективного розпорядження матеріальними ресурсами та перебуває у площині конкуренції управлінських структур. Визначальну роль за таких умов відіграє створення управлінських команд, які здатні забезпечити позитивний ефект від налагодженої співпраці менеджерів різних рівнів ієрархії та різних функціональних напрямів. Залежність результативності командної роботи від різноманітності та рівня розвитку компетенцій її учасників зумовлює необхідність дослідження критеріїв ефективності функціонування команди працівників з погляду компетентнісного підходу до управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спектр критеріїв ефективності функціонування управлінської команди є дуже різноманітним та варіюється згідно з підходами різних науковців. Так, на думку В.О. Москаленко, ефективність команди управлінців може бути оцінена з погляду таких критеріїв, як [1, с. 85]: чітке розуміння цілі та спрямованість на кінцевий результат; чіткий розподіл функцій та відповідальності; наявність плану розвитку команди; взаєморозуміння і безконфліктність; активність участі у вирішенні проблем; командна синергія.

Згідно з підходом К.С. Калинець, до характеристик конкурентоспроможної (тобто ефективної) управлінської команди належать [2]: особистісна (індивідуальна) конкурентоздатність кожного учасника команди; сприйняття учасниками команди внутрішньої конкуренції не як особистої загрози, а як необхідної умови для реалізації їхнього потенціалу та забезпечення командного результату; розуміння учасниками пріоритету цілей команди порівняно з їхніми індивідуальними цілями, вміння жертвувати власними перевагами на користь досягнення спільної мети; орієнтованість учасників команди на системний професійний та особистісний розвиток та підтримку високого творчого потенціалу; здатність створення конкурентноздатного продукту в результаті командної взаємодії; високий рівень згуртованості, який приводить до отримання конкурентноздатного результату.

На думку І.В. Шульженко, забезпечення високої ефективності команди потребує дотримання таких її загальних характеристик, як [3, с. 24]: наявність лідера, який є ядром команди; висока якість кінцевих результатів функціонування команди; високий рівень взаєморозуміння та налагодженості співпраці між учасниками команди задля забезпечення додаткового ефекту їхньої співпраці; здатність учасників команди навчатися на власних помилках; орієнтованість на задоволення потреб споживача результатів функціонування команди; створення належної системи мотивації учасників команди до результативної діяльності.

У цій же роботі І.В. Шульженко [3, с. 24] зазначається, що ефективність управлінської команди залежить від трьох таких факторів, як:

- потенційна продуктивність як теоретично досяжний ідеальний рівень продуктивності команди, який може бути забезпечений за умови максимально ефектної взаємодії усіх її учасників;
- синергія як забезпечення синергетичного ефекту в результаті співпраці учасників команди на основі поділу загальних цінностей та прагнень, наявності взаємодоповнюючих вмінь та навичок; наявність ефекту синергії приводить до того, що командна робота забезпечує більш високі результати порівняно з індивідуальною роботою учасників, що приводить до перевищення сумарних зусиль учасників команди порівняно з їх простою арифметичною сумою;
- загрози як помилки взаємодії команди, які можуть бути результатом конфліктів, недостатньої компетентності її учасників, нераціонально сформованої структури команди та унеможливають забезпечення синергетичного ефекту.

Аналіз наведених підходів до визначення критеріїв ефективності функціонування команди свідчить, що всі вони у тій або іншій інтерпретації наголошують на необхідності забезпечення ефекту від взаємодії учасників у вигляді командної синергії [1], високого рівня згуртованості задля отримання конкурентноздатного результату [2], додаткового ефекту командної співпраці [3]. Дійсно, саме єдність зусиль учасників бізнес-процесу з метою досягнення єдиної мети традиційно

збільшує ефективність їхньої спільної діяльності. Тому, на наш погляд, визначальною ознакою того, що створення команди було виправданим, буде наявність синергетичного ефекту від взаємодії її учасників.

Метою статті є визначення сутності синергетичного ефекту від функціонування управлінської команди та дослідження передумов його забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Синергетичний ефект (ефект синергії, синергійний ефект, від грецьк. *synergetikos* – спільний, узгоджений, діючий) – це сумарний ефект, який полягає у тому, що під час взаємодії двох або більше факторів їхня дія суттєво переважає ефект кожного окремого компонента у вигляді простої їхньої суми. Також синергетичний ефект у роботах науковців визначається як:

– додатковий результат, отриманий внаслідок високоорганізованої взаємодії окремих елементів єдиної системи, що перевищує вигоду від їхньої діяльності як самостійних елементів [4];

– узгодженість функціонування частин, що відображається в поведінці системи як єдиного цілого [5];

– різниця між сумою властивостей системи і сумою властивостей її компонентів [6];

– вигода, отримана від комбінування двох або більше елементів таким чином, що продуктивність отриманої комбінації вища, ніж сума її окремих елементів [7];

– додатковий результат, отриманий від тісної злагодженої взаємодії окремих елементів системи [8].

Інтерес до вивчення управлінського синергізму та факторів його забезпечення пояснюється очевидною важливістю отримання додаткового економічного результату, що є передумовою розвитку будь-якого господарюючого суб'єкта [4]. Фактично отримання ефекту синергії може розглядатися як мета управлінської системи, свідчення доцільності поєднання її елементів та результативності їхньої взаємодії. Наявність синергетичного ефекту в системі управління є наслідком набуття системою такої властивості, як емерджентність, яка полягає в тому, що сукупне функціонування взаємозв'язаних елементів системи породжує якісно нові функціональні властивості системи [9]. Емерджентність – це результат виникнення між елементами системи синергетичних взаємозв'язків, які забезпечують збільшення загального ефекту до більших обсягів, ніж сума ефектів окремо взятих елементів системи, що функціонують незалежно [8, с. 336]. Тобто в категоріях системного підходу створення системи управління є виправданим, а її функціонування ефективним, якщо:

$$E > \sum_{i=1}^n E_i, \quad (1)$$

де E – ефект, отриманий в результаті взаємодії елементів системи управління;

E_i – ефект, отриманий від відокремленого функціонування i -го елемента системи управління;

n – кількість елементів системи управління.

Важливо зазначити, що синергетичний ефект, який за замовчуванням розуміється як позитивний наслідок поєднання елементів в єдине ціле (виражається класичною формулою « $2 + 2 = 5$ та більше»), не є безсумнівним результатом функціонування системи.

У разі незадовільного функціонування системи сума її властивостей може виявитися меншою від суми властивостей її елементів, що матиме негативний синергетичний ефект (формула « $2 + 2 = 3$ та менше»). Також можливим є випадок, коли взаємодія елементів системи ніяким чином не впливає на збільшення її результативності порівняно з ізольованим функціонуванням елементів (формула « $2 + 2 = 4$ »). Отже, отримання позитивного синергетичного ефекту управлінської системи не є очевидним обов'язковим результатом, для його забезпечення необхідно докладати відповідних зусиль. Джерелом отримання такого ефекту в системах управління господарюючими суб'єктами можуть виявитися такі фактори, як: обмін досвідом та знаннями; сумісне використання налагоджених контактів; об'єднання фінансових ресурсів; комбінація факторів виробництва; економія на розробках та купівлі нових технологій; спільне використання запасів сировини, обладнання, технічної та технологічної бази; максимальне використання інвестиційного потенціалу [4; 10]. Позитивний синергетичний ефект (S_E) може бути визначений через формулу:

$$S_E > E - \sum_{i=1}^n E_i. \quad (2)$$

Під управлінською синергією в роботах науковців розуміється зростання ефективності управління компанією в результаті злагодженої командної взаємодії між керівниками різних підрозділів і різних рівнів управління [11]. За характером виникнення та джерелом походження є управлінська синергія [8]:

– структурна – є результатом налагодження та оптимізації інформаційних потоків та взаємозв'язків між управлінськими групами;

– функціональна – виникає внаслідок налагодженої співпраці в колективі, заснованій на спільній професійній діяльності, єдності цілей та інтересів;

– адміністративна – виникає в результаті оптимального розподілу прав та обов'язків у колективі та забезпечується за рахунок застосування адміністративних або розпорядчих методів впливу на персонал.

У контексті дотримання компетентнісного підходу видається доцільним визначення вимоги одночасного забезпечення вищенаведених видів управлінської синергії, яка може бути визначена як компетенційна синергія та розглядатися як комплексний критерій ефективності функціонування управлінської команди (рис. 1). Умовою забезпечення окремих компонентів компетенційної синергії є формування раціональних організаційної, рольової та комунікативної структур управлінської команди.

Під організаційною структурою команди розуміється модель формального розподілу повноважень між її членами, що перебувають між собою у стійких взаємостосунках та забезпечують функціонування і розвиток команди як єдиного цілого. Забезпечення адміністративної синергії може розглядатися як наслідок формування раціональної організаційної структури управлінської команди, до складу якої входять управлінці різних рівнів ієрархії (вертикальна адміністративна синергія) та різних функціональних напрямів (горизонтальна адміністративна синергія). Умовою забезпечення адміністративної синергії є визначення

необхідного та достатнього для ефективного функціонування команди набору формальних прав та обов'язків, у якому виключається як невиконання, так і дублювання управлінських повноважень.

Не менше значення для забезпечення результативності діяльності команди, ніж формальна організаційна структура, має її рольова структура, тобто розподіл між учасниками командних ролей, які визначаються їхніми суб'єктивними та об'єктивними компетенціями. Суб'єктивна складова частина компетенцій учасників команди залежить від їхніх вроджених здібностей та особистісних інтелектуальних і психофізіологічних можливостей. Об'єктивна складова частина компетенцій учасників команди визначається їхніми теоретичними та практичними знаннями, професійним та соціальним досвідом, навичками та кваліфікацією. Функціональна синергія може бути забезпечена у разі, якщо рольова структура управлінської команди передбачає визначення повного переліку соціально-психологічних

ролей та професійних функцій, необхідних для реалізації поставлених завдань.

Забезпечення структурної синергії потребує побудови раціональних інформаційних потоків та необхідних взаємозв'язків між управлінськими групами, що є результатом створення оптимальної комунікативної структури управлінської команди. Під комунікативною структурою розуміється сукупність інформаційних зв'язків між учасниками групи, які формуються на основі її організаційної та рольової структур. Відповідна структура має враховувати як формальний розподіл обов'язків у команді (організаційний аспект), так і команду роль кожного її учасника, визначену з урахуванням його соціально-психологічних характеристик (рольовий аспект) та професійних компетенцій (професійний аспект).

У разі, якщо організаційна, рольова та комунікативна структури є оптимальними з погляду їх відповідності завданням управлінської команди, ефективність діяльності членів команди перевищуватиме їхню

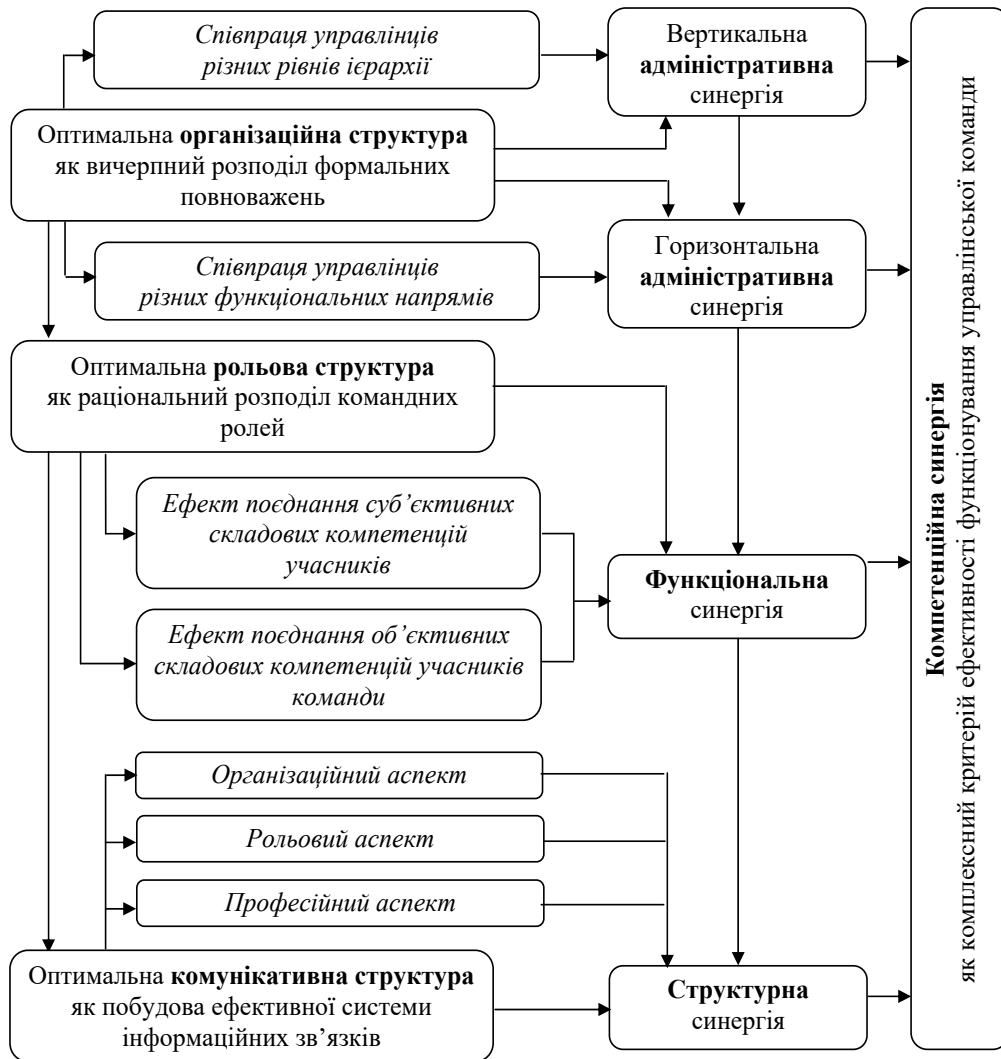


Рисунок 1 – Компетенційна синергія як комплексний критерій ефективності функціонування управлінської команди

Джерело: розроблено автором

результативність як окремих представників системи управління. Джерелами відповідного синергетичного ефекту виступатимуть:

- оптимізація кількості та структури функціональних обов'язків учасників команди, що забезпечується в результаті співпраці управлінців різних рівнів ієрархії (вертикальна адміністративна синергія) та функціональних напрямів (горизонтальна адміністративна синергія);
- підвищення якості виконання управлінських завдань за рахунок оптимального розподілу соціально-психологічних ролей та професійних функцій учасників команди (функціональна синергія);
- підвищення поінформованості учасників команди у процесі виконання поставлених завдань унаслідок побудови ефективної системи інформаційних зв'язків (структурна синергія).

Сумарний синергетичний ефект, який забезпечується у разі формування оптимальних організаційної, рольової та комунікативної структур, можна визначати як компетенційну синергію та розглядати як комплексний критерій ефективності функціонування управлінської команди:

$$E_K = f(E_A, E_F, E_C) \rightarrow \max, \quad (3)$$

де E_K – комплексний ефект компетенційної синергії функціонування управлінської команди;

E_A, E_F, E_C – ефекти відповідно адміністративної, функціональної та структурної синергії функціонування управлінської команди.

Висновки. Центральною проблемою оцінювання результативності управлінської команди є забезпечення її відповідності певним критеріям ефективності функціонування. Аналіз підходів до визначення критеріїв ефективності функціонування команди свідчить, що всі вони у тій або іншій інтерпретації наголошують на необхідності забезпечення синергетичного ефекту від взаємодії її учасників. У контексті компетентнісного підходу до управління персоналом джерелом виникнення командної синергії пропонується вважати відповідність організаційної, рольової та комунікативної структур завданням управлінської команди. Відповідний синергетичний ефект може бути визначений як компетенційна синергія та розглядатися як критерій ефективності функціонування управлінської команди. У практичній площині забезпечення комплексного ефекту компетенційної синергії потребує визначення повної множини функціональних обов'язків, командних ролей та інформаційних потоків, необхідних для досягнення цілей управлінської команди, що є перспективою подальших досліджень у сфері управління персоналом на засадах компетентнісного підходу.

Список використаних джерел:

1. Москаленко В.О. Сучасні підходи до формування команди проекту. *Інтелект XXI*. 2014. № 5. С. 78–86.
2. Калинець К.С. Сутність та особливості формування управлінської команди. URL: <http://me.fem.sumdu.edu.ua/docs/d097.pdf> (дата звернення: 02.10.2020).
3. Шульженко І.В., Помаз О.М. Особливості створення ефективної управлінської команди в сучасних умовах. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2016. № 1 (73). С. 23–28.
4. Бойко Ю.І. Синергетичний ефект як ключовий аспект діяльності об'єднаних територіальних громад. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2018. Вип. 1 (39). С. 3–8.
5. Гесць В.М. Національна інноваційна система та інноваційно-інвестиційна діяльність. *Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку* : монографія / за ред. В.М. Гейця. Київ : Ін-т екон. прогнозів. ; Фенікс, 2003. 385 с.
6. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Москва : Прогресс, 1982. 278 с.
7. Голік І.Л. Синергетичний ефект діяльності кластерних формувань. *Електронний журнал «Ефективна економіка»*. 2015. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4053> (дата звернення: 02.10.2020).
8. Мельников В.В. Синергетичний ефект при моделюванні інноваційних процесів. *Інноваційна економіка*. 2014. № 5. С. 335–340.
9. Економічна кібернетика. *Термінологічний словник*. URL: <https://buklib.net/books/33705/> (дата звернення: 02.10.2020).
10. Ковач М.Й. Синергетичний ефект як важливий фактор інноваційного розвитку економіки. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка*. 2017. Вип. 1 (49). Т. 2. С. 84–89.
11. Keating M. *The New Regionalism in Western Europe. Territorial Restructuring and Political Change*. Cheltenham : Edward Elgar Publishers, 1998. 242 p.

References:

1. Moskalenko V.O. (2014) Suchasni pidkhody do formuvannia komandy proektu [Modern approaches to project team formation]. *Intelligence XXI*, no. 5, pp. 78–86.
2. Kalynets K.S. *Sutnist ta osoblyvosti formuvannia upravlinskoi komandy* [The essence and features of the formation of the management team]. Available at: <http://me.fem.sumdu.edu.ua/docs/d097.pdf> (accessed 2 October 2020).
3. Shulzhenko I.V., Pomaz O.M. (2016) Osoblyvosti stvorennia efektyvnoi upravlinskoi komandy v suchasnykh umovakh [Features of creating an effective management team in modern conditions]. *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade*, no. 1 (73), pp. 23–28.
4. Boiko Yu.I. (2018) Synerhetychnyi efekt yak kliuchovyi aspekt diialnosti obiednanykh terytorialnykh hromad [Synergetic effect as a key aspect of the activities of united territorial communities]. *Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis*, vol. 1 (39), pp. 3–8.
5. Heiets V.M. (2003) Natsionalna innovatsiina systema ta innovatsiino-investytsiina diialnist [National innovation system and innovation and investment activities]. *Ekonomika Ukrainy: stratehiia i polityka dovhostrokovoho rozvytku* [Economy of Ukraine: strategy and policy of long-term development]. Kiev: In-t ekon. prohnouzu.; Feniks, 2003.
6. Shumpeter Y. (1982) *Teoriya ekonomycheskoho razvytyia* [Theory of economic development]. Moskva: Prohress. (in Russian)
7. Holik I.L. (2015) Synerhetychnyi efekt diialnosti klasternykh formuvan [Synergetic effect of cluster formations]. *Efficient economy (electronic journal)*, no. 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4053> (accessed 2 October 2020).
8. Melnykov V.V. (2014) Synerhetychnyi efekt pry modeliuvanni innovatsiinykh protsesiv [Synergetic effect in modeling innovation processes]. *Innovative economy*, no. 5, pp. 335–340.

9. Ekonomichna kibernetyka. *Terminolohichniy slovnyk* [Economic Cybernetics. Terminological dictionary]. Available at: <https://buklib.net/books/33705/> (accessed 2 October 2020).

10. Kovach M.I. (2017) Synerhetychnyi efekyt yak vazhlyvyi faktor innovatsiinoho rozvytku ekonomiky [Synergetic effect as an important factor of innovative economic development]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Economics series*, vol. 1 (49). T. 2, pp. 84–89.

11. Keating M. (1998) *The New Regionalism in Western Europe. Territorial Restructuring and Political Change*. Cheltenham: Edward Elgar Publishers.

Korolov Denis

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

COMPETENCE SYNERGY AS EFFICIENCY CRITERIA OF MANAGEMENT TEAMS FUNCTIONING

The article is devoted to the study of the essence and definition of the prerequisites for ensuring a synergistic effect from the functioning of the management team. The urgency of this issue is due to the decisive role of the team approach in ensuring the competitiveness of management structures in the post-industrial economy. Since the key to building effective management teams is to adhere to the competency approach, it is necessary to justify the positive effect of the diversity and level of development of competencies of team members. In order to solve the set tasks the methods of analysis and synthesis, abstraction and generalization, graphic modeling are used in the article. The article substantiates that the central problem of evaluating the effectiveness of the management team is to ensure its compliance with certain criteria of operational efficiency. Based on the analysis of approaches to determining the criteria of management team effectiveness, the need to ensure a positive effect from the interaction of its members in the form of management synergy, which is defined as increasing the effectiveness of company management as a result of coordinated team interaction between managers and different levels of management. According to the results of the analysis of approaches to the interpretation of managerial synergy, such types as structural (as a result of establishing information flows in the team), functional (as a result of establishing cooperation in the team) and administrative (as a result of optimal distribution of rights and responsibilities). It is shown that the sources of synergetic effect will be the formation of optimal in terms of compliance with the tasks of the team structures: organizational (model of formal division of powers within the team), role (distribution between team members based on their objective and subjective competencies) and communicative (set of information links between team members). The total synergetic effect is defined as a competency synergy and the expediency of its identification with complex efficiency criteria of the management team is substantiated.

Key words: *competence approach, management team, structure, efficiency criteria, synergetic effect, competence synergy.*

JEL classification: M12, M52, M54

УДК 336.64

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.9>**Крейдич І.М.**

доктор економічних наук, професор,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Георгія Сікорського»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4594-2160>

Товмасян В.Р.

кандидат економічних наук, докторант,
ПВНЗ «Європейський університет»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1802-8939>

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено науково-методичні підходи до систематизації критеріїв оцінювання фінансової політики авіаційних підприємств. Визначено, що відслідковування, регулювання та оптимізація використання ресурсного потенціалу, активів, контроль за рівнем віддачі капіталу, інвестованих коштів, збалансування власних та залучених фінансових ресурсів є неможливими без відповідної методики оцінювання результатів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємств. Обґрунтовано, що об'єктивною основою забезпечення ефективного функціонування авіаційних підприємств мають бути розроблені критерії та система показників оцінювання фінансової політики, яка дасть змогу визначати її стан та коригувати подальші дії, модернізуючи системоутворюючі елементи управлінського та економічного впливу на фінансові процеси розвитку підприємства. Запропоновано критерії оцінювання фінансової політики підприємства, представлено систему показників оцінювання ефективності та напрямів фінансової політики підприємства.

Ключові слова: фінансова політика підприємства, фінанси, фінансово-економічні відносини, фінансовий менеджмент, критерії оцінювання фінансової політики, фінансові показники.

Постановка проблеми. Метою діяльності підприємства є досягнення прибутковості, яка дасть змогу як розвиватись, так і продовжувати функціонувати у перспективі. Залежність такої мети від ефективно реалізованої фінансової політики є очевидною. Підприємствам необхідно регулярно відслідковувати, регулювати та оптимізувати використання ресурсного потенціалу, активів, слідкувати за рівнем віддачі капіталу, інвестованих коштів, балансувати власні та залучені фінансові ресурси, тому актуальним науковим завданням є розвиток наукових положень із систематизації критеріїв оцінювання фінансової політики авіаційних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аналізу та оцінювання фінансового стану підприємств, ефективності фінансової діяльності суб'єктів виробничо-економічної діяльності присвячено наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Варто відзначити роботи таких науковців, як І.Ф. Стефанів [1], К.А. Пріб, Н.І. Патики [7], А.В. Василенко [5], І.Г. Ловінська [3]. Вченими запропоновано методику оцінювання фінансової стійкості організацій, підходи до діагностики в системі управління підприємствами та показники оцінювання ефективності інших напрямів діяльності виробничо-економічних систем. Водночас залишається таким, що потребує подальшого розвитку, питання формування системи показників ефективності та напрямів фінансової політики авіаційних підприємств на основі критеріїв спрямованості модернізації такої політики.

Мета статті. З огляду на вищевикладене та відсутність уніфікованої системи показників оцінювання ефективності фінансової політики авіаційних підприємств у вітчизняній економічній науці в умовах, коли забезпечення безперервної діяльності авіаційних під-

приємств є пріоритетним завданням державної економічної політики сталого розвитку, вважаємо за доцільне дослідити та обґрунтувати комплексну систему показників ефективності фінансової політики авіаційних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Фінансова політика має містити чітко визначений список цілей та методів їх досягнення, перелік джерел фінансування поточних та капітальних витрат, сформовану методику оптимізації процесів формування та використання матеріальних і фінансових ресурсів, обґрунтовані критерії дієвості механізмів реалізації планів компанії, функціональні методи контролю за ефективністю реалізації окреслених цілей, критерії оцінювання досягнутих результатів [1, с. 543]. Саме тому для авіаційних підприємств мають бути розроблені критерії та система показників оцінювання фінансової політики, яка дасть змогу визначати її стан та коригувати подальші дії, модернізуючи системоутворюючі елементи управлінського та економічного впливу на фінансові процеси розвитку підприємства.

Фінансова політика авіаційних підприємств має оцінюватись у розрізі критеріїв оборотності, маневреності, іммобілізації та приросту, що формує збалансовану управлінську систему модернізації авіаційних підприємств, забезпечуючи ключові ознаки прояву її ефективності, а саме динамічну фінансову стійкість, відтворюваність фінансових ресурсів, гнучкість власних вкладень, достатність фінансових ресурсів на незаплановані витрати (рис. 1).

У формуванні чотирьох зазначених напрямів ми керувались критеріями спрямованості модернізації фінансової політики авіаційних підприємств, зазначеними нижче.

