

ISSN 1993-0259 (Print)
ISSN 2219-4649 (Online)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 30
№ 1
Частина 2

Тернопіль
2020

Економічний аналіз
Том 30. № 1. Частина 2.
2020 рік

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського
національного економічного університету,
протокол № 7 від 26 лютого 2020 р.*

*Рекомендовано рішенням Вченої ради
Тернопільського національного економічного університету
до поширення через мережу Інтернет,
протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.*

Збірник наукових праць

*Засновник і видавець:
Тернопільський національний економічний
університет*

Виходить чотири рази на рік

Заснований у червні 2007 року

*Збірник входить до Переліку наукових фахових видань України у галузі економічних наук
(наказ МОН України від 09.03.2016 р. № 241)*

*Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах
Index Copernicus, WorldCat, Google Scholar, Open Ukrainian Citation Index, Windows Live Academic, ResearchBible,
Open Academic Journals Index, CiteFactor*

Економічний аналіз. Тернопіль, 2020. Том 30. № 1. Частина 2. 230 с. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02>

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного характеру з актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

Головний редактор

Монастирський Г. Л., д. е. н., професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Заступник головного редактора

Ярошук О. В., к. е. н., доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Редакційна колегія:

Адамик Б. П., к. е. н., доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Борисова Т. М., д. е. н., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Броневіч Ельжбета, доктор габілітований наук економічних, професор, Білостоцька політехніка (Республіка Польща)

Бруханський Р. Ф., д. е. н., професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Задорожний З. -М. В., д. е. н., професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Зелінська Анетта, доктор габілітований наук економічних, професор, Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Кізима Т. О., д. е. н., професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Крук Барбара, доктор габілітований наук економічних, професор, Щецинський університет (Республіка Польща)

Палюх М. С., к. е. н., доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Спільник І. В., к. е. н., доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Хорунжак Н. М., д. е. н., професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Шушпанов Д. Г., д. е. н., доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

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.

URL: <http://econa.org.ua/>
<http://www.nbuv.gov.ua/>
<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 1993-0259 (Print)
ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2020
© «Економічний аналіз», 2020
© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2020

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.*

ЗМІСТ

Байгушев Володимир, Головкова Людмила Формалізація інтегрованого підходу формування та управління гнучких об'єднань корпоративних структур	7
Дегтярьова Ольга Формування стратегічних KPI-моделей для енергетичного сектору промислового підприємства	18
Дерій Василь, Лукановська Ірина Облік витрат у системі управління логістичною діяльністю підприємства	24
Василевська Галина Асиметрії фіскального простору та їх систематизація у контексті фіскальної теорії	31
Войт Дмитро Формування механізмів децентралізації соціально-економічних територіальних систем: регіональні особливості	37
Жосан Ганна Стан розвитку діджиталізації в Україні	44
Іринчина Інна Економічний аналіз як інструмент трансформації формату діяльності медичних установ	53
Іртищева Інна, Рябець Дмитро Забезпечення доступності медичної допомоги як базової основи формування міцного здоров'я і благополуччя населення	60
Комар Наталія Міста дестинації мігрантів в Європі: виклики та можливості	66
Кривошлик Тетяна Загальнообов'язкове державне пенсійне страхування у системі пенсійного забезпечення України	75
Макаренко Михайло, Смолова Яна Аналіз інструментальної забезпеченості макропруденційної політики в Україні	83
Мелих Ольга Протекціонізм у ЄС: вплив на ринкові відносини з країнами-партнерами	91
Нікітенко Катерина Удосконалення оцінювання системи управління персоналом на аграрному підприємстві	100
Павлік Ірина Модель організації економічного аналізу в обліково-аналітичній системі суб'єкта господарювання аграрного сектору економіки	108
Полоус Ольга Системний аналіз показників цифровізації підприємств України	118
Прокопенко Наталя Драйвери економічних трансформацій у забезпеченні функціональності дизайну стратегічного розвитку національної економіки	125

Радіонова Ірина Соціальна інклюзія як мета публічного управління: визначеність для правильного оцінювання	132
Сергійчук Сергій, Іщенко Олена, Дубинська Ірина Розвиток бізнес-планування в сфері фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва	140
Стецюк Тетяна Пенсійне забезпечення як складова соціальних гарантій розвитку суспільства	149
Ткачук Ірина Зміна підходів до державного фінансування громадських організацій в Україні	156
Топчій Олексій Впровадження інноваційних технологій у розвиток житлово-комунального господарства: регіональний аспект	166
Трушлякова Антоніна Інвестиції та розвиток людського капіталу в умовах діджиталізації економіки	173
Шаповалова Тетяна Роль моніторингу і оцінювання соціальних проєктів та програм у підвищенні якості соціальних послуг	180
Білоус Любомир Роль внутрішньофірмового навчання для досягнення стратегії розвитку професійних компетенцій виробничим персоналом підприємств харчової галузі	187
Коркуна Орислава, Селівончик Олександр Сучасні особливості інституційно-організаційного середовища розвитку сфери туризму в територіальних громадах	198
Мелешко Христина Методичний підхід до оцінки рівня управління туристичним ринком регіонів України	209
Васильчишин Олександра, Білоус Ірина Рейдерство як окремий вид організованої злочинної діяльності у фінансовій сфері	216
Нашкерська Марія, Патрікі Наталія Інструментарій управління грошовими потоками будівельного підприємства	223

CONTENT

Baihushev Volodymyr, Holovkova Liudmyla Formalization of an integrated approach to the formation and management of flexible associations of corporate structures	7
Degtiareva Olga Development of strategic KPI-models for energy sector of manufacturing enterprise	18
Derii Vasyl, Lukanovska Iryna Accounting of costs in the management system of enterprise logistic activities	24
Vasylevska Halyna Asymmetries of fiscal space and it's systematization in the context of fiscal theory	31
Voit Dmytro Formation of mechanisms of decentralization of socio-economic territorial systems: regional features	37
Zhosan Hanna Development of digitalization in Ukraine	44
Irynychyna Inna Economic analysis as a tool of transformation of the format of activity of medical institutions	53
Irtysheva Inna, Ryabets Dmytro Ensuring the availability of medical care as a basic basis for the formation of good health and well-being of the population	60
Komar Nataliya Destination cities of migrants in Europe: challenges and possibilities	66
Kryvoshlyk Tetyana Compulsory state pension insurance within the pension security system of Ukraine	75
Makarenko Mykhailo, Smolova Yana Analysis of instrumental security of macroprudential policy in Ukraine	83
Melykh Olga Protectionism in the EU: impact on market relations with partner countries	91
Nikitenko Kateryna Improvement of assessment of the personnel management system at the agricultural enterprise	100
Pavlik Iryna Model of economic analysis' organization in the accounting and analytical system of the commercial entity of the agrarian sector of economy	108
Polous Olga System analysis of digitalization indices of Ukrainian enterprises	118
Prokopenko Natalia Drivers of economic transformations in providing functionality of strategic development design of national economy	125
Radionova Iryna Social inclusion as a public management goal: the determinacy for proper assessment	132

Sergiychuk Sergiy, Ishchenko Olena, Dubynska Iryna Development of business planning in the field of financial and credit support for small business	140
Stetsyuk Tetyana Pension provision as the main component of social guarantees of society development	149
Tkachuk Iryna Changing approaches to state financing of non-governmental organizations in Ukraine	156
Topchiy Oleksiy Implementation of innovative technologies in the development of housing and communal economy: regional aspect	166
Trushlyakova Antonina Investments and development of human capital in the conditions of digitalization of economy	173
Shapovalova Tetiana The role of monitoring and evaluation of social projects and programs in improving the quality of social services	180
Bilous Lubomyr The role of intra-firm training to achieve a strategy for the development of professional competencies by production staff of food industry enterprises	187
Korkuna Oryslava, Selivonchuk Oleksandr Modern features of the institutional and organizational environment of tourism development in territorial communities	198
Meleshko Khrystyna Methodical approach to the assessment of the level of management of the tourist market of the regions of Ukraine	209
Vasylchyshyn Oleksandra, Bilous Iryna Raiding as a separate type of organized criminal activity in the financial sphere	216
Nashkerska Mariya, Patriki Nataliia Instruments for cash flow management of construction enterprises	223

УДК 65.011

JEL classification: D8, D2

Володимир БАЙГУШЕВ

докторант,
Дніпровський університет залізничного
транспорту імені академіка В. Лазаряна,
Україна
E-mail: vladimir.baigushev@rambler.ru
ORCID ID: 0000-0002-1582-2723

Людмила ГОЛОВКОВА

доктор економічних наук,
професор,
завідувач кафедри фінансів та економічної
безпеки,
Дніпровський національний університет
залізничного транспорту імені академіка
В. Лазаряна, Україна
E-mail: g.liudmila22@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-5473-6644
ResearcherID: H-7733-2018

© Володимир Байгушев,
Людмила Головкова, 2020

Отримано: 25.01.2020 р.
Прорецензовано: 06.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Володимир Байгушев (Україна)
Людмила Головкова (Україна)

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ІНТЕГРОВАНОГО ПІДХОДУ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ГНУЧКИХ ОБ'ЄДНАНЬ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

АНОТАЦІЯ

Предмет. Процес розробки та дослідження синтезу концептуальної моделі для формування та управління гнучкими об'єднаними корпоративними структурами в умовах невизначеності ринкового середовища.

Мета роботи. Формалізація інтегрованого підходу формування та управління гнучких бізнес-систем об'єднань корпоративних структур на основі розробки та обґрунтування концептуальної моделі системи проектного орієнтованого гнучкого управління діяльності учасників об'єднань корпоративних структур.

Методологія проведення роботи. Теорія обмежених множин вимірних за Лебегом, теорія формування та управління організаційних структур бізнесу.

Результати роботи. Розроблено та обґрунтовано концептуальну модель для формування та управління гнучкими об'єднаними корпоративними структурами в умовах невизначеності ринкового середовища, подано результати розробки та розрахунків.

Сфера застосування. Застосовується при розробці проектів формування та управління об'єднаних корпоративних структур в умовах невизначеності ринкового середовища для нормативних і гнучких сфер ведення бізнесу.

Висновок. Розроблено та теоретично обґрунтовано концептуальну математичну модель для формування та управління гнучкими об'єднаними корпоративними структурами в умовах невизначеності ринкового середовища.

Байгушев В., Головкова Л. Формалізація інтегрованого підходу формування та управління гнучких об'єднань корпоративних структур. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 7-17.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.007>

Ключові слова: формалізація; інтеграція; проектування; формування; міра Лебега; гнучкість; об'єднання; корпоративна структура.

UDC 65.011

JEL classification: D8, D2

Volodymyr BAIHUSHEV

*Doctoral Student,
Dnipro National University of Railway Transport
named after Academician V. Lazaryan, Ukraine
E-mail: vladimir.baigushev@rambler.ru*

Liudmyla HOLOVKOVA

*Doctor of Economics,
Professor,
Head,
Department of Finance and Economic Security,
Dnipro National University of Railway Transport
named after Academician V. Lazaryan, Ukraine
E-mail: g.liudmila22@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-5473-6644*

© Volodymyr Baihushev,
Liudmyla Holovkova, 2020

Received: 25.01.2020
Revised: 06.02.2020
Accepted: 26.02.2020
Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Volodymyr Baihushev (Ukraine)
Liudmyla Holovkova (Ukraine)

FORMALIZATION OF AN INTEGRATED APPROACH TO THE FORMATION AND MANAGEMENT OF FLEXIBLE ASSOCIATIONS OF CORPORATE STRUCTURES

ABSTRACT

Subject. The process of developing and researching the synthesis of a conceptual mathematical model for the formation and management of flexible unified corporate structures in an uncertain market environment.

Purpose of work. Create and research a mathematical model for the formation and management of flexible integrated corporate structures in an uncertain market environment.

Methodology of the work. The theory of bounded sets measurable in the Lebesgue theory for the formation and management of organizational business structures.

Result of work. A conceptual mathematical model is developed for the formation and management of flexible unified corporate structures in an uncertain market environment, and the results of development and calculations are presented.

Scope. It is used in the development of projects for the formation and managing combined corporate structures in an uncertain market environment for regulatory and flexible business areas.

Conclusion. Created a conceptual mathematical model for the formation and management of flexible unified corporate structures in an uncertain market environment.

Baihushev, V., & Holovkova, L. (2020). Formalization of an integrated approach to the formation and management of flexible associations of corporate structures. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 7-17.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.007>

Keywords: formalization; integration; design; formation; Lebesgue mayor; flexibility; unification; corporate structure.

Вступ

Поняття "формалізація" нерозривно пов'язане з поданням будь-якої галузі знань у формі певної несуперечливої системи знаків, символів, пов'язаних певними правилами. Найважливішою властивістю такої системи є можливість піддаватися обробці та передачі у вигляді сигналів. Застосування математичних законів і правил, які є багатовіковою науковою системою знань є найбільш ефективним і об'єктивним методом при формалізації в економіці. Впровадження математичних методів в економічну науку має складні наукові та практичні проблеми. Природа і сутність економічних процесів на сучасному етапі розвитку містить величезну кількість невідомих зв'язків, факторів і кількісних параметрів. Тому поняття з теорії управління "складна система" об'єктивно відображає стан діяльності суб'єктів господарювання в ринковій системі господарювання. Першою публікацією [1, с. 106-108] про

формалізацію складних об'єктів для гнучкого управління в умовах невизначеності відноситься до технологічних об'єктів. Застосування для економічних систем метод формалізації отримав у роботах [2, с. 10-13; 3, с. 17-23]. Подальший розвиток методу формалізації для економічних систем пов'язаний з постійним зростанням вартості матеріальних, нематеріальних та енергетичних ресурсів, збільшення витрат на екологічні заходи, зміни та інновації в технологічних процесах. Всі перераховані фактори є причиною виникнення і розвитку факторів невизначеності ринкового середовища. Виникнення складних проблем при необхідності формалізації діяльності корпоративних об'єднань у ринковій системі викликало появу нових публікацій [4, с. 17-20; 5, с. 333-338]. Подальший розвиток застосування методу формалізації для економічних систем відображено в науковій публікації [6, с. 35-45], де відображено використання теорії нечітких множин при формалізації різних економічних і управлінських процесів. Дана робота присвячена подальшому розвитку і дослідженню методу формалізації при формуванні та управлінні гнучких корпоративних об'єднань.

Мета статті

Метою статті є формалізація інтегрованого підходу формування та управління гнучких бізнес-систем об'єднань корпоративних структур на основі розробки та обґрунтування концептуальної моделі системи проектного орієнтованого гнучкого управління діяльності учасників об'єднань корпоративних структур (ОКС).

Виклад основного матеріалу дослідження

Управління ОКС повинно забезпечити або координувати ефективну діяльність кожного учасника і всієї ОКС. Рішення даного завдання, перш за все, починається на початковому етапі проектування ОКС при визначенні стратегії, виборі ефективної організаційної структури, розробці економічних параметрів і їх показників подальшої діяльності. Дані завдання виникають і вирішуються при концептуальному підході, коли формуванні економічних систем багатоцільової господарської діяльності поєднується з гнучким характером функціонування. Принциповою особливістю діяльності багатоцільової господарської системи з гнучким характером функціонування є адаптивний, до ринкового середовища, характер зміна цілей з подальшим переформуванням необхідних ресурсів, організаційної структури, а також параметрів і показників ведення бізнесу. При цьому більшість параметрів і показників мінливого ринкового середовища має характер невизначеності. Априорі всі інтервали змін при переформуванні необхідних ресурсів, організаційної структури, а також параметрів і

показників ведення бізнесу мають певні обмеження. Кожен інтервал змін при переформуванні необхідних ресурсів, організаційної структури, а також параметрів і показників ведення бізнесу визначається певною величиною вартості. Тому необхідно визначити нормативну величину інтервалів змін для ресурсів, організаційної структури, а також параметрів і показників ведення бізнесу і визначити нормативну вартість кожної зміни. Область нормативних змін всіх необхідних параметрів мають нормативну вартість назвемо її нормативною областю (НО) управління ОКС. Наявні дослідження і розробки створення ефективних об'єднань корпоративних структур, що володіють конкурентними перевагами, дозволяють їх формувати і забезпечувати подальше функціонування в заданих стабільних умовах. Однак стабільних умов зовнішнього середовища немає і діяти необхідно в реальних умовах ринку, що змінюються. Введення поняття гнучкого управління ОКС визначає нову область управління, яка складається з нормативної області і додаткової зони (ДЗ) управління. Нормативна область і додаткова зона управління визначимо, як гнучку область управління (ГОУ). Гнучка область управління ОКС зобов'язана забезпечувати ефективну господарську діяльність для реальних мінливих умовах ринку.

Таким чином під гнучкою бізнес-системою ОКС, в даному дослідженні, визначена нова область ГОУ, для якої є управління у вигляді необхідної вартості витрат для забезпечення:

- додаткових матеріальних і нематеріальних ресурсів;
- на зміни організаційної структури;
- на зміну параметрів і показників ведення бізнесу (виробництво, інноваційна діяльність, навчання, внутрішня і зовнішня логістика, канали збуту, маркетинг, сервісне обслуговування та інші види діяльності, які створюють нову вартість).