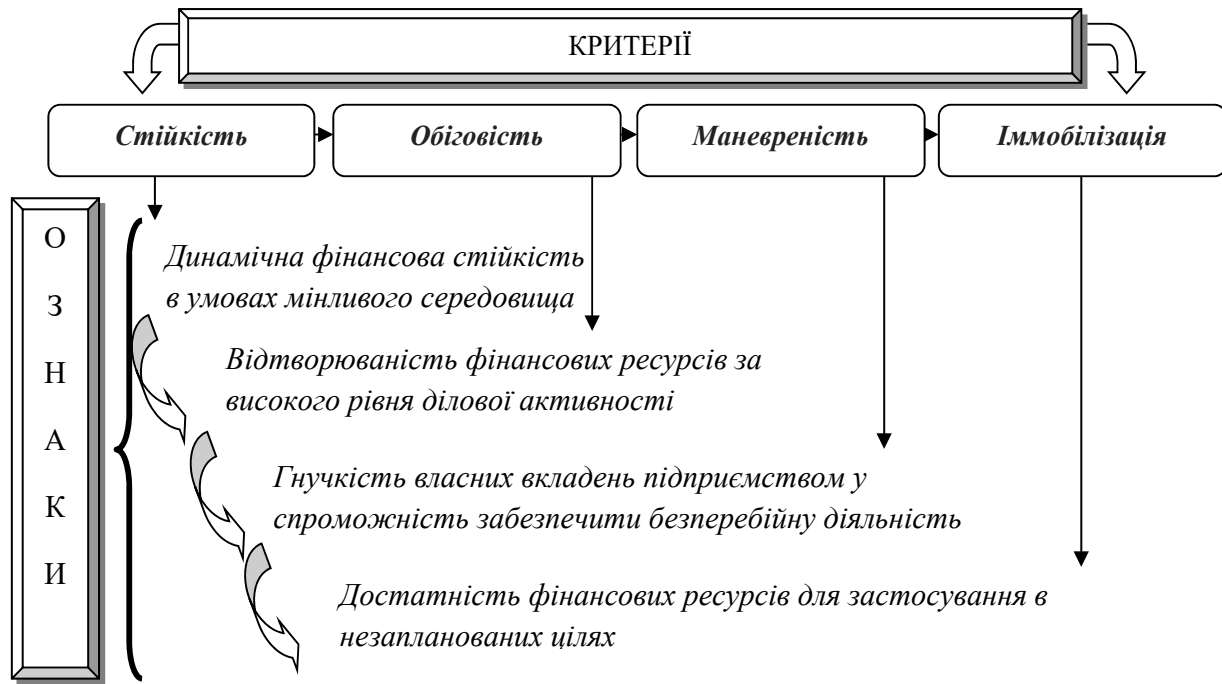


Рисунок 1 – Критерії оцінювання фінансової політики підприємства

Джерело: розроблено авторами

1. Стьйкість. Критерій стійкості характеризуватиме підприємство з позиції стабільного фінансового стану, економічно самостійних дій та можливості подальшого розвитку. Ефективна фінансова політика підприємства має забезпечити його фінансово-стійкий стан та спроможність подальшого фінансування діяльності. У дослідженнях науковців фінансова стійкість є позитивним показником як діяльності, так і розвитку підприємства. Такої думки дотримуються О.М. Зайцев, І.І. Приймак, визначаючи її станом, за якого зберігається здатність стабільного прогресивного розвитку [2, с. 23], спроможністю функціонувати впродовж тривалого періоду, одержуючи достатній для стабільного розвитку прибуток, забезпечуючи економічно обґрунтоване співвідношення джерел фінансування та активів і збалансоване надходження й виплату грошових коштів [3, с. 98] за негативних подій та мінливих впливів зовнішнього середовища. Крім того, фінансова стійкість характеризує внутрішній потенціал підприємства з позиції ефективного застосування ресурсів. Як відзначають Н.В. Алексеєнко, А.В. Василенко, це є станом стан матеріальних, економічних і трудових ресурсів підприємства, їх розподілом та використанням, які забезпечують розвиток підприємства на основі зростання прибутку й капіталу за збереження платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризиків [4, с. 56–65], працездатним станом щодо досягнення запланованих результатів за наявності різних мінливих впливів [5, с. 39]. Отже, з позиції фінансової політики такий критерій визначатиме динамічну фінансову стійкість підприємства в умовах мінливого середовища.

2. Оборотність. Вибір цієї зони ефективності фінансової політики визначається класичною необхідністю

її реалізації як інструменту забезпечення інтенсивності циклічного використання різних ресурсів фінансової сфери підприємства, що дає йому змогу функціонувати, нарощуючи потенціал. Коефіцієнти оборотності, як відомо, належать до системи оцінювання ділової активності, проте з позиції фінансової політики вони є зручним інструментом визначення її ефективності як отриманий фінансовий результат від вкладень у різні активи. Як зазначає Є.В. Іонін, відтворювальний характер господарської діяльності, що спрямована на одержання прибутку, як передумови та визначальної бази щодо максимізації ринкової вартості бізнесу чи підприємства (цілісного майнового комплексу), підвищує значущість управління оборотністю усіх видів активів [6, с. 193]. Отже, завдяки критерію оборотності доцільно визначати відтворювальний ефект, отриманий завдяки результативним заходам фінансової політики.

3. Маневреність. Під терміном «маневреність підприємства» розуміють здатність підприємства розмістити засоби, залучені з різних джерел фінансування, в активах підприємства у такий спосіб, який максимально забезпечуватиме його фінансову стійкість, стабільність та ефективну виробничо-господарську діяльність [7]. Цей критерій з позиції фінансової політики визначає обсяг фінансових ресурсів, який підприємство спроможне спрямовувати на різні види діяльності, використовуючи як інструмент інвестування, антикризових заходів чи регулювання потоків. На основі маневреності можна визначити ефективність фінансової політики з позиції вкладень в активи, оборотного капіталу тощо. Для характеристики результативності фінансової політики маневреність визначатиме гнучкість власних вкладень підприємством у діяльність, його спроможність забезпечити безперерйну діяльність.

4. Імобілізація. Критерій імобілізації дасть змогу розкривати стан фінансової політики підприємства з точки зору його привабливості контрагентів у реалізації фінансових операцій, забезпечення поточних зобов'язань фінансовими ресурсами, можливість за потреби вилучати кошти на різні потреби. Для характеристики фінансової політики критерій імобілізації дасть можливість виявити достатність фінансових ресурсів для застосування в інших передбачуваних або непередбачуваних цілях.

Кожна із зазначених ознак ефективності фінансової політики має оцінюватись на основі відповідних об'єктів, на які націлена така політика. Отже, доречно їх деталізовано визначити. На наш погляд, фінансова політика підприємства в контексті її ефективності має бути націлена на дві ключові паралелі, першою з яких є регулювання обігу засобів з подальшим зростанням фінансових ресурсів, а другою – витрачання фінансових ресурсів на необоротні активи для спроможності отримувати досконалішу систему засобів, функціонування яких перетворюватиметься на дохід. Отже, об'єктами фінансової політики підприємства у такому разі має бути подвійний комплекс: управління власними капіталом, інвестиціями та позиковим капіталом; управління необоротними активами, а саме основними засобами та нематеріальними активами.

Спрямованість фінансової політики на активи підприємства виражається у їх довгостроковому та короткостроковому залученні, відтворенні, контролюванні та регулюванні для утворення стійкої фінансово-економічної системи діяльності та розвитку підприємства.

Здебільшого фінансова політика щодо необоротних активів передбачає фінансове стратегування, пов'язане з амортизаційними відрахуваннями для поновлення потенціалу основних засобів, залучення нематеріальних активів, а також довгострокові інвестиції. З огляду на досліджуваний аспект напрямів модернізації фінансової політики, що характеризується активними діями на короткострокову та середньострокову перспективу, як об'єкт політики варто розглядати оборотні активи. З урахуванням того, що фінансова політика є елементом фінансового управління підприємством, варто зазначити саме управлінський аспект її впливу на оборотні активи. Як зазначають науковці, управління оборотними активами є частиною короткострокової фінансової політики підприємства, спрямованої на вирішення найбільш важливих поточних фінансових проблем, що дає змогу поліпшити фінансовий стан підприємства та підвищити його фінансову стійкість і платоспроможність за досить короткі терміни [8, с. 573], при цьому таке управління може здійснюватися в розрізі їх видів. Отже, йдеться про управління дебіторською заборгованістю; управління грошовими коштами й поточними фінансовими інвестиціями; управління запасами [9], тобто фінансова політика щодо оборотних активів може реалізовуватись як у комплексі, так і окремо за їх видами.

За видами (за елементним складом) оборотні активи підприємства розподіляють на матеріальні запаси (сировини, товарної та готової продукції), дебіторську заборгованість підприємства, грошові кошти та їх еквіваленти тощо [10, с. 79]. Як відомо, до складу оборотних коштів входять [11, с. 982]:

1) грошові кошти (готівка, кошти на рахунках у банках та депозити);

2) короткострокові фінансові інвестиції (високоліквідні активи, які утримуються підприємством задля збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигід для інвестора та вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості);

3) дебіторська заборгованість (сума заборгованості юридичних та фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів на певну дату) [11, с. 982].

Зазначимо, що об'єктами фінансової політики підприємства серед оборотних активів є запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти.

Таким чином, узагальнено систему оцінювання ефективності фінансової політики підприємства. Насамперед зазначимо, що вона має бути спрямована на розвиток стійкості, інтенсифікацію оборотності, забезпечення маневреності та дотримання ефективних умов імобілізації. Оцінюванню мають підлягати два комплекси застосованих на підприємстві фінансових інструментів, а саме регулюючий та оптимізаційний (рис. 2).

Регулюючий комплекс інструментів призначений для врегулювання потоків та обороту за активами й капіталом, а оптимізаційний спрямований на необоротні активи для забезпечення безперервної діяльності підприємства, оптимального розподілу фінансових ресурсів для придбання та введення в обіг основних засобів і нематеріальних активів. Такий розподіл можна підтвердити врахуванням того, що фінансова політика спрямована на два взаємопов'язаних напрями, а саме політику доходів і витрат, які на практиці реалізують відповідні функції фінансів [12]. Політика доходів і витрат є ключовою або вихідною, оскільки з її цілей випливають цілі та заходи в розрізі кредитної, операційної, облікової, податкової, інвестиційної та ринкової політики підприємства [12]. При цьому до основних напрямів її розроблення належать розроблення облікової, управлінської, кредитної політики; управління оборотними коштами, дебіторською, кредиторською заборгованістю, витратами, вибір амортизаційної, дивідендної та інвестиційної політики, цінової політики [12]. Зазначений комплекс підтверджує відповідність визначеним об'єктам таких комплексів:

1) регулюючий комплекс: оборотні активи (запаси, грошові кошти та їх еквівалентність, дебіторська заборгованість), капітал (власний капітал, інвестиції, позиковий капітал), які спрямовані до підвищення дохідної частини фінансової політики;

2) оптимізаційний комплекс: основні засоби та нематеріальні активи, проведення фінансової політики стосовно яких зорієнтоване за забезпечувальні процеси та розподіл фінансових ресурсів щодо їх залучення, впровадження у використання, ремонту/оновлення та виведення з активів підприємства.

Висновки. За результатами проведеного дослідження узагальнено науково-методичні підходи до оцінювання ефективності фінансової політики підприємств. Визначено, що система оцінювання фінансової

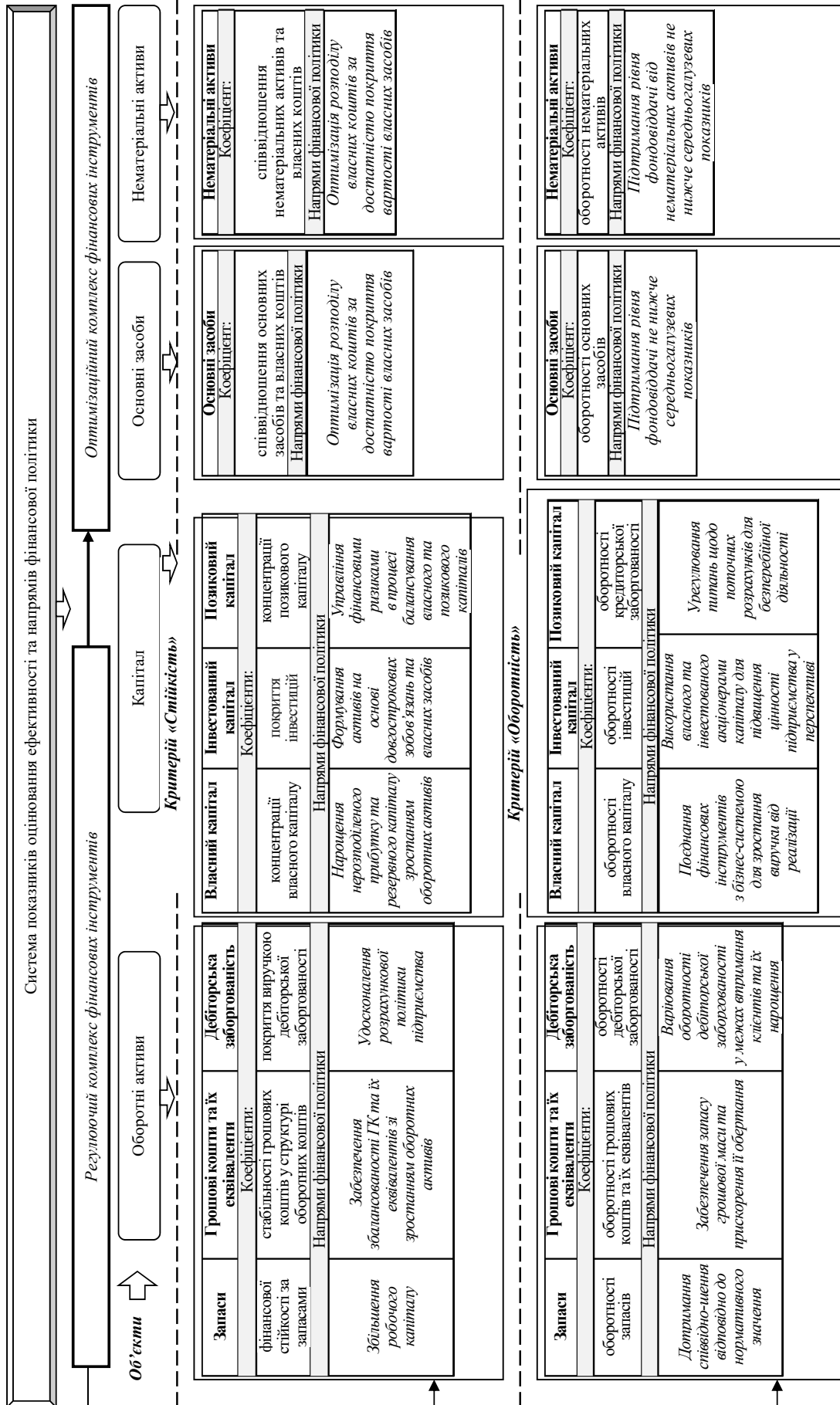
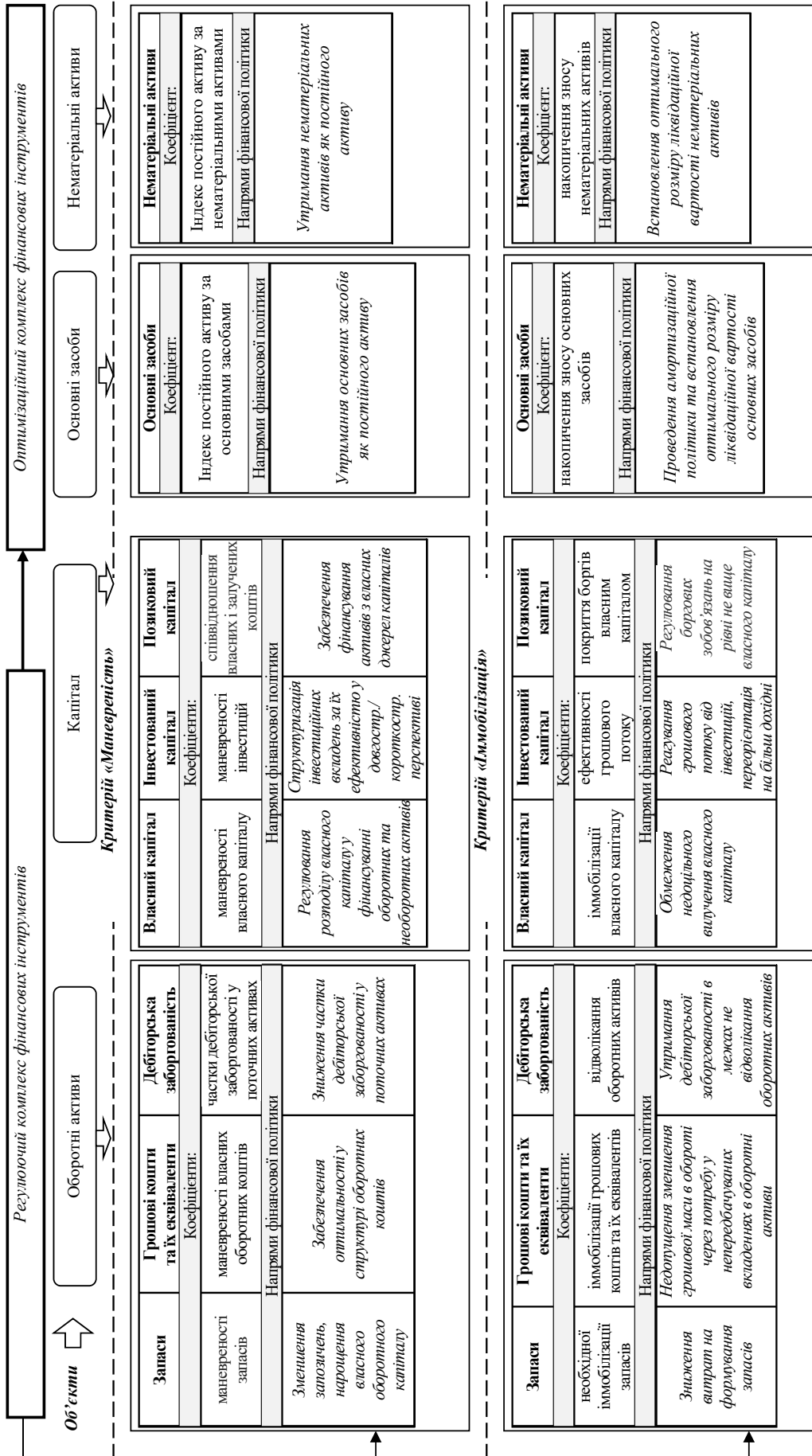


Рисунок 2 – Система показників оцінювання ефективності та напрямів фінансової політики

Джерело: складено авторами

Продовження Рисунку 2



Засапи	Грошові кошти та їх еквіваленти	Дебіторська заборгованість
маневреності запасів	маневреності власних оборотних коштів	частки дебіторської заборгованості у поточних активах
Напрямами фінансової політики		
Зниження запозичень, нарощення власного оборотного капіталу	Забезпечення оптимальності структури оборотних коштів	Зниження частки дебіторської заборгованості у поточних активах

Власний капітал	Інвестований капітал	Позиковий капітал
маневреності власного капіталу	маневреності інвестицій	співвідношення власних і залучених коштів
Напрямами фінансової політики		
Регулювання розподілу власного капіталу у фінансуванні оборотних та необоротних активів	Структуризація інвестиційних вкладень за їх ефективністю у дозгостр./короткостр./перспективі	Забезпечення фінансування активів з власних джерел капіталів

Основні засоби
Коефіцієнт:
Індекс постійного активу за основними засобами
Напрямами фінансової політики
Утримання основних засобів як постійного активу

Нематеріальні активи
Коефіцієнт:
Індекс постійного активу за нематеріальними активами
Напрямами фінансової політики
Утримання нематеріальних активів як постійного активу

Засапи	Грошові кошти та їх еквіваленти	Дебіторська заборгованість
необхідної імобілізації запасів	імобілізації грошових коштів та їх еквівалентів	відволікання оборотних активів
Напрямами фінансової політики		
Зниження витрат на формування запасів	Неоподулення зменшення грошової маси в обороті через потребу у неперераховуваних вкладеннях в оборотні активи	Утримання дебіторської заборгованості в межах не відволікання оборотних активів

Власний капітал	Інвестований капітал	Позиковий капітал
імобілізації власного капіталу	ефективності грошового потоку	покриття боргів власним капіталом
Напрямами фінансової політики		
Обмеження недоцільного виділення власного капіталу	Реагування грошового потоку від інвестицій, перерозподілу на більш дохідні	Регулювання боргових зобов'язань на рівні не вище власного капіталу

Основні засоби
Коефіцієнт:
накопичення зносу засобів
Напрямами фінансової політики
Проведення амортизаційної політики та встановлення оптимального розміру ліквідаційної вартості основних засобів

Нематеріальні активи
Коефіцієнт:
накопичення зносу нематеріальних активів
Напрямами фінансової політики
Встановлення оптимального розміру ліквідаційної вартості нематеріальних активів

політики авіаційних підприємства має бути спрямована на два комплекси інструментів, а саме регулюючий та оптимізаційний.

Інструменти зазначених комплексів фінансових інструментів є взаємозалежними. Регулюючий комплекс відповідає за дохідну частину діяльності підприємства, а оптимізаційний – за витратну, спрямовану на його розвиток. Система показників оцінювання об'єктів фінансової політики має ґрунтуватись на змістовності критеріальної основи, яку складають розвиток стійкості, інтенсифікація оборотності, забезпе-

чення маневреності та дотримання ефективних умов іммобілізації.

Елементом наукової новизни дослідження є розвиток наукових положень із систематизації критеріїв оцінювання фінансової політики авіаційних підприємств, спрямованого на модернізацію фінансової політики таких підприємств.

Перспективним напрямом подальших досліджень є розроблення методичного підходу до прогнозування фінансової політики авіаційних підприємств у кризовий та посткризовий періоди.

Список використаних джерел:

1. Стефанів І.Ф. Напрямки удосконалення фінансової політики підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2019. Вип. 13. С. 542–547.
2. Зайцев О.Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий (на примере промышленности строительных материалов) : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». Хабаровск, 2007. 23 с.
3. Ловінська І.Г. Фінансова стійкість організацій як індикатор економічного потенціалу. *Фінанси, облік і аудит*. 2014. Вип. 1 (23). С. 252–259.
4. Алексеенко Н.В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий. *Економіка і організація управління*. 2009. Вип. 2 (6). С. 50–60.
5. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монография. Киев : Центр учебной литературы, 2015. 648 с.
6. Іонін Є.В. Оборотність активів в умовах використання методу нарахувань: аналітичний аспект. *Економічний аналіз*. 2008. Вип. 2 (18). С. 193–197.
7. Приб К.А., Патика Н.І. Діагностика в системі управління. Київ : ЦУЛ, 2016. 431 с.
8. Дехтяр Н.А., Дейнека О.В., Черноус Т.М. Управління оборотними активами підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 8. С. 572–578.
9. Бодаренко О.С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств. *Інвестиції практика та досвід*. 2008. № 4. С. 40–44.
10. Донін Є.О. Особливості сучасних підходів до специфіки класифікації оборотних активів підприємства. *Економіка і організація управління*. 2018. № 1 (29). С. 75–85.
11. Павленко О.П., Бурсук Г.Ю. Фінансовий аналіз оборотних активів та оптимізація джерел їх формування. *Молодий вчений*. 2017. № 10 (50). С. 981–984.
12. Дергалюк Б.В., Парфенюк М.В. Економічна сутність поняття «фінансова політика» та принципи її реалізації на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2017. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5574> (дата звернення: 08.09.2020).

References:

1. Stefaniv I.F. (2019) Napriamky udoskonalennia finansovoi polityky pidpriemstv [Directions for improving the financial policy of enterprises]. *Global and national economic problems*, no. 13, pp. 542–547.
2. Zaitsev O.N. (2007) Otsenka ekonomicheskoy ustoychivosti promyishlennyih predpriyatiy (na primere promyishlennosti stroitelnyih materialov) [Assessment of the economic sustainability of industrial enterprises (using the example of the building materials industry)] (PhD Thesis). Habarovsk : Pacific National University.
3. Lovins'ka I.G. (2014) Finansova stijkist' organizaciyi yak indykator ekonomichnogo potencialu [Financial stability of organizations as an indicator of economic potential]. *Finance, accounting and auditing*, vol. 1, no. 23, pp. 252–259.
4. Alekseenko N.V. (2009) Upravlenie ustoychivym razvitiem promyishlennyih predpriyatiy [Industrial sustainability management]. *Economics and management organization*, no. 2, pp. 50–60.
5. Vasilenko V.A. (2005) Menedzhment ustoychivogo razvitiya predpriyatiy [Enterprise Sustainable Development Management]. Kyiv : Center for educational literature.
6. Ionin Ye.V. (2008) Oborotnist aktyviv v umovakh vykorystannia metodu narakhuvan: analitychnyi aspekt [Asset turnover in terms of accrual method: analytical aspect]. *Economic analysis*, vol. 2, no. 18, pp. 193–197.
7. Prib K.A. (2016) Diahnostyka v systemi upravlinnia [Diagnostics in the control system], Kyiv : Center for educational literature. (in Ukrainian)
8. Dekhtyar N.A., Deineka O.V., Chernous T.M. (2017) Upravlinnia oborotnymy aktyvamy pidpriemstva [Management of current assets of the enterprise]. *Economy and society*, vol. 8, pp. 572–578.
9. Bondarenko O.S. (2008) Metodolohichni osnovy upravlinnia oborotnymy aktyvamy pidpriemstv [Methodological bases of current assets management of enterprises]. *Investments: practice and experience*, vol. 4, pp. 40–44.
10. Donin Y.O. (2018) Osoblyvosti suchasnykh pidkhodiv shchodo spetsyfiky klasyfikatsii oborotnykh aktyviv pidpriemstva [Features of modern approaches to the specifics of the classification of current assets of the enterprise]. *Economics and organization of management*, vol. 1, no. 29, pp. 75–85.
11. Pavlenko O.P., Bursuk H.Yu. (2017) Finansovyi analiz oborotnykh aktyviv ta optymizatsiia dzherel yikh formuvann [Financial analysis of current assets and optimization of sources of their formation]. *A young scientist*, vol. 10, pp. 981–984.
12. Derhaliuk B.V., Parfeniuk M.V. (2017) Ekonomichna sutnist poniatia "finansova polityka" ta pryntsyipy yii realizatsii na pidpriemstvi [The economic essence of the concept of "financial policy" and the principles of its implementation in the enterprise]. *Efficient economy*, vol. 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5574> (accessed 08 September 2020).

Kreidych Iryna*National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"***Tovmasian Vahan***Private Higher Educational Institution "European University"*

CRITERIA FOR EVALUATION OF THE FINANCIAL POLICY OF THE AVIATION ENTERPRISES

The article is devoted to the scientific and methodological approaches to the systematization of the financial policy criteria of aviation enterprises. It is determined that monitoring, regulation and optimization of the usage of resources, assets, capital return control, investments, balance between own and loan financial resources are impossible without development and implementation of an appropriate complex methodology for aviation enterprises' activities evaluation. It is justified that the objective basis for ensuring of the effective functioning of aviation enterprises should be the specific criteria and a system of financial policy analysis indicators, which will allow determining its status and adjusting further actions aiming the modernization of financial management system. In the framework of the conducted study, the scientific and methodological approaches to assessing of the corporate financial policy effectiveness are developed. It is determined that the corporate financial policy evaluation system should be based on two sets of tools – regulatory (current assets and capital, which are aimed at increasing the revenue side of financial policy) and optimization (fixed assets and intangible assets, in respect of which the conducting of financial policy is focused on the supportive processes and on the allocation of financial resources for their attraction, repair/renewal and withdrawal from the assets of the enterprise). These set of tools are interdependent. The regulatory tool is responsible for the revenue of the enterprise, and the optimization tool – for the cost base. The system of financial policy analysis indicators should be based on the financial stability assurance, turnover increase, ensuring maneuverability and compliance of the assets and there immobilization. The scientific novelty of the study is the development of scientific provisions for the systematization of criteria for evaluation of the financial policy of the aviation enterprises, aimed at modernizing the financial policy of such enterprises. The promising area for further research is the development of the methodology of the aviation enterprises' financial policy forecasting during the crisis and post-crisis periods.

Key words: *enterprise financial policy, finance, financial and economic relations, financial management, criteria for evaluation of financial policy, financial indicators.*

JEL classification: M20, E37, L93

UDC 371.134:338.48

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.10>**Melnyk Alona**

Head and Professor at the Department of Business Economics and Tourism,
Kyiv National University of Technology and Design
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4051-3033>

Budiakova Olena

Senior Lecturer at the Department of Business Economics and Tourism,
Kyiv National University of Technology and Design
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6028-2650>

Kisilov Vadim

Master at the Department of Business Economics and Tourism,
Kyiv National University of Technology and Design

FEATURES OF TECHNOLOGY TRANSFER IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION

Increasing the competitiveness of both the national and regional economy requires technological re-equipment of most Ukrainian enterprises. To do this, applied science must be developed, which in the future can be commissioned to develop the necessary technologies, as the leading position in the market is occupied by companies that have the ability to produce fundamentally new products. Technology transfer is an important and integral part of the innovation process. Public laboratories, research institutes, universities are puzzled by the applied technological use of their research. In today's world, the strategy of survival and development of society, countries are based mainly solely on the pursuit of leadership in various fields. To create new models, technologies and products, as well as their transformation in the world.

Key words: *technology transfer, scientific and technical cooperation, innovative economy, international integration, national innovation system.*

JEL classification: F02, E22, O32

Formulation of the problem. In Ukraine, the concept of “technology transfer” appeared relatively recently. In this phrase, “transfer” means to deliver, and “technology” in this context means both the results of research and development, and innovative product. Technology transfer is the process of transferring the results of research and development, knowledge for any use. Technology transfer is the main form of innovation promotion from the development stage to commercial implementation. This concept includes all sorts of ways to turn an idea into a commercial product: the transfer of patents, technical documentation, exchange of scientific developments, the creation of joint ventures and others. At the present stage of development of the world economy technology transfer is one of the sources of economic independence, as it provides economic entities with strategic opportunities in the development of the domestic market and new growing industries, borrowing and adapting the achievements of more developed countries, integration into transnational infrastructure of world markets [1, p. 30]. Taking into account the potential of each business entity, its approach to technology transfer in relation to the organization of production and innovation policy should be developed.

According to statistics, the import of technology in Ukraine is much higher than its exports. For example, this applies to food production, pulp and paper production, publishing and printing, chemical production, production of other non-metallic mineral products, metallurgy. It follows that one of the priority areas of state development should be technology transfer within Ukraine. As mentioned above, for innovative development and development of technology transfer in Ukraine, it is necessary to increase

the intensity of exchange of knowledge-intensive products. According to estimates, innovation activity in the field of technological innovation is one of the key indicators of innovation, which characterizes the potential of technological modernization and innovative development of Ukraine's economy. In most areas of the economy, this activity is low both due to the economic crisis and due to the following reasons:

– scientists-developers, as a rule, do not know the peculiarities of the market and can hardly imagine how their scientific results can be transformed into a market product;

– economic agents of the market (managers of companies) are practically unfamiliar with the nature of modern science, the structure and the most important areas of its activities, breakthrough achievements. They cannot always judge the reliability of the scientific results proposed for implementation and their technological efficiency;

– the state (represented by politicians and technical experts), called to establish rules for technology transfer, has little idea of the real atmosphere of life of scientific laboratories, conditions of research and development of technologies, possible consequences of implementing legislation for the production of scientific knowledge and its commercialization.

It can be concluded that Ukraine now has a lot of problems (for example, weak regional infrastructure) that hinder the implementation of new solutions. At the same time, it should be noted that the field of technology transfer, despite many limiting factors, is beginning to develop in Ukraine. Such factors include: the inability of technology transfer actors to act independently, and the inability to

assess the need and effectiveness of innovation, and the inefficiency of the creation of research centers. Of course, it is also necessary to keep in mind the financial component of the introduction of technology in the enterprise, the ability of the organization to finance technology through cheap sources of borrowed capital and at the same time benefit. But there are also advantages, such as, for example, highly educated staff with knowledge and experience in creating and applying technologies in various sectors of the economy, in many of which Ukraine is a leader.

Analysis of recent research and publications. Scientific and methodological approaches to the organization of technology transfer have been studied by many scientists. We can mention V. Yelnikov, E. Geiger, A. Petrunenkov, P. Romer, A. Folomyev, N. Fonstein, A. Shpak, Y. Yakovets, and others. However, their work is devoted mainly to the theoretical aspects of the development of various forms of technology transfer, while the issues of commercialization of intellectual property in the national economy require additional research. P. Mykytyuk and others also addressed the definition of innovative development in their works. From their point of view, "innovative development involves the use of real innovation opportunities to achieve goals in a number of areas - mobilization and improvement of innovation potential and its main resource – human capital, improving the innovation climate" [2].

Setting objectives. The purpose of the study is to analyze the features and problems of technology transfer in terms of integration.

Presentation of the main research material. According to the Law of Ukraine "On Innovation", "innovations are newly created (applied) and (or) improved competitive technologies, products or services, as well as organizational and technical solutions of production, administrative, commercial or other nature that significantly improve the structure and quality production and (or) social sphere, and innovation is an activity that aims to use and commercialize the results of research and development and leads to the release of new competitive goods and services [3].

The negative consequences of the crisis in the economy of Ukraine lead to a significant destruction of the scientific and technological structure of our state. The conditions for conducting research and development and introducing new modern technologies into production have noticeably become more complicated. The demand for the results of scientific and technical activities today is very small. The rate of investment support for endangered technological systems, inevitably leads to higher prices for new equipment, outpacing the growth of its productivity, stimulated not only inflationary trends associated with rising cost inflation, but also structural distortions caused by faster development of industries. Note, that the rise in price of products, outpacing the growth of its consumer properties, to some extent was also a consequence of prevailing in the team economy management system (in particular, the cost approach to assessing the activities of enterprises). However, the decisive role belonged to the technical and economic policy, which gives priority to technologies in the last phase of the life cycle. Currently, companies are devoting significant resources to the modernization of industry, in the modern equipment of research and development centers of higher education. However, indicators of innovation activity, the number

of applied developments and technologies continue to lag behind the world level [4; 5].

From time to time, attempts are made to convince the general public that a reasonable compromise needs to be found between investing in economic stabilization and spending on the social sphere, ie combining the achievement of these two difficult-to-reconcile goals. However, despite all the existing difficulties, Ukraine still not only retains significant scientific and technological potential, but also has opportunities to ensure its development. The lack of technology transfer in Ukraine as a system creates favorable conditions for selling our latest technologies for nothing abroad, which, in turn, is the reason for the reduction of foreign investment and in no way contributes to gaining much-needed experience of international cooperation. Lack of experience in technology transfer or unwillingness to acquire it over time will lead to the fact that due to the obsolete or underdeveloped industrial base of goods and services of mass demand will be of a very low quality, production costs will not pay off, exports will become problematic, imports will disappear, which will naturally affect the international relations.

If we briefly summarize the previously published analytical materials, we can draw the following conclusions. Over the past decade, Ukrainian science has suffered significant losses. Total budget funding for research has decreased from 0.82% of GDP in 2012 to 0.34% in 2021 and today the cost per Ukrainian researcher is not much more than 2 thousand USD, compared to 195 thousand USD, 172 thousand in France, 142 thousand in Japan and 8 thousand – in Russia. During the same years, the number of specialists directly engaged in research and development decreased from 295 thousand people to about 120 thousand, several thousand specialists emigrate from the country annually (including more than 700 doctors and candidates of science) [8, p. 20–28].

In most countries of the world, the source of funding for innovation is budget funds, in Ukraine budget funds are allocated for the development of innovation in the minimum amount (Table 2).

In 2018, expenditures on innovations were mainly made at the expense of own funds (over 88.2% of total financing), loans from budget funds (5.2%), other sources (5.6%), foreign investors (0.9 %). During 2018, enterprises spent 12.2 billion UAH on innovations. Funding for innovation from the state budget 19 was carried out at the level of 5.2% and more (with the exception of 2010–2014 and 2017), and since 2000 less than 1%, this is an indicator of the state's passivity to innovation. This rather negative trend forces Ukrainian enterprises to use other external resources to innovate. Among the researchers who consider this problem A. Muliakova-Bochi can be distinguished. She notes that in foreign countries, the technological balance includes information on income from the possession of technological assets under the protection of industrial property law, which are generated mainly through agreements related to patents, inventions, etc. [10].

In 2000–2014, the state determined that the priority of further development of the country should be the restructuring of industry and the establishment of Ukraine as a high-tech state. This strategic course was based on the development and restructuring of most economic sectors, the renewal of the technological industry and the widespread

Table 1 – Assessment of technological development of Ukraine according to international ratings

№	Indicator	Target landmark	Leader country indicator	Indicator of Ukraine	Rating 2012-2013	Rating 2013-2014	Rating 2014-2015	Rating change
1.	IGC	7.0	5.7 Switzerland	4.14	73	84	76	+8
1.9	Sub-index of technological readiness	7.0	6.36 Luxembourg	3.5	81	94	85	+9
1.9.1	Introduction of technologies at the company level Foreign direct investment and technology transfer	7.0	6.2 Iceland	4.2	69	100	100	0
1.9.2	Foreign direct investment and technology transfer	7.0	6.4 Ireland	3.7	109	131	127	+4
1.9.3	Internet users, %	100%	96.5 Ісландія	41.8	88	93	82	+11
1.9.4	Number of broadband Internet subscribers (per 100 people)	The higher	43.0 Switzerland	8.8	69	71	68	+3
1.9.5	Internet bandwidth (kbps for 1 Internet user)	The higher	6445.8 Luxembourg	52.9	86	84	50	+34
1.9.6	Number of mobile phones (per 100 inhabitants)	The higher	135.1 Singapore	5.4	81	94	107	-11
1.9.7	Availability of the latest technologies	7.0	6.6 Finland	4.1	80	106	113	-7
2.	Global Innovation Index	100	64.78 Switzerland	36.26	62	71	63	+8
2.1	Subindex of available resources and conditions for innovation	100	73.6 Singapore	38.15	78	83	88	-5
2.2	Subindex of results of implementation and implementation of innovations	100	63.11 Switzerland	34.37	47	58	46	+12

Source: compiled by the authors on the basis [6; 7]

introduction of advances in science and technology. This was due to the fact that in those years Ukraine had significant opportunities for economic development in the scientific and technological direction. The total number of researchers in Ukraine is almost 200 thousand people, including 4.1 thousand doctors of sciences, 18.9 thousand candidates of sciences [11]. Despite some reduction in scientific staff, Ukraine remains among the developed countries in Europe in terms of economic saturation of scientific staff. In recent years, a number of important measures have been taken at the state level to improve the state science and technology policy. The Verkhovna Rada approved a new Concept of Scientific, Technological and Innovative Development of Ukraine [12].

Within the framework of the mechanism of innovative development, it is represented by the implementation of the following stages:

1. On the verge of creating innovations in accordance with these areas. In order to intensify the creation of innovations, it is necessary to create a device to stimulate scientists to form a relevant research topic needed by mass markets; to harmonize national characteristics of statistical data with the European scientists; to guarantee the creation of educational materials on entrepreneurship and innovation, economic literacy and protection of intellectual property.

2. At the border of innovation transfer, it is necessary to create a Roadmap for the implementation of the Sustainable Development Goals; start a communication device of technology platforms, where business and government have every chance to become potential customers of innovations, and scientists, students, inventors offer

innovative solutions, which are then scaled and become the basis for personal innovation business. Creating favorable conditions for bringing innovations to commercial use, in particular through the development of startups.

3. In order to establish mass production, monetary mechanisms should be aimed at offering direct state support to manufacturing enterprises, when the government is considered a customer of products while increasing the selection of these plans and creating devices for commercialization of developments to selectively reimburse the state costs and approval of authors.

4. Solving legal problems related to defense and used intellectual property, especially (but not only) the creation of the state budget from used funds.

5. Establishing links between the Ukrainian innovators and partners (business and government representatives) potentially interested in commercializing their innovations.

Conclusions. Ukraine's presence in the international market of high-tech products and in international technology transfer is excessively low. The domestic and foreign economic situation is complicated by the technological complexity of the economy, insufficient attention to the problem of building a national innovation system. A necessary prerequisite for using this experience is the creation of an appropriate innovation infrastructure. These are, in particular, specialized research centers and innovation firms that would ensure the transformation of new promising scientific ideas into product and technological innovations, a new legal framework that encourages innovative entrepreneurship and guarantees the protection of intellectual property rights; science (innovation) parks; a developed network of venture funds

Table 2 – Sources of funding for innovation in Ukraine

Years	Total amount of expenses, mln. UAH	Including at the expense of funds							
		own		state budget		foreign investors		other sources	
		mln.UAH	Proportion %	mln. UAH	Proportion %	mln. UAH	Proportion %	mln. UAH	Proportion %
2000	1757.1	1399.3	79.6	7.7	0.4	133.1	7.6	217	12.3
2005	5751.6	5045.4	87.7	28.1	0.5	157.9	2.7	520.2	9.0
2010	8045.5	4775.2	59.4	87	1.1	2411.4	30.0	771.9	9.6
2011	14333.9	7585.6	52.9	149.2	1.0	56.9	0.4	6542.2	45.6
2012	11480.6	7335.9	63.9	224.3	2.0	994.8	8.7	2925.6	25.5
2013	9562.6	6973.4	72.9	24.7	0.3	1253.2	13.1	1311.3	13.7
2014	7695.9	6540.3	85.0	344.1	4.5	138.7	1.8	672.8	8.7
2015	13813.7	13427.0	97.2	55.1	0.4	58.6	0.4	273.0	1.9
2016	23229.5	22036.0	94.6	179.0	0.8	23.4	1.0	991.1	4.3
2017	9117.5	7704.1	84.5	227.3	2.5	107.8	1.2	1078.3	11.8
2018	12180.1	10742.0	88.2	639.1	5.2	107.0	0.9	692.0	5.6

Source: compiled by the author based on the source [9]

and the necessary tax benefits; the stock market of small implementing firms and other elements of innovation infrastructure have not received sufficient development in Ukraine yet, but have proven themselves well in the practice of industrialized countries.

Effective technology transfer to the national economy and the internationalization of innovation are constrained by a number of factors, in particular: low innovation demand in the national economy; lack of a sufficient number of small high-tech enterprises; weak connection in the subsystem “education-science-production”; lack of benefits for innovative enterprises; underdevelopment of the venture industry; lack of incentive mechanisms

for technology transfer; weakness of the subsystem for the protection of intellectual property rights. Addressing these issues requires improving state policy in the field of technology transfer and includes regulatory, economic and organizational groups of measures. Further research is related to the study and consideration of the possibilities of using foreign experience to stimulate technology transfer in the domestic economy. The transfer of the technological capabilities requires knowledge of the design capabilities and features of equipment and products, the choice of personnel capable of managing and taking into account the many cultural influences on personnel relations within the technology source company with the recipient company.

References:

1. Melnik A.O. (2012) Adaptazija vitchiznyanih pidpriemstv v umovah svitovoi ekonomichnoi krizi [Adaptation of domestic enterprises in the conditions of the world economic crisis]. *Business-Inform*, vol. 12, pp. 30–32.
2. Mikityk P.P. (2015) Inovaziiniy rozvitok pidpriemstva [Innovative development of the enterprise]. Ternopil : Printep-Inform. (in Ukrainian)
3. The law of Ukraine (2002) Pro inovaziinu diyalnist [Innovative activity]. Information of the Supreme Soviet of Ukraine, vol. 36, pp. 266.
4. Melnik A.O. (2014) Switovi ekonomichni krizi v ekonomitsi Ukraini ta ih naslidki [World economic crises in the economy of Ukraine and their consequences]. *Global and national economic problems*, vol. 2, pp. 108–113.
5. Melnik A.O. (2004) Ekonomicna adaptazija pidpriemstv u mehanizmi pidvischenya ih konkurentnozdatnodsti [Economic adaptation of enterprises in the mechanism of increasing their competitiveness]. *Bulletin of the Technological University of Podillya*, vol. 6, pp. 206–211.
6. The Global Competitiveness Report. URL: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness> (accessed 25 September 2020).
7. Global innovation index. URL: <http://www.globalinnovationindex.org>. 11. Proposed Standard Method of Compiling and Interpreting Technology Balance of Payments Data (accessed 25 September 2020).
8. Malitski B.A. (2000) Naukovo-tehnicniy potencial Ukraini: stan, problem, perspective rozvitku [Scientific and technical potential of Ukraine: state, problems, prospects of development]. *Center for Research of Scientific and Technical Potential and History of Science*. GN Dobpova NAS of Ukraine.
9. Analytical reference (2014) Stan rozvitku nauki i tehniki, rezultat naukovi, naukovo-tehnicnoi, inovaziinoi diyalnosti, transferu tehnologii za 2013 rik [State of development of science and technology, results of scientific, scientific-technical, innovative activity, technology of technology 2013]. *State Agency for Science, Innovation and Informatization of Ukraine*, pp.180.
10. Mulyakova-Bochi A.K. (2012) Formuvania ta ozinka tehnologichnogo platiznogo balansu Ukraini v konteksti inovaziinogo rozvitku [Formation and assessment of the technological balance of payments of Ukraine in the context of innovation development]. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2012_1/PDF/12makkir.pdf (accessed 25 September 2020).
11. URL: https://zn.ua/ukr/EDUCATION/naukovo-tehnologichniy_rozvitok_ukrayini_za_umov_svitovoyi_globalizatsiyi.html (accessed 25 September 2020).
12. Approval of the Strategy for the Development of Innovative Activities for the period up to 2030. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80> (accessed 25 September 2020).

Список використаних джерел:

1. Мельник А. О. Адаптація вітчизняних підприємств в умовах світової економічної кризи. *Бізнес-Інформ*. 2012. № 10. С. 30–32.

2. Микитюк П. П. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник. Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с.
3. Про інноваційну діяльність: закон України. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2002. № 36. Ст. 266. Із змінами та доповненнями.
4. Мельник А.О. Світові економічні кризи в економіці України та їх наслідки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Вип. 2. С. 108-113.
5. Мельник А.О. Економічна адаптація підприємств у механізмі підвищення їх конкурентоздатності. *Вісник Технологічного університету Поділля*. 2004. № 6. С. 206–211.
6. The Global Competitiveness Report. URL: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness> (дата звернення: 30.09.2020).
7. Global innovation index. URL: <http://www.globalinnovationindex.org>. 11. Proposed Standard Method of Compiling and Interpreting Technology Balance of Payments Data (дата звернення: 25.09.2020).
8. Науково-технічний потенціал України: стан, проблеми, перспективи розвитку /за ред. Б.А. Малицького : Київ: Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.Н. Доброва НАН України, 2000.
9. Аналітична довідка «Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2013 рік». Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України. Київ. 2014. 180 с. URL: http://old.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/_за_2013_сокр_ок%2В.pdf (дата звернення: 25.09.2020).
10. Мулякова-Бочі А. К. Формування та оцінка технологічного платіжного балансу України в контексті інноваційного розвитку. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2012_1/PDF/12makkir.pdf (дата звернення: 25.09.2020).
11. URL: https://zn.ua/ukr/EDUCATION/naukovo-tehnologichniy_rozvitok_ukrayini_za_umov_svitovoyi_globalizatsiyi.html (дата звернення: 25.09.2020).
12. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80> (дата звернення: 25.09.2020).

Мельник А.О., Будякова О.Ю., Кісільов В.П.

Київський національний університет технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

Економіка найбільш розвинених держав орієнтується на інновації. Розвиток технологій, в розвинених індустріальних і особливо – постіндустріальних суспільствах відіграє важливу роль. У сучасних умовах розвитку економіки розвинуті країни, де наука виконує роль головного економіко-відтворювального фактора, забезпечують свій розвиток за рахунок вдосконалення існуючих технологій. Можливість міжнародної співпраці по технологічному обміну та трансфер інтелектуального потенціалу – одна з ознак економічного прогресу країн. Приєднання України до європейських та світових інтеграційних процесів неможливе без врахування геополітичного чинника, що значною мірою визначається сьогодишнім станом економіки України та її подальшим розвитком. У статті розглядаються можливості та перспективи інноваційного розвитку українських підприємств. Об'єктом цього дослідження є трансфер технологій в Україні, а також ступінь її впливу на сталий розвиток економіки українських підприємств. Перед керівництвом підприємств стоїть пріоритетне, важливе завдання: переведення промисловості на рейки інноваційної, високотехнологічної, конкурентоспроможної економіки. Сьогодні підприємства нашої країни намагаються зменшити технологічний розрив з провідними країнами, але ступінь відсталості вітчизняної економіки залишається досить високою. У сучасних умовах для швидкого зростання економіки інтеграційної освіти необхідно розвивати власну галузь на основі найсучасніших, сучасних, унікальних технологій – завдяки їм можна створити максимальну додану вартість, забезпечуючи тим самим конкурентну перевагу для виробництва. Однак галузь високих технологій стикається з низкою гострих проблем, які потребують негайного вирішення. Проаналізовані основні показники участі України в міжнародному трансфері технологій. Визначені основні чинники, які перешкоджають посиленню інтеграції вітчизняної економіки у світові ринки технологій. Сформовані пропозиції по інтенсифікації трансферу технологій в Україні, які об'єднані в нормативно-правові, економічні і організаційні групи. Перед високотехнологічною галуззю стоїть ряд гострих проблем, які потребують негайного вирішення.

Ключові слова: трансфер технологій, науково-технічне співробітництво, інноваційна економіка, міжнародна інтеграція, національна інноваційна система.

UDC 330.34; 65.016

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.11>**Plyaskina Alona**

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at the Department of External Economic Activity,

Kherson National Technical University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3680-162X>

FORMATION OF BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY ON THE BASIS OF THE ENTERPRISE INTEGRATION MECHANISMS

Scientific approaches in relation to a structure and forming of business development strategy of the enterprise in accordance with its aims and possibilities are explored and systematized. The specific of business development strategy of enterprise to the mechanisms of enterprise integration is analyzed and justified. Main tasks, which have to be decided in the process of forming the business development strategy, are also defined in this article. Approaches to interpreting the strategy of the enterprise development are discussed in the article. It is devoted to the components of business strategy of the enterprise development. It is proved that business strategy of the enterprise development on the strategic targets of enterprise development. The results of the conducted research can be used by managers of enterprises for the choice of the reasonable development strategy and strengthening competitive positions of the enterprises in the market.

Key words: *development, enterprise development, business development strategy, transformation, factors, integration.*

JEL classification: M21, O12

Problem statement. At the current stage of international economic relations development, globalization processes have embraced the entire world market of goods and services, which has led to a continuous increase in the integration of commodity producers and enterprises from different countries, the need to form a business strategy for the enterprise development. The main problem of enterprises business development, despite the presence of intellectual and resource potential, is the lack of a mechanism that could combine existing resources and concentrate them on the most promising trade and economic areas. Therefore, the purposeful formation of the business activity of an enterprise is the basis for the development in the economic system.

Recent research and publications. There are many works of domestic and foreign scientists devoted to the research of business strategy of the enterprise development. Among them the works of Ansoff I., Belyukov E.A., Bzhuska J., Gorelov D.O., Zavidna L.D., Kalinichenko Yu., Kravchenko O.V., Karloff B., Melnik L., Nekrasov L.A., Omaye K., Redchenko K.I., Saenko M.G., Thompson A.A., Tyukha I.V. can be mentioned.

Materials and results. An important aspect of managing the activities of enterprises is the assessment of many factors that affect the management of the business of an enterprise in the international trade. The set of factors that affect the nature and characteristics of business management of an enterprise in international trade can be divided into two groups: external and internal (Figure 1).

In its turn, external factors are divided into global, national and subjective. The consequence of the analysis of the influence of external factors is the diagnosis of the environment for the development of the enterprise, internal factors, and the assessment of its potential.

A company that gives preference to innovative mechanisms for its economic development is based on a flexible concept. These mechanisms include the cluster model. The emergence of new and support for existing

cluster structures can be the key to the progressive movement of each territorial entity.

Consequently, the ability of an enterprise to innovate is its innovative potential, one of the effective mechanisms, the increase of which we witness in the unification of efforts of groups of enterprises, i.e. clustering [1, p. 22]. Cluster enterprises are distinguished by “high” innovation [1, p. 18]. The central feature of clusters is that all subjects of the global market function as “players” of a common network (structure), not alone.

The proliferation of methods of multivariate analysis as a toolkit for effective management reveals ample opportunities for modeling, analyzing phenomena and processes characterized by a large number of characteristics and indicators of enterprise performance. The competitive advantages achieved in this case are ensured through the exchange of resources, information, the formation of development strategies based on supply and demand, additional services, based on the pricing strategy. Clustering is understood as the process of finding groups of objects that have “high” intra-cluster similarity, i.e. objects belonging to one cluster are more similar to each other than to objects belonging to other clusters.

For a small number of factors, characterized by two variables, the results of cluster analysis are represented by dots. The decisive criterion for determining the similarity of features is the distance between the points on the scatterplot. The definition of clusters and the distribution of objects in accordance with them are expressed in the final data model, which is a solution to the clustering problem [2].

Thus, the task of clustering is to divide the studied set of enterprises into groups with similar properties or attributes. For the classification of enterprises, it is better to apply Ward’s hierarchical agglomerative clustering method using the Euclidean metric [3].

As a result of cluster analysis, observation groups are formed using predefined variables. Clustering is designed to reveal local condensations of production facilities

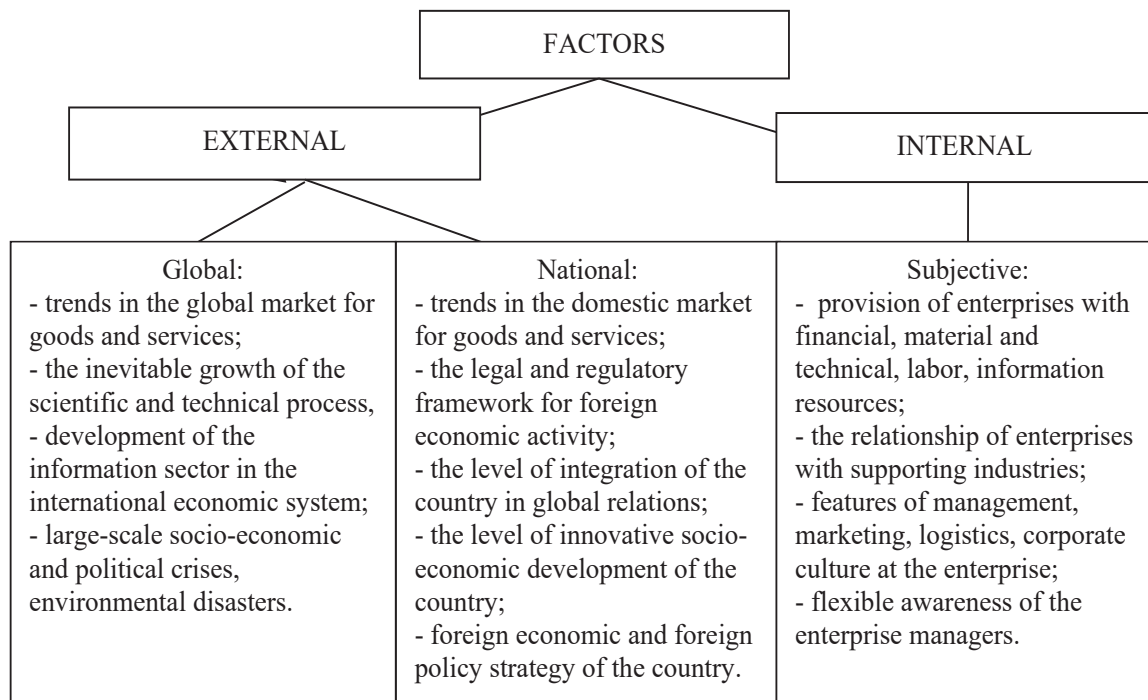


Figure 1 – Factors influencing the management of the business development strategy of the enterprise

behind distinctive features, assuming that the objects are specified in the metric space X with the metric p . The task of clustering enterprises can be defined as follows: it is necessary to group enterprises into a cluster in such a way that the distance between different clusters is significant, and between objects of the same cluster is small, therefore, it is necessary to minimize [3] the functional F :

$$F = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{x^i \in K_i} p(x^i, x^j)}{\sum_{1 \leq i < j \leq n} d(K_i, K_j)}. \quad (1)$$

A significant advantage of cluster analysis is that it allows the division of objects not by one parameter, but by a whole set of features.

The formal statement of the cluster analysis problem is based on a set of data objects I , each of which is represented by a set of attributes. It is necessary to construct sets of clusters C and map the set F , $I = \{i_1, i_2, \dots, i_j, \dots, i_n\}$, where i_j – the object under study, to the set C , i.e. $F: I \rightarrow C$. Mapping, F defines the data model, which is the solution to the clustering problem. In other words, the conditions for the formation of clusters are proximity (similarity, kinship, affinity) of objects.

At the first stage, all objects are divided into groups that are closest to the center. Proximity is determined by the distance to the center and its normative characteristics. As linear measures, the Euclidean distance is used, which is determined from the data of the transport portal. It is assumed that the cluster must always have a nodal point, which is the center of the cluster, the degree of membership of which is equal to one, while the limiting ones are equal to zero.

In the second step, new cluster centers are calculated. They can be defined as the average value of variable objects

assigned to the formed groups. This operation is repeated recursively until the centers of the clusters stop changing. In this case, the split will be the last.

Since clustering is performed starting from individual members from the bottom to the top, the agglomerative hierarchical clustering method is used. Thus, in the course of clustering, the clusters are combined, and the number of clusters further decreases.