Формування гнучких ОКС ґрунтується на визначенні ефективної оцінки найбільш ймовірних інтервалів зміни необхідних матеріальних і нематеріальних ресурсів, організаційної структури, параметрів і показників ведення бізнесу. При цьому абсолютно виразно формуються нижні і верхні межі їх зміни. Для подальшого процесу формування ОКС з метою отримання кількісних оцінок ГОУ необхідно розглянути спосіб формалізації або математичного опису майбутньої ОКС [1, с. 106]. Для цього розглянемо концептуальну математичну модель економічної системи, яка буде використана при формуванні ОКС з гнучким характером функціонування. Концептуальну модель виробничо-економічної системи діяльності ГОУ ОКС, яка використовується в даному дослідженні для вирішення поставленого завдання має вираз виду (1):

$$\begin{aligned} \alpha_i(\psi, \phi, \gamma, \sigma) &> 0, \quad \forall i \in I; \\ \beta_j(\psi, \phi, \gamma, \sigma) &= 0, \quad \forall j \in J; \\ \psi > 0; \phi > 0; \gamma > 0; \sigma > 0; \rho > 0 \end{aligned} \quad (1)$$

де, α_i – i -мірна скалярна функція, що визначає обмеження економіко-фінансових параметрів $\psi, \phi, \gamma, \sigma$ у вигляді нерівності більше нуля для забезпечення конкурентних переваг, i – мірна кінцева множина ($i = 1, 2 \dots i$);

ψ – n -мірна скалярна величина параметра проекту, що задаються при формуванні ОКС для забезпечення конкурентних переваг, n -мірна кінцева множина, ($n = 1, 2 \dots n$);

ϕ – m -мірна скалярна величина параметра управління, що визначаються при

формуванні та управлінні ОКС для забезпечення конкурентних переваг,

m -мірна кінцева множина, ($m = 1, 2 \dots m$);

γ – r -мірна скалярна величина параметра входу, що задаються при формуванні та управлінні ОКС для забезпечення конкурентних переваг, γ^b, γ^u – верхня і нижня межа параметра входу, r -мірна кінцева множина, ($r = 1, 2 \dots r$);

σ – l -мірна скалярна величина параметра виходу, який визначає поточний стан господарської діяльності окремих учасників та об'єднаної діяльності ОКС для забезпечення конкурентних переваг, l -мірна кінцева множина, ($l = 1, 2 \dots l$);

β_j – j -мірна скалярна функція, що визначає обмеження типу рівності, забезпечує умови бухгалтерського балансу об'єднаної діяльності ОКС, j -мірна кінцева множина, ($j = 1, 2 \dots j$);

ρ – γ -мірна скалярна величина заданих показників цілей планування (довгострокового, короткострокового) господарської діяльності окремих учасників і об'єднаної діяльності ОКС, γ -мірна кінцева множина ($\gamma = 1, 2 \dots \gamma$).

На рис. 1 представлена концептуальна модель проектного орієнтованого гнучкого управління господарської діяльності окремих учасників та об'єднаної діяльності учасників ОКС. Головна мета і завдання розробленої моделі об'єднати якісно і кількісно синтез замкнутої системи управління і формування керованої бізнес-системи господарської діяльності. Між областю ψ визначальною n -мірний скаляр змінних показників параметра проектування забезпечують конкурентні переваги ОКС і областю управління ϕ , що визначає m -мірний скаляр змінних показників параметра управління формується з корпоративного центру управління ОКС існує принципова відмінність. Зміни області значення ψ не допускається, так як їх зміна пов'язане зі значними витратами і новими недостатньо керованими ризиками. Зміна вибраних значень з області ψ відбувається тоді, коли можливості зміни області управління ϕ для досягнення заданих показників вичерпані.

Проектування і управління діяльності ОКС при обраній області ψ для певної області змін входу γ , обов'язкове існування хоча б одного значення з області ϕ , яке задовольняє всім обмеженням представленими виразами [1, с. 106-108]. Таким чином для наявної множини вхідних змінних γ з множини T повинна існувати область змінних ϕ . Для гнучких, так і нормативних систем управління виконання цільового скаляра полягає в забезпеченні керованості в статичній (критерій управління є мінімальна статичне відхилення від завдання) і динамічній (критерій управління є задана якість перехідного процесу від завдання за певний час). Для виконання даних завдань можуть використовуватися наступні керуючі інформаційно-автоматизовані системи (КІАС) з необхідним програмним забезпеченням:

- стабілізації або програмного управління;
- екстремальний;
- адаптивні керуючі системи (самоналагоджувальні, самонавчальні);
- адаптивні керуючі системи (самоналагоджувальні, самонавчальні).

Для гнучкого управління крім перерахованих завдань у вигляді цільового скаляра управління з'являються нові завдання. Цільовий скаляр при синтезі системи гнучкого управління включає нові цілі управління об'єктом.

У цьому випадку цільовий скаляр включаються наступні цілі для синтезу КІАС, які забезпечують для бізнес-системи ОКС:

- живучість, це керованість об'єкта при виникненні кризових явищ у зовнішньому і внутрішньому середовищах оточуючих господарську діяльність ОКС;
- надійність, це виключення виникнення кризових явищ в об'єкті, при виникненні кризових явищ в зовнішньому середовищі;
- робастність, це забезпечення заданого якості управління, якщо об'єкт управління відрізняється від розрахункового або його математична модель невідома. Вимоги живучість, надійність і робастність включені в ρ (γ -мірний вектор множини цілей) і визначаються скаляром проектування ψ , скаляром входу γ і скаляром управління ϕ . При такій постановці завдання проектування ОКС з гнучким характером функціонування рішення поставленого завдання повинно задовольняти вимогам (2) і створити керований об'єкт у вигляді певної керованої бізнес-системи ОКС, (2):

$$\forall \gamma_r \in T, \text{ має існувати таке управління } \exists L \psi, \gamma, \sigma \quad (ф)$$

$$L_{\psi, \gamma, \sigma}(\phi) = \{\phi : \alpha_i(\psi, \phi, \gamma, \sigma) > 0; \beta_j(\psi, \phi, \gamma, \sigma) = 0, \forall i \in I, \forall j \in J\}; \quad (2)$$

$$T = \{\gamma : \gamma^u \leq \gamma_r \leq \gamma^b, \forall r \in R\}$$

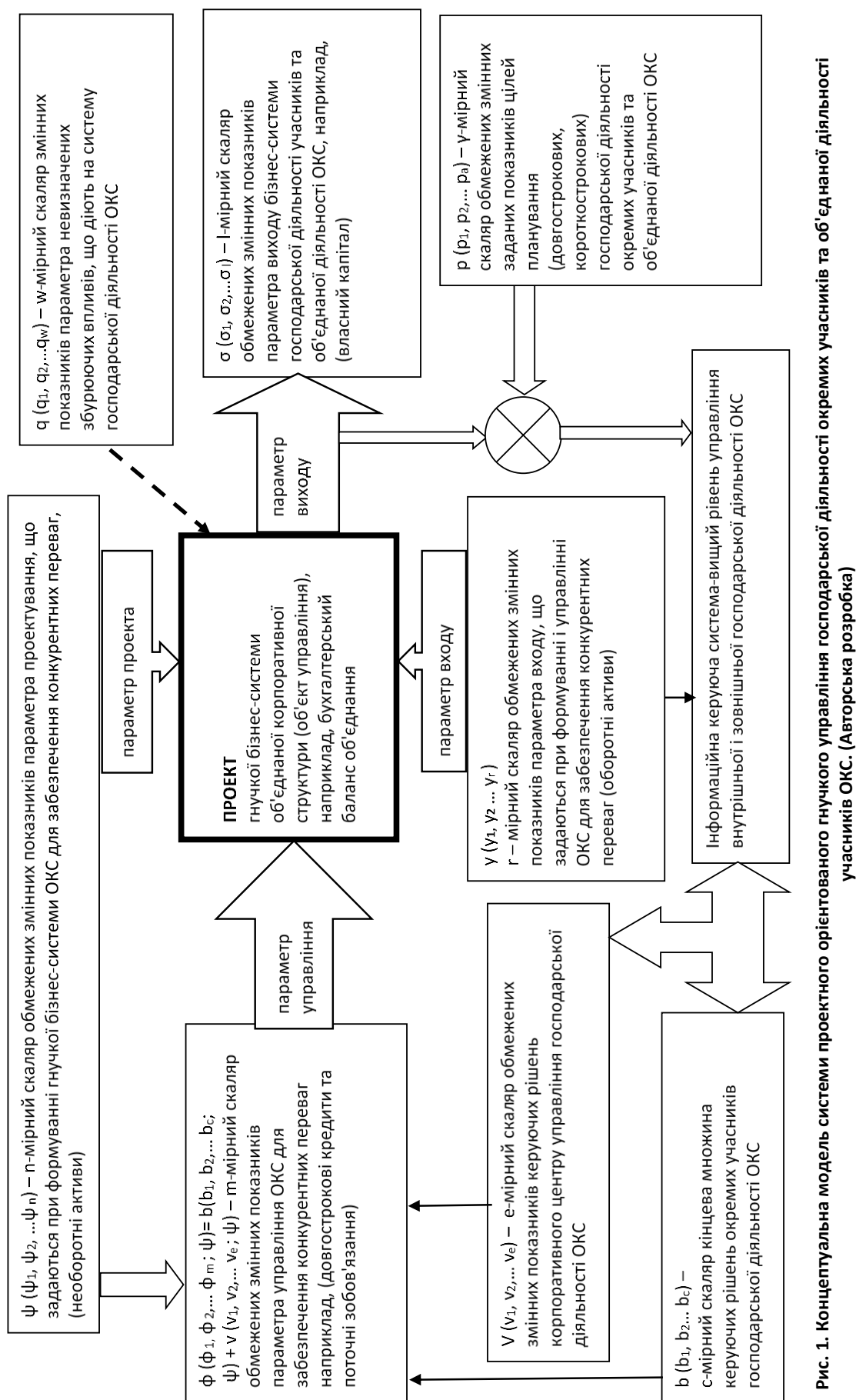


Рис. 1. Концептуальна модель системи проектного орієнтованого гнучкого управління господарської діяльності окремих учасників та об'єднаної діяльності учасників ОКС. (Авторська розробка)

де, $L_{\psi, \gamma, \sigma, (\phi)}$ – множина, що визначає область значень параметра керування ϕ , яка не суперечить наявним обмеженням;

T-кінцева область змін параметра вхідних змінних γ в інтервалі $\gamma^H \leq \gamma \leq \gamma^B$

Для заданої області значень параметра проектування ψ і для заданої області вхідних змінних γ знаходження області значень вихідних змінних σ може бути виражена через параметр змінних управління ϕ на основі використання системи обмежень β_j . Де β_j – j-мірний вектор, що визначає обмеження типу рівності, що визначає залежність показників ϕ від показників (ψ, γ, σ) у вигляді системи обмежень рівності $\beta_j = 0$. Отже, можна виключити вплив змінної стану σ в умови (2) застосувавши нову функцію ξ_i . Так як вектор управління ϕ вибирається з системи обмежень α_i $(\psi, \phi, \gamma, \sigma) > 0$ можна записати, вираз (3):

$$\alpha_i(\psi, \phi, \gamma, \sigma) = \alpha_i(\psi, \phi, \gamma, \sigma(\psi, \phi, \gamma)) = \xi_i(\psi, \phi, \gamma) > 0 \quad (3)$$

Тоді вираз (3) приймає вигляд (4):

$$L_{\psi, \gamma}(\phi) = \{ \phi : \xi_i(\psi, \phi, \gamma) > 0, \forall i \in I; \quad (4)$$

де, $\xi_i(\psi, \phi, \gamma)$ – нова функція, значення тривимірної області якої залежать від змінних показників ψ, ϕ, γ і задовольняє всім обмеженням з виразу (3) і умовам (2), (4).

Область $L_{\psi, \gamma}(\phi)$ для управління u повністю визначена, коли змінні параметрів проектування ψ і та вхідні змінні γ задаються значеннями, які задовольняють наступним умовам: $\psi > 0$ і $\gamma^H \leq \gamma \leq \gamma^B$.

Концепцію інтегрованого підходу формування і управління для створення гнучкої бізнес-системи ОКС визначимо, як сукупність умов, які забезпечує для певного обмеженого безлічі параметра вхідних змінних γ існування такого управління ϕ для якого задовольняються всі задані обмеження, (5):

$$\psi > 0; \phi > 0; \gamma^H \leq \gamma \leq \gamma^B.$$

$$L_{\psi, \gamma}(\phi) = \{ \phi : \xi_i(\psi, \phi, \gamma) > 0, \forall i \in I \quad (5)$$

$$\mu L_{\psi, \gamma}(\phi) = \{ \phi : \xi_i(\psi, \phi, \gamma) > 0, \forall i \in I$$

де, $\mu L_{\psi, \gamma}(\phi)$ – міра Лебега, як кількісна оцінка області $L_{\psi, \gamma}(\phi)$, а L -називається безліччю вимірним по Лебегу так як його зовнішня і внутрішня заходи рівні.

Поняття міри Лебега – це кількісна міра довжини при одному визначенні по відношенню до довжини. При двох визначеннях по відношенню до площі, при трьох визначеннях по відношенню до обсягу. При n-вимірах міра Лебега є n-мірним обсягом простору. Математичне рішення умов проектування гнучких ОКС з використанням концепції заснованої на міру Лебега можна застосувати для визначення параметра проектування і управління майбутнього об'єднання в нормативних і гнучких областях управління. В якості об'єкта управління майбутньої бізнес-системи визначимо консолідований бухгалтерський баланс ОКС. Припустимо, що проектована нормативна і гнучка бізнес-система складається: з двох заданих вихідних показників σ_1, σ_2 ; двох заданих вхідних показників приймають значення γ_1 і γ_2 ; невідомих змінних показників з допустимих областей проектування ψ_1 і ψ_2 і невідомих змінних показників з допустимих областей управління ϕ_1 і ϕ_2 . Всі показники мають вартісні значення. Дана система наведена в таблиці 1.

Відомо, що рівняння, що описує показники діяльності (як об'єкта управління) проектованої ОКС виражена через консолідований бухгалтерський баланс, має вираз (6):

$$\psi + \gamma = \sigma + \phi \quad (6)$$

Таблиця 1. Складові проекту консолідованого бухгалтерського балансу бізнес-системи господарювання ОКС у нормативній та гнучкій галузях управління

Актив бухгалтерського балансу	Пасив бухгалтерського балансу
Необоротні активи (основні фонди + нематеріальні активи + довгострокові інвестиції) – ψ ; $\psi_1 > 0, \psi_2 > 0, \psi_2 > \psi_1$; ψ_1, ψ_2 – показники проекту	Власний капітал (акціонерний капітал + Резервний капітал + нерозподілений прибуток) – σ ; $\sigma_1 > 0, \sigma_2 > 0$; σ_1, σ_2 – показники виходу
Оборотні активи (товарно-матеріальні запаси + дебіторська заборгованість + грошові кошти) – γ ; $\gamma_1 > 0, \gamma_2 > 0$; γ_1, γ_2 – вхідні показники	Довгострокові та поточні зобов'язання (довгострокові кредити + короткострокові кредити + кредиторська заборгованість + інші поточні зобов'язання) – ϕ ; $\phi_1 > 0, \phi_2 > 0$; ϕ_1, ϕ_2 – показники управління

На підставі вираз (6) рівняння рівноваги системи управління проектованої нормативної та гнучкої ОКС визначене через бухгалтерський баланс щодо необхідного управління ϕ має вигляд (7):

$$\phi = \psi + \gamma - \sigma \quad (7)$$

Проект формованої нормативної і гнучкої ОКС вимагає визначення такого управління ϕ в нових умовах конкурентного середовища, коли значення σ повинні бути постійними. Для цього потрібно визначити такі показники проекту. при якому вирази (2, 5) виконувалися. Всі показники мають

вартісні значення. Дана система вихідних числових даних для проектування ОКС і управління нормативною діяльністю ОКС приведена в таблиці 2.

Таблиця 2. Вихідні дані для проектування і управління нормативною діяльністю ОКС – діапазон зміни вхідних змінних ($y_2 - y_1 = 1$)

Рівняння	y вхідні показники (Оборотні активи)	σ вихідні показники (Власний капітал)	ψ параметр проект (Необоротні активи)	ϕ параметр управління (Довгострокові та поточні зобов'язання)
$\phi_1 = \psi_1 + y_1 - \sigma_1$	$y_1 = 1$	$\sigma_1 = 3$	$\psi_n \leq \psi \leq \psi_k$ $\psi > 2$	$\phi_1 = \psi_1 - 2$ $\phi_{1\text{максимум}} = 5$
$\phi_2 = \psi_2 + y_2 - \sigma_2$	$y_2 = 2$	$\sigma_2 = 3$	$\psi_2 > \psi_1$ $\psi \text{ максимум} \leq 7$	$\phi_2 = \psi_2 - 1$ $\phi_{2\text{максимум}} = 6$

Нова система при заданих вхідних показниках визначає область допустимого управління ϕ , яка є функцією показників проектування ψ і визначається виразом (8):

$$\begin{aligned} \phi_1 &= \psi_1 - 2; \phi_2 = \psi_2 - 1; \psi > 0, \phi_1 > 0, \phi_2 > 0; \psi_n \leq \psi \leq \psi_k; \psi_2 > \psi_1 = \psi_k \\ \sigma_1 &= \sigma_2 = 3 = \text{constant}, \psi \leq 7; \phi \leq 6 \end{aligned} \quad (8)$$

На підставі заданих даних (8) потрібно знайти необхідні значення показників проектування з допустимих областей показників проектування – ψ_1 і ψ_2 і необхідні значення показників управління з допустимих областей управління – ϕ_1 і ϕ_2 . Система (8) складається з двох рівнянь, що містять чотири невідомих- $\phi_1, \phi_2, \psi_1, \psi_2$. Тому можна виділити тільки область значень, наявних 4-х невідомих- $\phi_1, \phi_2, \psi_1, \psi_2$.