To implement the algorithm of the structural-logical sequence of operations of hierarchical clustering, it is possible to consider the association of entities that are one of the main manufacturers of products, the provision of services in the market, can ensure the entry of their products into the international market. However, to implement the construction of hierarchical clustering, one should not forget about the technical and economic data of enterprises.

The arithmetic mean distance between enterprises in a city can be determined by summing all the distances between enterprises x_i , and divided by the total number of enterprises n .

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i = \frac{1}{n} (x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n). \quad (2)$$

The generalized characteristic \bar{x} reflects the structure of the location of enterprises. An enterprise with the highest agglomeration order can be included in a cluster. For the transition of the technical and economic state of an enterprise into related enterprises of the first group of the cluster, it is necessary to increase the analyzed characteristics to the values of enterprises of this group of the cluster.

After carrying out the appropriate organizational measures aimed at increasing production efficiency, the result of which will be to improve their characteristics, the clustering operations can be repeated again.

A close relationship is established between groups of clusters. The mechanism of such a merger is proposed: unprofitable enterprises can overcome the lower limit of profitability with the help of specialization, which helps to increase, for example, the level of labor productivity or reduce the cost of production.

The interaction of enterprises, institutions that make up the cluster forms its external and internal environment. The cluster structure helps to reduce the total costs of research and development of innovations, allows cluster members to consistently carry out innovative activities over a long period [2]. All existing connections are possible between the groups of the cluster due to the introduction of innovations and expanded innovative activities at all enterprises and levels of cluster management.

It is better to determine the economic efficiency of clustering operations using the Pareto efficiency apparatus, an improvement in the general condition due to the growth of one of the indicators, provided that the values of the others remain unchanged. Having built clustering, it is possible to determine how and to what minimum the values of one of the analyzed indicators will be.

Cluster communication is a priority task for many innovative strategies. Naturally, even government bodies often use the ideas of clustering to build business ties, establish cooperation between the sectors of industry and science (project support). Such cluster strategies can resiliently change the set of various tools and approaches to the intensification of the development of the activities of any business entity.

Globalization processes open up perspectives for business, but requires careful planning. A certain number of difficulties can emerge only in receiving countries; foreign companies having experience and resources can eliminate local producers from the market, which inevitably impacts the economy of the state. Economic activity of small local companies becomes economically unreasonable; they just cannot compete as equals with transnational holdings. That is why expansion to international market will be beneficial only for producing countries.

Foreign investment flows (FIF) significantly influence the development of the business inside the country: businesses with foreign capital receive a number of benefits compared to local companies. Additional financial investments stimulate industry growth forcing owners to look for new outlet markets that inevitably leads to issues of organizing export and strengthening international collaboration. For business representatives, expansion to foreign arena often seems to be the only appropriate way

to keep and increase economic indices, since the demand for the product starts falling after the saturation of the local market, and in order to support former production rates (or intensify them), market expansion is necessary. This pattern is equally justified in both B2B and B2C sector. Main distinctions in the development of new trade connections consist in marketing strategies designed for large business owners or ordinary consumer respectively [4, p. 592–593].

The global nature of the instability of the economy at the present stage, threats and opportunities it generates require changing the nature of crisis management and the tools for designing and implementation of its strategy. In today's practice of crisis management, the priority is often given to mechanisms and tools for immediate response, which eliminate and mitigate the negative effects of the crisis, but do not create conditions for development.

The features of crisis processes require the use of new tools for the development and implementation of a crisis management strategy that can prevent and mitigate not only the negative effects of the crisis, but also use its capabilities to operate the enterprise after the crisis. Based on the fact that economic crises should be considered as a general pattern inherent in a market economy, any management should be anti-crisis one, that is, it should contain appropriate tools for planning, analyzing, forecasting and controlling in crisis situations [5].

Conclusions. Clustering of enterprises makes it possible to simplify the procedure for diagnosing their strategic confrontation, more precisely to develop strategic, operational and innovative solutions for adapting enterprises to the flexibility of the external environment, development in the context of the European integration.

The use of cluster analysis makes it possible to determine homogeneous groups of enterprises, for each of which unified strategies of economic transformation have been proposed. It is also advisable to apply cluster analysis in trading a segmented market. Thus, the cluster mechanism is more a combination of tools, methods, techniques, concepts, means of exchange of information circulating between the cluster core and the subjects of cluster relations.

The introduction of cluster technologies for combining enterprises contributes to the growth of business activity of entrepreneurial structures, an improvement in the investment climate in the region of the country, the development of economic, information and integration systems, which, in turn, gives impetus for a stronger relationship between the internal and external environment of the enterprise.

References:

1. Kharchova promislovist of Ukraine: country and perspective / ed. I.R. Yukhnovsky. Kiev: Znannya, 2007. 670 p.
2. Advokatova N.O. Management of the innovation activity of the swollen enterprises in the context of the safety of the good quality of the product. Available at: <http://libtomcat.knteu.kiev.ua> (accessed 21 September 2020).
3. Denisenko M.P. Innovation Processes in Economic Economy: Monograph. Kiev: IPK DSZU, 2008. 240 p.
4. Boiarchuk A.I., Fomishyna V.N., Ohorodnyk R.P. Predicting plausible threats: impact of globalization patterns on national economies. *Journal of Security and Sustainability*. Issues: Research Article: 2019 December. Volume 9. № 2. Pp. 585–594.
5. Stattev V. Formation of a System of Anti-Crisis Entrepreneurship of Services Companies / V. Stattev, A. Boiarchuk, O. Portna, M. Dielini, O. Pylypiak. *Journal of Entrepreneurship Education*: Research Article: 2019. Volume 22. Issue: 1S (Title Entrepreneurship: Investment and Innovation).
6. Amosha O.I. Activation of innovation activity: organizational legal and social and economic security: monograph / O.I. Amosha, V.P. Antonyuk, A.I. Zemlyankin / Institute of Economics and Industry of the National Academy of Sciences of Ukraine. Donetsk, 2007. 328 p.
7. Garafonova O.I. Formation of the competitive potential of the enterprise on the basis of the motivation for innovation and the implementation of the competition. *Social and economic development of regions in the context of international integration*: KhNU, 2013. № 12 (1). Volume 1. Pp. 164–167.

8. Plyaskina A. (2020) The economic essence of the “development strategy” of the enterprise and the factors that affect it. *Business-navigator*, no. 3 (59), pp. 114–118.
9. Schumpeter J. A. The theory of economic development [Edited by J. E. Eloit]. New Brunswick, New Jersey: Transaction Publ, 2012. 255 p.
10. Rayleigh. Joseph John Thomson. *Obituary Notices of Fellows of the Royal Society*, 1941. Volume 3. No. 10. Pp. 586–609.
11. Volberda H. W. Building Flexible Organizations for Fast-moving Markets. *Long Range Planning*. 1997. Volume 30. No. 2. Pp. 169–183.

Пляскіна А.І.

Херсонський національний технічний університет

ФОРМУВАННЯ ДІЛОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ МЕХАНІЗМІВ ІНТЕГРОВАНІСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено та систематизовано наукові підходи щодо структури та формування ділової стратегії розвитку підприємства у відповідності до його цілей та можливостей. Проаналізовано та обґрунтовано специфіку ділової стратегії розвитку підприємства на основі механізмів інтегрованості. В статті розкрито основні рекомендації щодо формування ділової стратегії розвитку підприємства з урахування зовнішніх та внутрішніх факторів. Обґрунтовано головні задачі, які необхідно вирішувати в процесі формування стратегії розвитку підприємства. Доведено, що, оскільки сучасні економічні умови є динамічними та невизначеними, то одним із головних факторів, який може покращити стан підприємства на ринку, є активна стратегія розвитку, тобто ділова. Аналіз понять “розвиток” і “стратегія” дозволив виявити змістовні особливості механізму формування стратегії розвитку підприємства. Результати, отримані в процесі дослідження, які знайшли відображення в цій статті, можуть стати базисом для проведення перспективних наукових досліджень щодо обґрунтування і формалізації науково-методичних підходів до формування механізму розробки стратегії розвитку підприємств. Ділова стратегія розвитку підприємства розглядається як активна стратегія, яка ґрунтується на швидкості дій підприємства на зміну тенденціям зовнішніх процесів суспільства; гнучкості процесів, які відбуваються на підприємстві; постійному пошуку і запровадженню нововведень у діяльність підприємства. Доведено, що підприємства безпосередньо взаємодіють із зовнішнім середовищем, враховуючи тенденції розвитку інтеграційних процесів. Розглянуто розвиток підприємства з боку ідентифікуючих ознак його стану. Також автор статті розглядає розвиток підприємства через його стратегічні напрями з урахуванням впливу зовнішнього середовища на підприємства. Для цього було уточнена природа стратегії розвитку підприємства. В подальшому така стратегія повинна базуватися на інтенсивному розвитку підприємства. Результати проведеного дослідження можуть бути використані керівниками підприємств для вибору обґрунтованої стратегії розвитку та посилення конкурентних позицій підприємств на ринку.

Ключові слова: *розвиток, розвиток підприємства, ділова стратегія розвитку, трансформація, фактори, інтеграція.*

УДК 338.48

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.12>**Постова В.В.**

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,

*Вінницький торговельно-економічний інститут**Київського національного торговельно-економічного університету*ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0056-5648>**Лук'янець А.В.**

старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,

*Вінницький торговельно-економічний інститут**Київського національного торговельно-економічного університету*ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9973-5386>

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ПІДТРИМКА ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

У статті розглянуто специфіку надання послуг розміщення у закладах готельного господарства. Визначено фактори, що впливають на формування сприятливого іміджу підприємств сфери обслуговування, які поділено на 4 групи. Встановлено, що споживача послуг, як правило, цікавлять відповідність ціни і якості послуг, що надаються. У комплексі функцій менеджменту на підприємствах сфери послуг одне з провідних місць посідає управління процесом обслуговування клієнтів. Головною особливістю формування іміджу готельно-ресторанного підприємства є залежність сприйняття цього закладу від туристської дестинації, на якій вона розташовується. Визначено, що такий підхід полягає у присвоєнні кожному готельному чи ресторанный підприємству іміджу всього курорту, оскільки у туриста, найімовірніше, вже є сформоване уявлення про дестинації.

Ключові слова: готельно-ресторанний бізнес, сфера послуг, імідж, обслуговування, послуги, Public Relations.

Постановка проблеми. У процесі ринкової трансформації економіки суспільство переживає системні перетворення у всіх сферах життєдіяльності: політичній, правовій, економічній, соціальній. Розвиток ринкової економіки привів до збільшення такого складного і різноманітного спрямування діяльності в сфері послуг, як послуги готельно-ресторанного бізнесу. Як жодна інша галузь, цей напрям діяльності вимагає серйозного осмислення світового досвіду та пильної уваги до перспектив його використання в Україні. З цих позицій важливим є визначення ролі і значення цього виду бізнесу в сучасній економіці, визначення динаміки його розвитку в нашій країні і за кордоном, порівняння тенденцій становлення цього бізнесу в різних країнах з метою внесення корисного в українську специфіку.

Готельно-ресторанний бізнес – це один із видів економічної діяльності, який відносять до малого і середнього бізнесу, що прямо або побічно створює робочі місця і є важливим засобом поповнення скарбниці іноземною валютою. У світі постійно відбувається процес осмислення нових концепцій розвитку готельно-ресторанного, його модернізація.

Нині однією зі складових частин успіху підприємства стає позитивний імідж, що сприяє зростанню конкурентоспроможності та ефективності діяльності. Імідж виступає важливим засобом для досягнення намічених підприємством стратегічних цілей. У зв'язку з цим зростає значення розроблення конкретних заходів щодо формування позитивного іміджу та зниження рівня ризику втрати репутації підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Однак у сучасній навчальній літературі та періодичних виданнях недостатньо розкриті особливості формування іміджу підприємства, що впливає на ризик втрати репутації. Одним із головних чинників конкурентної

боротьби на ринку сфери послуг виступає імідж підприємства. Особливе значення цей чинник набуває під час формування переваг клієнтів, оскільки успіх взаємин залежить насамперед від ступеня довіри клієнта.

У становлення і розвитку ринкової теорії і практики вітчизняної економіки гостинності великий внесок зробили І. Альошина, К. Антипов, В. Барінов, Р. Горчакова, Т. Кисліцина, С. Лозівський, О. Завадинська [1], В. Завальнюк [2], Д. Зленко, Є. Самойлова, Л. Фомченкова, Е. Пекишева [3], Е. Пилипівський, В. Русавська [4], А. Чернишов та інші. Їхні маркетингові дослідження присвячені соціально-економічним проблемам розвитку сфери обслуговування, основним принципам функціонування сфери послуг, взаємозв'язку туризму з іншими галузями економіки.

Водночас проблеми формування іміджу в готельно-ресторанному бізнесі, особливо на регіональному рівні, не отримали належного висвітлення у працях вітчизняних дослідників, в економічній науці досі не склався чіткий і несуперечливий категорійно-понятійний апарат.

Недостатня розробленість проблем готельно-ресторанного бізнесу і необхідність їх узагальнення та вирішення визначили актуальність цього дослідження.

Мета дослідження полягає в розробленні методологічних основ формування іміджу організації в діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Формування іміджу підприємств сфери обслуговування є нелегким методом підвищення конкурентоспроможності підприємства. У готельно-ресторанному господарстві України з'явилися дорогі готелі високого класу (4–5 зірок) та ресторани. Це, як правило, заклади, де співзасновниками є зарубіжні компанії, які пропонують сучасні технології обслуговування споживачів відповідно до

міжнародних стандартів і правил. За останні роки різко збільшився виїзний туризм, з'явилася можливість порівняти рівень обслуговування в зарубіжних готельно-ресторанних підприємствах із тим, що надають вітчизняні заклади. Це порівняння виявилось не на користь українських підприємств.

Всі ці фактори вплинули на зниження завантаження номерного фонду наявних готельних підприємств та зменшення кількості відвідувачів вишуканих закладів ресторанного господарства. Якщо раніше готелі та ресторани були в основному бюджетними організаціями, то зараз це сфера приватного капіталу, отже, від завантаження цих закладів прямо залежить їхній дохід. Підвищення напруженості в конкурентній боротьбі за кожного клієнта веде до змін у відносинах з працівниками, тому заклади готельно-ресторанного господарства підвищують вимоги до персоналу. Таким чином, зросла конкуренція в боротьбі не лише за клієнта, а й за робочі місця. У реальних умовах врахувати всіх конкурентів окремо взятого готельно-ресторанного підприємства досить складно, оскільки на ринку цих послуг представлено значну кількість конкуруючих підприємств, дослідити кожне з яких не видається можливим.

На імідж підприємства готельно-ресторанної індустрії впливає безліч факторів, що визначають силу бізнесу, здатність підприємства функціонувати в поточних економічних і політичних умовах, тобто вирішувати податкові проблеми; забезпечувати фінансову стійкість і незалежність, займатися оснащенням матеріально-технічної бази підприємства і знижувати ступінь її зносу, організацією діяльності всіх напрямів – фінансової, господарської, збутової, аналітичної, яка обслуговує тощо. Але ці чинники визначають тільки одну сторону іміджу закладів готельно-ресторанного господарства – з позиції власника. Споживач, орієнтуючись на привабливість послуги, сприяє підвищенню конкурентоспроможності цих закладів, забезпечуючи їм дохід і можливість реалізації вищевказаних чинників, а також підвищуючи зовнішній імідж готелю чи ресторану.

Вибір, обґрунтування, групування і ранжування ступеня впливу чинників на імідж готельно-ресторанного підприємства слід здійснювати з урахуванням специфіки його діяльності. Ринок послуг має низку специфічних рис, таких як: висока динамічність ринкових процесів; територіальна сегментація; локальний характер послуг; короткий цикл обігу послуги; високу чутливість до змін ринкової кон'юнктури; особистий контакт споживача і виробника послуги; індивідуальність попиту; неможливість попередньої оцінки якості послуги.

Послуги розміщення мають додаткову специфіку:

1. Різний клас послуг, що надаються.
2. Безпосереднє споживання послуг у процесі їх надання.
3. Залежність результатів господарської діяльності готельно-ресторанного підприємства від коливань попиту на послуги.
4. Низька еластичність пропозиції.
5. Висока фондомісткість.
6. Безперервність надання готельних послуг (готель працює 24 години на добу, 365 днів на рік).
7. Індивідуальний характер надання послуг, який заснований на особливих вимогах клієнтів [1].

З огляду на все вищесказане, фактори, що впливають на формування сприятливого іміджу підприємств сфери обслуговування, доцільно розділити на 4 групи [2]:

- фактори, що характеризують підприємство;
- фактори, що характеризують послугу;
- фактори, що характеризують обслуговування клієнтів;
- фактори, що характеризують маркетинг.

Значущість і характер впливу цих груп чинників на забезпечення позитивного іміджу підприємства сфери обслуговування різна.

Так, фактори I-ї групи покликані показати характеристики самого підприємства.

Фактори II-ї групи відображають параметри послуги розміщення. До факторів іміджу послуг готельно-ресторанного підприємства відносяться: ціна послуги; клас послуг; структура і стан номерного фонду; кількість торговельних приміщень закладів ресторанного господарства; якість інженерно-технічного забезпечення послуги; якість господарського забезпечення послуги; безпека послуги.

Споживача послуг, як правило, цікавлять відповідність ціни і якості послуг, що надаються. В останні роки спостерігається пріоритет якісних параметрів послуги. І все ж конкурентоспроможність підприємств сфери обслуговування багато в чому залежить від ефективності цінової політики, яка проводиться закладами готельно-ресторанного господарства. Використання цього інструменту в готельно-ресторанному бізнесі пов'язане з певним ризиком, оскільки за невмілого поводження з ним можуть бути отримані непередбачувані і навіть негативні за своїми економічними наслідками результати [3].

Надання послуг сфери обслуговування пов'язане з обов'язковим використанням певного обладнання та інвентарю, тому якість інженерно-технічного забезпечення послуги також названо у складі факторів, що характеризують послугу. Забезпеченням справності роботи інженерно-технічного обладнання готельно-ресторанного підприємства займається служба технічної експлуатації (інженерно-технічна служба). Вона проводить обслуговування та ремонт санітарно-технічного обладнання (водопровід, каналізація, гаряче водопостачання, вентиляція, кондиціонування повітря, сміттєпровід); енергетичного господарства; слабкострумових пристроїв і засобів автоматизації; систем телебачення і зв'язку; холодильного обладнання; комп'ютерної техніки та ін.

Одним із факторів, що забезпечують відповідний рівень проживання в готелі, є забезпечення безпеки послуги, тобто безпеки перебування самого гостя в готелі і безпеки та збереження його майна, що і стосується безпечності перебування у закладі ресторанного господарства. Ці параметри певною мірою впливають і на формування репутації готельного чи ресторанного підприємства, оскільки відчуття безпеки – це та характеристика послуги, яка цікавить багатьох користувачів послугами сфери обслуговування.

Фактори III-ї групи є вельми специфічними і характеризують рівень і якість обслуговування клієнтів. Ці параметри формування іміджу знаходяться «на поверхні». На відміну від фінансового стану підприємства, кадровий потенціал та рівень обслуговування досить просто і чітко може оцінити клієнт.

Варто також відзначити, що до складу третьої групи факторів входить дотримання стандартів обслуговування. Є кілька рівнів стандартів обслуговування: міжнародні стандарти; стандарти вітчизняних асоціацій; державні (національні) стандарти; внутрішні стандарти підприємства.

Четверта група факторів характеризує маркетинг. Його дуже часто розглядають як філософію бізнесу і конкретне керівництво до дії. З одного боку, вміло організована маркетингова діяльність дає уявлення про те, які можливості він надає для успішної роботи в умовах конкурентного ринку.

Отже, в комплексі функцій менеджменту на підприємствах сфери послуг одне з провідних місць посідає управління процесом обслуговування клієнтів. Реалізації цієї функції повинна приділятися велика увага в силу її високої значущості у забезпеченні розвитку підприємства сфери послуг і підвищенні ефективності його діяльності.

На розвиток готельно-ресторанного бізнесу великий вплив робить такий фактор, як імідж закладу, що забезпечує сприятливе сприйняття готелю чи ресторану, які відомі споживачам. Імідж готелю чи ресторану загалом складається з місця розміщення закладу, ціни номерів, цін із меню, пропонованих послуг і зручностей, зовнішнього сприйняття і внутрішньої атмосфери, рівня кваліфікації обслуговуючого персоналу тощо.

Головною особливістю формування іміджу готельно-ресторанного підприємства є залежність сприйняття цього закладу від туристської дестинації, на якій він розташовується. Такий підхід полягає у присвоєнні кожному готельному чи ресторанному підприємству іміджу всього курорту, оскільки у туриста, націмовірініше, вже є сформоване уявлення про дестинації, яке базується не тільки на туристській привабливості регіону, а й на зовсім сторонніх аспектах, таких як, наприклад, особливості менталітету населення, рівень економічного розвитку або політична обстановка, які так чи інакше здатні впливати на ключові характеристики вибору готелю чи ресторану клієнтом.

Наступна значуща особливість полягає у відмінності пріоритетів різних сегментів споживачів. Діловий клієнт насамперед звертатиме увагу на наявність трансферу, конференц-зали та дитячої кімнати; іншому ж типу споживача, такому як, наприклад, клієнтові-одинаку без дітей, який прибув із пізнавальними цілями, дитяча кімната й інші перераховані вище особливості будуть абсолютно байдужі, і ключовим моментом вибору може бути наявність екскурсійного обслуговування, місце розташування готелю (біля моря, гір чи пам'ятників культури або релігії) і наявність різних розважальних програм у закладі ресторанного господарства.

До інших особливостей формування іміджу готельного чи ресторанного підприємства слід віднести візуальну складову частину іміджу (зовнішній вигляд будівель, персоналу), рівень інноваційності та якості послуг, що надаються, і, нарешті, співпрацю з іншими закладами та мережами (в тому числі закордонними).

Однак специфічність іміджу практично будь-якого підприємства туристської сфери насамперед визнача-

ється властивостями послуг, що надаються. У маркетинговій сфері виділяють п'ять таких особливостей туристської послуги: невідчутність; неможливість відділення джерела від об'єкта; динамічність якості; неможливість зберігання [4].

Отже, послідовно розкриємо зміст кожної з особливостей на прикладі готельно-ресторанного комплексу:

1. Невідчутність. Отримати конкретну інформацію про споживання послуги, яка одержана на основі власного досвіду, неможливо до моменту безпосереднього її вживання, її не можна спробувати на смак, її неможливо побачити, почути або помацати, чого не можна сказати про будь-який матеріальний товар.

2. Невіддільність від джерела й об'єкта. Як уже було згадано вище, власник готелю не може взяти з собою номер на виставку, щоб представити його публіці саме там. Звідси випливає, що невід'ємними атрибутами надання послуги є присутність тих, хто її надає, того, хто її отримує, безпосередньо і виключно на місці надання самої послуги. Що стосується ще одного аспекту цієї особливості, то він полягає в тому, що обидві сторони укладання угоди повинні знати умови, за яких можна здійснити надання турпослуги.

3. Динамічність якості. Характерна особливість номенклатури послуг сфери готельно-ресторанного бізнесу полягає в її високій варіативності, оскільки якість їх надання залежить від безлічі факторів: як, хто, коли і в яких умовах її надає. Це пояснюється нерозривністю надання та споживання, що помітно обмежує здатність здійснювати контроль якості в цей час. До слова, скачки попиту в певні періоди (сезонність) також обмежують цей процес.

4. Неможливість зберігання. Через свій характер нематеріальності послуги їх зберігання стає неможливим. Крім таких факторів, як місце розташування готелю, ціна номерів, пропоновані послуги та зручності, формування корпоративного іміджу готельного чи ресторанного підприємства також має свої особливості, які сформувалися завдяки послугам, характерним для галузі готельно-ресторанного господарства – особливості туристичного продукту (невідчутність, невіддільність джерела від об'єкта, динамічність якості і неможливість зберігання).

Public Relations є сьогодні галуззю, яка активно розвивається і, як і реклама, стоїть на перехресті науки і мистецтва. Як приклади, наводимо такий перелік PR-акцій, що застосовуються в практиці підприємств готельно-ресторанного господарства і впливають як на залучення нових споживачів послуг і на створення постійної клієнтури, так і на просування товару на ринку загалом:

1. Проведення прес-конференцій.

2. Статті в ЗМІ (спеціалізованих і громадських). Розміщення спеціальних статей в ЗМІ туристичної спрямованості і ЗМІ, що публікують світську хроніку. Такий крок призначений для вузького кола потенційних партнерів у сфері туристичної індустрії. Поява статей у громадських виданнях організовується з метою залучення такої категорії клієнтури, як приватний клієнт і клієнт ділового середовища.

3. Участь в соціально значущих акціях. Така діяльність дає змогу підвищити значущість готелю чи ресторану як серед потенційних споживачів, так і у влад-

них структурах і громадських організаціях, що, в свою чергу, дає змогу посилити PR-діяльність із використанням позитивних відносин із державними органами.

4. Електронне представництво підприємства готельно-ресторанного господарства. Останнім часом відсутність у закладу власного сайту викликає, м'яко кажучи, подив як у турфірми, так і у потенційних гостей. Сайт – це єдиний досить дешевий для будь-якого закладу спосіб доносити інформацію про готель чи заклад ресторанного господарства в будь-яку точку світу з можливістю змінювати цю інформацію в реальному часі, тому створення сайтів – це велика потреба будь-якого закладу. Електронне представництво закладу готельно-ресторанного господарства включає: розроблення сайту в Інтернеті, розроблення концепції «віртуального» підприємства для демонстраційних презентацій, уявлення про заклад на туристичних порталах, участь у глобальних системах бронювання.

5. Формування повного спектру поліграфічної продукції, яка говорить про концепцію закладу готельно-ресторанного господарства.

6. Корпоративний внутрішній PR.

7. Проведення урочистостей, таких як національні свята, організація в закладі виставок по мистецтву, проведення тематичних карнавалів; різного типу благодійні заходи; тижні кухонь різних регіонів; дегустація вин для знавців.

8. Складання інформаційного поля за потребами клієнта: архів даних по місцях відпочинку, дозвілля (ресторани, фітнес-зали, сауни), інформація про місцеві культурні та історичні пам'ятки.

9. Продаж товару з символікою закладу готельно-ресторанного господарства [5].

PR сприймається найчастіше як діалог, в якому інформація не тільки йде до клієнта, а й виходить від нього. На цьому і побудований контроль ефективності та діяльності таких заходів: з одного боку, простежують правильність проведення PR-дій і заходів, охоплення ними певних цільових груп на підприємствах

готельно-ресторанного бізнесу, а з іншого – організують облік взаємних інтересів партнерів.

Імідж закладу готельно-ресторанного господарства не повинен втрачати своєї актуальності і в кінцевому підсумку перестане бути іміджем як таким. Якщо заклад готельно-ресторанного господарства не хоче втрачати свої позиції на ринку, то його рейтинг повинен постійно підтримуватися, а стиль – оновлюватися, хоча б навіть у введенні незначних елементів новизни, що дають змогу закладу завжди залишатися «свіжим», оригінальним і незабутнім.

Висновки. Підводячи підсумок цього дослідження, можна зробити висновок, що імідж організації є деякою мірою мистецтвом переконувати людей і впливати на їхню думку, підтримувати готовність до необхідних змін, запобігати і усувати кризові ситуації, формувати і підтримувати позитивну репутацію, що неможливо без використання спеціальних PR-технологій. PR-технології у сфері готельно-ресторанного бізнесу являють собою сукупність послідовно застосовуваних процедур, прийомів і способів діяльності з організації для створення іміджу, спрямованих на найбільш оптимальну й ефективну реалізацію цілей і завдань суб'єкта управління в певний час і в певному місці. Завдання складання іміджу організації полягає в тому, щоб налагодити взаєморозуміння, позитивне ставлення і довіру клієнта до пропозиції і послуг підприємства, в нашому разі – закладів готельно-ресторанного господарства, на тривалу перспективу. Йдеться про формування в очах громадськості позитивного іміджу, хорошої репутації і поваги до підприємства. Позитивний імідж як одна з PR-технологій є визначальною складовою частиною успіху діяльності закладів готельно-ресторанного бізнесу.