Заштрихована область на рис. 2 в осях ϕ і ψ при обмеженнях ϕ_1, ϕ_2 і ψ показує допустиму область " $L_{\psi, \phi}(\phi)$ ", визначену рівняннями (8).

У зв'язку з тим, що система (8) містить дві змінні управління – ϕ і ψ , тоді міра Лебега в допустимій області " $L_{\psi, \phi}(\phi)$ " геометрично представлена допустимою площею прямокутника ABCD на рис. 2. Отже, міра Лебега допустимої області може бути інтерпретована, як функція параметрів проектування і управління через площу прямокутника ABCD, представленого на рис. 2.

Площа прямокутника і, отже, міру Лебега $\mu[L_{\psi, \phi}(\phi)]$ в допустимій області $L_{\psi, \phi}(\phi)$ дорівнює добутку суміжних сторін прямокутника: $S_{ABCD} = AB \times AD$. Визначення площі в загальному вигляді дано у виразі (9):

$$\mu[L_{\psi, \phi}(\phi)] = S_{ABCD} = AB \times AD = [(\psi_2 - 1) - (\psi_1 - 2)] \times (\psi_2 - 2) \quad (9)$$

остаточно вираз (9) має вигляд (10):

$$\mu[L_{\psi, \phi}(\phi)] = \psi_2^2 - \psi_2 - \psi_1 \psi_2 + 2\psi_1 - 2; \quad (10)$$

Для знаходження ϕ_1 і ϕ_2 (управління) необхідно скористатися виразом (8) з урахуванням всіх обмежень і вибором значень ψ з інтервалу ($\psi^k - \psi^n$). Визначимо $\mu[L_{\psi, \phi}(\phi)] = \mu[L_n \psi, \phi_1(\phi)]$ – як нормативну область управління бізнес-системою виразом (8) з урахуванням всіх необхідних змін. Із цього випливає висновок, що отримане управління f-скаляра забезпечує керованість роботи бізнес-системи. В табл. 3 наведені значення управління ϕ_1 і ϕ_2 для різних значень міри Лебега. Значення міри Лебега, прийняті в цьому дослідженні: $m = 0,1; 1,0; 2,0$. Рівняння (10) визначає безліч значень вартостей: необоротних активів, оборотних активів, власного капіталу, довгострокових і поточних зобов'язань, які задовольняють всім заданим обмеженням. Інтервал завдання міри Лебега також обмежений чинними обмеженнями параметра проекту $\psi_n \leq \psi \leq \psi_k$. Під гнучким управлінням бізнес-системою (8) розуміється збереження заданих вихідних показників при зміні діапазону показників вхідних параметрів. В табл. 4 діапазон зміни показників вхідних параметрів змінено у 2 рази. Вихідний параметр залишився без зміни, $\sigma_1 = \sigma_2 = 3$. Для управління бізнес системою в області зміни вхідних змінних, збільшених в два рази необхідно визначити нову область Управління. Нова область управління, що складається з нормативної і нової області визначимо, як область гнучкого управління через міру Лебега $\mu[L_g \psi, \phi_1(\phi)]$.

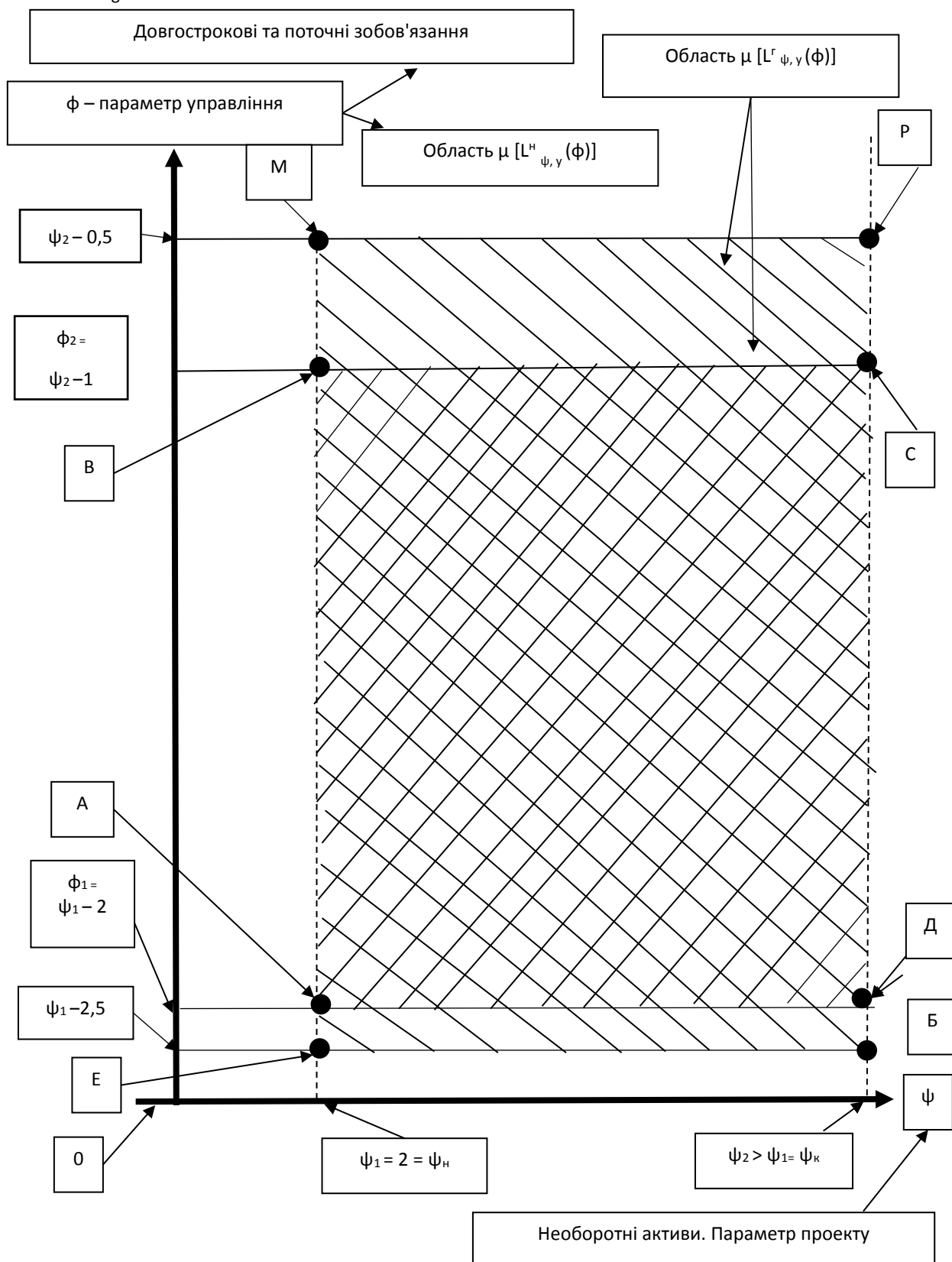


Рис. 2. Допустима область $\mu [L^H_{\psi, y}(\phi)]$, $\mu [L^\Gamma_{\psi, y}(\phi)]$ в координатних осях ϕ і ψ з обмеженнями вираження (10) и табл.2, 4

(Авторська розробка)

Таблиця 3. Значення управління ψ_1 і ψ_2 при заданих параметрах ψ_1 і ψ_2 для різних значень міри Лебега (тільки позитивні значення задовольняють обмеженням $\psi_1 \geq 2$; $\psi_2 > \psi_1$; $\psi_1 \geq 0$, $\psi_2 \geq 0$; $\psi \leq 7$; $\psi \leq 6$)

Рівняння: $\mu = \psi_2^2 - \psi_2 - \psi_1 \psi_2 + 2\psi_1 - 2$; $\psi_1 = \psi_1 - 2$; $\psi_2 = \psi_2 - 1$						
1) Задане значення міри Лебега $\mu = 0,1$						
Задані значення показника, ψ_1	2	3	4	5	6	7
Отримані показники, ψ_1	0	1	2	3	4	5
Отримані показники, ψ_2	2,1	2,3	3,1	4,05	5	6
Отримані показники, ψ_2	1,1	1,3	2,1	3,05	4	5
2) Задане значення міри Лебега $\mu = 1,0$						
Задані значення показника, ψ_1	2	3	4	5	6	7
Отримані показники, ψ_1	0	1	2	3	4	5
Отримані показники, ψ_2	2,62	3	3,62	4,4	5,3	6,2
Отримані показники, ψ_2	1,62	2	2,62	3,4	4,3	5,2
3) Задане значення міри Лебега $\mu = 2,0$						
Задані значення показника, ψ_1	2	3	4	5	6	7
Отримані показники, ψ_1	0	1	2	3	4	5
Отримані показники, ψ_2	3	3,4	4	4,7	5,5	6,45
Отримані показники, ψ_2	2	2,4	3	3,7	4,5	5,45

Таблиця 4. Вихідні дані для проектування або управління гнучкою областю діяльності ОКС – діапазон зміни вхідних змінних ($y_2 - y_1$) = 2

Рівняння	y вхідні показники	σ вихідні показники	ψ параметри проекту	ϕ параметри управління
$\phi_1 = \psi_1 + y - \sigma$	$y_1 = 0,5$	$\sigma_1 = 3$	$\psi_n \leq \psi \leq \psi_k$ $\phi > 2,5$ $\psi_2 > \psi_1$ $\psi_{\text{максимум}} \leq 7$	$\phi_1 = \psi_1 - 2,5$
$\phi_2 = \psi_2 + y - \sigma$	$y_2 = 2,5$	$\sigma_2 = 3$		$\phi_2 = \psi_2 - 0,5$

На рис. 2 нормативна і нова область управління, яка забезпечує виконання заданих значень вихідних показників $\sigma_1 = \sigma_2 = 3$, визначена площею прямокутника ЕМРБ на рис. 2. Нова система, що володіє властивістю гнучкості при зміні показників вхідних параметрів, визначає область допустимого управління ϕ , яка є новою системою, що володіє властивістю гнучкості при зміні показників вхідних параметрів та визначає область допустимого управління ϕ , яка є функцією показників проектування ψ і визначається виразом (11):

$$\phi_1 = \psi_1 - 2,5; \phi_2 = \psi_2 - 0,5; \psi > 0, \phi_1 > 0, \phi_2 > 0; \psi_n \leq \psi \leq \psi_k \quad (11)$$

або,

$$\mu [L\psi, y(\phi)] = \text{SEMPB} = \text{EM} \times \text{EB} = [(\psi_2 - 0,5) - (\psi_1 - 2,5)] \times (\psi_2 - 2,5) \quad (12)$$

остаточно вираз (12) має вигляд (13):

$$\mu [L\psi, y(\phi)] = \psi_2^2 - 0,5\psi_2 - \psi_1\psi_2 + 2,5\psi_1 - 5 \quad (13)$$

Таким чином, можна зробити висновок, що формалізація інтегрованого підходу проектування і управління гнучкими ОКС полягає у виборі об'єкта управління і математичної моделі майбутньої бізнес-системи ОКС. Далі необхідно встановити задані обмеження і визначити міру Лебега для векторів вхідних і вихідних змінних, а також змінних параметрів проекту і управління. Далі встановлюється відповідність встановлених обмежень, математичної моделі зв'язують задані змінні і кількісним заходом Лебега. Міра Лебега дає відповідь на питання від чого залежить розміри допустимої для проектування або управління області даної бізнес-системи, визначеної вихідним бухгалтерським балансом і виразами (7), (8), (12), (13), табл. (2, 3, 4). Зміна розмірів допустимої області $L\psi, y(\phi)$ визначається допустимим інтервалом зміни параметра проекту ($\psi_k - \psi_n$) і заданими обмеженнями. Формування і управління діючих бізнес-систем ОКС повинно вибирати тільки такі напрямки, які забезпечують збереження їх стійкості в сенсі ефективного функціонування. У реальних процесах формування та управління, в якому присутні періодичні або циклічні стани

переходів бізнес-систем ОКС в нестійкий стан (наприклад, чергування прибуткової і збиткової діяльності) є неприпустимим. Граничною умовою циклічних або періодичних станів бізнес-систем ОКС є прибуткова або беззбиткова господарська діяльність. При цьому забезпечення функціональної стійкості ОКС може відбуватися за рахунок структурних перетворень. Однак зрозуміло, що зміна структурної стійкості також обмежена умовами забезпечення ефективної господарської діяльності. Вибір в якості моделі стійкої поведінки бізнес-систем ОКС консолідованого бухгалтерського балансу, на мій погляд, є таким базовим функціональним елементом, який повинен забезпечувати структурні перетворення самої бізнес-систем ОКС. Саме в такому сенсі розуміється структурна і функціональна стійкість, як здатність системи зберігати свої параметри в певній галузі значень господарської діяльності. Ефективна господарська діяльність бізнес-систем ОКС, у наведеному розумінні структурної та функціональної стійкості, формує процес адаптації даної бізнес-системи до умов невизначеності ринкової діяльності. Цілком ясно, що будь-яка бізнес-систем ОКС є відкритою системою, що відчуває дію, як невідповідних, так і випадкових зовнішніх і внутрішніх сил. Тому збереження ефективної господарської діяльності ОКС можливе тільки при високій результативності формування та управління бухгалтерським балансом. Для збереження стійкості бізнес-систем ОКС потрібні зміни, які може дати (іноді рішення для забезпечення стійкості підказує зовнішнє середовище), а може і не дати зовнішнє середовище. Тому єдиною гарантованою умовою збереження стійкості бізнес-систем ОКС є внутрішні ресурси та їх управління. Внутрішні ресурси, що забезпечують реальну стійкість бізнес-систем ОКС визначаються величиною і можливостями змінювати дані величини за допомогою внутрішньої взаємодії. Взаємодія може охоплювати всі види діяльності або тільки певні види діяльності між учасниками ОКС. Головним критерієм ефективної взаємодії всередині ОКС є збереження конкурентних переваг у нових змінених умовах ведення бізнесу. У цьому сенсі, за результатами

функціонування бізнес-систем ОКС, можна зробити висновок володіє дана система ефективними системними властивостями чи ні. Тому найважливіша роль для забезпечення гнучкого ефективного функціонування бізнес-систем ОКС забезпечується, перш за все, через управління стійкістю бухгалтерського балансу консолідованої діяльності. Будь-яка бізнес-система ОКС, яка не в змозі забезпечити стійкість заданих показників параметрів бухгалтерського балансу є некерованою бізнес-системою і призводить до її банкрутства. У цьому розумінні забезпечення стійкості бізнес-систем ОКС також є одним із способів формування антикризових заходів. Розроблений формалізований підхід інтеграції формування та управління гнучких об'єднань корпоративних структур, необхідно вважати, як спосіб забезпечення стійкості ефективного функціонування бізнес-системи в умовах змін викликаними невизначеністю ринкового середовища.

Висновки та перспективи подальшого розвитку

1. Розроблено та обґрунтовано концептуальну модель економічної системи проектного орієнтованого гнучкого управління господарської діяльності учасників об'єднаної корпоративної структури, яка передбачає гнучкий характер функціонування в умовах економічної невизначеності.

2. Визначено допустимі області: $\mu [L^H_{\psi, \gamma}(\Phi)]$ – нормативного управління і

$\mu [L^G_{\psi, \gamma}(\Phi)]$ – гнучкого управління бізнес-системою ОКС на основі бухгалтерського балансу в координатних осях $(\Phi - \Psi)$ і заданими обмеженнями.

3. Запропоновано етапи створення бізнес-систем ОКС з гнучким характером функціонування при зміні показників вхідних параметрів.

4. Запропонована формалізація може застосовуватися в подальших дослідженнях для отримання коефіцієнта гнучкості альтернативних проектів формування гнучких корпоративних об'єднань в різних галузях ринкової економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Згуровский М. 3. Интегрированные системы оптимального управления и проектирования: учебное пособие. Киев: Выща школа, 1990. 351 с.
2. Жиханов А. Г., Маторин С. И., Михелев М. В., Цоцорина Н. В. Формализация бизнеса с помощью графоаналитических моделей. Научные ведомости БелГУ. Серия: "Экономика. Информатика". Том 9/1, Выпуск 1(56), 2009. С. 85-90.
3. Овчаров А. О. Экономическая методология и проблема формализации наук. Актуальные проблемы экономики и права. №1. 2013, С. 10-13.
4. Пономарева С. В. Методологические проблемы формализации в экономической теории. Известия УргЭУ. Экономическая теория. № 1 (63), 2016, С. 17-23.

www.econa.org.ua

5. Тубольцева О. М., Моторин С. И. Графическая нотация для формализованного описания систем финансирования проектов. *Научные ведомости БелГУ. Серия: "Экономика. Информатика"*. Том 45/2, 2018. С. 333-340.
6. Назарова Д. М., Конышева Н. К. Интеллектуальные системы: учебное пособие. Москва. Юрайт, 2019, С. 35-45.