Перспективами подальших досліджень можуть стати розроблення ефективної стратегії формування позитивного іміджу для закладів готельно-ресторанного бізнесу, а також розроблення механізму визначення ефекту від розробленого іміджу.

Список використаних джерел:

1. Завадинська О.Ю. Інноваційні маркетингові методики підвищення лояльності споживачів послуг сфери ресторанного бізнесу. *Вісник Київського національного університету культури і мистецтв. Серія: Менеджмент соціокультурної діяльності*. 2018. С.137–148.
2. Завальнюк В.В. Розробка методики проектування маркетингової підсистеми в системі стратегічного управління інноваціями. *Прычорноморські економічні студії*. № 7. 2016. С.112–116.
3. Пекишева Е.П. Инновационный механизм управления ресторанным бизнесом: автореферат дисс. кандидата экономических наук 08.00.05М. : Ин-т междунар. права экономики им. А.С. Грибоедова, 2012. 26 с.
4. Русавська В.А., Костюченко І.А. Послуга як нематеріальна складова сервісної діяльності. Друкується за рішенням Вченої ради Київського національного університету культури і мистецтв (протокол № 27 від 3 жовтня 2018 р.). 261с.
5. Швець В.В., Мазуркевич І.О., Лук'янець А.В. Архітектура як чинник формування іміджу готельного підприємства. *Сучасні технології, матеріали і конструкції в будівництві*. 2018. № 2. С. 102–106.

References:

1. Zavadyns'ka O.Ju. (2018) Innovacijni marketynghovi metodyky pidvyshhennja lojalnosti spozhyvachiv poslugh sfery restorannogho biznesu [Innovative marketing methods to increase the loyalty of consumers of restaurant services]. *Visnyk Kyjivskogho nacionalnogho universytetu kuljtry i mystectv. Serija: Menedzhment sociokuljturnoji dijajlnosti*. Pp. 137–148.
2. Zavaljnuk V.V. (2016) Rozrobka metodyky proektuvannja marketynghovoji pidsystemy v systemi strategichnogho upravlinnja innovacijamy [Development of methods for designing a marketing subsystem in the system of strategic innovation management]. *Prychornomorsjki ekonomichni studiji*, no. 7, pp. 112–116.
3. Pekisheva E.P. (2012) Innovatsionny mekhanizm upravljeniya restorannym biznesom [An innovative mechanism for managing the restaurant business]: (PhD Thesis). In-t mezhdunar. prava ekonomiki im. A.S. Griboedova.
4. Rusavs'ka V.A., Kostjuchenko I.A. (2018) Poslughja jak nematerialjna skladova servisnoji dijajlnosti [Service as an intangible component of service activities]. Друкується за рішенням Вченої ради Київського національного університету культури і мистецтв (протокол 27 від 3 жовтня 2018).

5. Shvets V. V., Mazurkevych I.O., Lukianets A. V. (2018) Arkhitektura yak chynnyk formuvannia imidzhu hotelnoho pidpryemstva [Architecture as a factor in shaping the image of the hotel business]. *Suchasni tekhnologii, materialy i konstruktсии v budivnytstvi*, no. 2, pp.102–106.

Postova Valentina, Lukyanets Alla
Vimnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

PECULIARITIES OF FORMATION AND MAINTENANCE OF THE IMAGE OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISES

Currently, one of the components of the success of the enterprise is a positive image, which contributes to the growth of competitiveness and efficiency. Image is an important tool for achieving the strategic goals set by the company. In this regard, the importance of developing specific measures to form a positive image and reduce the risk of losing the reputation of the enterprise. The article considers the specifics of providing accommodation services in hotel facilities. The factors influencing the formation of a favorable image of service enterprises are identified, which are divided into 4 groups. It is established that the consumer of services, as a rule, is interested in conformity of the price and quality of the provided services. It is determined that in the complex of management functions at the enterprises of the service sector one of the leading places is occupied by the management of the customer service process. The main feature of the image of the hotel and restaurant company is the dependence of the perception of this institution on the tourist destination in which it is located. It is determined that this approach is to assign to each hotel or restaurant the image of the whole resort and all those who are there these institutions as a whole, because tourists probably already have an idea of destination, which is based not only on the tourist attractiveness of the region. Other features of the image of a hotel or restaurant should include the visual component of the image, the level of innovation and quality of services provided, and finally, cooperation with other institutions and networks. It is established that the image of the hotel and restaurant should not lose its relevance and, eventually, will cease to be an image as such. If the hotel and restaurant does not want to lose its position in the market, its rating should be constantly maintained, and the style – to be updated, at least in the introduction of minor elements of novelty that allow the institution to always remain "fresh", original and unforgettable. Prospects for further research may be the development of an effective strategy for the formation of a positive image for the hotel and restaurant business.

Key words: hotel and restaurant business, sphere of services, image, service, services, Public Relations.

JEL classification: L83, Z33

UDC 621.311.24:005.2

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.13>**Tashcheiev Yurii**

Candidate of Economic Sciences,

Senior Research Fellow at the Department № 1 Integrated Power Systems,
Institute of Renewable Energy of the National Academy the Sciences of Ukraine
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0408-4315>

DEVELOPMENT OF A METHODOLOGY FOR MODELING ENERGY SUPPLY OF ENTERPRISES BASED ON RENEWABLE ENERGY SOURCES

We outline a potential scenario of energy consumption transition to renewables for the bakery industry of Ukraine where the total electricity demand is satisfied by solar energy. We simulate such a transition using parametric models combined with the Cobb-Douglas production function. We have selected 15 companies, which are ranked into three groups using cluster analysis. Geographically, the production facilities are located in Mykolaiv, Kherson and Zaporizhzhia regions, and the solar radiation in these territories is identical. For the three groups of bakeries in Southern Ukraine, the SAM program calculated the key projection feasibility indicators for the transition of enterprises to renewable sources, considering economic indices. This enabled us to calculate the positive effects of such transformation processes for both an enterprise and the industry as a whole.

Key words: *renewable energy sources, energy supply, photovoltaic solar power plant, factors of production, mechanism of energy supply, bakery enterprises.*

JEL classification: Q42, C12

Introduction. One of the global challenges the civilization faces is to provide energy supply for mankind's daily and industrial activities. This problem results from the limited availability and exhaustive nature of fossil fuels [1; 2]. At the present stage of technological development, it is impossible to imagine the existence of a society without the use of energy in production processes. Energy sources can be divided into two main groups: the first includes non-renewable energy – fossil fuels, the second one includes renewables (solar, wind, water, etc.) [3; 4; 5]. In their turn, state-of-the-art technologies enable significant reduction, and in some segments, complete abandonment of fossil fuels, replacing them with the renewables. The fact that energy sources are replaceable provides the opportunity to develop a theoretical justification for “structural transformation”, which should result in a new energy model of an economic system, in which energy supply is based on the use of renewable energy sources.

The study of production factors and energy component, considering different economic theories, made it possible to consider energy as a separate factor of production, which is included in the production cycle.

On the basis of the models of P.A. Samuelson, Cobb-Douglas, M. Nerlov and taking into account the regularities arising between the factors of production, the price of energy, solar activity, adherence to the resource and energy saving mechanism targets and environmental efficiency of production, a parametric model of shift to renewable energy sources for enterprises have been developed [6].

In order to develop scenarios for the implementation of renewable energy systems in the production process at bakeries, a mathematical model was proposed, which involves changing the production method by switching to full or partial self-supply of energy for the production process.

The prediction of the main technological and economic indicators for the solar power plant launch at enterprises was performed using the proposed interdisciplinary mathematical model with the help of NREL – System

Advisor Model software (SAM, Version 2017.9.5). This approach made it possible to calculate not only the economic effects, but also to forecast the reduction of greenhouse gas emissions.

For the three groups of bakeries in Southern Ukraine, the SAM program calculated the key projection feasibility indicators for the transition of enterprises to renewable sources, considering economic indices. This enabled us to calculate the positive effects of such transformation processes for both an enterprise and the industry as a whole.

The proposed calculation method can be applied to enterprises in other industries and various geographic regions, because it is universal.

Problem statement. The aim of the work is to develop a methodology for modeling the energy supply of enterprises on the basis of renewable energy sources, taking into account economic, technological and natural environmental components.

Materials and Methods We agree with Paul A. Samuelson's findings on the issue of different approaches to managing the efficiency of renewable and non-renewable resources: “The principles of effective management of these two classes of resources are quite different. Effective use of non-renewables means allocating the finite amount of these resources over time: should we use low-cost natural gas for this generation, or save it for the future? On the contrary, reasonable use of renewable resources aims at ensuring that the flow of services is efficiently maintained” [7]. And this, in our opinion, explains, and to some extent points to the further development path for both the economy as a whole and the enterprise itself as a structural unit of the economy.

Production functions allow to model production processes on the basis of elementary production factors, which makes it possible to carry out various analytical calculations, to measure the density of connections, to determine the efficiency of energy consumption, to predict operating results of the enterprise, to analyze the substitutability of elementary factors.

In 1970, scientists D. Georgenson and M. Bruno proposed a production function [8], which, together with components (L, K) – labor and capital costs, according to Douglas Solow, the cost of raw materials or energy E with a given price P_e may be considered:

$$q = f[E, L, K], \quad (1)$$

where q is the volume of output;

E, L, K are values of energy, labor and capital consumption in the production process of the enterprise [9].

It is important to understand that it is necessary to distinguish in modeling the three major groups of technical and economic indicators, where each group characterizes the main stages of the solar power launch process at enterprises, specifically:

– a group of technical and economic indicators that characterize and describe the enterprise prior to the launch of solar technology;

– a group of technical and economic indicators relevant to the moment of this technology launch, which belong to the period of time, in which the organizational and economic mechanism of implementation is in effect;

– a group of technical and economic indicators of the enterprise at the stage upon the launch of a solar power plant.

Thus, the analysis of relationships by the above three groups will enable to identify and determine the key quantitative and qualitative indicators, as well as the characteristics of each stage in the implementation process, which will enable to offer the economic mechanism that will lead to the achievement of the goal – by impact on certain group factors described by technical and economic indicators – that is: cost-effective implementation of solar technology at enterprises.

Generation of W_{pv} electricity is a result of the two groups of factors: the first includes the technological characteristics of the equipment T_i (technological factor), and the second – the total insolation intensity on the surface of an installed solar power plant E_e (natural-climatic factor), which can be expressed as follows:

$$W_{pv} = f[T_i, E_e], \quad (2)$$

The method to calculate the total intensity of insolation includes the whole array of knowledge from different disciplines: physics, geometry, astronomy, meteorology [10].

In general, power generation by a solar power plant can be expressed by the following functional dependence:

$$W_{pv} = f[T_i, N, S, \alpha_i, \Delta K], \quad (3)$$

where T_i is the technological factors;

N is the natural and climatic factors;

S is the surface area of the PV modules;

α_i is the tilt of the PV modules to the Earth's surface, depends on a season;

ΔK is the capital invested in solar technology.

Each functional indicator (5) individually requires separate consideration and analysis, which is possible only using the tools from different disciplines: engineering, physics, the nature of knowledge and economics.

It should be noted that the enterprise's shift to solar energy may bring various economic results, which is directly related to many factors: firstly, the ratio of consumed power to generated power, secondly, the sales of the in-house generated electricity by the company at the "green" tariff – τ_z . These options are considered in the second section of our study.

As a rule, an enterprise purchases three types of energy: power, heat and fuel, and for each type there is a price p_i

equal to the tariffs in effect or the cost of energy – τ_i . Hence the energy consumption of the enterprise is:

$$E = \sum E_i \tau_i, \quad (4)$$

where E is the energy consumption of the enterprise in terms of value;

E_i is the quantitative indicator i of energy type.

We use the concept of environmental performance proposed in the research work [11]. The authors of this paper define eco-efficiency as the ratio of two components: the cost of production, that is the monetary expression of the production output one desires to increase, and the environmental impact indicators to be decreased. The production costs are formed by the products and services manufactured. So, to determine eco-efficiency, we can use the indicator – the ratio of the production costs to environmental impact:

$$Ecol.Ef = \frac{Y_p}{GHG} \quad (5)$$

where Y_p is the volume of production;

$Ecol.Ef$ is eco-efficiency;

GHG is the amount of greenhouse gas generated for manufacturing of input resources used in the production process.

Given the formulas (1–5), taking into account the costs, the economic mechanism of enterprise's energy supply from renewable energy sources may be simulated as two simplified functional systems, where (6) is the model prior to PV introduction, and (7) is the model after PV launch:

$$\begin{cases} Y_p = [K, L, E] \\ E = \sum E_i \tau \\ Ecol.Ef = \frac{Y_p}{GHG} \end{cases}, \quad (6)$$

$$\begin{cases} Y'_p = [K', L', E'] \\ E' = \sum E'_i \tau \\ W_{pv} = f[T_i, N, S, \alpha_i, \Delta K] \\ Ecol.Ef' = \frac{Y'_p}{GHG'} \end{cases}, \quad (7)$$

where Y'_p is the production output;

K, L, E is the capital, labor and energy costs in the production process;

E is the energy costs;

E_i is the amount of energy of the i -th type;

τ_i is the tariff;

$Ecol.Ef$ is eco-efficiency;

GHG is the amount of greenhouse gas generated during the manufacturing of input resources required for the production process

Y'_p is the product output upon the PV power plant launch;

K', L', E' is the costs of capital, labor and energy upon the PV power plant launch;

E' is the energy costs upon the PV power plant launch;

E'_i is the amount of energy of the i -type;

τ_i is the tariff;

E'_{pv} is the amount of PV energy generated;

T'_{hi} is the technological factors;

N is the natural and climatic factors;
 S is the surface area of the PV module placement;
 at is the tilt of PV modules to the Earth's surface,
 depending on the season;

ΔK is the capital invested in PV;
 $Ecol.Ef$ is the ecological efficiency after introduction
 of PV;

GHG' is the amount of greenhouse gases generated
 in the production of input resources required for the
 production process after the PV launch [12].

For the study of the transition to renewable energy
 sources, the bread and bakery production sector –
 KVED 10.71 – was selected. This choice was made upon
 analyzing the industries and is based on the following.

This industry – out of the processing industries
 considered by us – demonstrates the lowest energy
 intensity, which means that, if the shift to renewable energy
 sources is feasible for this economic segment, it will be
 feasible for other industries with higher energy intensity
 (power intensity) of productions.

In the period under review (2012–2016), this industry
 has the largest drop in the number of enterprises in
 operation and in terms of output.

The energy intensity of this industry over the period
 considered was stable as compared to other industries.

The share of electricity in the energy mix supplied
 for the bread production is approx. 15%, which allows to
 change the production process and to switch to in-house
 generated electricity with the use of renewable energy
 sources.

The economic analysis into the key technical and
 economic indicators was carried out for the bakeries,
 and the statistical data were considered according to the
 following scheme:

- Marketable products in physical terms.
- Number of enterprises.
- Electricity consumption.

– Electricity intensity.

– Energy consumption by types of energy sources.

– Energy intensity.

We have selected 15 companies. Geographically, their
 production facilities are based in Mykolaiv, Kherson and
 Zaporizhzhia regions. The required annual solar insolation
 is available in these territories. The data were obtained
 from the State Statistics Service of Ukraine [13], therefore,
 it is impossible to indicate the names of these enterprises,
 and therefore, all the enterprises in our study were assigned
 relevant sequential numbers from 1 to 15.

Since the quantitative indicator of electricity consump-
 tion by the enterprises for 2013–2017 is necessary for the
 calculation of the solar power plant for further research,
 we enter this indicator for 2017 in table 1 along with L , K ,
 T indicators.

Table 1. Actual electricity costs for the entire output
 (work performed) during the reporting period, thousand
 kWh with indicators L , K , T in 2017.

After previous analysis of endogenous Y parameter and
 exogenous K , L , E parameters, Statistica software revealed
 that the relationship between the variables is nonlinear. We
 believe that it is advisable to use a multiplicative model in the
 form of a log-linear functional regression model, which can
 be presented in general in the form of equations (8) and (9).

$$y = \alpha \prod_k X_k^{\beta_k} e^\varepsilon, \quad (8)$$

or

$$\ln y = \ln \alpha + \sum_k \beta_k \ln X_k + \varepsilon, \quad (9)$$

where y is the endogenous value;

α is the linear parameter of the static function;

X_k is the endogenous (independent) variables

β_k is the coefficient of elasticity;

e is the fundamental mathematical constant;

ε is the vector of random variable.

In this model, the coefficients are interpreted as the
 coefficients of elasticity, formula (10).

Table 1 – Actual electricity costs for the entire output (work performed) during the reporting period, thousand kWh with indicators L , K , T in 2017

Grouping enterprises into subsets			2017			
No.	Group number	Company name	L number of employees	K ths. UAH	E ths. kWh	Y t
1	I	Zaporizhzhia region 2	120	62,117	408	9,222
2		Mykolaiv region 4	19	5,334.5	304	3,364
3		Zaporizhzhia region 1	120	4,741	660	2,738
4		Mykolaiv region 1	42	8,360	264	2,222
5		Kherson region 3	4	1,616	0	0
6		Mykolaiv region 5	1	2,928.3	–	0
7		Mykolaiv region 3	0	898	–	0
8	II	Zaporizhzhia region 3	10	203.6	49	448
9		Kherson region 4	10	199.6	110	280
10		Mykolaiv region 6	7	232.8	92	42
11	III	Kherson region 1	10	540.3	64	588
12		Kherson region 6	5	399	32	274
13		Kherson region 2	3	73.2	35	9
14		Kherson region 5	0	1.7	10	0
15		Mykolaiv region 2	1	259	0	0

Source: calculated by the author

$$\left(\frac{dy}{dx_k}\right)\left(\frac{x_k}{y}\right) = \frac{\partial \ln y}{\partial \ln x_k} = \beta_{k'}, \quad (10)$$

It is necessary to comment that function $Y = f[K, L, E]$ under study is twice differentiated, and in addition it meets all the requirements for this class of such production functions. We present it in the mathematical form corresponding to formula (10), writing down explicitly in equation 11 for the factors investigated.

$$Y = \alpha K^{\beta_1} L^{\beta_2} E^{\beta_3} + \varepsilon, \quad (11)$$

- where Y is the volume of bakery products (t.);
- α is the linear parameter of a static function;
- β_k is the coefficients of elasticity;
- K is the capital, total value (UAH thousand);
- L is the labor (average number of employees);
- E is the energy (toe).

It is known that there are different econometric approaches for estimating unknown values of α and β_k for function 3.5. We believe that in this case it is advisable to use Statistica 10.0 software, directly embedded modules: “Nonlinear estimation” and “Multiple nonlinear regression”. We will create in Statistica 10.0 software application a data table for the first group of enterprises and carry out “Nonlinear estimation” for function (11), entering it in the data-entry window “User Model” in the form: $Y = A0 * (L^a) * (K^b) * (E^c)$. Upon evaluation of the model parameters, the production function will be as follows:

$$Y = 8,188K^{0,162}L^{0,061}E^{0,785}, \quad (12)$$

The estimation of the production function parameters for the group II of enterprises showed that this method of finding unknown quantities is incorrect for this sample, which may be due to the number of factors. Firstly, inaccuracies in statistical information are possible. Secondly, production output “ Y ” at medium and small enterprises, as compared to large productions, may have other functional relationships between the factors of production “ K ”, “ L ”, “ E ”. In our opinion, in this case, there may be an increase in the work performance related to personal entrepreneurial abilities of the individual, which can affect both the organization of production and its final results.

There is great likelihood that the production function for this group of enterprises is more complex and more statistic data are needed to determine it. Therefore, in order to find the energy consumption indicator E for Group II enterprises, we have chosen an approach based on the

average specific energy consumption per unit of output, formula 13.

$$E_{sr} = \frac{\sum_i^n E_i}{\sum_i^n Y_i}, \quad (13)$$

where E_{sr} is the specific energy consumption per ton of production;

E_i is the energy consumed by the i -th enterprise;

Y_i is the product output of the i -th enterprise.

As a result of the calculations for the second group of enterprises, the enterprises of the second group use on average 145 kg oil equivalent, which is 101.5 kg o.e. to produce one ton of products.

As a result of the analysis for the three groups of enterprises, we can draw the following conclusions:

- for large enterprises of the bakery industry of Ukraine it is permissible to describe the production process with the help of a production function, which in turn makes it possible to find energy consumption figures with the use of the following indicators: labor, capital and output;
- it is advisable to calculate specific energy consumption of products for medium-sized enterprises of the bakery industry of Ukraine using the average data for the studied time interval;
- small enterprises of the bakery industry of Ukraine require an ad hoc approach in every case, taking into consideration their technological and organizational specific features (Table 2).

Calculations of the key technical and economic indicators for the potential solar power plants will be performed using NREL – SAM software.

Figure 1 shows the results of energy flows, taking into account in-house consumption and production.

Conclusions. The research has developed the economic mechanism of ensuring efficient use of renewable energy sources at enterprises and scientifically substantiated the feasibility of enterprise transition to energy from renewable energy sources. The study findings enable us to draw the following conclusions:

On the basis of the models of P.A. Samuelson, Koba-Douglas, M. Nerlov and the regularities arising between the factors of production, price for energy sources and ecological efficiency of production, we have developed a parametric model for enterprise transition to renewable energy sources

Table 2 – Determination of energy consumption by groups of bakeries in Ukraine

Groups of enterprises	Volume of commercial output Y , t per year	Method	Correspondence	Calculation of energy consumption, E
I	from 950	Production function	$Y = 8,188K^{0,162}L^{0,061}E^{0,785}$	$E = \left(\frac{Y}{\alpha K^{\beta_1} L^{\beta_2}}\right)^{\frac{1}{\beta_3}} + \varepsilon$
II	from 350 to 950	Statistical average figures	Not defined	$E_{sr} = \frac{\sum_i^n E_i}{\sum_i^n Y_i}$
III	from 350 to 0	Ad hoc approach	Unlikely	individual approach

Source: calculated by the author

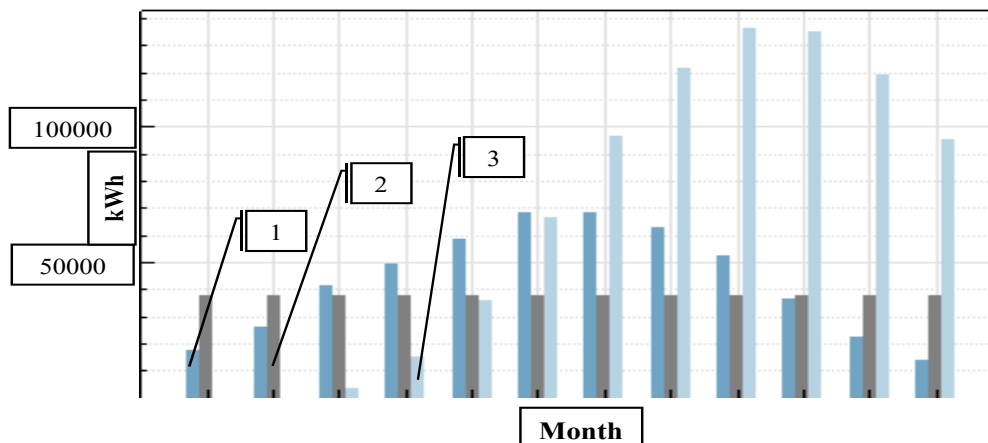


Figure 1 – Monthly consumption and total power generation by PV solar power plant and the resultant, developed by the author using SAM software:
1 – System AC energy; 2 – Electricity Load;
3 – Excess generation kWh credit earr

with adhering to the resource- and energy-saving goals and taking into account the environmental component.

On the basis of a comprehensive analysis, the energy consumption and energy saving status have been examined for KVED 10.71 enterprises; the energy potential of

renewable energy sources in Ukraine has been determined. The theoretical and methodological grounds underlying the establishment of energy supply mechanism at the enterprises have been reviewed based on the use of renewable energy sources are considered.

References:

1. Kantor C., Mclean E., Kantor M. (2017) Climate Change Influence on Agriculture and the Water-Energy-Food Nexus in Central and Eastern European Countries. *Not Sci Biol*, no. 4, pp. 449–459. DOI: <https://doi.org/10.15835/nsb9410193>
2. Morin Chasse R. (2016) Essays in environmental and energy economics. 81 p. Available at: <https://search.proquest.com/docview/1836101104/previewPDF/871AD1FCAE514F45PQ/3?accountid=11004> (accessed 11 May 2020).
3. Xing J. (2018) Three Essays on the Economic Impact of Fuel Economy Policies (PhD Thesis), Cornell University Graduate School, USA New York. Cornell University Graduate School. 190 p.
4. Solomon Edwin Dale (2016) The Mass Flux of Non-renewable Energy for Humanity (PhD Thesis). USA. Arkansas. University of Arkansas.
5. Lee S., Prabhu V.V. (2015) Energy-aware feedback control for production scheduling and capacity control. *International Journal of Production Research*, no. 53 (23), pp. 7158–7170.
6. Fullerton D., Ta C.L. (2019) Environmental policy on the back of an envelope: A Cobb-Douglas model is not just a teaching tool. *Energy Economics*, no. 84, p.104447.
7. Samuelson P., Nordhaus W. (2009) Economics (Publishing). 744 p
8. Muellbauer J. (1990) Aggregate Production Functions and Productivity Measurement: A New Look (pp. 157–218). DOI: <https://doi.org/10.1016/b978-0-444-88515-9.50013-2>
9. Samuelson P.A. (Paul A. (1983) Foundations of economic analysis. Harvard University Press. 632 p.
10. Bekirov E. A., Voskresenskaya S.N., Khimich A.P. (2010) Raschet sistemy avtonomnogo energosnabzheniya s ispol'zovaniyem fotoelektricheskikh preobrazovateley. Metod. posobiye dlya dipl. proyektirovaniya. Simferopol': NAPKS, 83 p. (in Ukrainian)
11. Schaltegger S., Buser H., Sturm A. (1998). Eco-efficiency by eco-controlling : on the implementation of EMAS and ISO 14001. Published in 1998 in Zürich by VDF Hochschulverlag AG. Pp 151–167.
12. Tascheev Y.V. (2019) Ekonomichnyj mekhanizm zabezpechennja efektyvnogho vykorystannja vidnovljувanykh dzherel energhiji na pidpryemstvakh [The economic mechanism to ensure the efficient use of renewable energy in enterprises]. Manuscript. Dissertation for the scientific degree of a Candidate of Economic Sciences (Ph.D.) specialty 08.00.04 economics and management of enterprises (according to the types of economic activities). Odessa National Economic University, Odessa, 296 p. (in Ukrainian)
13. State Statistics Service of Ukraine. (2020) Site of State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 08 May 2020)

Список використаних джерел:

1. Kantor C., Mclean E., Kantor M. Climate change influence on agriculture and the water-energy-food nexus in central and eastern european countries. *Notulae Scientia Biologicae*. 2017. Vol. 9. № 4. P. 449–459.
2. Chassé R.M. Essays in Environmental and Energy Economics. University of Wyoming, 2016. 81 p. URL: <https://search.proquest.com/docview/1836101104/previewPDF/871AD1FCAE514F45PQ/3?accountid=11004> (дата звернення: 11.05. 2020)
3. Xing J. Three Essays on the Economic Impact of Fuel Economy Policies. (PhD Thesis) Cornell University Graduate School, USA. New York. Cornell University Graduate School, 2016. 190 p.
4. Solomon Edwin Dale. The Mass Flux of Non-renewable Energy for Humanity (PhD Thesis), USA. Arkansas. University of Arkansas, 2016, 50 p.
5. Lee S., Prabhu V.V. Energy-aware feedback control for production scheduling and capacity control. *International Journal of Production Research*, 2015. Vol. 53. № 23. Pp. 7158–7170.