REFERENCES

1. Zgurovskiy, M. Z. (1990). *Integrirovannye sistemy optimalnogo upravleniya i proektirovaniya* [Integrated systems of optimal control and design]. Kiev, Vyshcha shkola. [in Ukrainian].
2. Zhikhanov, A. G., Matorin, S. I., Mikhelev, M. V., & Tsotsorina, N. V. (2009). Formalizatsiya biznesa s pomoshchyu grafoanaliticheskikh modeley [Formalization of business with the help of graphoanalytical models]. *Nauchnye vedomosti BelGU – Scientific papers of BelSU*, 9/1, 1(56), 85-90. [in Russian].
3. Ovcharov, A. O. (2013). Ekonomicheskaya metodologiya i problema formalizatsii nauk [Economic methodology and the problem of formalization of sciences]. *Aktualnye problemy ekonomiki i prava – Current issues of economics and law*, 1, 10-13. [in Russian].
4. Ponomareva, S. V. (2016). Metodologicheskie problemy formalizatsii v ekonomicheskoy teorii – Methodological problems of formalization in economic theory. *Izvestiya UrGEU. Ekonomicheskaya teoriya – zvestia UrGEU. Economic theory*, 1 (63), 17-23. [in Russian].
5. Tuboltseva, O. M., & Motorin, S. I. (2018). Graficheskaya notatsiya dlya formalizovannogo opisaniya sistem finansirovaniya projektov [Graphic notation for a formalized description of project financing systems]. *Nauchnye vedomosti BelGU – Scientific papers of BelSU*, 45/2, 333-340. [in Russian].
6. Nazarova, D. M., & Konysheva, N. K. (2019). *Intellektualnye sistemy – Intelligent systems*. Moscow. Yurayt. [in Russian].

УДК 65.011.8

JEL classification: H82, O21

Ольга ДЕГТЯРЬОВА

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний
університет, Україна
E-mail: degtiareva@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-1276-334X>

© Ольга Дегтярьова, 2020

Отримано: 25.01.2020 р.

Прорецензовано: 06.02.2020 р.

Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.

Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Ольга Дегтярьова (Україна)

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ КРІ-МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

Вступ. Проблема енергоефективного виробництва гостро стоїть перед промисловими підприємствами України. На шляху до енергоефективності можна обрати різні напрямки: підвищувати енергозбереження на виробництві, зменшувати енергоємність продукції, укріплювати енергетичну безпеку підприємства, тощо. Застосування КРІ-моделей дозволить промисловим підприємствам, по-перше, обрати кількісні орієнтири для удосконалення своєї діяльності в енергетичній сфері, і по-друге, оцінити прогрес у просуванні до обраних цілей.

Мета. Метою дослідження є розробка методологічних положень щодо формування стратегічних КРІ-моделей, які можна використовувати для різних сценаріїв розвитку енергетичного сектору промислового підприємства.

Методологія. Методологічною основою дослідження стали теоретичні положення концепції контролінгу, дослідження щодо розробки та впровадження показників КРІ, міждисциплінарний та системний підходи до вивчення питань енергоефективного виробництва.

Результати. У статті досліджено новітній напрямок у розвитку концепції контролінгу – енергетичний контролінг, який спрямований на підвищення ефективності, прозорості та обґрунтованості управлінських рішень в енергетичній сфері. Проаналізовано підходи щодо вибору енергетичних КРІ. Сформульовано методологічні засади щодо розробки стратегічних КРІ-моделей для енергетичного сектору промислового підприємства та запропоновані приклади таких моделей, які можуть бути застосованими в практичній діяльності підприємств.

Дегтярьова О. Формування стратегічних КРІ-моделей для енергетичного сектору промислового підприємства. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 18-23.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.018>

Ключові слова: КРІ; енергетична стратегія; енергетичний контролінг; енергетичне господарство; енергоефективне виробництво; промислове підприємство.

UDC 65.011.8

JEL classification: H82, O21

Olga DEGTIAREVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Associate Professor, Department of Economics of
Enterprise and Organization of Entrepreneurship,
Odessa National Economic University, Ukraine
E-mail: degdiareva@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-1276-334X>

© Olga Degtiareva, 2020

Received: 25.01.2020

Revised: 06.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Olga Degtiareva (Ukraine)

DEVELOPMENT OF STRATEGIC KPI-MODELS FOR ENERGY SECTOR OF MANUFACTURING ENTERPRISE

ABSTRACT

Introduction. Ukrainian manufacturing enterprises face a variety of challenges related to energy efficient production. There are different ways to reach the energy efficiency, e. g. improve energy savings, reduce energy intensity, strengthen energy security, and so on. The KPI-models allow industrial enterprises, firstly, to choose quantitative benchmarks for enhancement their activities in the energy sector, and secondly, to get progress in reaching selected objectives.

Purpose. The study aims to develop methodological approach to the formation of strategic KPI-models that can be used for development of different scenarios in energy sector of industrial enterprise.

Methodology. The methodological basis of the study encompasses the theory of controlling concept, approaches to the development and implementation of KPIs, interdisciplinary and systematic approaches of the energy efficient production study.

Results. The article examines the new direction of the controlling concept (also called management control in the English speaking area) named energy controlling. It aims to increase the efficiency, transparency and validity of management decisions in the energy sector. The author has analyzed different methodological approaches to choose the energy KRIs and she has proposed the methodological basis for development of strategic KRI-models for the energy sector of an industrial enterprise. There are also some examples of strategic KPI-models for different scenarios.

Degtiareva, O. (2020). Development of strategic KPI-models for energy sector of manufacturing enterprise. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 18-23.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.018>

Keywords: KPI; energy strategy; energy controlling; energy sector; energy efficient production; manufacturing enterprise.

Вступ

Недосконалість українського енергетичного ринку, постійно зростаючі ціни на енергоносії, висока енергоємність продукції та міжнародні стандарти з енергоменеджменту вимагають від вітчизняних промислових підприємств суттєвого удосконалення власного енергетичного сектору. В сучасних умовах господарювання недостатньо підвищувати тільки технічний рівень виробництва, необхідно також застосовувати економічні підходи насамперед для обґрунтування енергоефективних управлінських рішень, як того вимагає міжнародним стандарт ISO 50001:2011 «Energy management systems – Requirements with guidance for use» («Системи енергоменеджменту – вимоги та керівництво щодо використання»). Контролінг, як сучасна концепція управління, надає функціонально-інструментальне забезпечення для підвищення ефективності, прозорості, обґрунтованості управлінських рішень, а його новітній напрямок – енергетичний контролінг доводить його положення до енергетичної сфери.

Один з постулатів концепції контролінгу звучить – неможливо керувати тим, чого неможна виміряти, а в практичній площині повсюдне застосування кількісних показників є родзинкою контролінгу. KPI (*англ.* Key Performance Indicators) – ключові показники діяльності або ключові показники успіху здатні суттєво поліпшити аналітичну роботу на підприємстві.

Науково-практичні положення концепції контролінгу розробляли багато зарубіжних та українських вчених. В цілях проведеного дослідження, слід виділити наукову школу проф. Томаса Райхманна, яка займається методологічними засадами побудови систем показників для цілей контролінгу [1; 2]. Щодо енергетичного контролінгу, то цей напрямок почали досліджувати зовсім недавно і тут існує небагато напрацювань. Західні фахівці Р. Гляйх та М. Шульце фокусують увагу на його інструментарії [3], Ф. Й. Матцен та Р. Теш розглядають енергетичний контролінг в контексті мультидисциплінарного дослідження промислової енергетичної стратегії [4]. З вітчизняних вчених, Г. О. Пудичева зупинилася лише на дослідженні деяких концептуальних положень енергетичного контролінгу [5].

Розробка та впровадження систем KPI пригортає сьогодні увагу як з наукової, так і з практичної точки зору. Причому сфера їхнього застосування бачиться достатньо широкою. Для цілей проведеного дослідження інтерес представляють розробки щодо застосування KPI в промисловості, зокрема енергетичні KPI [6; 7; 8]. Проте значна кількість питань стосовно комплексних KPI-моделей, пов'язаних з енергетичною стратегією виробництва, потребують окремих досліджень.

Мета статті

Метою статті є розробка методологічних положень формування стратегічних KPI-моделей для енергетичного сектору промислового підприємства. Для вирішення цієї мети було проаналізовано концептуальні положення енергетичного контролінгу та підходи щодо визначення пріоритетних показників KPI.

Виклад основного матеріалу дослідження

В промисловості споживається найбільша кількість енергії, тому впровадження ефективних енергетичних стратегій на промислових підприємствах сприятиме реалізації енергетичної стратегії держави до 2035 року, основними напрямками якої є “Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність” [9]. Впровадження технічних заходів та інновацій – це не єдиний шлях підвищення енергоефективності, існують також економічні інструменти, які здатні суттєво удосконалити роботу енергетичного господарства і

тим самим підвищити його ефективність. Для цього необхідно забезпечити прозорість енергетичних процесів, оптимально використовувати енергетичні ресурси, а також системно застосовувати технічні та економічні інновації. Енергетичний контролінг не відрізняється за концептуальними засадами (або принципами) від традиційного розуміння контролінгу, тобто сприяє прозорості, достовірності, оптимальності та послідовності в енергетичній сфері [10, с. 40]. За своїми функціональними та інструментальними властивостями енергетичний контролінг має мультидисциплінарний характер, бо поєднує контрольні-технічні інструменти з традиційними фінансово-економічними в межах виконання функцій планування, інформаційного забезпечення, контрольної-аналітичної роботи, координування та консультування [11, с. 24].

Показники або системи показників для вимірювання та оцінки результатів діяльності є важливим елементом інструментальної бази контролінгу. В системі енергетичного контролінгу показники є інформаційно-аналітичними інструментами підтримки цілеорієнтованого управління. Тобто в залежності від пріоритетів в енергетичній сфері (заощадження, економічність, ефективність, сталість, тощо) прогрес по кожному з енергоефективних напрямків оцінюється за допомогою різних показників. Вказуючи на існуючу загальну проблему визначення показників енергоефективності, О. О. Рубан-Максимець окреслює вимоги до енергетичних показників. Вони повинні: відображати сутність процесів, які вони характеризують; формуватися на основі підходу «знизу вгору»; уникати «подвійного урахування»; бути обчислюваними на основі реальних даних; нести практичне значення; надавати можливість порівняння з показниками, що застосовуються в інших країнах [12, с. 22-23].

Ключові показники діяльності або успіху (*англ.* Key Performance Indicators, KPI) широко застосовуються в усьому світі. В промисловості вони служать у якості критерію досягнення цілей і як рушійний інструмент для прийняття рішень щодо підвищення ефективності заходів. А.-К. Фрітце, К. Шнупп та К. Мьоллер наполягають на важливості ідентифікації таких KPI, які найбільше відображають ступінь досягнення візії організації і, тим самим, повністю віддзеркалюють його «дерево цілей» [6, с. 58]. М. Лібе та М. Дроздзинські [2, с. 33]. Так саме як Т. Райхман, М. Кісслер та У. Баумоль [1, с. 55, с. 150] пропонують у якості KPI використовувати показники з системи показників RL, що відображають загальногосподарчі, виробничі та фінансові аспекти діяльності підприємства, або з системи показників RL-R, у якій до попередніх показників додаються показники оцінки ризиків господарчої діяльності. Оскільки в означені системи

показників не входять показники, які б оцінювали або інтерпретували стан енергетичного господарства підприємства, то в багаторівневій інформаційній системі енергетичного контролінгу цей підхід не може бути використаним.

Таким чином, енергетичні KPI мають відображати успіх підприємства в енергетичній діяльності, оцінку та відстеження прогресу заходів з енергоефективності. Більш того, К. Шмідт та інші [8, с. 758] наполягають на тому, що енергетичні KPI закладають фундамент для безперервного вдосконалення в межах вимог стандарту з

енергетичного менеджменту, і, тому сприяють для подальших заходів енергоефективності.

Таким чином, методологію формування енергетичних KPI-моделей можна окреслити наступними етапами (табл. 1):

- формування загальних енергетичних цілей або енергетичної політики;
- формування енергетичної стратегії;
- визначення факторів успіху;
- визначення енергетичних KPI;
- математичне представлення цільових величин.

Таблиця 1. Приклади KPI-моделей для п'ятих базових сценаріїв в енергетичному господарстві промислового підприємства

	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій 3	Сценарій 4	Сценарій 5
Енергетична ціль (політика)	Енерго-ефективність I	Енерго-збереження	Енерго-безпека	Енерго-ефективність II	Сталий розвиток
Енергетична стратегія	Економічність	Заощадження	Диверсифікація	Комплексна (економічне заощадження)	Відновлювані енергетичні джерела (ВЕД)
Фактори успіху	– Енерго-ощадні технології, обладнання; – обсяги споживання i-того енерго-носія (a_i); – вартість i-того енерго-носія (c_i)	– Енерго-ощадні технології, обладнання; – мотивація співробітників;	– кількість постачальників (n); – власне виробництво енергії; – мультиобладнання	– Енерго-ощадні технології та обладнання; – вартість енергоносіїв	– власне виробництво альтернативної енергії; – вартість енергоносіїв; – вартість і потужність устаткування для ВЕД
KPI	– Енерго-ємність продукції $\left(\frac{\sum c_i a_i}{\text{ТП}}\right)$ – витрати на енергоносії $(\sum c_i a_i)$	– споживання i-того енергоносія до (a_0) та після (a_i) заходів з енерго-збереження	– структура споживання енергії	– коефіцієнт корисного використання енергії	– частка енергії з ВЕД ($E_{\text{ВЕД}}$) в енергетичному балансі підприємства
Математичне представлення	$\sum c_i a_i \rightarrow \min$ $\frac{\sum c_i a_i}{\text{ТП}} \rightarrow \min$	$(a_0 - a_i) \rightarrow \max$	$n > 1$ $i > 1$	$\frac{E_{\text{кор}}}{E_{\text{заг}}} \rightarrow 1$	$\frac{E_{\text{ВЕД}}}{E_{\text{заг}}} \rightarrow 1$

Формування енергетичної політики є першим і вагомим кроком на шляху створення системи енергетичного менеджменту за міжнародним стандартом ISO 50001:2011 «Energy management systems – Requirements with guidance for use» («Системи енергоменеджменту – вимоги та керівництво щодо використання»). Згідно до цього стандарту питання енергетичної політики відносяться виключно до сфери відповідальності вищого керівництва організації. На великих

підприємствах можливе делегування обов'язків та завдань представнику керівництва або групі з енергетичного менеджменту, але згідно ISO 50001:2011 відповідальність за системне закріплення енергетичного менеджменту на підприємстві несе вище керівництво. Основними вимогами до документу є: постійне покращення рівня енергоефективності, відповідність законодавству та зобов'язанням перед третіми сторонами, зв'язок з енергетичними цілями й

завданнями, регулярне поновлення, тощо. Слід зазначити, що в енергетичній політиці не обов'язково вказувати деталізовані KPI, до яких має прагнути організація, в грошових одиницях, одиницях виміру обсягу, або відсотках. За думкою творців стандарту, саме існування на підприємстві затвердженого та прозорого документу з енергетичної політики має бути поштовхом до управління організаційною поведінкою та стимулюванням співробітників до більш відповідального використання енергетичних ресурсів.

За необхідністю визначаються також локальні виробничі цілі, які мають знайти своє кількісне вираження за допомогою KPI. Так, Стандарт ISO 50001:2011 застосовує поняття енергетична політика, енергоцілі, енергозадачі, а також енергетична базова лінія та групи заходів і дій (наприклад, попереджувальні, корегуючі), не як інструменти досягнення цілей планування, а як своєрідну ієрархію цілей. Локальні виробничі цілі (енергетичні підцілі) сприяють реалізації енергетичної стратегії та досягненню загальних енергетичних цілей, що були окреслені на першому етапі.

Енергетична стратегія вже більш детально описує шляхи досягнення енергетичних цілей підприємства. О.М. Лизунова відносить енергетичну стратегію до функціональних стратегій підприємства, тобто таких, що розробляються для кожного функціонального підрозділу в рамках окресленого напрямку діяльності (до інших ще відносяться: корпоративна стратегія, яка розробляється для всієї компанії; бізнес-стратегія – для кожного напрямку діяльності компанії та операційна). Вона також відмічає, що енергетична стратегія має взаємодіяти з бізнес-стратегією через ключові функціональні стратегії – у кожній з них є елементи енергетичної стратегії та заходи з енергоефективності, енергозбереження, тощо. Так, наприклад, кадрова політика включає заходи щодо підготовки кадрів для роботи на новому обладнанні, що підвищує енергоефективність і

енергозбереження. Фінансова стратегія забезпечує бюджетування цільової енергетичної програми й отримання більш дешевих кредитів для цих цілей [13, с. 118].