6. Fullerton D., Ta C.L. Environmental policy on the back of an envelope: A Cobb-Douglas model is not just a teaching tool. *Energy Economics*, 2019. Vol. 84. P. 104447.
7. Samuelson P., Nordhouse V. *Economics: a textbook*. Irwin, 2009. 744 p.
8. Muellbauer J. Aggregate Production Functions and Productivity Measurement: A New Look. *Contributions to Economic Analysis*. Elsevier, 1990. Vol. 195. Pp. 157–218.
9. Samuelson P.A. *Foundations of Economic Analysis* (Harvard University Press, 1947). Samuelson. The Foundations of Economic Analysis, 1945. 632 p.
10. Бекиров Э.А., Воскресенская С.Н., Химич А.П. Расчет системы автономного энергоснабжения с использованием фотоэлектрических преобразователей. Метод. пособие для дипл. проектирования. Симферополь : НАПКС, 2010. 83 с.
11. Schaltegger S. et al. Eco-efficiency by Eco-controlling: On the Implementation of EMAS and ISO 14001: Including Company Applications at Flumroc Ltd., Ciba-Geigy Ltd., Bank Sarasin & Cie. Vdf Hochschulverlag ETHZ, 1998. Pp. 151–167
12. Ташев Ю.В. Економічний механізм забезпечення ефективного використання відновлюваних джерел енергії на підприємствах : дис... канд. економ. наук: 08.00.04 Одеський національний економічний університет, 2018. 296 с.
13. Державна служба статистики України. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.05. 2020)

Ташев Ю.В.

*Інститут відновлюваної енергетики
Національної академії наук України*

РОЗРОБКА МЕТОДИКИ МОДЕЛЮВАННЯ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

Намічено потенційний сценарій переходу споживання енергії до відновлюваних джерел енергії для хлібопекарської промисловості України, де загальна потреба в електроенергії задовольняється за рахунок сонячної енергії. Ми моделюємо такий перехід, використовуючи параметричні моделі в поєднанні з виробничою функцією Кобба-Дугласа. Запропоновані методичні підходи до виявлення взаємозв'язків між факторами виробництва та джерелами енергії, які ґрунтуються на обчисленні ключових показників для аналізу енергоефективного енергопостачання та стохастичних зв'язків між факторами виробництва, що дозволяє побудувати більш точну модель переходу до поновлюваних джерел енергії. Запропоновано формування механізму енергопостачання з використанням відновлюваних джерел енергії на підприємствах. Дослідження переходу до відновлюваних джерел енергії було проведено на прикладі підприємств, які підпадають під категорію 10.71 відповідно до Класифікації господарської діяльності (виробництво хліба та хлібобулочних виробів з коротким терміном зберігання). На цих підприємствах енергоємність стабільна протягом розглянутого періоду порівняно з іншими галузями. Частка електроенергії в суміші енергії в хлібопекарських виробництвах становить приблизно 15%, що дозволяє змінити процес виробництва та перейти до споживання електроенергії, що виробляється вдома, з відновлюваних джерел енергії. Ця галузь має велике соціальне значення для населення, оскільки виготовлений продукт є необхідним для життя людини. Ми вибрали 15 компаній, які класифікуються у три групи за допомогою кластерного аналізу. Географічно виробничі потужності розташовані у Миколаївській, Херсонській та Запорізькій областях, а сонячна радіація на цих територіях однакова. Для трьох груп хлібозаводів на півдні України за допомогою програми SAM розраховувано ключові показники доцільності прогнозування переходу підприємств на відновлювані джерела, враховуючи економічні показники. Це дозволило нам обчислити позитивні ефекти таких процесів трансформації як для підприємства, так і для галузі в цілому.

Ключові слова: відновлювані джерела енергії, енергопостачання, фотоелектричні сонячні електростанції, фактори виробництва, механізм енергопостачання, хлібобулочні підприємства.

УДК 65.02.34:629.73(043.3)

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.14>**Харченко М.В.**

кандидат економічних наук,
Кременчуцький льотний коледж
Харківського національного університету внутрішніх справ
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7435-0642>

Цимбалістова О.А.

кандидат економічних наук,
Кременчуцький льотний коледж
Харківського національного університету внутрішніх справ
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8565-3710>

Юденко Є.В.

кандидат економічних наук,
Кременчуцький льотний коледж
Харківського національного університету внутрішніх справ
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5122-726X>

ФОРМУВАННЯ ПОНЯТТЄВО-КАТЕГОРІЙНОГО АПАРАТУ ГЕОЛОГІСТИКИ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті висвітлюється сутність та зміст поняття «геологістика». Окреслено передумови розвитку та цілі геологістики як складової частини глобальної (міжнародної) логістики в умовах інтеграції національної економіки України до європейського та міжнародного економічного простору. Систематизовано фундаментальні завдання геологістики з урахуванням її просторово-функціональних властивостей і зв'язків у національному вимірі. Сформовано перелік основних інфраструктурних елементів геологістики. Визначено місце та роль сучасних інформаційних технологій в управлінні логістичними потоками. Доведено, що ключовим напрямом розвитку інформаційних технологій в геологістиці є комплексна інтеграція інформаційних потоків та комунікаційне забезпечення логістичних потоків. Охарактеризовано прогресивні технології, що використовуються для інформаційного забезпечення транскордонних логістичних потоків.

Ключові слова: логістика, геологістика, логістична концепція, транспортна геологістика, інформаційна система, транспорт, логістичний потік, транскордонні перевезення.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світової економіки та підвищення динамізму конкурентного бізнес-середовища все більшого значення набувають такі аспекти ведення бізнесу та обслуговування споживачів, як якість, своєчасність і точність задоволення їхніх запитів. У результаті зростає роль транспорту і логістики, а створення ефективно діючих транспортно-логістичних систем стає актуальним завданням.

Значущим чинником інтеграції національної економіки України до європейського та міжнародного економічного простору є раціональна організація логістичних потоків. Складовою частиною оптимізації руху логістичних потоків у цьому контексті є геопросторова організація територіальних логістичних систем на основі концепції геологістики. Адаптація сучасна концепція геологістики в контексті гео економічного підходу виступає основою формування гео економічної стратегії розвитку національного господарства в умовах інформаційного суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що науково-методологічні та прикладні засади формування та функціонування геологістики, як наукового напрямку у вітчизняній науковій парадигмі перебувають на етапі формування і потребують поглибленого вивчення.

Вагомий внесок у становлення та розвиток теоретико-методологічних засад геологістики та економічної географії здійснили зарубіжні й вітчизняні науковці, такі як П. Діккен, Дж.-П. Родріге, І. Смирнов, О. Топчів, О. Шаблій та ін. Різноманітні аспекти

геологістичних досліджень відображено у працях таких учених, як: Д. Ковен, В. Грицевич, В. Дергачов, О. Ільєнко, О. Катерна, О. Качур, Л. Литвиненко, М. Сеньків, І. Шум тощо.

З погляду науковців О. Ільєнко та О. Катерни, геологістика – це інноваційний напрям у логістичній науці, котрий концентрується на формуванні й розподілі міжнародних транспортних потоків, а також відстеженні їх у реальному режимі часу на основі використання сучасних географічних інформаційних систем (ГІС) з метою знаходження оптимальних рішень, забезпечуючи об'єднання процесів функціональних структур підприємства в єдину систему [5].

В. Дергачов під геологістикою розуміє комплексний підхід до руху матеріальних цінностей на основі комплексного поєднання методів та засобів управління товарним потоком [4, с. 6] Отже, в межах цього підходу геологістика забезпечує ефективну територіальну організацію та управління транспортними та іншими економічними потоками.

М. Сеньків трактує поняття «геологістика» як новий науково-практичний напрям, що вивчає суспільно-географічні чинники та геопросторову організацію територіальних логістичних систем і створюваних ними пасажирських, вантажних, інформаційних і фінансових потоків [8, с. 54]. Відповідно М. Сеньків вказує, що геологістика формується на межі географії та логістики. У своїх дослідженнях науковець виокремлює сім головних напрямів дослідження геологістики:

- 1) теоретичні та науково-практичні основи геології;
- 2) суспільно-географічні передумови логістичної діяльності;
- 3) процеси інтеграції України у європейську транспортно-логістичну систему;
- 4) геопросторові аспекти аграрної логістики;
- 5) геопросторові аспекти митної логістики;
- 6) геопросторові аспекти логістики туризму;
- 7) екологічні аспекти геології.

Вказаний підхід включає різні аспекти транспортної та розподільчої геології для певної території або напрямку бізнесу, проте принципова різниця предмета вивчення геології від економічної географії полягає у вивченні не територіальних аспектів розміщення та руху виробничих ресурсів, а безпосередньо міжтериторіальних (регіональних, наднаціональних та міжконтинентальних) потокових процесів [8, с. 54–55].

У надбаннях В. Грицевича запропоноване тринітарне розуміння предмета дослідження суспільної географії як єдності трьох компонент: геосферної взаємозумовленості земних явищ, геопросторової мінливості суспільних явищ і геотериторіальної організованості суспільства. Проте в дослідженнях науковця превалює тенденцією щодо орієнтації на «геопросторову організацію» виробничих сил та ресурсів [3, с. 53–59].

Аналіз наукової літератури дає змогу констатувати, що геологію можна охарактеризувати як логістику у наднаціональному, глобальному вимірі. Разом із тим геологія потребує більш глибокого вивчення як бізнес-концепція ефективного застосування геоінформаційних систем у процесі планування, прогнозування та підтримки прийняття управлінських рішень у логістичній діяльності сучасних компаній.

Мета статті. Метою дослідження є вивчення та удосконалення поняттєво-категорійного апарату геології в умовах розвитку інформаційної економіки, уточнення сутності її ключових понять.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація світової економіки та інтенсивний розвиток інформаційних технологій потребує новітніх підходів до управління рухом наднаціональних (транскордонних) економічних і фінансових потоків в системі міжнародних зв'язків. Тенденція до глобалізації світової економіки, активізація та розширення міжнародного співробітництва, розвиток транспортних сполучень, системи інформаційного та комунікаційного забезпечення сприяють розвитку геології.

У цих умовах інтенсифікуються процеси активного залучення в міжнародну конкуренцію величезних і складних як національних, так і багатонаціональних структур, інститутів і організацій. Для того щоб отримати стійкі конкурентні переваги і домогтися максимальної вигоди та результативності за рахунок масштабів виробництва, доцільно використовувати національні, континентальні та регіональні переваги і можливості. Ефективний розвиток та взаємодія учасників світового економічного простору вимагають відповідного інструментарію та засобів керування, що дають змогу управляти складними процесами переміщення, розміщення, зберігання та розподілу матеріальних і нематеріальних активів з урахування факторів політичного, економічного, соціального, науково-технічного та екологічного характеру.

Отже, актуальність розвитку напрямку геології в сучасних умовах визначається сучасними вимогами світового інтегрованого економічного і соціального розвитку.

Варто виокремити такі передумови розвитку геології як складової частини глобальної (міжнародної) логістики [3, 4, 8]:

– по-перше, потенційні, ресурсні можливості глобальних, міжнародних виробничих систем, переміщення, зберігання і розподіл товарних потоків дають змогу більш ефективно вирішувати господарські проблеми з організації та управління логістичними процесами й отримувати більші переваги, ніж під час реалізації логістичних можливостей лише на національній або міжнаціональній основі;

– по-друге, створення стійких конкурентних переваг і отримання максимальної економії за рахунок масштабів виробництва і стандартизації збутових та логістичних процесів у світовому масштабі;

– по-третє, глобальна (міжнародна) логістична система, заснована на інтегральному поєднанні ресурсів та сучасних геоінформаційних технологій, здатна забезпечити ефективно перетворення і рух матеріальних і нематеріальних активів із розміщених у різних частинах світу джерел обмежених економічних ресурсів та сировини в міжнародний інтегрований і гармонізований виробничо-господарський комплекс, а звідти – через безліч розподільних каналів, мереж, ланцюгів і ланок постачання конкретним споживачам в усьому світі.

На розвиток геології впливає низка чинників, що включають:

– процеси інтеграції світового господарства та формування інтермодальної (міжгалузевої) системи, що використовує комбіновані перевезення;

– зростання значущості інфраструктурного забезпечення логістичної діяльності, впровадження концепції інтегрованої логістики та створення транспортно-логістичних центрів і кластерів з метою підвищення ефективності економічної діяльності;

– перехід від багатогалузевої транспортної системи до єдиних логістичних ланцюгів і активне формування мережевих структур в системі логістичного комплексу;

– диференціювання та ускладнення територіальної інфраструктури структури логістичного комплексу, появу нових елементів (контейнерні термінали і порти, хаби, гевеї, логістичні центри);

– концентрування – концентрування міжнародних логістичних потоків, формування полімагістралей та транспортних коридорів, мультимодальних транспортних вузлів, що об'єднують різноманітні види транспорту для обслуговування потужних міжнародних вантажо- і пасажиропотоків.

Завдання геології – це ефективно функціонування інтегрованого, гармонізованого і координованого комплексу логістичних потоків (матеріально-речових, вантажних, кадрових, пасажирських, енергетичних, сервісних, інформаційних, фінансових та ін.), формування полімагістралей та транспортних коридорів, інтер- та мультимодальних транспортних вузлів, що об'єднують різні види транспорту для обслуговування потужних міжнародних вантажо- і пасажиропотоків.

За рахунок комплексу засобів і методів геології забезпечується геопросторове поєднання еле-

ментів транспорту, серед яких: транспортні мережі, транспортні засоби, потоки, системи управління та сукупність просторових зв'язків між ними на базі сучасних інформаційних технологій.

Базуючись на визначених вище завданнях, слід виокремити такі цілі геологістики (рис. 1).

Фундаментальні цілі геологістики спрямовані на:

1) організацію, забезпечення та супровід транскордонних логістичних потоків:

– виконання міжнародних договорів, угод, зовнішньоторговельних контрактів тощо;

– виконання зовнішньоторговельних комерційних і некомерційних операцій, міжнародного обміну усіма видами економічних ресурсів, включаючи фінансові, інформаційні, інноваційні, інвестиційні, трудові та інтелектуальні, а також матеріальними і не матеріальними цінностями, включаючи наукові, технічні, інтелектуальні, творчі, культурні, соціальні та ін.;

– гармонійне та ефективне поєднання національних логістичних потоків держав із регіональними логістичними потоками партнерів зовнішньоторговельної діяльності, органічно включаючи їх у міжнародну логістичну систему;

– обмін ефективними результатами інноваційного розвитку, продуктами науково-технічного прогресу, досягненнями науки і техніки, інвестиціями в межах міжнародних угод, правил, умов і договорів;

2) оптимізацію ресурсних, часових, трудових, сервісних та фінансових витрат на постачання ресурсів та кінцевого продукту від виробника до споживача, а також на оперативне, комфортне транспортування пасажирів і туристів у міжнародному просторі.

На підставі вивчення та комплексного аналізу актуальних досліджень і наукових публікацій можна сформулювати завдання геологістики, що включають:

– розвиток міжнародних концентраційних і розподільних логістичних центрів, терміналів, транспортних вузлів, кластерів, хабів, а також потенційний розвиток різних видів транспорту і типів транспортних засобів, їх оснащення, експлуатаційних параметрів і характеристик;

– розроблення стратегії і тактики створення і функціонування стійких макрологістичних систем, що пов'язують транснаціональні корпорації і бізнес-структури різних держав світу зі своїми національ-

ними логістичними системами на основі спеціалізації і поділу праці, партнерства та кооперування у формі договорів, контрактів, угод, загальних планів, законодавчо підтримуваних на міждержавному рівні;

– проектування нових транспортних маршрутів і коридорів, ланцюгів поставок, уніфікованих і спеціальних транспортних засобів, вантажних одиниць, їх технологічного оснащення, концентраційних і розподільних логістичних центрів, перевантажувальних терміналів, ефективних комунікацій, вантажних одиниць, тари та упаковки;

– організацію ефективних логістичних потоків матеріальних ресурсів, пасажирів, інформації, фінансових і інтелектуальних ресурсів, інвестицій, сервісних послуг між країнами і континентами;

– розроблення та підтримку гармонізованих та інтегрованих ланцюгів постачання від виробника до одержувача (покупця/споживача);

– забезпечення та супровід міжнародного транспортного товароруку усіма видами сервісного обслуговування, включаючи інформаційне, кадрове, експедиторське, технічне, страхове та правове;

– формування ефективного управління потоками матеріальних і нематеріальних цінностей, вантажів і пасажирів, інформацією, фінансами, сервісними послугами, професійними кадрами, взаємодією з партнерами в процесі транспортування;

– організацію інформаційного забезпечення міжнародних товаропотоків із використанням прогресивних інформаційно-навігаційних систем.

Рушійною силою прогресивного розвитку глобальної логістичної системи виступає потреба у високошвидкісних транспортних системах і логістичних технологіях щодо обслуговування вантажовідправників і вантажоодержувачів. Забезпечення високої ефективності функціонування безпосередньо залежить від структури і процесів самих організацій, використовуваного обладнання та виробничих активів, інфраструктура транспортних систем тощо.

До системи інфраструктурних елементів геологістики слід віднести такі складники, як:

– транспортна система, включаючи залізничний, автомобільний, морський, річковий, повітряний та трубопровідний види транспорту;



Рисунок 1 – Фундаментальні цілі геологістики в умовах інформаційного суспільства

– транспортні вузли – прості та інтегральні (біомодальні, мультимодальні) – хаб (hub), гетвей або шлюз (gateway), термінал;

– система мультимодальних (змішаних/комбінованих) перевезень (склади тимчасового зберігання, міжнародні транспортні коридори);

– інформаційні технології та інформаційно-навігаційні системи;

– міжнародні логістичні центри, концентраційно-розподільні термінали і парки, майданчики і зони, регіональні кластери тощо.

Інтенсивний розвиток ринку транспортно-логістичних послуг створює об'єктивні організаційно-економічні передумови для формування транспортно-логістичних кластерів, які в умовах сьогодення є найбільш ефективними інноваційно-орієнтованими формами інтеграції учасників ринку логістичних послуг. Взаємодія учасників ланцюга поставок на основі інновацій та узгодження економічних інтересів забезпечує максимальний синергетичний ефект.

Активний розвиток геологістики в Україні та світі тісно пов'язаний з використанням сучасних інформаційно-навігаційних систем та технологій, які в свою чергу забезпечують умови ефективного використання транспортних систем задля оптимального планування перевезень, оперативного контролю місця розташування транспортних засобів та ефективного управління транспортними потоками.

Ключовим напрямом розвитку інформаційних технологій в геологістиці є інтеграція інформаційних потоків та комунікаційне забезпечення логістичних потоків. Адже в умовах динамічного розвитку економічних процесів ланцюги поставок набули глобального характеру, де всі учасники пов'язані воедино на базі інформаційних систем, які координують кожен етап спільної діяльності, роботу логістичної інфраструктури та управління логістичними потоками.

З метою забезпечення глобального моніторингу транснаціональних логістичних потоків, гнучкості та ризикостійкості ланцюгів постачання використовуються прогресивні IT-рішення – GPS-Traking, голосове управління (керування), RFID-мітки, автоматичні штабелери. З метою забезпечення самоор-

ганізаційних відносин між клієнтами та постачальниками товарів і послуг відбувається формування мережі віртуальних транспортно-експедиторських агентств і посередницьких фірм в Internet, розвиток мережі швидкісних платних магістралей з дистанційною формою розрахунків, розвиток глобального мобільного зв'язку «трубка – трубка», що забезпечується низькоорбітальними системами типу Globalstar, розвиток мобільного управління на основі WAP технологій, впровадження технологій «Green Custom» на основі EDI.

Використання сучасних геоінформаційних технологій в управлінні логістичними потоками дає змогу домогтися істотного скорочення витрат, оптимізувати терміни доставки, оптимально використовувати наявні ресурси і підвищити якість транспортування за рахунок просторового аналізу, моделювання, ведення єдиної географічної бази тощо.

Висновки. Отже, вивчення поняттєво-категорійного апарату геологістики в умовах інформаційної економіки дає змогу дійти висновку, що сучасна геологістика – це концепція управління товарними, вантажними (матеріальними), нематеріальними та пасажирськими потоками між державами і континентами в часі, просторі з використанням інформаційних технологій та інформаційно-навігаційних систем. У результаті дослідження встановлено, що геологістика забезпечує прогнозування, планування і формування світових господарських зв'язків щодо постачання матеріальних ресурсів або надання сервісних послуг, їхній розвиток, раціоналізацію та оптимізацію. Геологістика забезпечує міжнародний рух товарно-матеріальних цінностей через вантажні термінали, місця складування, зберігання, концентрації і розподілу логістичних потоків (матеріального, інформаційного, фінансового, сервісного, інтелектуального, кадрового тощо).

Встановлено, що ключовим напрямом у системі розвитку логістичних центрів є інтеграція інформаційних потоків і комунікаційне забезпечення транскордонного переміщення економічних ресурсів.

Перспективи подальших досліджень – вивчення закономірностей та архітектури геологістики в системі розвитку транспортно-логістичного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Воронов В.И., Воронов А.В. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов. *Управление*. 2015. Т. 3 № 2. С. 27–36.
2. Грицевич В.С. Тринітарний підхід до розуміння предмета дослідження суспільної географії. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: географічні науки*. 2019. Вип. 11. С. 25–30.
3. Грицевич В.С., Сеньків М.І. Поняттєво-термінологічні основи геологістики як актуального напрямку суспільної географії. *Економічна та соціальна географія*. Київ, 2017. Вип. 78. С. 53–59
4. Дергачов В.А. Геополитический словарь-справочник. Киев : КНТ, 2009. 592 с.
5. Льенко О.В., Катерна О.К. Геологістика. Навчальний посібник. Київ : Видавництво «Кондор», 2016. 284 с.
6. Пашинська Н.М. Сучасні особливості територіальної організації транспортної системи. *Проблеми суспільної географії: 36. наук. пр.* Київ : Інститут географії НАН України, 2010. Вип. 1. С. 36–40.
7. Печенюк А.В., Гуцол Т.Д. Сучасні інформаційні технології в транспортній логістиці. *Вісник СНУ ім. Володимира Даля*. 2010. № 6. С. 1–4.
8. Сеньків М.І. Логістика та геологістика в контексті суспільно-географічних досліджень. *Географія, картографія, географічна освіта: історія, методологія, практика: матеріали міжнар. наук.-практ. конф.* Чернівці : Вид. дім «Родовід», 2014. С. 185–186.
9. Смирнов І.Г. Геологістика як напрям з територіально-екологічної оптимізації логістичних систем. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2002. № 4. С. 47–53.

References:

1. Voronov V.Y., Voronov A.V. (2015) Mezhdunarodnaia lohystyka prostranstv y hranyts: osnovnye aspekty formirovaniya poniatiya, myssyy, tselei zadach, funktsyi, yntehralnoi lohyky, pryntsypov y metodov [International logistics of spaces and borders: the main aspects of the formation of a concept, mission, goals of tasks, functions, integral logic, principles and methods]. *Upravlyenye*, vol. 3, no. 2, pp. 27–36.
2. Hrytsevykh V.S. (2019) Trynitarnyi pidkhid do rozuminnia predmeta doslidzhennia suspilnoi heohrafii [Trinitarian approach to understanding the subject of research in human geography]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya: heohrafichni nauky*, vol. 11, pp. 25–30.
3. Hrytsevykh V.S., Senkiv M.I. (2017) Poniattievo-terminolohichni osnovy heolohistyky yak aktualnoho napriamku suspilnoi heohrafii [Conceptual and terminological basics of geologists as an actual direction of human geography]. *Ekonomichna ta sotsialna heohrafiia*. Kyiv. Vol. 78, pp. 53–59
4. Derhachov V.A. (2009) Heopolytycheskyi slovar-spravochnyk [Geopolitical Dictionary– directory. Kyev: KNT. (in Russian)
5. Iliencko O.V., Katerna O.K. (2016) Heolohistyka [Geologistics]. Kyev: Vydavnytstvo «Kondor». (in Ukrainian)
6. Pashynska N.M. (2010) Suchasni osoblyvosti terytorialnoi orhanizatsii transportnoi systemy [Modern features of the territorial organization of the transport system]. *Problemy suspilnoi heohrafii: Zb. nauk. pr.* – Kyev: Instytut heohrafii NAN Ukrainy. Vol. 1, pp. 36–40.
7. Pecheniuk A.V., Hutsol T.D. (2010) Suchasni informatsiini tekhnolohii v transportnii lohistytsi [Modern information technologies in transport logistics]. *Visnyk SNU im. Volodymyra Dalia*, no. 6, pp. 1–4.
8. Senkiv M.I. (2014) Lohistyka ta heolohistyka v konteksti suspilno-heohrafichnykh doslidzhen [Logistics and geologistics in the context of socio-geographical research]. *Heohrafiia, kartohrafiia, heohrafichna osvita: istoriia, metodolohiia, praktyka: materialy mizhnar. nauk.-prakt. konf. Chernivtsi: Vol. dim «Rodovid»*, pp. 185–186.
9. Smyrnov I.H. (2002) Heolohistyka yak napriam z terytorialno-ekolohichnoi optymizatsii lohistychnykh system [Geolohistyka as a direction of territorial and ecological optimization of logistics systems]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*, no. 4. pp. 18–22.

Kharchenko Maryna, Tsymbalistova Olena, Yudenko Evhen

*Kremenchuk Flight College of
Kharkiv National University of Internal Affairs*

FORMATION OF THE CONCEPTUAL AND CATEGORY APPARATUS OF GEOLOGISTICS IN THE CONDITIONS OF INFORMATION ECONOMY

The urgency of geologistics studies in the conditions of transformation and development of economic systems is determined by the need of the national economic system to develop and strengthen the competitiveness of domestic business through the development of cross-border transportation, transit potential of Ukraine, enhancing international transport and logistics links. The purpose of the article is to study and improve the conceptual and categorical apparatus of geologistics in the context of the developing information economy, to clarify the essence of its key concepts. Both general and special scientific research methods were used in the article, namely theoretical generalization, analysis and synthesis, methods of functional-structural analysis, scientific abstraction. The article highlights the essence and content of the concept of 'geologistics' as an effective geospatial organization of logistics flows (material, freight, personnel, passenger, energy, service, information, financial, etc.) between countries and continents. The preconditions of development and goals of geologistics in the globally integrated economic and social development are outlined. It is established that the fundamental goals of geologistics are aimed at organization, provision and support of cross-border logistics flows, optimization of resource, time, labor, service and financial costs for the supply of resources and the final product from a producer to a consumer, as well as for prompt, comfortable transportation of passengers and tourists across the globe. The list of factors of influence on formation and development of geologistics in the context of globally fundamental transformations and transformations of logistic concepts has been formed. The fundamental tasks of geologistics in the supranational dimension are systematized. The list of infrastructural elements of geologistics including transport system; transport nodes (bimodal, multimodal); the system of multimodal (mixed / combined) transportation; information technologies and information and navigation systems, international logistics centers, concentration and distribution terminals, parks, sites, zones, regional clusters, etc. has been formed. The place and role of modern information technologies in the management of logistics flows have been determined. The advanced technologies used for information support of cross – border logistics flows have been described.

Key words: logistics, geologistics, logistics concept, transport geologistics, information system, transport, logistics flow, international transportation.

УДК 338:242

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.16>**Письменна У.Є.**

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
старший викладач,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»;
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Трипольська Г.С.

кандидат економічних наук, старший дослідник,
старший науковий співробітник сектору прогнозування розвитку,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»

Сотник І.М.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування,
Сумський державний університет

УРАЗЛИВІСТЬ СЕКТОРУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ ПІД ДІЄЮ ЗАГРОЗ ЕНЕРГОБЕЗПЕЦІ, ПОСИЛЕНИХ ПАНДЕМІЄЮ COVID-19¹

У статті досліджений сучасний стан і передумови сталості розвитку сектору відновлювальної енергетики в Україні, проаналізовано уразливість сектору та слабкі сторони енергетичної політики у секторі, які підсилюють дію деструктивних факторів глобальних та локальних загроз енергетичній безпеці. Окреслено вплив загальноекономічного фактору пандемії COVID-19 на посилення загроз енергетичній безпеці в електроенергетиці, зокрема в секторі відновлювальної енергетики, що уповільнює її сталий розвиток, створює передумови до стагнації. Розвинуто науково-методологічні підходи до аналізу енергетичної безпеки у секторі з урахуванням впливу на сталість розвитку та використовуючи підхід щодо уразливості. Визначено роль і місце сектору відновлювальної енергетики у забезпеченні сталого розвитку економіки держави.

Ключові слова: відновлювальна енергетика, сталий розвиток, уразливість, енергетична безпека, пандемія COVID-19.

Постановка проблеми. Відновлювана енергетика України, зокрема електрогенерація, перебуває в стагнації, викликаній частими змінами регуляторного середовища, ретроспективним зниженням коефіцієнтів «зеленого» тарифу, невизначеністю термінів проведення пілотних аукціонів та відповідних квот підтримки для них, і, головним чином, наявністю значної заборгованості ДП «Гарантований Покупець» перед виробниками електроенергії з відновлюваних джерел за відпущену товарну продукцію, а також відсутністю визначених достатніх джерел покриття наявної та майбутньої заборгованості. Дія загроз енергетичній безпеці, зокрема, пандемії COVID-19, при певному рівні вразливості вітчизняного сектору енергетики, здатна суттєво уповільнити сталий розвиток цього сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості та основні проблеми розвитку відновлювальної енергетики та розвитку систем енергетичної безпеки розглядалися в роботах І. Недіна, Л. Мельника, Г. Гелетухи, А. Черпа, Дж.Джевелл, В.Ліра, Д. Прейгера, С. Пірані та ін. Разом із цим, потребує детального аналізу як теоретична, так і науково-практична проблема

забезпечення сталості розвитку енергетики з відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) під дією загроз енергетичній безпеці.

Метою статті є удосконалення теоретико-методологічних підходів оцінки сталості та уразливості розвитку енергетики з ВДЕ, оцінка впливу загроз енергетичній безпеці, викликаних пандемією COVID-19 та розробка заходів із посилення стійкості сектору.

Виклад основного матеріалу. У квітні 2020 р. Міжнародна енергетична агенція (МЕА) опублікувала «Глобальний Енергетичний Огляд 2020 року. Вплив пандемії COVID-19 на глобальне енергетичне споживання та викиди CO₂» [1], згідно з яким, зокрема, передбачено, що:

- внаслідок повної соціальної ізоляції через карантинні заходи попит на електроенергію знизився на 20%, прогнози до кінця 2020 р. – на 5%;
- у світі попит на енергію в 2020 р. скоротиться на 6%;
- кожен новий місяць соціальної ізоляції може знизувати щорічний глобальний попит на енергію приблизно на 1,5%;

¹ Публікація підготовлена у рамках виконання наукового проєкту № 2020.01/0135 «Формування економічних механізмів сталого розвитку відновлювальної енергетики в умовах глобальних та локальних загроз», який фінансується Національним фондом досліджень України.

The publication was prepared in the framework of the research project № 2020.01/0135 «Formation of economic mechanisms for sustainable development of renewable energy in the conditions of global and local threats to energy security of Ukraine», funded by the National Research Foundation of Ukraine.

– у 2020 р. будуть рекордно розвиватися низьковуглецеві джерела енергогенерації, досягнувши 40% генерації у глобальній енергетичній системі;

– виробництво електроенергії за рахунок вітрової та сонячної генерації збільшиться з потужностей, які були зведені у 2019 та на початку 2020 рр.;

– сектор відновлюваних джерел енергії найменше постраждає від пандемії і найшвидше відновиться після закінчення коронакризи.

Аналітичне агентство Renewables Now робить наступні прогнози [2]:

– кількість глобальних потужностей відновлюваних джерел енергії скоротиться на 13% у річному вимірі до 167 ГВт у 2020 р.;

– об'єкти ринку відновлюваної енергії можуть досягти у 2021 р. рівня 2019 р., проте сумарне зростання у 2020–2021 рр. все-одно буде на 10%, ніж до коронакризи;

– коронакриза призведе до затримок у будівництві, проблем з фінансуванням «зеленого» сектору;

– відновлювані джерела енергії схильні до впливу пандемії, не зважаючи на те, що вони більш стійкі за викопне паливо [3];

– враховуючи великомасштабні проекти з сонячної енергетики у 2021 р., все-одно загальна кількість установок не перевищує їхню кількість у 2019 році, оскільки на 2020 р. заплановано ввести в експлуатацію понад 90 ГВт сонячної фотоелектричної енергії (для порівняння, у 2019 р. ця цифра сягала 110 ГВт);

– у 2021 р. планується запуск проектів наземних вітрових електростанцій, яким вже надано фінансування або вони наразі знаходяться на стадії будівництва. За рахунок цього, у 2020 р. розвиток таких проектів уповільниться, період реалізації таких проектів подовжиться;

– економічний розвиток, інновації, скорочення викидів CO₂ та створення нових робочих місць можуть бути позитивним наслідком включення ВДЕ до пакету економічних стимулів.

Попри коронакризу, з усього енергетичного сектору світу втримати та залучити інвестиції вдається практично лише відновлюваній енергетиці ще з першого кварталу 2020 р., коли почав зростати попит на виробництво енергії на основі відновлюваних джерел (приблизно на 1,5% у всіх секторах). В електрогенерації за рахунок сонячних і вітрових електростанцій частка ВДЕ зросла до 3%. Ця тенденція не оминула і Україну, і Міністерство енергетики України звітувало про такі спостереження [4]:

– за підсумком 8 місяців 2020 р. Україна виробила 13,3% енергії за рахунок гідро- та біостанцій, вітру та сонця (в аналогічному періоді 2019 р. цей відсоток був значно нижчим – 8,9%);

– у серпні 2020 р. збільшилось виробництво електроенергії з відновлюваних джерел до 16,6% (у серпні 2019 р. ця цифра була 9,4%);

– співвідношення виробленої електроенергії в Україні в серпні за видами генерації:

– ВДЕ (вітрова, сонячна електроенергія) – 10,7% (порівняно з серпнем 2019 року +5,5 п.п.);

– атомні електростанції – 52,1% (+2,2 п.п.);

– гідроелектростанції та гідроакумулюючі станції – 5,9% (+1,7 п.п.);

– теплові електростанції – 30% (-9,2 п.п.);

– інші – 1,4% (-0,1 п.п.).

В Україні відновлювана енергетика продовжує розвиватись, в першу чергу завдяки тому, що введення проектів в експлуатацію вимагає в середньому декількох років, зокрема від трьох років для біогазових проектів та ВЕС (за рахунок необхідності проведення оцінки впливу на довкілля). Відповідно, попри коронакризу, в Україні у 2020 р. спостерігалось нарощення встановлених потужностей, особливо СЕС. У структурі електрогенеруючих потужностей на основі ВДЕ в Україні вони значно превалюють. Це створює складнощі у балансуванні енергосистеми. Крім того, наявні потужності СЕС перевищують передбачені *Національним планом дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 р.* [5], згідно з яким доцільна встановлена потужність сонячної енергетики в Україні становить близько 4 ГВт на рік, або максимально ефективно – протягом семи місяців на рік (з квітня по жовтень) в південних регіонах та п'яти місяців на рік – у північних (з травня по вересень).

Встановлення надлишкових потужностей СЕС стало можливим, оскільки у НЕК «Укренерго» не було легальних підстав відмовляти у видачі Технічних умов у разі відсутності загрози операційній безпеці. Відповідно до ст. 21 Закону України «Про ринок електричної енергії» (2017) [6], та Кодексу системи передачі (2018) [7], не можна відмовляти у приєднанні, якщо немає мережевих обмежень, тобто коли вистачає пропускної спроможності мережі, а саме ані оператор системи передачі (НЕК «Укренерго»), ані оператор системи розподілу не мають права відмовити в приєднанні електроустановок замовника до системи передачі або системи розподілу за умови дотримання замовником Кодексу системи передачі та Кодексу систем розподілу.

Крім того, таке стрімке зростання встановлених потужностей зумовлене зміною схеми підтримки для електроенергії з ВДЕ, зокрема переходом від системи «зеленого» тарифу до системи аукціонів, перехід до якої мав бути здійснений на виконання Закону України «Про ринок електричної енергії» (2019). Пілотний аукціон мав бути проведений ще восени 2019 р., проте наразі терміни його проведення невідомі, оскільки відсутні квоти підтримки, та, відповідно, не встановлені річні квоти підтримки. Також ще не відбувся пілотний аукціон стосовно балансуємих потужностей.

Індекс енергетичної безпеки України, обрахований Мінекономіки, у 2019 р. становив 49% (незадовільна зона) проти 53% у попередньому році при нижньому пороговому значенні задовільної зони 60%. У 2020 р., незадовільний рівень, спричинений у 2019 р., переважно, дією двох негативних факторів: низькою ефективністю виробництва і транспортування палива та енергії через колосальне випередження темпами зносу темпів модернізації технологічного обладнання об'єктів енергетичної інфраструктури та диспропорціями енергетичного балансу країни, погіршився через загальноекономічний вплив пандемії COVID-19. Цей вплив можна узагальнити чотирма основними факторами:

– зниження ділової активності – зменшення середньодобового енергоспоживання, що спричинило зміни в пропорціях електробалансу між видами енергогенерації;

- зростання обсягів і кількості обмежень генерації з ВДЕ через загальне падіння енергоспоживання;
- зменшення платоспроможності споживачів – зростання заборгованості в енергоринку;
- реконфігурація добового графіка навантаження ОЕС – згладження – (подекуди позитивний вплив).

Очевидно, що вплив цих факторів тісно пов'язаний із функціонуванням і розвитком генерації з ВДЕ та її місцем в енергобалансі держави. Оцінку впливу загроз енергетичній безпеці на сталість розвитку відновлювальної енергетики можливо здійснювати, користуючись наступними науково-практичними підходами. Визначальними показниками сталості енергетичного балансу (енергосистеми) вважається надійність, аналогічно із надійністю технічних систем [8], [9], а також енергетична незалежність разом з енергетичною ефективністю [10]. Деякі вчені енергетичну безпеку та енергетичну незалежність як окремих показників енергетичної безпеки виділяють окремо від сталості [10]. При цьому усім дослідникам притаманна думка, що важливим для забезпечення оптимальності енергетичного балансу, а отже і сталості, вважається *додержання пропорцій між видами первинних енергоносіїв і відхід від домінування того чи іншого невідновлювального енергоресурсу*. Інтегруючи такі підходи та беручи до уваги узагальнений вище досвід побудови систем оцінки сталості та ефективності економічних систем, сталість енергетичних енергетичного балансу може бути виражена через три групи індикаторів або описана положенням і рухом у системі координат:

- енергомісткість економіки та ефективність перетворення нею енергоресурсів;
- уразливість (vulnerability, доступність енергоресурсів, надійність енергопостачання, здатність протистояти загрозам) [11];

– екологічна сталість паливно-енергетичного комплексу (енергоринку).

До групи індикаторів «Уразливість» відносяться такі показники, що визначають положення по другій осі (vulnerability):

Частка відновлювальних джерел енергії (Renewable Energy Ratio):

$$RER = REU / TPES \quad (1)$$

де REU – первинне постачання енергії з відновлювальних джерел.

Коефіцієнт достатності енергозабезпечення та енергетичних потужностей (Power Capacities Availability) – обернений до показника дефіциту енергії:

$$PCA = 1 - PCD \quad (2)$$

де PCD – відношення дефіцитної пікової енергогенерації до пікового навантаження енергосистеми.

Коефіцієнт незалежності енергопостачань (Energy Independence Ratio):

$$EIR = 1 - Im / TPES \quad (3)$$

де Im – імпортовані первинні ПЕР, млн. т н.е.

Національною доповіддю – 2017 «Цілі сталого розвитку: Україна» [12] для виконання цілі «Доступна і чиста енергія» визначені 4 завдання і 7 індикаторів сталого розвитку в енергетичній сфері, а також цільові значення цих індикаторів до 2030 р (табл. 3). Разом із цим, виходячи із трилеми енергетичної сталості, рейтинг країн за якою щорічно обраховує і публікує Всесвітня енергетична рада, значення Індексу енергетичної сталості [13] формуються на основі критеріїв (енергетична безпека; доступність енергії; екологічна сталість) (табл. 1).

Наявність численних підскладових енергетичної та економічної сталості, поліморфний і множинний характер зв'язків між ними та різний ступінь адаптивності обумовлюють складність оцінки і прогнозування

Таблиця 1 – Критерії оцінки сталості в енергетиці, що впливають з цілей сталого розвитку енергетичної сфери

Вплив на сталість розвитку згідно з Національною доповіддю – 2017 «Цілі сталого розвитку: Україна»	
критерій (завдання)	Показники (індикатори)
Розширення та модернізація енергетичної інфраструктури для сталого енергопостачання на основі інноваційних технологій	Виробництво електроенергії; Технологічні витрати електроенергії в розподільчих мережах; Втрати тепла в тепломережах;
Диверсифікація постачання первинних енергоресурсів	Максимальна частка імпорту первинних енергоресурсів (крім ядерного палива) від одного джерела в загальному обсязі постачання; Частка одного постачальника на ринку ядерного палива;
Збільшення частки ВДЕ	Частка енергії з ВДЕ у загальному кінцевому споживанні;
Підвищення енергоефективності економіки	Первинна енергоемність ВВП за ПКС
Вплив на сталість розвитку згідно з методологією Всесвітньої енергетичної ради	
Енергетична безпека	Диверсифікованість постачань енергоресурсів, рівень надійності постачань, рівень енерго- та ресурсоефективності;
Екологічна сталість	вплив на довкілля та клімат (вплив на рівні викидів забруднюючих речовин, парникових газів, динаміка приведення рівнів викидів до встановлених НПСВ, вплив на використання водних та земельних ресурсів, біорізноманіття, ландшафт, шумове забруднення, поведіння з відходами);
Доступність енергії	фізична та економічна доступність енергоресурсів (рівень газифікації, забезпеченість лічильниками, рівень енергетичної бідності або частка витрат на енергоресурси в структурі доходів домогосподарств, вплив на кількість реципієнтів субсидій)

Джерело: побудовано авторами

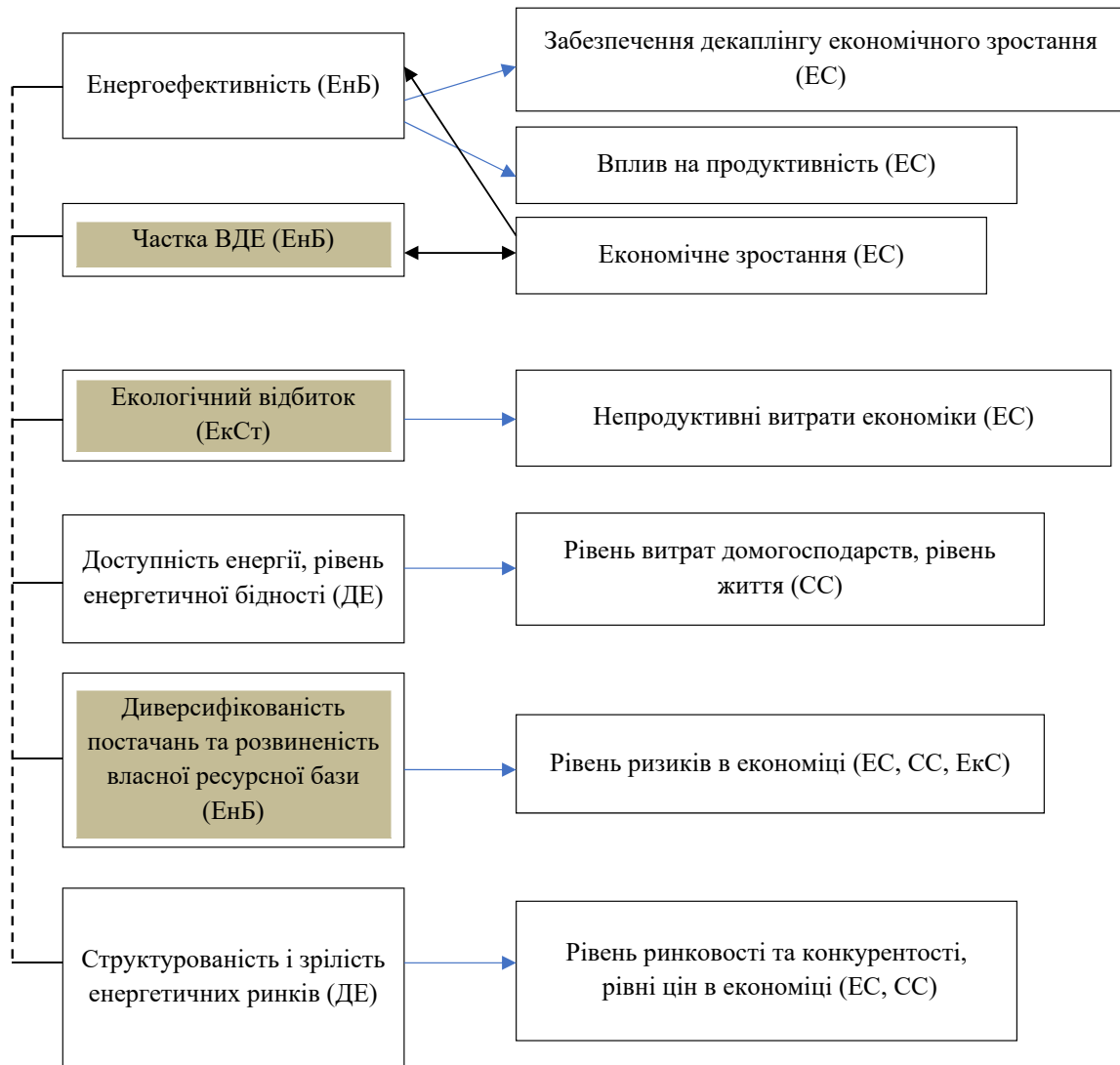


Рисунок 1 – Взаємодія підскладових енергетичної та економічної сталості

Джерело: побудовано авторами

На рисунку літерами позначено: ЕС – економічна складова, СС – соціальна складова, ЕкС – екологічна складова; ЕнБ – енергетична безпека, ЕкСт – екологічна сталість, ДЕ – доступність енергії.

розвитку сфер економіки та енергетики, на відміну від спрощеного підходу, що базується на дослідженні взаємозв'язку споживання енергії та економічного зростання. На рис. 1 співвіднесено ці підскладові. Деякі з них, а саме: енергоефективність, частка ВДЕ та економічне зростання, мають дуальні зв'язки через взаємний вплив (парадокс Джевонса, пропорції між видами економічної діяльності, розвиток ринків та інституційного середовища, кореляція між капіталомісткістю та енергомісткістю, інноваційність технологічного прогресу тощо).

Частка ВДЕ в енергобалансі та зростання економіки. Ступінь залежності економіки від викопних палив як складова енергетичної сталості також має вплив на її сталість. Кореляція між часткою енергії з ВДЕ в енергобалансі та економічним зростанням досліджувалась зокрема М. Марінас та ін. [14]. Ними підтверджено двоспрямований причинно-наслідковий зв'язок між обсягами споживання енергії з ВДЕ та економічним зростанням у довгостроковій перспективі для всіх

країн, що досліджувались. Однак встановлено, що в короткостроковій перспективі у низці країн (Румунія, Болгарія) зв'язок між цими показниками був відсутній, у той час як в інших (Угорщина, Литва, Словенія) зростання споживання відновлювальної енергії прискорювало темпи зростання економіки. Зазначається, що економічний розвиток, заснований на енергоефективності та нарощуванні встановленої потужності ВДЕ, покращує якість економічного зростання, а це робить його більш сталим із точки зору соціальної інтеграції (соціальної справедливості, зменшення нерівності) та екологічного впливу. Знов таки, розвиток енергетики, заснований на власних технологіях і власній ресурсній базі, забезпечує більший мультиплікативний ефект в економіці та більше економічне зростання. Саме в цьому полягає двоспрямованість зв'язку між обсягами споживання енергії з ВДЕ та економічним зростанням у довгостроковій перспективі. Тому, країнам, де наявність зв'язку не була підтверджена, доцільно зкорегувати свою енергетичну, промислову та іннова-

ційну політику з метою більшого використання власної технологічної бази, власного фінансового і людського капіталу, власних матеріальних ресурсів, а також механізмів державно-приватного партнерства та інноваційних програм на державному рівні для розвитку енергетичних технологій з ВДЕ для максимізації впливу на сталість економічного зростання.

Структуризація, зрілість енергетичних ринків і конкурентне ціноутворення як передумова розширення ролі ВДЕ в енергобалансі. Структуризація енергетичних ринків є одним з головних чинників, що впливають на їх ефективність. Недостатньо структурований ринок не буде ефективно функціонувати, а будь-які несвочасні заходи щодо виправлення деформованих ринкових механізмів можуть призвести до кризи ринку. Структура ринків та дія системи має створювати умови для найвищої віддачі як для споживачів так і для підприємств-виробників і постачальників енергоресурсів. Це потребує того, щоб всі витрати і вигоди кожної технології концентрувалися для створення стимулів для конкуренції, із можливістю взаємодії між великою кількістю учасників ринку. Конкуренція покликана підвищити операційну та інвестиційну ефективність. Довгостроковий тренд трансформує енергетичний ринок у більш технологічно диверсифікований і динамічний, що використовує переваги зростаючих зв'язків та торгівлі. Традиційна і альтернативні моделі організації конкурентних енергетичних ринків не виключають можливості переходу до нерегульованого спотового ринку покущів. Конкуренція передбачає:

- відсутність перешкод для доступу на ринок для інвесторів;
- наявність достатніх виробничих потужностей для задоволення попиту без обмеження пропозиції, а також достатності регулюючих потужностей для інтеграції об'єктів ВДЕ в енергосистему;
- інформування (цінові сигнали) про потреби в інвестиціях у нові енергогенеруючі потужності і стимулювання інвестиційного процесу;
- конкурентні методи ціноутворення на електроенергію з ВДЕ.

Ці умови досягаються шляхом введення зобов'язань енергокомпаній, у т.ч. тих, що експлуатують установки з ВДЕ, щодо потужності, утворення додаткового ринку потужності (із запровадженням двоставкових тарифів – за енергію та потужність, або шляхом розвитку строкового ринку енергоресурсів, на якому ціни сигналізують про майбутнє співвідношення попиту і пропозиції).

На основі світового досвіду та вітчизняних особливостей паливно-енергетичного комплексу можна визначити слабкі сторони політики реалізації економічного потенціалу країни в енергетичній сфері, які посилюють уразливість ПЕК під впливом загроз енергетичній безпеці. Це: проблеми забезпечення оперативної і балансової надійності роботи ОЕС, у т.ч. забезпечення належного обсягу готових до роботи маневрених потужностей для регулювання добового графіку навантаження ОЕС, достатності енергетичних резервів, недостатній паритет між видами енергогенерації та в паливикористанні, обмеженість платоспроможного попиту споживачів енергоресурсів, мультиплікативний ефект впливу цін на енергоресурси в економіці,

що у сукупності формує цінову стелю і необхідність застосування «прайс кепів» в організованих сегментах ринку електроенергії, а також «фіаско ринку», або неповна спроможність ринкових механізмів спрямувати інвестиційні ресурси для розвитку певних видів енергетичних потужностей, що необхідні для посилення рівня надійності і безпеки енергопостачання.

Крім того, для сегменту ВДЕ слабкими сторонами є невизначеності з упровадженням відповідальності за небаланси, вади товарної моделі механізму ПСО, що утворюють заборгованості, у т.ч. перед суб'єктами ВДЕ, послаблення операційної надійності ОЕС України із введенням в експлуатацію надлишкової потужності ВДЕ, недосконала система «зелених» аукціонів. В умовах дії загроз енергетичній безпеці такі слабкі сторони посилюють загрози.

Рух у напрямі сталості розвитку енергетичного сектору, підвищення надійності та безпеки енергетичних ринків – це рух, паралельний напрямку інтеграції енергетичних ринків України до енергетичних ринків ЄС, який передбачає, перш за все, повноцінне впровадження Україною положень Третього енергетичного пакету ЄС, спрямованих на створення конкурентних та недискримінаційних умов на внутрішньому енергетичному ринку. На ринку електроенергії це – удосконалення об'єднаної енергосистеми України у відповідності до вимог ENTSO-E (Європейського об'єднання операторів передаючих мереж), що дозволить забезпечити паралельну роботу із енергосистемами ЄС та інтеграцію українського енергоринку до пан-європейського. Окрім цього це – забезпечення відповідно до вимог ЄС наявності мереж транскордонної передачі між Україною та ЄС на рівні не менше 15% відносно обсягу внутрішнього ринку України, а також здійснення заходів з лібералізації ринку електроенергії. Нагальною є практична реалізація механізму ціноутворення, що забезпечуватиме планове повернення капітальних інвестицій в модернізацію та створення нових енергетичних потужностей. У межах інвестиційних можливостей проводяться роботи з реалізації технічних вимог ENTSO-E, перш за все в частині забезпечення вимог регулювання частоти, активної і реактивної потужності, оскільки вітчизняна енергосистема не має необхідного обсягу резервів автоматичного вторинного регулювання частоти і потужності, а також будівництва та модернізації об'єктів основної системоутворюючої мережі з метою виконання критерію N-1 (збереження стійкої роботи енергосистеми та відновлення її нормального функціонування у разі раптового виходу з ладу одного найбільш потужного енергетичного об'єкту), забезпечення надійної видачі потужності з електростанцій та передачі електроенергії по внутрішніх перетинах. Це найбільш повільно впроваджуваний та інвестиційно місткий компонент, оскільки передбачає будівництво нових та модернізацію енергогенеруючих об'єктів, ліній електропередачі, встановлення на підстанціях додаткових автотрансформаторів та модернізацію підстанцій.

Висновки. Пандемія COVID-19 певною мірою вплинула на сектор відновлюваної енергетики і в світі, і в Україні, оскільки ускладнила ділові контакти, створила дефіцит робочої сили, спричинила перебої в ланцюгах постачання необхідного облад-

нання та електроенергії, а також скоротила глобальний попит на електроенергію. Проте, незважаючи на негативні фактори, відновлювана енергетика – це один із секторів економіки, який має передумови більш швидкого відновлення після закінчення кризи порівняно із підприємствами традиційної енергетики, відновлення яких на докарантинному рівні відбувається повільно.

В Україні для сектору ВДЕ ліквідація слабких сторін в умовах дії загроз енергетичній безпеці потребує

першочергових заходів, а саме: переходу від товарної до фінансової моделі механізму ПСО, удосконалення системи аукціонів з розподілу квоти підтримки, запровадження компенсацій виробникам з ВДЕ в разі системних обмежень, повноцінного запуску сегменту ринку допоміжних системних послуг для формування ринкових стимулів розповсюдження систем акумулювання і гнучких енергогенеруючих потужностей з метою розширення можливостей ОЕС України з інтеграції ВДЕ в електричну мережу.