Визначення факторів успіху (*англ.* Critical Success Factors, CSF) напряму пов'язане з формуванням набору KPI, бо на цьому етапі визначаються вимоги до відповідних KPI, щоб започаткувати основу для подальшого створення надійної інформаційної та контрольної бази. До процесу визначення енергетичних KPI для потреб кожної інформаційної системи треба підходити дуже відповідально й брати за основу інформаційні потреби конкретного підприємства в підготовці та прийнятті управлінських рішень в енергетичній сфері.

Висновки та перспективи подальших розробок

Промислові підприємства, які впроваджують міжнародний стандарт з енергоменеджменту ISO 50001:2011, мають документально оформити власну енергетичну політику, енергоцілі різних рівнів, енергозадачі, енергетичну базову лінію та групи заходів і дій (наприклад, попереджувальні, корегуючі). Оскільки загальна вимога стандарту – постійне підвищення енергоефективності передбачає реалізацію різних енергетичних стратегій, то і енергетичні показники, які фіксують прогрес в просуванні за кожною із стратегій будуть відрізнятися. У якості енергетичних показників доцільно використовувати KPI, що дозволяють не тільки оцінювати результати, але й встановлювати бенчмарк, до якого прагне підприємство.

Запропонований методологічний підхід до розробки KPI-моделей дозволяє системно пов'язати енергетичну політику, стратегію, енергоцілі різних рівнів в межах реалізації обраного сценарію удосконалення енергетичного сектору промислового підприємства. Розроблені базові моделі відповідають основним напрямкам (сценаріям) підвищення енергоефективності. Перспективами подальших досліджень є аналіз імплементації енергетичних KPI-моделей в практичну діяльність промислових підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Reichmann, T., Kißler, M., & Baumöl, U. Controlling mit Kennzahlen – Die systemgestützte Controlling-Konzeption, 9. Auflage, München: Vahlen. 2017. 890 p.
2. Liebe M., Drozdzyński M. IT-gestützte Ausgestaltung einer GeSo-spezifischen mehrdimensionalen Controlling-Konzeption. Eine gemeinsam mit *Diamant Software* und *CIC* entwickelte Lösung für das Gesundheits- und Sozialwesen. *Controlling Zeitschrift* 30. JAHRGANG. 4/2018. Pp. 31-40.
3. Gleich R., & Schulze, M. Energiecontrolling: Konzeption und Umsetzung in der Praxis. *Controller Magazin*. 2014. №39 (4). Pp. 71–75.
4. Matzen F. J. Industrielle Energiestrategie: Praxishandbuch für Entscheider des produzierenden Gewerbes. Wiesbaden : Springer Fachmedien Wiesbaden : Imprint: Springer Gabler. 2017. 823 p.
5. Пудычева Г. А. Разработка концептуальных положений энергетического контроллинга. *Технологический аудит и резервы производства*. 2014. № 5/2 (19). С. 39 – 43.
6. Fritze A.-K., Schnupp C., Möller K. Strategy-based prioritisation of KPIs using the fuzzy analytic network process. *CONTROLLING – ZEITSCHRIFT FÜR ERFOLGSORIENTIERTE UNTERNEHMENSSTEUERUNG*. 29. JAHRGANG. 2017. 2/2017. P. 58-68.

www.econa.org.ua

7. Steinhardt T. Unternehmenssteuerung mit KPIs in der Produktion. *Controller Magazin*. 2018. № 1. P. 52-56.
8. Schmidt C., Li W., Thiede S., Kornfeld B., Kara S., Herrmann C. Implementing Key Performance Indicators for Energy Efficiency in Manufacturing. *Procedia CIRP* 57. 2016. P. 758 – 763.
9. Енергетична стратегія України на період до 2035 року. 2017. URL: <https://menr.gov.ua/news/34422.html>.
10. Kovalev A., Degtiareva O. Formation of system frameworks of energy controlling. *Technology Audit and Production Reserves*. 2018. No. 1/4 (39). Pp. 40–44.
11. Degtiareva O., Pudychева H., Stelling J.-N. Modern energy challenges: economic and managerial approach. Hochschule Mittweida Verlag, Diskussionspapier, 2019/07. 62 p.
12. Рубан-Максимець О. Особливості розрахунку показників енергетичної ефективності на базі статистичної звітності України. *Проблеми загальної енергетики*. № 20. 2009. С. 21-26.
13. Лизунова О. М. Формування енергетичної стратегії підприємства. *Економіка і організація управління*. № 1 (25). 2017. С. 115-122.

REFERENCES

1. Reichmann, T., Kißler, M., & Baumöl, U. (2017). Controlling mit Kennzahlen – Die systemgestützte Controlling-Konzeption, 9. Auflage, München: : Vahlen.
2. Liebe, M., & Drozdynski, M. (2018). IT-gestützte Ausgestaltung eineGeSo-spezifischen mehrdimensionalen Controlling-Konzeption. Eine gemeinsam mit Diamant Software und CIC entwickelte Lösung für das Gesundheits- und Sozialwesen. *Controlling Zeitschrift*, 30. JAHRGANG, no. 4, pp. 31-40.
3. Gleich, R., Schulze, M. (2014). Energiecontrolling: Konzeption und Umsetzung in der Praxis. *Controller Magazin*, 39(4), 71–75.
4. Matzen, F. J., & Tesch, R. (2017). Industrielle Energiestrategie: Praxishandbuch für Entscheider des produzierenden Gewerbes. Wiesbaden : Springer Fachmedien Wiesbaden : Imprint: Springer Gabler.
5. Pudychева, G. A. (2014). Razrabotka konceptualnykh polozheniy energeticheskogo kontrollinga [Conceptual development of energy controlling]. *Technology audit and production reserves*, 5/2 (19), 39-43. [in Russian]
6. Fritze, A.-K., Schnupp, C., & Möller, K. (2017). Strategy-based prioritisation of KPIs using the fuzzy analytic network process. *CONTROLLING – ZEITSCHRIFT FÜR ERFOLGSORIENTIERTE UNTERNEHMENSSTEUERUNG*, 29. JAHRGANG, 2, 58-68.
7. Steinhardt, T. (2018). Unternehmenssteuerung mit KPIs in der Produktion. *Controller Magazin*, 1, 52-56
8. Schmidt C., Li W., Thiede S., Kornfeld B., Kara S., & Herrmann C. (2016). Implementing Key Performance Indicators for Energy Efficiency in Manufacturing. *Procedia CIRP*, no 57, pp. 758 – 763.
9. Energetychna strategiya Ukrainy na period do 2035 roku [Energy strategy 2035 of Ukraine]. (2017). Retrieved from: <https://menr.gov.ua/news/34422.html>.
10. Kovalev, A., & Degtiareva, O. (2018). Formation of system frameworks of energy controlling. *Technology Audit and Production Reserves*, 1/4 (39), 40–44.
11. Degtiareva, O., Pudychева, H., & Stelling, J.-N. (2019). Modern energy challenges: economic and managerial approach. Hochschule Mittweida Verlag, Diskussionspapier, 7.
12. Ruban-Maksimez, O. O. (2009). Osoblyvosti rozrakhunku pokaznykiv energetychnoi efektyvnosti na bazi statystychoi zvitnosti Ukrainy. [Features of energy efficiency indicators calculation on the basis of statistical reporting in Ukraine]. *Problems of general power industry*, 20, 21-26. [in Ukrainian].
13. Lyzunova, O. (2017). Formuvannya energetychnoi strategii pidpryemstva [The formation of the energy strategy of an enterprise]. *Economics and organization of management*, 1 (25), 115-122. [in Ukrainian].

УДК 657.471:338.242

JEL classification: M11, M31, M41

Василь ДЕРІЙ

доктор економічних наук,
професор,
кафедра обліку і оподаткування,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна
E-mail: vasylderij@gmail.com
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3600-4121>

Ірина ЛУКАНОВСЬКА

Кандидат економічних наук, доцент,
кафедра обліку і оподаткування,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна
Email: LukanovskaI@gmail.com
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5591-6487>
RESEARCHER ID:
<https://publons.com/researcher/2114887/iryna-lukanovska/>

© Василь Дерій, Ірина Лукановська, 2020

Отримано: 05.02.2020 р.
Прорецензовано: 16.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Василь Дерій (Україна)
Ірина Лукановська (Україна)

ОБЛІК ВИТРАТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

Вступ. Нині, коли дуже швидкими темпами розвиваються інформаційні технології, стратегічного значення надається питанню розвитку системи управління логістичною діяльністю підприємств, яка має безпосередній вплив на їх витрати та підвищення рівня конкурентоздатності на ринку. Належний облік витрат у такій системі дає змогу керівнику підприємства, менеджерам логістичних систем (центрів) одержувати достовірну інформацію вчасно та у повному обсязі, що забезпечує ухвалення збалансованих управлінських рішень і рух підприємства у напрямку, який відповідає меті та основним його завданням.

Мета. Метою статті є критичний аналіз публікацій з обліку витрат в системі управління логістичною діяльністю підприємства і вироблення власної позиції та пропозицій автора щодо вирішення цих проблем.

Метод (методологія). Під час дослідження використані такі методи дослідження: оволодіння змістом і основними положеннями нормативно-правових актів, статистичних матеріалів та наукових публікацій щодо обліку витрат і управління логістичною діяльністю підприємства, індукції та дедукції, групування й узагальнення економічних показників, аналізу і синтезу, документування фактів господарського життя, оцінки вартості майна підприємства, рахунків бухгалтерського обліку, звітності суб'єктів господарювання та їх сегментів тощо.

Результати. Окреслено проблеми обліку витрат у системі управління логістичною діяльністю підприємства. Встановлено суть термінів «логістична діяльність» і «управління логістичною діяльністю підприємства». Визначено суть поняття і місце логістичних витрат у витратах підприємства. Відображено стан та пропозиції щодо ведення синтетичного й аналітичного обліку логістичних витрат в системі рахунків. З'ясовано якими можуть бути центри відповідальності логістичних витрат у підприємстві. Визначено дискусійні питання з обліку логістичних витрат, зокрема: доцільності ведення обліку логістичних витрат усіма підприємствами; кількісних та якісних критеріїв визначення такої доцільності; первинних документів, облікових реєстрів для обліку і розподілу витрат на логістичні й інші витрати підприємства; часового параметру, суб'єктів та методики ведення обліку логістичних витрат; обсягу, форм і термінів подання звітності про логістичні витрати.

Дерій В., Лукановська І. Облік витрат у системі управління логістичною діяльністю підприємства. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 24-30.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.024>

Ключові слова: витрати; логістичні витрати; бухгалтерський облік; підприємство; система управління; логістична діяльність.

UDC 657.471:338.242

JEL classification: M11, M31, M41

Vasyl DERII

*Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of Accounting and Taxation,
Ternopil National Economic University, Ukraine
E-mail: vasylderij@gmail.com
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3600-4121>*

Iryna LUKANOVSKA

*PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Taxation,
Ternopil National Economic University, Ukraine
Email: Lukanovskair@gmail.com
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5591-6487>
RESEARCHER ID:
<https://publons.com/researcher/2114887/iryna-lukanovska/>*

© Vasyl Derii, Iryna Lukanovska, 2020

Received: 05.02.2020
Revised: 16.02.2020
Accepted: 26.02.2020
Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Vasyl Derii (Ukraine)
Iryna Lukanovska (Ukraine)

ACCOUNTING OF COSTS IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISE LOGISTIC ACTIVITIES

ABSTRACT

Introduction. Nowadays, when information technologies are developing very fast, the issue of development of the logistics management system of enterprises, which directly affects their costs and increase the level of competitiveness in the market, is of strategic importance. Proper cost accounting in such a system allows the head of the enterprise, managers of logistics systems (centers) to obtain reliable information in a timely manner and in full, which ensures balanced management decisions and movement of the enterprise in a direction consistent with its purpose and main tasks.

Purpose. The purpose of the article is a critical analysis of publications on cost accounting in the management system of logistics activities of the enterprise and the development of its own position and proposals of the author to solve these problems.

Method (methodology). The following research methods were used during the research: mastering the content and main provisions of regulations, statistical materials and scientific publications on cost accounting and logistics management of the enterprise, induction and deduction, grouping and generalization of economic indicators, analysis and synthesis, documentation of facts of economic life, assessment of the value of enterprise property, accounting accounts, reporting of business entities and their segments, etc.

Results. The problems of cost accounting in the management system of logistics activities of the enterprise are outlined. The essence of the terms "logistics activities" and "management of logistics activities of the enterprise" is established. The essence of the concept and the place of logistics costs in the costs of the enterprise are determined. The state and proposals for conducting synthetic and analytical accounting of logistics costs in the system of accounts are reflected. Find out what can be the centers of responsibility for logistics costs in the enterprise. Discussion issues on the accounting of logistics costs are identified, in particular: the feasibility of accounting for logistics costs by all enterprises; quantitative and qualitative criteria for determining such expediency; primary documents, accounting registers for accounting and distribution of costs for logistics and other costs of the enterprise; time parameter, subjects and methods of accounting for logistics costs; the volume, forms and deadlines for reporting on logistics costs.

Derii, V., & Lukanovska, I. (2020). Accounting of costs in the management system of enterprise logistic activities. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 24-30.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.024>

Keywords: cost; logistics cost; accounting; enterprise; management system; logistic activity.

Вступ

Логістична діяльність будь-якого підприємства спрямовується на оптимізацію матеріальних, фінансових та інформаційних потоків, які б, з одного боку, давали змогу своєчасно й якісно виконувати основні завдання економічної діяльності підприємства, а з іншого – сприяли б мінімізації витрат цього підприємства, яке значно посилює свої конкурентні переваги над іншими, подібними до нього на ринку, підприємствами.

Облік логістичної діяльності підприємства, на наш погляд, повинні здійснювати працівники бухгалтерії та / або фахівці з вищою логістичною освітою і відповідним практичним досвідом у сфері підприємницької логістики (як мінімум два роки).

В логістичній діяльності підприємства важливу роль відіграють певні сегменти управління, серед яких облік логістичних витрат. Облік логістичних витрат дає інформацію про об'єкт, місце виникнення та величину таких витрат, а також про розмір відхилення від планових або нормативних логістичних витрат. Йдеться про фінансовий і управлінський облік логістичних витрат, а також про податкові розрахунки, які прямо чи опосередковано стосуються цих витрат.

Проблемам обліку витрат у системі управління логістичною діяльністю підприємства приділили увагу у своїх дослідженнях Богач А. [1], Завитий О. [2], Завгородній А. [3], Задорожний З. [4], Клевець Я. [5], Крикавський Є. [6], Левкович А. [7; 8], Медвідь Л. [9], Мельникова К. [10], Рета М. [11], Смирнова Н. [12], Фоміна О. [13], Шипуліна В. [14] та інші. Згадані вище науковці зробили вагомий внесок у розвиток досліджуваних проблем, однак низка конкретних проблем обліку логістичних витрат залишається в Україні невирешеною. Ці проблеми окреслені в основному матеріалі нашого дослідження і зроблена спроба визначити шляхи розв'язання деяких з них.

Мета та завдання статті

Метою статті є критичний аналіз публікацій, присвячених проблемам обліку витрат в системі управління логістичною діяльністю підприємства і вироблення власної позиції та пропозицій автора щодо вирішення цих проблем. Основними завданнями статті є: окреслити проблеми обліку витрат у системі управління логістичною діяльністю підприємства; встановити суть термінів «логістична діяльність» і «управління логістичною діяльністю підприємства»; визначити суть поняття і місце логістичних витрат у витратах підприємства; відобразити стан та пропозиції різних авторів щодо ведення синтетичного й аналітичного обліку логістичних витрат в системі рахунків; з'ясувати якими можуть бути центри відповідальності логістичних витрат у підприємстві; визначити дискусійні питання з обліку логістичних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження

Окреслення проблем обліку витрат у системі управління логістичною діяльністю підприємства. В поле нашого дослідження увійшли такі проблеми: проблема суті та місця логістичних витрат у загальних витратах підприємства із врахуванням обсягу і специфіки його логістичної діяльності; проблема складу і класифікації логістичних витрат; проблема практичного застосування методів та використання систем управління логістичними витратами підприємства; оптимізація таких витрат для різних видів економічної діяльності й економічних процесів; проблема чіткого відокремлення логістичних витрат від інших (не логістичних) витрат підприємства (логістичні витрати, умовно логістичні витрати, інші (не логістичні) витрати підприємства); проблема розроблення українськими науковцями і практиками «Методичних рекомендацій з ведення обліку логістичних витрат в Україні»; проблема документального забезпечення належного виконання логістичних операцій, функціональних фаз, процесів, систем та автоматизованої звітності про них; проблема вироблення узгодженої системи рахунків балансового та позабалансового обліку різних порядків (1-4 порядків і т. д.); проблема вироблення моделей русел інформаційних потоків про логістичні витрати у фінансовому й управлінському обліку, звітності та податкових розрахунках; проблема облікової політики підприємства щодо логістичних витрат тощо. У даній статті висвітлено лише частину із перерахованих проблем. Автор має надію повернутись до нерозкритих тут проблем у майбутніх публікаціях.

Логістична діяльність підприємства й управління нею. Існує багато визначень вчених-економістів терміну «логістична діяльність». Ми, в основному, погоджуємось із трактуванням цього терміну Смирновою Н. В., яка визначає «логістичну діяльність організації як інтегровану сукупність логістичних елементів (функцій, процесів, процедур та операцій) в межах організації як відкритої системи для оптимізації процесів трансформації матеріальних потоків з метою досягнення максимального синергетичного ефекту» [12, с. 58].

У наведеному вище визначенні йдеться лише про матеріальні потоки, але чомусь не згадуються фінансові та інформаційні потоки. Дехто з дослідників міг би додати ще трудові, інтелектуальні, експортно-імпортні, інноваційні й інвестиційні потоки тощо. Щодо матеріальних потоків, то треба зробити деяке уточнення. Правильніше, все-таки, у наукових публікаціях вживати термін «матеріально-технічні потоки», адже крім потоків матеріальних цінностей (предметів праці), водночас, у підприємство йдуть потоки необоротних матеріальних активів (засобів

праці або технічних засобів).

Управління логістичною діяльністю підприємств можна, загалом, розглядати з позиції логістичного управління. На думку Крикавського Є.: «Логістичне управління – процес формування стратегії, планування, управління і контролю за переміщенням і складуванням сировини, матеріалів, виробничих запасів, готових виробів та формуванням інформації від пункту виникнення до пункту використання (споживання) з метою найефективнішого пристосування та задоволення потреб клієнта» [6, с. 207].

Отже, логістичне управління підприємством можна сприймати як управління логістичною діяльністю підприємства. У визначенні терміну «логістичне управління», зроблене Крикавським Є., на наш погляд, доцільно слово «управління» (перед словом «планування») замінити на слово «облік», а після слів «готових виробів» покласти « , » і додати кому такі слова: «основних засобів та інших необоротних матеріальних активів».

Поняття і місце логістичних витрат у витратах підприємств. Завитій О., Дідоренко Т., Кондрюк Л. вважають, що «логістичні витрати – це грошове відображення сукупності затрачених матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів суб'єкта господарювання, які призначені для забезпечення бізнес-процесів та діяльності з переміщення матеріальних потоків у межах логістичної системи підприємства» [2, с. 67]. Загородній А. Г. і Вознюк Г. Л. зазначають: «Витрати логістичні – витрати на виконання логістичних операцій» [3, с. 99]. Задорожний З., Грицишин А. пишуть: «Логістичні витрати слід розуміти як складову витрат операційної діяльності підприємств, пов'язаних з вивченням ринку запасів, їх закупівлею, складуванням, зберіганням, відвантаженням і зовнішнім транспортуванням, у результаті чого відбулося зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призвело до зменшення власного капіталу підприємства» [4, с. 115].

Кожне наведених вище визначень має право на існування, як самодостатнє, проте ми вважаємо, що логістичні витрати – це витрати на здійснення логістичної діяльності підприємства, які приносять йому відповідну вигоду (дохід) або, деколи, втрати (збиток).

Логістичні витрати відіграють важливу роль у діяльності будь-якого підприємства, проте питома вага цих витрат у загальних витратах різних підприємств різниться у рази. Клевець Я. В. вказує на те, що «для більшості підприємств логістичні витрати становлять від 5 до 45 % від обсягу продажу. Така частка залежить від сфери бізнесу, географічного масштабу діяльності і співвідношення вагових та цінових характеристик ресурсів і готової продукції підприємства» [5, с. 8].

Отже, усе, насамперед, визначається тим, наскільки сильно це підприємство залежить систем закупівельної, внутрішньовиробничої, збутової, транспортної, складської й інформаційної логістики, а також систем управління запасами і замовленнями. Таким чином, чим більше робочого часу йде у підприємства на забезпечення функціонування таких систем, тим більшими будуть суми логістичних витрат та їх питома у загальних витратах підприємства.

Шипуліна В. О. зазначає, що «найбільшу долю в них займають витрати на керування запасами (20-40 %); транспортні витрати (15-35 %); витрати на адміністративно-управлінські функції (9-14 %)» [14, с. 167].

Звідси, можна зробити висновок, що працівники обліку і логісти мають тримати під особливим контролем такі логістичні витрати: витрати на управління запасами; витрати на послуги транспорту (власного та найманого); витрати на загальновиробниче й адміністративне управління.

Синтетичний і аналітичний облік логістичних витрат у системі рахунків, центри відповідальності таких витрат в підприємстві. Богач А. Г. пропонує доповнити чинний перелік «статей витрат на виробництво статтею «Логістичні витрати» та відображення інформації про логістичні витрати на окремому субрахунку до синтетичного рахунку 29 «Витрати на логістику», деталізуючи логістичні операції в оперативному режимі у підсистемі управлінського обліку» [1].

Погоджуємось з думкою Богача А. Г. про те, що для обліку логістичних витрат треба мати окремий синтетичний рахунок в управлінському обліку. Правда, щодо номера такого рахунку, його назви та місця у Плані рахунків бухгалтерського обліку, то тут, звичайно, можна подискутувати.

Фоміна О. В. і Августова О. О. пропонують логістичні витрати у сегменті прямих матеріальних витрат облікувати на окремому субрахунку 239 «Логістична діяльність» (із застосуванням рахунків аналітичного обліку третього і четвертого порядку); на рахунку 93 «Витрати на збут» – логістичні витрати, що пов'язані із процесом збуту продукції (товарів, робіт, послуг); на рахунку 92 «Адміністративні витрати» в сегменті витрат на загальне адміністрування (наприклад, відділу логістики) [13, с. 296].

Пропозиції цих авторок, загалом, аргументовані, проте вважаємо, що назву субрахунку 239 треба було б конкретизувати і назвати так: «Логістична діяльність у процесі виробництва».

Медвідь Л. Г. та Медвідь А. В., зважаючи на практичний досвід ведення управлінського обліку у ПАТ «Іскра», пропонують запровадити синтетичний рахунок (рахунок першого порядку) 86 «Логістичні витрати» з виокремленням таких субрахунків (рахунків другого порядку): 861 «Логістичні витрати

постачання»; 862 «Логістичні витрати процесу виробництва»; 863 «Логістичні витрати процесу збуту» [9, с. 60-61].

Кожен із наведених вище субрахунків деталізують рахунками третього і четвертого порядку, що дає змогу максимально наблизити ці рахунки до потреб управління логістичною діяльністю конкретного підприємства. До речі, рахунки четвертого порядку формуються виключно за елементами витрат. Вважаємо, що це наглядний практичний приклад ведення обліку логістичних витрат, який може бути дуже корисним для багатьох українських підприємств, де такі витрати мають значну питому вагу в загальних витратах підприємства.

Центри відповідальності логістичних витрат у підприємстві. Левкович А. В. висловлює думку, що: «Основним підґрунтям для організації планування, оперативного обліку, аналізу, контролю й прийняття управлінських рішень ... має бути виокремлення логістичних витрат за центрами відповідальності (центрами витрат), які являють собою організаційні одиниці (постачальницькі, виробничі, збутові, управлінські) або сфери логістичної діяльності (логістики закупівельної, внутрішньовиробничої, збутової, транспортної, складської, управління запасами, управління замовленнями, інформаційної)» [8, с. 153].

Автор, на нашу думку, дуже слушно висловлюється, коли значну увагу приділяє центрам відповідальності (центрам витрат), як організаційним одиницям або як сферам логістичної діяльності. Саме це є стержнем на якому має триматись планування, облік, звітність, аналіз, контроль, регулювання й ухвалення управлінських рішень щодо логістичних витрат.

Левкович А. В. пропонує також виокремити такі центри логістичних витрат для виробничих підприємств: логістичні витрати відділу постачання; логістичні витрати складів виробничих запасів (сировини, матеріалів, напівфабрикатів, запасних частин та інших товарно-матеріальних цінностей); логістичні витрати виробничих і обслуговуючих підрозділів (дільниць, цехів, майстерень); логістичні витрати складів готової продукції; логістичні витрати відділу збуту; логістичні витрати відділу транспорту (в т. ч. внутрішньовиробничого); логістичні витрати відділу маркетингу; логістичні витрати відділу логістики; логістичні витрати адміністративних структур [7, с. 58].

За нашим переконанням, теоретикам і практикам, які причетні до наукових досліджень та ведення фінансового й управлінського обліку логістичних витрат, а також податкових розрахунків доцільно взяти за зразок запропоновану Левковичем А. В. класифікацію центрів логістичних витрат.

Мельникова К. В. зазначає: «Виявлення, аналіз і

облік логістичних витрат має бути систематичним, скоординованим і загальним. Відділи логістики на підприємствах повинні займатися спрямованим обліком логістичних витрат, їх калькуляцією, аналізом структури витрат, відстежуванням динаміки, пошуком шляхів їх зниження і оптимізації» [10, с. 245].

Пропозиція Мельникової К. В., до певної міри, є слушною, правда, далеко не у всіх підприємствах є відділи логістики, тому, напевно, кожне підприємство в наказі про облікову політику має визначитись чи є у нього потреба відокремлено вести облік логістичних витрат або ні; якщо так, то хто буде вести облік таких витрат бухгалтерія підприємства чи відділ постачання (відділ збуту або центри відповідальності за здійснення логістичних витрат і т. д.).

Узагальнюючи написане вище, наведемо таку думку Рети М. В.: «Майже всі особливості реєстрації, обліку та контролю логістичних витрат є досить складними. В обліковій системі, починаючи з документування, а потім і в системі синтетичних рахунків, логістичні витрати не виокремлені, що унеможливорює їх аналіз та подальше ефективне управління» [11, с. 157].

Дискусійні питання з обліку логістичних витрат. Отже, тут напрошується низка дискусійних питань: 1). Чи варто усім підприємствам вести облік логістичних витрат? 2). Який із кількісних та якісних критеріїв є вирішальним для того, щоб підприємство могло розпочати або відмовитись від ведення обліку логістичних витрат? 3). Які первинні документи, облікові реєстри необхідно застосовувати для обліку та розподілу витрат на логістичні та інші витрати? 4). Хто, коли і як має вести облік логістичних витрат? 5). Який обсяг, форми і терміни подання звітності про логістичні витрати?

Висновки та перспективи подальших розвідок

Окреслено проблеми обліку витрат у системі управління логістичною діяльністю підприємства. Встановлено суть термінів «логістична діяльність» і «управління логістичною діяльністю підприємства». Визначено суть поняття та місце логістичних витрат у витратах підприємства. Відображено стан і пропозиції щодо ведення синтетичного й аналітичного обліку логістичних витрат в системі рахунків. З'ясовано якими можуть бути центри відповідальності логістичних витрат у підприємстві. Визначено дискусійні питання з обліку логістичних витрат, зокрема: доцільності ведення обліку логістичних витрат усіма підприємствами; кількісних та якісних критеріїв визначення такої доцільності; первинних документів, облікових реєстрів для обліку і розподілу витрат на логістичні й інші витрати підприємства; часового параметру, суб'єктів та методики ведення обліку логістичних

витрат; обсягу, форм і термінів подання звітності про логістичні витрати.

Подальші розвідки з обліку витрат у системі управління логістичною діяльністю підприємства необхідно спрямувати на їх деталізацію за видами підприємств, галузями економіки, сферами і центрами логістичної діяльності.

Особливу увагу доцільно звернути на узгодження термінології та документування логістичної діяльності різних підприємств виробничої і невиробничої сфери; ведення синтетичного й аналітичного обліку логістичних витрат, вигод (доходів) та втрат в умовах його автоматизації; зарубіжний досвід управління логістичною діяльністю підприємств і т. д.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Богач А. Г. Управлінський облік і аналіз операцій логістичних систем у промисловому виробництві: автореф. дис. ... канд. екон. наук.; спец. 08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит. Тернопіль, 2006. 20 с.
2. Завитий О., Дідоренко Т., Кондрюк Л. Логістичні витрати виробничих підприємств як об'єкти обліку та контролю. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2019. № 1-2. С. 49-73. URL: <http://ibo.tneu.edu.ua/index.php/ibo/article/view/403/0> DOI: <https://doi.org/10.35774/ibo2019.01.049>.
3. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. Львів: Львівська політехніка, 2005. 714 с.
4. Задорожний З., Грицишин А. Логістичні витрати та їх класифікація. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. Вип. 2. С. 109-117. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2017_2_11.
5. Клевець Я. В. Оптимізація логістичних витрат на виробничому підприємстві. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2018. № 12. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/130940>.
6. Крикавський Є. Логістичне управління. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2; редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ: Академія, 2001. С. 207-208.
7. Левкович А. В. Класифікація логістичних витрат виробничих підприємств для потреб обліку і контролю. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. 2015. Вип. 48. С. 54-61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2015_48_11.
8. Левкович А. В. Облік і контроль логістичних витрат у системі управління логістичною діяльністю підприємства. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. 2015. Вип. 49. С. 146-155. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2015_49_29.
9. Медвідь Л. Г., Медвідь А. В. Організаційно-методичне забезпечення обліку логістичних витрат. *Підприємництво і торгівля*. 2016. Вип. 20. С. 53-63. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2016_20_13.
10. Мельникова К. В. Особливості обліку логістичних витрат на підприємствах. *Бізнес Інформ*. 2013. № 5. С. 242-246. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_5_44.
11. Рета М. В. Логістичні витрати: визначення, класифікація та облік. *Бізнес Інформ*. 2012. № 8. С. 155-158. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/17083/1/Biznes_Inform_2012_8_Reta_Lohistychni.pdf.
12. Смирнова Н. В. Сутність і значення логістичної діяльності в системі менеджменту організації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Вип. 20, ч. 3. 2018. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_3_2018ua/14.
13. Фоміна О. В., Августова О. О. Облік логістичних витрат для цілей управління. *Бізнес Інформ*. 2019. № 4. С. 294-299. URL: https://www.business-inform.net/article/?year=2019&abstract=2019_4_0_294_299. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-4-294-299>.
14. Шипуліна В. О. Склад і оптимізація логістичних витрат. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2013. № 2. Т. 3. С. 167-170. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2013_2\(3\)_37](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2013_2(3)_37).

REFERENCES

1. Bogach, A. G. (2006). *Upravlinskyi oblik i analiz operatsii lohistychnykh system u promyslovomu vyrobnytstvi* [Management accounting and analysis of logistics systems in industrial production]. Ternopil. [in Ukrainian].
2. Zavitiy, O., Didorenko, T. and Kondryuk, L. (2019). Lohistychni vytraty vyrobnychkykh pidpriemstv yak obiekty obliku ta kontroliu [Logistic costs of production enterprises as objects of accounting and control]. *Instytut bukhhalterskoho obliku, kontrol ta analiz v umovakh hlobalizatsii – Institute of Accounting, Control and Analysis in the context of globalization*, 1-2, 49–73. Retrieved from: <http://ibo.tneu.edu.ua/index.php/ibo/article/view/403/0> DOI: <https://doi.org/10.35774/ibo2019.01.049> [in Ukrainian].
3. Zagorodniy, A. G., Voznyuk, G. L. (2005). *Finansovo-ekonomichniy slovnyk* [Financial and economic dictionary]. Lviv: Lvivska politehnika. [in Ukrainian].
4. Zadorozhny, Z., Hrytsyshyn, A. (2017). Lohistychni vytraty ta yikh klasyfikatsiia [Logistics costs and their classification]. *Visnyk Ternopil'skoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu – Bulletin of Ternopil National Economic University*, 2, 109–117. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2017_2_11 [in Ukrainian].
5. Klevets, J. V. (2018). Optymizatsiia lohistychnykh vytrat na vyrobnychomu pidpriemstvi [Optimization of logistics costs at the production enterprise]. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia*, 12. Retrieved from: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/130940> [in Ukrainian].
6. Krykavsky, E. (2001). Lohistychni upravlinnia [Logistics management], 207–208. *Ekonomichna entsyklopediia*. Kyiv: Akademiia. [in Ukrainian].
7. Levkovich, A. V. (2015). Klasyfikatsiia lohistychnykh vytrat vyrobnychkykh pidpriemstv dlia potreb obliku i kontroliu [Classification of logistics costs of production enterprises for accounting and control]. *Visnyk Lvivskoi komertsii noi akademii. Serii ekonomichna – Bulletin of the Lviv Commercial Academy. The series is economic*, 48, 54–61. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2015_48_11 [in Ukrainian].
8. Levkovich, A. V. (2015). Oblik i kontrol lohistychnykh vytrat u systemi upravlinnia lohistychnoiu diialnistiu pidpriemstva [Accounting and control of logistics costs in the management system of logistics activities of the enterprise]. *Visnyk Lvivskoi komertsii noi akademii. Serii ekonomichna – Bulletin of the Lviv Commercial Academy. The series is economic*, 49, 146–155. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2015_49_29 [in Ukrainian].
9. Medvid, L. G., Medvid, A. V. (2016). Orhanizatsiino-metodychne zabezpechennia obliku lohistychnykh vytrat [Organizational and methodological support for accounting of logistics costs]. *Pidpriemnytstvo i torhivlia – Entrepreneurship and trade*, 20, 53–63. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2016_20_13 [in Ukrainian].
10. Melnikova, K. V. (2013). Osoblyvosti obliku lohistychnykh vytrat na pidpriemstvakh [Features of accounting for logistics costs in enterprises]. *Biznes Inform – Business Inform*, 5, 242–246. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_5_44 [in Ukrainian].
11. Reta, M. V. (2012). Lohistychni vytraty: vyznachennia, klasyfikatsiia ta oblik [Logistics costs: definition, classification and accounting]. *Biznes Inform – Business Inform*, 8, 155–158. Retrieved from: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/17083/1/Biznes_Inform_2012_8_Reta_Lohistychni [in Ukrainian].
12. Smirnova, N. V. (2018). Sutnist i znachennia lohistychnoi diialnosti v systemi menedzhmentu orhanizatsii [The essence and importance of logistics in the management system of the organization]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu – Scientific Bulletin of Uzhhorod National University*, 20 (3). Retrieved from: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_3_2018ua/14 [in Ukrainian].
13. Fomina, O. V., Augustova, O. O. (2019). Oblik lohistychnykh vytrat dlia tsilei upravlinnia [Accounting for logistics costs for management purposes]. *Biznes Inform – Business Inform*, 4, 294–299. Retrieved from: https://www.business-inform.net/article/?year=2019&abstract=2019_4_0_294_299 DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-4-294-299> [in Ukrainian].
14. Shipulina, V. O. (2013). Sklad i optymizatsiia lohistychnykh vytrat [Composition and optimization of logistics costs]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Serii «Ekonomichni nauky» – Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic Sciences Series*, 2 (3), 167–170. Retrieved from: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2013_2\(3\)_37](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2013_2(3)_37) [in Ukrainian].