Список використаних джерел:

1. Global Energy Review URL:<https://www.iea.org/reports/global-energy-review-2020> (дата звернення: 21.10.2020).
2. Renewables now URL:<https://renewablesnow.com/> (дата звернення: 21.10.2020).
3. Через коронавірус у 2020 році кількість об'єктів ВДЕ зменшиться на 13% - 23 Травня 2020. URL: <https://kosatka.media/uk/category/vozobnovlyamaya-energiya/news/iz-za-koronavirusa-v-2020-godu-kolichestvo-obektov-vie-umenshitsya-na-13> (дата звернення: 21.10.2020).
4. Рекорд української енергетики. У серпні частка відновлюваної енергії досягла 16,6% URL: <https://glavcom.ua/economics/finances/rekord-ukrajinskoji-energetiki-u-serpni-chastka-vidnovlyuvanoji-energiji-dosyagla-166-707678.html> (дата звернення: 21.10.2020).
5. Розпорядження КМУ «Про Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року» від 01.10.2014 р. № 902-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80#Text> (дата звернення: 21.10.2020).
6. Закон України «Про ринок електричної енергії» від 13 квітня 2017 р. № 2019-VIII.
7. Кодекс системи передачі, затверджений Постановою НКРЕКП від 14 березня 2018 р. № 309. URL: <https://www.nerc.gov.ua/data/filearch/postanovy/2018/p0309-k-2018.pdf> (дата звернення: 30.10.2020).
8. Мельник Л.Г. Основи стійкого розвитку: навчальний посібник. Суми : Університетська книга, 2006. 383 с.
9. Воропай Н.И., Ковалев Г.Ф., Кучеров Ю.Н. Концепция обеспечения надежности в электроэнергетике : монография. Москва : ООО ИД "ЭНЕРГИЯ", 2013. 304 с.
10. Земляний М., Бараннік В. Проблеми зменшення загроз енергетичній безпеці в сучасних умовах. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Нові тенденції у сфері енергетичної безпеки". Київ. 22.10.2003р. С. 71–75.
11. Cherp Aleh, Jewell Jessica (2014) The concept of energy security: Beyond the four As. *Energy Policy. Elsevier*, vol. 75 (C), pp. 415–421.
12. Національна доповідь – 2017 «Цілі сталого розвитку: Україна». Офіційний сайт ООН в Україні. URL: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf (дата звернення: 30.10.2020).
13. World Energy Committee. Energy Sustainability Trilemma, 2017. URL: <https://trilemma.worldenergy.org/> (дата звернення: 30.10.2020).
14. Marinas M. et al. Renewable energy consumption and economic growth. Causality relationship in Central and Eastern European countries. *PLoS One*. 2018; 13(10): e0202951. Published online 2018 Oct 8. doi: 10.1371/journal.pone.0202951

References:

1. Global Energy Review URL:<https://www.iea.org/reports/global-energy-review-2020> (accessed 21 October 2020).
2. Renewables now URL:<https://renewablesnow.com/> (accessed 21 October 2020).
3. Due to Coronavirus in 2020 the RES number will decrease by 13% – May, 23, 2020 URL: <https://kosatka.media/uk/category/vozobnovlyamaya-energiya/news/iz-za-koronavirusa-v-2020-godu-kolichestvo-obektov-vie-umenshitsya-na-13> (accessed 21 October 2020).
4. The record of Ukrainian Energy Sector. In August the RES Ratio Reached 16,6% URL: <https://glavcom.ua/economics/finances/rekord-ukrajinskoji-energetiki-u-serpni-chastka-vidnovlyuvanoji-energiji-dosyagla-166-707678.html> (accessed 21 October 2020).
5. Cabinet of Ministers Decree «On the National Action Plan on Renewable Energy Sector for the Period by 2020» from 01.10.2014 № 902-r URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80#Text> (accessed 21 October 2020).
6. Law of Ukraine «On the Electricity Market» from 13.04.2017 № 2019-VIII
7. Transmission System Code, adopted by NERC decree from 14.03.2018 №309 URL: <https://www.nerc.gov.ua/data/filearch/postanovy/2018/p0309-k-2018.pdf> (accessed 30 October 2020).
8. Melnyk L.G. (2006) *Osnovy stiykogo rozvytku [The basic of sustainable development]*. Sumy: Universytetska knyga. (in Ukrainian)
9. Voropay N.I., Kovalev G.F., Kucherov Yu.N. (2013) *Kontseptsiya obespecheniya nadezhnosti v elektroenergetike [The concept of reliability in power energy]*. Moscow: Energiya. (in Russian)
10. Zemlyanyi M., Barannik V. *Problemy zmenshennya zahroz enerhetychniy bezpetsi v suchasnykh umovakh [Problems of reducing threats to energy security in modern conditions]* Proceedings of the international scientific-practical conference "New Trends In Energy Security. Kyiv, 22.10.2003. Pp. 71–75.
11. Cherp Aleh, Jewell Jessica (2014) The concept of energy security: Beyond the four As. *Energy Policy. Elsevier*, vol. 75 (C), pp. 415–421.
12. The National Report – 2017 «Aims of Sustainable Development: Ukraine» Official site UN in Ukraine. URL: http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf (accessed 30 October 2020).
13. World Energy Committee. Energy Sustainability Trilemma, 2017. URL: <https://trilemma.worldenergy.org/> (accessed 30 October 2020).
14. Marinas M. et al. Renewable energy consumption and economic growth. Causality relationship in Central and Eastern European countries. *PLoS One*. 2018; 13(10): e0202951. Published online 2018 Oct 8. doi: 10.1371/journal.pone.0202951

Pysmenna Uliana

*SI «Institute of Economics and Forecasting of
National Academy of Sciences of Ukraine»;
NTUU «Ihor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

Trypolska Galyna

*SI «Institute of Economics and Forecasting of
National Academy of Sciences of Ukraine»*

Sotnyk Iryna

Sumy State University

VULNERABILITY OF RENEWABLE ENERGY SECTOR UNDER THE INFLUENCE OF THREATS TO ENERGY SECURITY HARDENED BY THE COVID-19 PANDEMIC

Analyzed are the current state and the preconditions for sustainable development of the renewable energy sector in Ukraine, the vulnerability of the sector and the weaknesses of energy policy in the sector, which exacerbate the destructive factors of global and local threats to energy security. The influence of the general economic factor of the COVID-19 pandemic on the strengthening of threats to energy security in the electricity sector, in particular in the renewable energy sector, which slows down its sustainable development and creates preconditions for stagnation, is outlined. The approaches to assessing the sustainability and vulnerability of RES energy development have been improved, the impact of threats to energy security caused by the COVID-19 pandemic has been assessed, and measures to strengthen the resilience of the sector have been identified. The problems of ensuring the operational and balance reliability of the UES, limited effective demand of energy consumers, the need to use "price caps" in organized segments of the electricity market form the barriers for the sustainability of power sector in whole. It is determined that for the RES segment the main weaknesses are the uncertainties with the introduction of liability for imbalances, defects of the commodity model of the PSO mechanism, which forms debts, including to RES entities, weakening the operational reliability of the UES of Ukraine with the commissioning of excess RES capacity, imperfect system of "green" auctions. In the face of energy security threats, such weaknesses exacerbate threats. The movement towards the sustainability of the energy sector development, increasing the reliability and security of energy markets is a movement parallel to the direction of integration of Ukraine's energy markets with the EU energy markets. The scientific and methodological approaches to the analysis of energy security in the sector have been developed, taking into account the impact on the sustainability of development and using the approach to vulnerability. The role and place of the renewable energy sector in ensuring sustainable development of the state economy is determined.

Key words: *renewable energy, sustainable development, vulnerability, energy security, pandemic COVID-19.*

JEL classification: F15, L95

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 336.221.4(477)

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.15>

Артюх О.В.

доктор економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-8845-8002>

Яковенко О.І.

кандидат педагогічних наук, доцент,
Ізмаїльський державний гуманітарний університет
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-2280-2701>

СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ

Пошук напрямів економічного зростання країни визначити неможливо без аналізу проблемних аспектів інституціонального становлення її податкової системи. Тому розкриття основних тенденцій розвитку системи оподаткування в Україні є актуальним, що і визначило мету цього дослідження. На підставі історичного підходу проаналізовано законодавче та інше нормативне забезпечення системи оподаткування за весь період її становлення – з дати набуття незалежності України до сьогодення. З'ясовано, що вітчизняна система оподаткування за весь період її існування є неефективною. Більшість податкових новацій виявилися суто фіскальними. Загалом податкова система не стала економічно обґрунтованою та справедливою, незважаючи на наявність позитивних змін, спрямованих на її поліпшення. Отже, аналіз дав змогу визначити проблемні аспекти розвитку вітчизняної системи оподаткування та зумовив подальші дослідження у напрямі її удосконалення.

Ключові слова: система оподаткування, нормативне забезпечення, інституціональне становлення, корупція, ефективність.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що економічний розвиток держави прямо залежить від стану її системи оподаткування. Ефективність, стабільність та прогнозованість податкової системи – передумова сталого економічного розвитку країни загалом та бізнесу суб'єктів господарювання зокрема. Проте не можна не зазначити, що функціонування системи оподаткування протягом усього періоду її становлення пов'язано з безліччю проблемних аспектів теоретико-методологічного, організаційного та прикладного характеру. Тому в межах цього дослідження важливо проаналізувати тенденції розвитку вітчизняної системи оподаткування з виділенням основних проблемних питань її інституціонального становлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Систему оподаткування в Україні, стан та тенденції її розвитку досліджували такі вітчизняні вчені та науковці, як Р.Ю. Паславська, М.В. Кармінська-Белоброва, В.В. Ільюшенко та багато інших фахівців. Проте нині залишаються відкритими чимало проблемних питань у сфері оподаткування, що уможливує подальший пошук у цьому напрямі.

Мета статті полягає в ретроспективному аналізі розвитку системи оподаткування в Україні з виділенням ключових аспектів її інституціонального становлення.

Виклад основного матеріалу. Нова історія становлення системи оподаткування в Україні розпочалася з проголошення її незалежності. Досить довгий шлях

економічного розвитку пройшла країна до того часу, як податки стали дзеркалом формування державного бюджету і регулятором підприємницької діяльності.

Так, Законом України «Про державну податкову службу в Україні» за № 509-ХІІ від 04.12.1990 р. за органами податкової служби закріплюються зобов'язання здійснення податкового контролю; Законом України «Про систему оподаткування» за № 1251-ХІІ від 25.06.1991 р. імплементуються нові підходи до системи оподаткування, до принципів податкового регулювання, до структури органів державного контролю. У періоді з 1990 р. до 1995 р. активно розробляється та вводиться в дію безліч нормативних актів щодо справляння податкових платежів. Становлення системи оподаткування цього періоду має переважно фіскальний напрям через такі економічні властивості, як: падіння виробництва, гіперінфляція, стрімке зменшення бюджетних надходжень та бюджетний дефіцит, зростання зовнішнього боргу [1].

Із введенням в дію Указу Президента України «Про заходи щодо реформування податкової політики» від 31.07.1996 р. № 621/96, Постанови Верховної Ради України «Про Основні положення податкової політики в Україні» від 04.12.1996 р. № 561/96-ВР декларуються принципи реформування податкової системи, важелі докорінної модернізації податкових органів. На цьому етапі створюється Державна податкова адміністрація України (Указ Президента України «Про створення Державної податкової адміністрації Укра-

їни та місцевих державних податкових адміністрацій» від 22.08.1996 р. № 760/96, Постанова Кабінету Міністрів України «Про забезпечення діяльності Державної податкової адміністрації України» від 15.11.1996 р. № 1385), розроблюється Стратегія розвитку державної податкової служби України (1997 р.).

У 1998 році спостерігається певне фіскальне послаблення у сфері оподаткування через дію Указів Президента України «Про деякі заходи щодо дерегулювання підприємницької діяльності» від 23.07.1998 р. № 817/98, «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.1998 р. за № 727/98. Простежується позитивна динаміка темпів покращення бізнесу малих підприємств, збільшується частка прибуткових компаній [1].

Починаючи з 2000 року із введенням у дію Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21.12.2000 р. за № 2181-III у податковій політиці країни посилюється фіскальна функція. Встановлюються жорсткі заходи щодо погашення зобов'язань платників податків перед відповідними бюджетами; пропонуються нові підходи щодо примусового стягнення податкової заборгованості, упроваджуються нові компетенції контролюючих органів, до яких залучаються органи Пенсійного фонду України та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Ретроспективний огляд функціонування податкової системи показав, що через відсутність єдиної обґрунтованої концепції її розвитку численні нормативні новації вказаного періоду (1990–2000 рр.) мали економічно нераціональний, безсистемний характер [2, с. 17]. Проблеми оподаткування того часу виявилися найбільшим регуляторним тягарем для вітчизняного бізнесу, що зумовило розквіт тіньової економіки з відповідними складниками – корупцією, відсутністю інвестицій, нерівністю умов конкуренції, неадекватністю реагування підприємств на сигнали ринку. Безсумнівно, функціонування податкової системи першого десятиріччя загалом для держави не можна характеризувати як економічно ефективне.

Реформування податкової системи з 2001 року (з прийняттям Стратегічного плану розвитку державної податкової служби України до 2013 року) стало проходити шляхом модернізації механізму управління системою оподаткування. У цей період декларується етична спрямованість державних органів на досягнення ефективної роботи з платниками податків через низку введених нормативних актів, таких як Кодекс професійної етики працівника Державної податкової служби України, Концепція управління персоналом Державної податкової служби України на 2006–2010 роки, Кодекс честі робітника Державної податкової служби України, Концепція удосконалення організаційної структури органів Державної податкової служби України [1].

Із введенням в дію Податкового кодексу України (ПКУ) почався новий етап перетворення системи оподаткування у напрямі її гармонізації та адаптації до вимог європейського законодавства. Новацією цього періоду є злиття основних контролюючих органів

шляхом реорганізації Державної податкової служби України та Державної митної служби України. На підставі Указу Президента України «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» № 726 від 24.12.2012 р. утворено Міністерство доходів і зборів України, яке в подальшому реформовано у Державну фіскальну службу (ДФС) України (постанова Кабінету Міністрів України «Про Державну фіскальну службу України» № 236 від 21.05.2014 р.).

Не можна не зазначити, що платники податків сподівалися на позитивні новації ПКУ, які би віддзеркалювали кращі традиції сучасної податкової системи, акумулювали найліпші здобутки міжнародного досвіду, зокрема країн Європейського Союзу (ЄС), оскільки саме цей шлях обрали Україну ще в 1994 році, уклавши Угоду про партнерство та співробітництво з ЄС, але певною мірою ПКУ приніс розчарування багатьом підприємцям [3].

Досвід останніх років свідчить про те, що у сфері оподаткування для суб'єктів господарювання мало що змінилося. Незважаючи на податкові новації у частині адміністрування податків, зниження податкового навантаження на бізнес, створення стимулів для інноваційно-технологічного розвитку вітчизняної економіки, на практиці досі дня не реалізовані заходи із реформування податкової системи, які би стимулювали бізнес працювати легально і прозоро. Для підтвердження цього доцільно розглянути матеріали Антикризивої програми спільних дій влади та бізнесу, ухваленої на засіданні Антикризивої ради громадських організацій України у грудні 2014 року, розширеної та доповненої у квітні 2015 року, яку запропоновано Всеукраїнською громадською організацією «Український союз промисловців і підприємців». Ухвалення широко розрекламованої урядом податкової реформи насправді не привело до зниження навантаження на фонд оплати праці, не введено механізм контролю трансфертного ціноутворення, не працює повною мірою система автоматичного відшкодування податку на додану вартість (ПДВ), не вирішено питання щодо переплат податків суб'єктами господарювання. Причиною неефективної податкової політики є усунення від участі в реформуванні громадськості та бізнесу, наділення функцією реформування Міністерства фінансів України, яке надало всім реформам суто фіскального характеру, спрямування всіх змін в оподаткуванні на негайне короточасне наповнення бюджету [4]. З такою оцінкою важко не погодитися. Крім того, нині взагалі не йдеться про спрощення податкового адміністрування та інших податкових процедур для платників податків. Адміністрування податкових платежів у частині забезпечення сервісного обслуговування платників податків є неефективним і витратним, що зумовлено низкою таких причин, як: відсутність чіткого механізму захисту прав та інтересів платників податків; непрозорість податкової політики держави; нерегульованість норм податкової поведінки та низька податкова дисципліна; відсутність чітких меж відповідальності за порушення законодавства (зокрема, з боку фіскальних органів); перевищення службових обов'язків працівниками фіскальних органів і, як наслідок, корупція; низький рівень податкової культури; недовіра суспільства до органів державної влади [5].

Таблиця 1 – Окремі показники справ зі спорів у сфері податкового контролю

Показники Звіту судів першої інстанції про розгляд справ у порядку адміністративного судочинства	Надійшло справ за звітний період, роки					
	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Справи зі спорів із податкового адміністрування, зокрема:	37983	28903	24128	28706	70901	85179
– реалізації податкового контролю	6681	6508	3031	2914	4321	4662
– погашення податкового боргу	6857	8469	8810	12793	23064	24738
– адміністрування окремих платежів	16820	13288	10592	11524	16769	18093
– звернення контролюючих органів, у тому числі:	108	102	284	291	26310	37153
– визнання правочинів недійсними	15	43	91	34	25	42
– за нікчемними договорами	14	9	8	5	83	90
– припинення юридичної особи (підприємницької діяльності ФОП)	43	35	62	175	26089	36935

Джерело: розроблено за [6]

Нині невтішна статистика спостерігається і у вирішенні судових спорів між контролюючими органами і платниками податків (табл. 1).

Як видно з табл. 1, незважаючи на деяку динаміку зменшення кількості справ зі спорів з адміністрування податкових платежів (2014–2019 рр.) за останні роки фактично не змінився, залишається низьким ступінь довіри платників податків до контролюючих органів і до судових інстанцій.

Рівень корупції (у тому числі і у сфері державного податкового контролю) в умовах глобальної економічної кризи на протязі останніх років істотно не знижується. Так, за даними Аналітичного звіту про виконання Антикорупційної стратегії на 2014–2017 роки та Державної програми щодо реалізації засад Антикорупційної стратегії (відповідно до Закону України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» від 14.10.2014 р., Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015–2017 роки» № 265 від 29.04.2015 р.) Україна займала за: 2014 рік – 142 місце серед 175 країн світу, 2015 рік – 130 місце серед 168 країн світу, 2016 рік – 131 місце серед 176 країн світу [6]. За результатами аналізу індексу сприйняття корупції, розрахованого міжнародною організацією «Transparency International», Україна у 2018 році піднялася на 120 місце зі 130 місця, яке було у 2017 році. Це свідчить про певне зменшення рівня корупції через запровадження автоматичного відшкодування ПДВ, функціонування електронних систем ProZorro, роботи інституту бізнес-омбудсмена [7]. Але вже у 2019 році Україна втратила низку позицій у рейтингу сприйняття корупції порівняно з 2018 роком і повернулася на рівень 2017 року [8].

На думку багатьох експертів, перебування значної частки української економіки в тіні (за деякими даними близько третини) є наслідком високого рівня корупції та олігархічної моделі економіки України. Детінізація економіки неможлива за наявної системи, коли представники владних структур та олігархічних груп мають досить сприятливі умови всередині країни для збагачення за рахунок корупції та виведення капіталів за кордон. Адже тільки за умов законодавчого закріплення суттєвих покарань за правопорушення, зокрема у сфері оподаткування, та невідворотності їх

застосування могли би зробити виведення капіталів за кордон менш привабливим, а детінізацію прибутків більш вигідною [9].

Україна у рейтингу Doing Business за показником «Оподаткування» (у тому числі за ключовими складниками: загальне податкове навантаження на підприємства; кількість податкових платежів; час на сплату податків) серед 190 країн світу займала у 2016 році 107 місце, у 2017 році – 84, у 2018–2019 – 65 [10], що свідчить про позитивну тенденцію розвитку країни у сфері оподаткування. Так, зниження розміру ставки Єдиного соціального внеску (ЄСВ) у 2016 році до 22% зумовило поліпшення податкового клімату в державі через детінізацію бізнесу, створення нових робочих місць та підвищення зарплат, хоча і привело до тимчасового збільшення дефіциту Пенсійного фонду. Реформа податкової системи дала змогу покращити позицію України в рейтингу Doing Business у частині: створення податкових канікул для нових компаній терміном 5 років, єдиного реєстру повернення ПДВ, єдиного рахунку для оплати податків і зборів; реформування структури ДФС України через створення фінансової поліції; оптимізації процесу податкових перевірок, скасування ЄСВ та військового збору, введення єдиної ставки з фонду оплати праці. Не викликає жодних сумнівів, що виконання таких заходів з урахуванням «вузьких місць» поповнення державного бюджету покращило функціонування податкової системи України та підвищило її позиції за показником «Оподаткування» в рейтингу країн світу. Загалом реалізація Стратегії розвитку системи управління державними фінансами протягом 2013–2016 років сприяла удосконаленню податкової системи (зокрема, через: внесення нормативних змін щодо скасування низки податкових пільг; запровадження електронного адміністрування ПДВ з метою зменшення випадків шахрайства з відшкодування такого податку; удосконалення правил контролю за трансфертним ціноутворенням) [11].

На сучасному етапі з метою підвищення якості та ефективності адміністрування податкових платежів і рівня дотримання вимог податкового законодавства, посилення контролю за фіскальними ризиками та здійснення заходів для їх мінімізації, державних гарантій та інших умовних боргових зобов'язань розроблена Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки, реалізація якої має забезпечувати розвиток податкової системи – важ-

ливого складника системи управління державними фінансами [11]. До того ж із метою зниження рівня корупції в Україні, підвищення довіри населення до влади, поліпшення податкового клімату, збільшення надходжень іноземних інвестицій в економіку держави Національним агентством із питань запобігання корупції (НАЗК) розроблено Проект Закону України «Про Антикорупційну стратегію на 2018–2020 роки» № 8324 від 26.04.2018 р., в якому пропонуються заходи, спрямовані на зменшення корупції та подальше просування антикорупційних ініціатив у державі. Проте не можна не зазначити, що за Висновком Головного науково-експертного управління [12] проект не містить комплексного підходу, по суті є карально-обмежуваль-

ним, тому виявляється сумнівним у частині дієвого досягнення задекларованих цілей.

Висновки. Огляд вітчизняної системи оподаткування за всі часи її існування дає підстави визначити її недосконалість та неефективність. Податкова система для платників податків поки ще не стала простою, економічно обґрунтованою та справедливою, хоча оголошені податкові реформи останніх років уселяють надію на: поліпшення бізнесу; гармонізацію податкових відносин між платниками податків, контролюючими органами та державою; підвищення добробуту населення. Це зумовлює подальші наукові дослідження тенденцій розвитку вітчизняної системи оподаткування – її теорії, методології, організації.

Список використаних джерел:

1. Артюх О.В. Передумови виникнення податкового аудиту у системі фінансового контролю. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2015. № 12 (232). С. 21–34.
2. Артюх О.В. Податковий аудит у системі фінансового контролю: монографія. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2018. 412 с.
3. Паславська Р.Ю. Система адміністрування податків в Україні : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Львів : 2014. URL: https://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/02/dis_Paslavska.pdf (дата звернення: 15.09.2020).
4. Антикризова програма спільних дій влади та бізнесу. 2015 р. : Всеукраїнська громадська організація «Український союз промисловців і підприємців». URL: <https://uspp.ua/assets/doc/%D0%90%D0%9F.pdf> (дата звернення: 20.09.2020).
5. Кармінська-Белоброва М.В. Напрями реформування механізму адміністрування податків. *Теорія та практика державного управління*. 2010. Вип. 3 (30). С. 1–8.
6. Судова статистика : Судова влада України. URL: https://court.gov.ua/inshe/sudova_statystyka/ (дата звернення: 20.09.2020).
7. Національна доповідь щодо реалізації засад антикорупційної політики у 2018 році: Рішення Національного агентства з питань запобігання корупції від 29.03.2019 р. № 885. URL: <https://nazk.gov.ua/wp-content/uploads/2019/07/Natsdopovid-2018.pdf> (дата звернення: 10.09.2020).
8. Індекс сприйняття корупції: Transparency International. URL: <https://www.transparency.org/en/cpi> (дата звернення: 10.09.2020).
9. Ільющенкова В.В. Тінізація економіки та відтік капіталу як чинники недосконалості податкової політики держави. *Wiadomości o postępie naukowym i rzeczywistych badaniach naukowych współczesności* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., Краків, 17 червня 2019 р. Краків : Europejska platforma naukowa, 2019. Т. 2. С. 19–23.
10. Рейтинг Doing Business-2020. URL: <https://www.doingbusiness.org/> (дата звернення: 10.09.2020).
11. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки: розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 р. № 142-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80#Text> (дата звернення: 10.09.2020).
12. Про Антикорупційну стратегію на 2018–2020 роки: Проект Закону України № 8324 від 26.04.2018 р. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63942 (дата звернення: 10.09.2020).

References:

1. Artiukh O.V. (2015) *Peredumovy vynyknennia podatkovoho audytu u systemi finansovoho kontroliu* [Prerequisites for the emergence of tax audit in the system of financial control]. *Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, no. 12 (232), pp. 21–34.
2. Artiukh O.V. (2018) *Podatkovyi audyt u systemi finansovoho kontroliu* [Tax audit in the financial control system]. Odessa: Vydavnychiy dim «Helvetyka». (in Ukrainian)
3. Paslavs'ka R.Y. (2014) *Systema administruvannia podatkov v Ukraini* [The system of tax administration] (PhD Thesis). Lviv: Ivan Franko National University of Lviv.
4. Anti-crisis program of joint actions of government and business (2015) All-Ukrainian public organization: Ukrainian Union of Industrialists and Entrepreneurs. Available at: <https://uspp.ua/assets/doc/%D0%90%D0%9F.pdf> (accessed 20 September 2020).
5. Karmins'ka-Belobrova M.V. (2010) *Napriamy reformuvannia mekhanizmu administruvannia podatkov* [Directions for reforming the mechanism of tax administration]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, vol. 3 (30), pp. 1–8.
6. Judicial statistics: Judicial power of Ukraine. Available at: https://court.gov.ua/nshe/sudova_statystyka/ (accessed 20 September 2020).
7. National Report on the Implementation of the Principles of Anti-Corruption Policy in 2018: National Agency for the Prevention of Corruption, Decision № 885, of March 29, 2019. Available at: <https://nazk.gov.ua/wp-content/uploads/2019/07/Natsdopovid-2018.pdf> (accessed 10 September 2020).
8. *Corruption Perceptions Index: Transparency International*. Available at: <https://www.transparency.org/en/cpi> (accessed 10 September 2020).
9. Piushenkova V. V. (2019) Shading of the economy and capital outflow as factors of imperfection of the state tax policy. *Novyny pro naukovyi prohres ta aktualni naukovi doslidzhennia suchasnosti: materialy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii* (pp. 19–23). Krakiv : Yevropeiska naukova platforma.
10. Doing Business 2020 rating. Available at: <https://www.doingbusiness.org/> (accessed 10 September 2020).
11. On approval of the Strategy for reforming the public financial management system for 2017–2020: order of the Cabinet of Ministers of Ukraine, 08.02.2017 № 142-p. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80#Text> (accessed 10 September 2020).
12. About the Anti-Corruption Strategy for 2018–2020]: Draft Law of Ukraine № 8324, April 26, 2018. Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63942 (accessed 10 September 2020).

Artyukh Oksana
Odessa National University of Economics
Yakovenko Olena
Ismail State University of Humanities

UKRAINE'S TAXATION SYSTEM: A RETROSPECTIVE ANALYSIS OF DEVELOPMENT

The search for directions of economic growth of the country is impossible without analyzing and disclosing the problematic aspects of the institutional development of its tax system. Therefore, a retrospective review of key trends in the development of the taxation system in Ukraine is relevant, which determined the purpose of this study. On the basis of the historical approach the legislative and other normative-legal maintenance of the taxation system for the whole period of its formation is analyzed – from the date of gaining of independence of Ukraine till today. It is proved that numerous normative innovations of the first decade (1990–2000) were economically irrational, unsystematic due to the lack of a single sound concept of tax system development, and approaches to taxation were the biggest burden on domestic business, which led to the shadow economy. Over the next decade (2000–2010), the mechanism for managing the tax system will be modernized by reforming the structure of tax authorities. New stages of development of the taxation system in the direction of its harmonization, adaptation to European requirements began with the introduction of the Tax Code of Ukraine and in connection with the implementation of the Strategy for the development of public financial management (2010–2013; 2013–2017; 2017; 2020). However, in general, Ukraine's tax system still cannot be called effective. Most tax innovations are purely fiscal and declarative in nature due to exclusion from participation in public and business reform. For society, the tax system has not yet become simple, economically sound and fair, despite the positive changes that lead to the improvement of the tax system, increasing its effectiveness at the present stage of development. In addition, the state has not yet developed a comprehensive approach to the mechanism of measures aimed at reducing corruption in the field of taxation. Summing up, we note that the retrospective analysis allowed to identify the main problematic aspects of the domestic taxation system and to determine further scientific research in the direction of improving the theoretical and methodological and applied principles of the taxation system, determining the mechanism of its effectiveness.

Key words: *taxation system, regulatory support, institutional formation, corruption, efficiency.*

JEL classification: H21, H22, H25, H26, H30

НОТАТКИ

Наукове видання

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Науковий журнал з питань економіки та бізнесу

Випуск 14, 2020

Коректура • В.О. Бабич
Комп'ютерна верстка • Ю.Г. Войтюк

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 10,46.
Підписано до друку 30.10.2020.
Зам. № 1120/311. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
03150, Україна, м. Київ, вул. Велика Васильківська, 74, оф. 7
Телефони: +38 (048) 709 38 69, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.