УДК 336.051

Галина Василевська (Україна)

JEL classification: B41, H00

Галина ВАСИЛЕВСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра податків та фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна

E-mail: h.vasylevska@tneu.edu.ua

<https://orcid.org/0000-0002-0058-198X>

<http://www.researcherid.com/rid/I-3344-2017>

© Галина Василевська, 2020

Отримано: 21.01.2020 р.

Прорецензовано: 10.02.2020 р.

Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.

Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

АСИМЕТРІЇ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ ТА ЇХ СИСТЕМАТИЗАЦІЯ У КОНТЕКСТІ ФІСКАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ

АНОТАЦІЯ

У статті окреслено необхідність дослідження асиметрій фіскального простору держави та визначено обставини здійснення їх детального аналізу. Автором викладено власне бачення суті асиметрій фіскального простору як певного інструменту коректування соціально-економічної ситуації у державі. Саме цим розвінчано їх виключно негативне значення для національних економік держав. Здійснено типологізацію асиметрій фіскального простору за низкою ознак, що допомагатиме у здійсненні детального повномасштабного аналізу фіскального простору держави та формуванню відповідних висновків стосовно його удосконалення.

Василевська Г. Асиметрії фіскального простору та їх систематизація у контексті фіскальної теорії. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 31-36.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.031>

Ключові слова: фіскальний простір; асиметрії фіскального простору; типологізація асиметрій.

UDC 336.051

Halyna Vasylevska (Ukraine)

JEL classification: B41, H00

Halyna VASYLEVSKA

PhD in Economics,
Associate Professor, Lecturer,
Department of Taxes & Fiscal Policy,
Ternopil National Economic University, Ukraine
E-mail: h.vasylevska@tneu.edu.ua
<https://orcid.org/0000-0002-0058-198X>
<http://www.researcherid.com/rid/I-3344-2017>

© Halyna Vasylevska, 2020

Received: 21.01.2020

Revised: 10.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ASYMMETRIES OF FISCAL SPACE AND IT'S SYSTEMATIZATION IN THE CONTEXT OF FISCAL THEORY

ABSTRACT

The article outlines the need to study the asymmetries of the fiscal space of the state and identifies the circumstances of their detailed analysis. The author presents his own vision of the essence of the asymmetries of fiscal space as a tool for adjusting the socio-economic situation in the country. This is what debunked their exclusively negative significance for the national economies of states. Typology of fiscal space asymmetries has been carried out on a number of grounds, which will help in carrying out a detailed full-scale analysis of the state fiscal space and forming appropriate conclusions regarding its improvement.

Vasylevska, H. (2020). Asymmetries of fiscal space and it's systematization in the context of fiscal theory. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 31-36.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.031>

Keywords: fiscal space; asymmetries of fiscal space; typology of the asymmetries.

Вступ

Вивчення фіскального простору держави є актуальною проблематикою сучасної науки. Натомість, одним з найважливіших питань є дослідження його асиметрій та пошук оптимальних шляхів їх збалансування. Важливі грані дослідження асиметрій фіскального простору й діалектична природа їх виникнення є своєрідним протиставним зв'язком, основоположною компонентою вирішення завдань і формування відмінних знань, які мали б забезпечити чітке розуміння поведінки та впливу бюджетних нерівностей, окреслити можливі ефекти функціонування, а також створити оптимальні умови використання фіскального інструментарію задля належного виконання державою її прямих обов'язків.

Мета та завдання статті

Досліджуючи виникнення асиметрій фіскального простору, ключовим питанням є пошук оптимальних шляхів їх збалансування, що дало б змогу здійснити раціональний перерозподіл фінансового ресурсу та забезпечити зрівноважений соціально-економічний розвиток регіонів задля покращення якості життя громадян та підвищення суспільного добробуту. Водночас, важливим аспектом, у цьому контексті, є необхідність теоретичного осмислення асиметрій фіскального простору та їх систематизація з метою здійснення детального аналізу, максимального врахування всіх можливих площин формування та витоку. Представлене у статті розмежування досліджуваних розбіжностей дозволить здійснити повноцінний моніторинг, сформувані теоретичні передумови узагальнення вихідної інформації, а також забезпечить методологічні й науково-технічні засади аналізу асиметрій фіскального простору держави у практичній площині.

Базовим елементом вивчення й деталізації обґрунтування механізмів і методів збалансування асиметрій фінансового простору та коригування їх дій задля забезпечення оптимальних умов функціонування усіх взаємопов'язаних суб'єктів є класифікаційний метод. Саме такий метод є основою комбінування аналізованого матеріалу, технологічного опрацювання його структури та складових, проте не єдиною можливістю систематизувати досліджувані компоненти у межах формування унікальної, оптимально досягнутої конструкції. Зазначений спосіб потребує представлення науково обґрунтованої типологізації асиметрій за низкою вагомих ознак, залежних від часто використовуваних критеріїв, які позбавлені чітко систематизованої структури у сучасній науковій літературі. Відсутність впорядкованості зазначених характеристик, створює певні труднощі у подальшому дослідженні фінансового простору, можливості здійснити об'єктивну оцінку впливу

асиметрій на його формування й забезпечити оптимальну модель функціонування та розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Вивчаючи асиметрії фінансового простору, як об'єктивно дійсні розбіжності, властиві нерівномірному розвитку всіх сфер життєдіяльності суспільства, які можуть використовуватися державою під час формування фінансової політики з метою коригування соціально-економічної ситуації, збалансування рівнів регіонального розвитку, регулювання бізнесу, зміни якості життя громадян, варто максимально дослідити їх взаємодію та вплив. З огляду на цю необхідність, варто здійснити систематизацію змістових характеристик асиметрій фінансового простору, відповідно до яких їх можна типологізувати за певними ознаками: причинами виникнення, предметом асиметрії, терміном дії, сферою впливу, за об'єктом впливу, рівнем впливу та масштабом впливу (табл. 1).

Таблиця 1. Типологізація асиметрій фінансового простору

№ з/п	Ознаки типологізації	Типи асиметрій фінансового простору
1.	Причини виникнення асиметрій фінансового простору	спонтанні; набуті; вимушені; імпліцитні; експліцитні
2.	Відповідно до предмету виникнення та функціонування асиметрій	правові; структурні; боргові; податкові; бюджетні; дохідні; видаткові.
3.	Термін дії асиметрії	довготермінові; короткотермінові; перманентні; періодичні; обмежені.
4.	Сфера впливу асиметрії	тотальні; топічні.
5.	За об'єктом впливу	галузеві; територіальні; функціональні.
6.	Рівень впливу	допустимі; недопустимі.
7.	Масштаб впливу асиметрії	глобальний; національний/(державний); локальний/(регіональний).

Примітка: складено автором.

Таким чином, за своїм характером зазначимо низку первинних ознак виникнення асиметрій фінансового простору до яких відносяться:

Причини виникнення асиметрій фінансового простору можуть кваліфікуватися у залежності від обставин, умов та локалізації. До причин належать такі як:

Спонтанні – асиметрії, що непередбачувано виникають у межах різних форм фінансового простору як наслідок взаємовпливу державного регулювання економіки з масштабним використанням фінансового інструментарію та процесів, притаманних ринковій економіці (до прикладу: кризи, дефолти тощо);

Набуті – асиметрії, що виникають унаслідок застосування певних нормативно-правових заходів щодо регулювання економічних процесів у державі (до прикладу: надання податкових преференцій);

Вимушені – асиметрії фінансового простору, до яких держава вдається з метою врегулювання певної ситуації, або збалансування соціально-економічного розвитку (до прикладу: субсидіювання населення; залучення позикових коштів; нерівномірний розподіл фінансового ресурсу між регіонами, нерівномірний розподіл повноважень між органами місцевого самоврядування, запровадження податкових преференцій стосовно певних категорій платників податків і т. д.);

Імпліцитні – асиметрії фінансового простору, які створюють певні приховані нерівності соціально-економічного розвитку (до прикладу: дотування регіонів країни з нерівномірним, часто необґрунтованим розміром дотацій; запровадження безпільгової податкової преференції у вигляді фіксованого сільськогосподарського податку, яка внаслідок

різноманітних причин, природнокліматичних, господарських та ін. може по-різному вплинути на результат та ін.);

Експліцитні – асиметрії, дія яких є виражена, часто врегульована і цілком передбачувана (до прикладу: запровадження цільових, строкових, територіальних та ін. податкових преференцій [1, с. 25], ефект яких є заздалегідь передбачений та визначений кінцевий результат їхньої дії).

З'ясовуючи причини асиметрій фінансового простору, важливо чітко окреслити їх предмет, адже невизначеність саме із цим елементом часто провокує неправильні, неефективні дії влади стосовно коригування асиметрій, що призводить до відповідних деструкцій соціально-економічного розвитку. Таким чином, предмет виникнення та функціонування асиметрій фінансового простору базисом щодо визначення якого є його складові, на які безпосередньо діє та чи інша асиметрія. Відповідно до предмету асиметрії класифікують:

Правові – асиметрії, що виникають унаслідок впливу нормативно правових та законодавчих норм регулювання фінансних процесів (впровадження чи відміна фінансового інструментарію державою на законодавчому рівні, можливість вибору платниками податків найвигідніших, законодавчо дозволених механізмів справляння обов'язкових платежів тощо);

Структурні – асиметрії фінансового простору, наслідком яких є зміни структури соціально-економічного потенціалу (детальніше: природно-ресурсного, інвестиційного, трудового, інноваційного тощо[2]);

Боргові – асиметрії фінансового простору, що виникають унаслідок виникнення або/чи погашення боргових зобов'язань (до прикладу: нерівномірний розподіл ресурсів щодо погашення державного боргу, управління боргом, нерівномірний розподіл боргового зобов'язання, неспроможність дотримання боргових зобов'язань, з приводу нестачі ресурсів погашення, некомпетентності влади, непередбачуваних форс-мажорних обставин та ін.);

Податкові – асиметрії фінансового простору, що виникають у результаті застосування податкового інструментарію (до прикладу: запровадження або скасування податкових платежів, податкових преференцій, посилення або/чи послаблення відповідальності щодо вчинення податкових деліктів і т. д.);

Бюджетні – асиметрії фінансового простору, пов'язані з нерівномірним перерозподілом бюджетних коштів (до прикладу: наявність бюджетного дефіциту (профіциту), залишок бюджетних ресурсів з минулого звітного періоду, використання інструментів фінансового регулювання пов'язаних з перевиконанням (профіцит) або недовиконанням (дефіцит) дохідної

частини бюджету, нерівномірний розподіл витрат бюджетних ресурсів на фінансування певних сфер соціально-економічного розвитку держави тощо). Бюджетні асиметрії можна розглядати у більш поглибленій, деталізованій версії дослідження. Розподіл необхідний для конструктивного аналізу та оцінки впливу бюджетних асиметрій, зокрема щодо місцевих бюджетів на тлі державного або зведеного бюджету держави, доходів і видатків бюджету у межах ВВП (валовий внутрішній продукт), ВВП (валовий національний продукт), НДВ (новостворена додана вартість) тощо. Таким чином, бюджетні асиметрії фінансового простору поділяються на:

- *дохідні* – асиметрії фінансового простору, пов'язані з видатковим дисонансом в межах одного бюджету (до прикладу: недоотримання або перевиконання запланованих доходів);
- *видаткові* – асиметрії фінансового простору, пов'язані з диспропорціями бюджету на підставі формування видатків у межах одного бюджету (до прикладу: недовиконання або/чи перевиконання запланованих видатків).

Об'єктивним чинником у дослідженні просторових категорій, безперечно, є час, ось чому важливо асиметрії фінансового простору дослідити за наявності відповідних ознак.

Термін дії асиметрій – це часовий період, впродовж якого відбувається дія відповідних асиметрій фінансового простору держави. До таких асиметрій належать:

- *довготермінові* – асиметрії, які діють тривалий проміжок часу: від одного року і більше (СЕЗ, ВЕЗ, технопарки, якщо вони діють на визначений термін, а не на постійній основі);
- *короткотермінові* – асиметрії, які діють впродовж короткого терміну: до одного року і менше (до прикладу: використання фінансних заходів щодо легалізації коштів, таких як податкова амністія; одноразові соціальні виплати та ін.);
- *перманентні* – асиметрії, що діють постійно (до прикладу, асиметрії пов'язані з запровадженням преференцій стосовно підтримки малозабезпечених верств населення, фінанське стимулювання певної галузі, території, у тому числі СЕЗ, ВЕЗ, технопарки, якщо вони діють на постійній основі, або встановлені на невизначений термін більше року тощо);
- *періодичні* – асиметрії, повноцінна дія яких нетривала, проте вони мають здатність час від часу повторюватися з певною періодичністю (до прикладу: виплата боргових зобов'язань та ін.);
- *обмежені* – асиметрії, дія яких обмежена, як правило, чинним законодавством (до

прикладу: введення певних пільгових преференцій на обмежений термін та ін.).

Важливим фактором вивчення фіскальних диспропорцій у напрямі розгляду негативних та позитивних ефектів є дослідження сфери їх впливу. Асиметрії можуть поширюватися у межах фіскального простору, а можуть мати лімітовану сферу впливу щодо галузі, території, певної категорії платників податків тощо. До таких асиметрій належать:

- *тотальні* – асиметрії, вплив яких поширюється на весь фіскальний простір (до прикладу, асиметрії, які впливають на формування класової нерівності у державі);
- *топічні* – асиметрії фіскального простору, які діють у межах визначеної сфери (галузі, території, певної категорії осіб платників податків тощо).

Крім цього, обмежені асиметрії фіскального простору можна класифікувати більш детально за об'єктом впливу, оскільки від цього залежать подальші дії влади щодо правового й адміністративного нормування відповідних наслідків, запобігання можливих ризиків та негативних ефектів, а також врегулювання конфлікту інтересів як платників податків, носіїв податків, так і держави:

- за об'єктом впливу асиметрії фіскального простору поділяються на:
- *галузеві* – впливають на функціонування галузей народного господарства внаслідок стимулювання або пригнічення їх розвитку за допомогою наявних фіскальних інструментів (до прикладу: дотування нерентабельних, але стратегічно важливих галузей народного господарства, або часткове стимулювання їх розвитку (наприклад, вітчизняного виробництва, переробної промисловості та ін.);
- *територіальні* – впливають на функціонування територій (у зазначеному контексті - певних регіонів) за умов вирівнювання їх соціально-економічного розвитку (до прикладу: застосування спеціальних режимів оподаткування за ознаками територіального розташування платників податків);
- *функціональні* – асиметрії, які впливають на певні групи платників податків, внаслідок застосування диференційованих підходів до справляння податків з приводу аналогічних податкових баз або/чи об'єктів оподаткування (до прикладу: оподаткування доходів – загальна і спрощена система оподаткування; застосування податкової соціальної пільги стосовно різних груп платників податку на доходи фізичних осіб; застосування прогресивної шкали оподаткування доходів тощо).

Визначення сфери впливу асиметрій фіскального простору є приводом до подальшої деталізації їх характеристик. Позаяк, враховуючи наявність варіацій фіскального простору, а саме диференціацію його видів у макроекономічній площині, зосередимося на масштабі впливу досліджуваних розбіжностей. Таким чином, масштаб впливу асиметрії – це спосіб визначення якісних та кількісних характеристик дії асиметрій фіскального простору держави. За цією ознакою асиметрії фіскального простору держави можна розглядати у відповідних межах їх впливу:

- *глобальний* – асиметрії, які діють у межах глобального фіскального простору (до прикладу: нерівності, пов'язані з дією міжнародних угод, торгових договорів тощо);
- *національний/(державний)* – асиметрії державного значення, які не виходять за межі національного фіскального простору (регулювання фіскальної політики, яке діє у юрисдикції однієї конкретної держави та не поширюється за її кордони);
- *локальний/(регіональний)* – асиметрії, які функціонують у межах одного регіону, адміністративної одиниці, територіальної громади (до прикладу: імперативи фіскальної політики, запроваджені органами місцевого самоврядування тощо).

Висновки

При вивченні механізмів формування й перспектив функціонування оптимального фіскального простору держави, важливою ознакою якого є наявність відповідних розбіжностей, необхідною умовою є ідентифікація, систематизація і раціональний розподіл фіскальних асиметрій з урахуванням різносторонніх характеристик, детермінант та ефектів їх взаємодії. Запропонована типологізація асиметрій фіскального простору дозволить більш об'єктивно визначити причини їх виникнення, дасть змогу окреслити функціональне призначення та здійснити якісний моніторинг перспектив їх коригування, що гарантуватиме можливість пов'язати відповідні деформації з ймовірністю збалансування стабільного соціально-економічного розвитку держави.

Водночас, запропонована типологізація забезпечить:

- систематизацію наукового підходу до визначення базових понять асиметрій фіскального простору держави;
- опрацювання системи дієвих методів коригування асиметрій фіскального простору;
- використання асиметрій в побудові раціональної моделі функціонування фіскального простору держави;

– здійснення конструктивних заходів модернізації та удосконалення фіскального простору держави з метою забезпечення ефективного оподаткування та формування оптимальної податкової системи.

Асиметрії оптимального фіскального простору мають бути скориговані таким чином, щоб забезпечувати, насамперед, ефективне оподаткування, що відображає відповідність між обсягом податкових надходжень і бюджетними витратами та є основою формування оптимальної податкової системи, яка б забезпечувала при

отриманих податкових надходженнях реалізацію найвищого з можливих рівня суспільного добробуту попри мінімізацію негативних наслідків оподаткування. Таким чином, твориться оптимальна податкова система, яка сприятиме стабільному соціально-економічному розвитку країни, на тлі функціонування ринкової економіки і саморегуляції глобального фіскального простору, завдяки чому відбуваються якісні зміни життя громадян, а держава здатна забезпечити високий рівень суспільного добробуту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Крисоватий А. І., Василевська Г. В. Новітня парадигма преференційного оподаткування. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 260 с.
2. Гедз М. Сутність та структура соціально-економічного потенціалу модернізації регіонів. Розвиток та формування економіки та соціологія праці. *Фінансовий простір*, № 2 (6), 2012. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/index.php/fp/article/view/107/101>.

REFERENCES

1. Krysovatty, A. I., & Vasylevska, H. V. (2013). The new paradigm of preferential taxation. Kyiv: Centre of scientific literature [in Ukrainian].
2. Gedz, M. (2012). The essence and structure of socio-economic potential of regional modernization. Financial space. Retrieved from: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/index.php/fp/article/view/107/101> [in Ukrainian].

УДК 351

Дмитро Войт (Україна)

JEL classification: H00, H11, H19, H55,
H77

Дмитро ВОЙТ

кандидат економічних наук, докторант,
Міжнародний університет бізнесу і права,
Україна

E-mail: management@nuos.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3406-2237>

© Дмитро Войт, 2020

Отримано: 04.02.2020 р.

Прорецензовано: 17.02.2020 р.

Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.

Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ СИСТЕМ: РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Соціально-економічний регіональний розвиток базується на динамічній та збалансованій взаємодії двох сфер суспільного життя: соціальної та економічної. Економічна сфера життєдіяльності обумовлює виконання низки заходів, що спрямовані на покращення соціальної сфери: подолання бідності, забезпечення добробуту та комфортності життя, збереження здоров'я, забезпечення освіти, покращення умов праці тощо.

Метою статті є дослідження формування механізмів децентралізації соціально-економічних територіальних систем.

Метод (методологія). У дослідженні застосовані загальнонаукові методи, зокрема теоретичного узагальнення – для узагальнення складових структури програмно-цільового підходу; системного економічного аналізу – для обґрунтування механізму децентралізації соціально-економічних територіальних систем.

Результати. Запропонований механізм формування та розвитку децентралізованих соціально-економічних територіальних систем потребує подальшого удосконалення соціогуманітарних орієнтирів та державотворчого потенціалу національної самосвідомості у напрямку посилення гарантій системи соціального захисту та розвитку державно-приватного партнерства. Головним орієнтиром модернізації стратегічних напрямів територіального та національного соціально-економічного розвитку має стати людино-центричний підхід, який передбачає першочергове врахування інтересів суб'єктів соціально-економічного розвитку.

Войт Д. Формування механізмів децентралізації соціально-економічних територіальних систем: регіональні особливості. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 37-43.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.037>

Ключові слова: механізм; регіональний розвиток; економічний розвиток; соціально-економічні територіальні системи

UDC 351

Dmytro Voit (Ukraine)

JEL classification: H00, H11, H19, H55,
H77

Dmytro VOIT

PhD in Economics,
Doctoral Student,
International University of Business and Law,
Ukraine

E-mail: management@nuos.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3406-2237>

© Dmytro Voit, 2020

Received: 04.02.2020

Revised: 17.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

FORMATION OF MECHANISMS OF DECENTRALIZATION OF SOCIO- ECONOMIC TERRITORIAL SYSTEMS: REGIONAL FEATURES

ABSTRACT

Introduction. Socio-economic regional development is based on dynamic and balanced interaction of two spheres of public life: social and economic. The economic sphere of life determines the implementation of a number of measures aimed at improving the social sphere: overcoming poverty, ensuring the well-being and comfort of life, maintaining health, providing education, improving working conditions and more.

The aim of the article is to study the formation of mechanisms for decentralization of socio-economic territorial systems.

Method (methodology). The general scientific methods, in particular theoretical generalization - for generalization of components of structure of the program-target approach are applied in research; system economic analysis - to substantiate the mechanism of decentralization of socio-economic territorial systems.

Results. The proposed mechanism of formation and development of decentralized socio-economic territorial systems requires further improvement of socio-humanitarian guidelines and state-building potential of national self-consciousness in the direction of strengthening the guarantees of social protection and public-private partnership. The main reference point for the modernization of strategic directions of territorial and national socio-economic development should be the human-centric approach, which provides for the priority consideration of the interests of the subjects of socio-economic development.

Voit, D. (2020). Formation of mechanisms of decentralization of socio-economic territorial systems: regional features. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 37-43.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.037>

Keywords: mechanism; regional development; economic development; socio-economic territorial systems.

Вступ

Соціально-економічний регіональний розвиток базується на динамічній та збалансованій взаємодії двох сфер суспільного життя: соціальної та економічної. Економічна сфера життєдіяльності обумовлює виконання низки заходів, що спрямовані на покращення соціальної сфери: подолання бідності, забезпечення добробуту та комфортності життя, збереження здоров'я, забезпечення освіти, покращення умов праці тощо.

Водночас, у зв'язку з євроінтеграційними процесами, у напрямку формування регіональної політики розвитку набуває актуальності сталий розвиток територіальних систем, який виступає основою європейської політики соціально-економічного територіального розвитку.

Питання формування механізмів децентралізації соціально-економічних територіальних систем попередньо досліджували відомі

учені України, зокрема: О. Бутнік-Сіверський, Г. Гузенко, В. Гунько, Ю. Гава, І. Іртищеву, І. Крамаренко, Е. Лібанова, А. Никифоров, М. Стегней, В. Семикіна та ін. В сучасних умовах реформування постає питання щодо поглиблення вивчення функціонування сучасних інституцій регіонального економічного розвитку в умовах соціалізації.

Мета дослідження

Метою статті є дослідження формування механізмів децентралізації соціально-економічних територіальних систем.

Виклад основного матеріалу

Концепція сталого розвитку лягає в основу європейського регіонального розвитку на засадах демократичного місцевого або територіального

управління. На рівні територіальних громад важливо дотримуватися принципів сталого розвитку, особливо у випадку довгострокового планування необхідно зберігати відповідальність перед інтересами майбутніх поколінь, а саме: теперішні рішення не повинні зашкодити сталому розвитку майбутніх поколінь, а повинні враховувати всі еколого-соціально-економічні ризики та перспективи і забезпечувати подальший успішний розвиток громади та суспільства. Необхідно також намагатися зберегти історичні, культурні, природні цінності й традиції.

Концепція сталого розвитку базується на п'яти принципах (рис. 1).

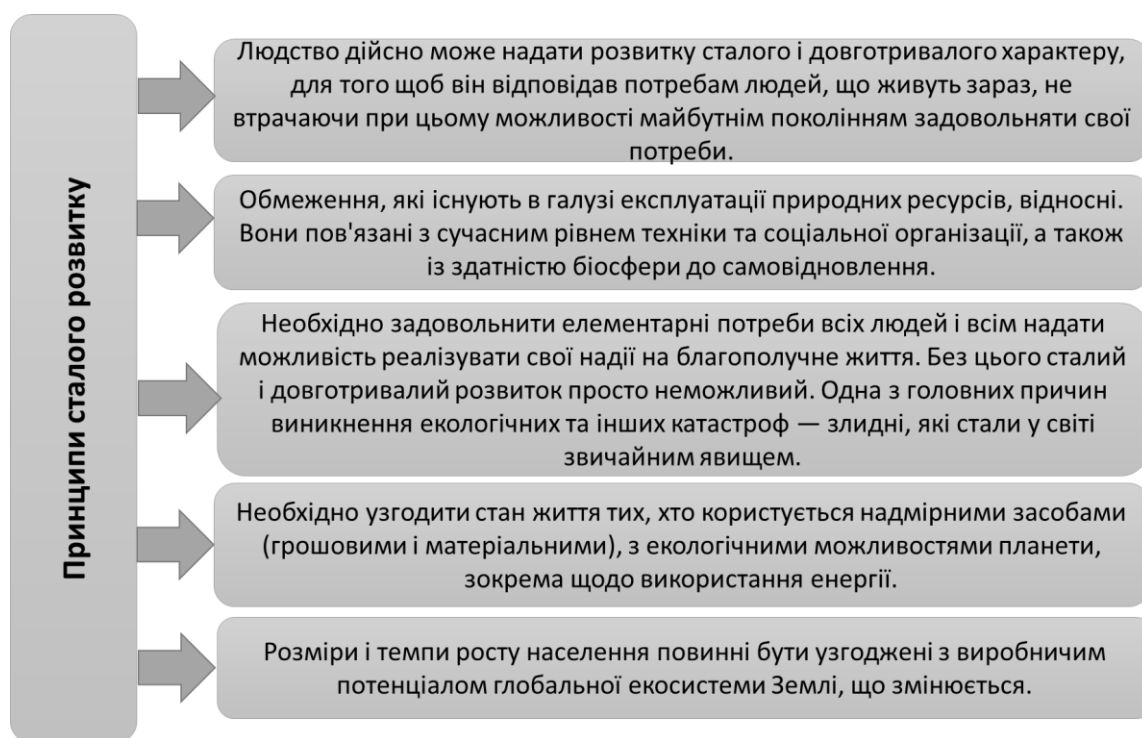


Рис. 1. Принцип сталого розвитку

Джерело: [1].

Пріоритетами у розвитку територіальних систем повинні бути забезпечення зайнятості населення, медичного обслуговування, продовольчої безпеки, освіти та культури, комунально-житлового обслуговування, збалансованого природокористування та безпечного довкілля. Розширений перелік послуг та соціальних гарантій населення визначається органами державного управління та самоврядування на рівні територіальних громад, що координується державною системою регулюючих нормативних актів. На сьогоднішньому етапі реформування

важливим є формування виробничих комплексів, кластерних структур та розвиток державно-приватного партнерства за участі держави, бізнесу і громади.

Програмно-цільовий метод та системний підхід дають можливість забезпечити взаємозв'язок національних, галузевих, регіональних та територіальних програм розвитку. ПЦМ є основою планомірного збалансованого сталого розвитку національної економіки та територіальних економічних систем.

ПЦМ вважають системним циклічним підходом вирішення завдань, початок та завершення якого повинен ідентифікуватися послідовністю соціально-економічних проблем, що підлягають вирішенню. Кожен окремий цикл повинен поєднуватися із оцінкою індикаторів ефективності та ступеня досягнення цілі. Кожна програма повинна ідентифікуватися системою контрольних показників її виконання, що мають чітко відповідати поставленій меті (цілі). Доцільним вважається формування програм із конкретними чітко визначеними ціллю та завданнями, кількість яких має бути не великою, обмеженою. Такі програми легше виконувати та моніторити [2].

Особливістю програмно-цільового методу є намагання охопити максимальну кількість послуг у розрахунку на одиницю витрат. Бюджет повинен враховувати обсяг робіт та кошти на їх виконання. Традиційне бюджетування передбачає необхідність контролю за цільовим використанням коштів, а програмно-цільовий підхід передбачає можливість

поетапного фіскального контролю результатів виконання програми. ПЦМ передбачає конкретизацію кількісних показників, часових орієнтирів та якісних оцінок [3, с. 13].

Таким чином, застосування програмно-цільових підходів на рівні управління територіальними системами використовуються єдині методичні підходи, що передбачають обґрунтування елементів ієрархічної структури (функції, напрями діяльності, деталізований підхід, складові елементи), формулювання мети, завдань та визначення індикаторів результативності (рис. 2). Мета (ціль) діяльності передбачає лаконічне обґрунтування функцій, які мають бути узгоджені із національними та регіональними стратегіями розвитку, враховувати специфіку територіальної системи. Основою для розробки територіальних програм розвитку має бути обґрунтування очікуваних результатів, спрямованих на соціально-значущі результати та покращення життєдіяльності територіальної громади.



Рис. 2. Ієрархічна структура програмно-цільового підходу

Джерело: узагальнено на підставі [3].

Системний підхід отримав своє застосування в різних програмах та стратегіях розвитку. З практичної точки зору, під ним розуміють комплексний розвиток на підставі використання потенційних можливостей. Таке розуміння звучує можливість його застосування у процесі планування розвитку територіальних систем, адже намагання досягти ефективного розвитку в усіх сферах і галузях протирічить можливості зосередитися на пріоритетних напрямках розвитку, реалізація якої дала поштовх до позитивних зрушень в інших сферах або галузях. Саме тому важливим є розумне поєднання системного і ситуативного підходів в моделях розвитку територіальних систем.

Моделі створення територіальних об'єднаних громад базуються саме на ситуативному підході, який враховує поєднання найбільш вигідних для окремої територіальної системи варіантів об'єднання, з урахуванням факторів соціально-економічного становища, у відповідності до конкретної ситуації. В умовах самоврядування на місцевому рівні часто застосовується саме ситуативний підхід для вирішення окремих проблемних питань територіальної громади з певними (ситуативними) ресурсами.

В межах ситуативного підходу розрізняють модель «розвиток територіальних громад на основі місцевих ресурсів», яка передбачає актуалізацію сильних сторін, використання наявних ресурсів та потенціалу. Територіальна громада стає

активним організатором своєї життєдіяльності і відходить від режиму очікування дотацій, субвенцій та іншої підтримки з боку регіону та держави. Дослідник В. Карпенко зауважує, що ситуативний підхід є ефективним тільки за умови розвитку між секторального партнерства [4].

Щодо формування економічної сфери розвитку територіальних систем, то виділяють або розрізняють *ліберальний підхід*, котрий визначає першочерговість розвитку бізнесу, та *прогресивний підхід*, котрий визначає першочерговість розвитку потенціалу територіальної громади. Ліберальні засади економічної сфери розвитку територіальних систем передбачають забезпечення зайнятості населення за рахунок інвестицій у розвиток малого та середнього бізнесу. Прогресивні засади економічної сфери розвитку територіальних систем передбачають поширення нетрадиційних форм організації трудової діяльності (кооперативи, громадські об'єднання тощо), що дає можливість розвитку державно-приватного партнерства на шляху досягнення цілей, які об'єднують інтереси громади, бізнесу, влади та самоврядування [5].

Популярний сьогодні *кластерний підхід* також стосується формування економічної сфери розвитку територіальних систем. Кластерний підхід дозволяє територіальним громадам використовувати власний потенціал та використовувати переваги територіального розміщення і сусідства із іншими територіальними системами. Кластерний підхід розширює коло постачальників та споживачів, розширює можливості використання людських ресурсів, розширює можливості інформаційного обміну, що дає можливість збільшувати ефективність та результативність економічної сфери розвитку територіальних систем [6].

Поєднання всіх попередньо згаданих підходів формування соціально-економічної сфери розвитку територіальних систем характеризується *інтеграційним підходом*, який дає можливість на різних етапах та в різних ситуаціях обирати пріоритетні шляхи досягнення цілей та вирішення завдань. Інтегроване використання різних підходів формування економічної сфери розвитку територіальних систем дає можливість використовувати специфіку територіальних систем на благоустрій громади, добробут населення та благо майбутніх поколінь.

На підставі аналізу існуючих підходів формування та розвитку територіальних систем нами виділено основні складові децентралізованої соціально-економічної територіальної системи через сукупність механізмів планування розвитку, основоположних принципів програм та проектів розвитку територіальних систем, стратегічних завдань та цілей (рис. 2).

Механізм формування та розвитку децентралізованих соціально-економічних територіальних систем можливо охарактеризувати як взаємо узгоджену систему нормативно-правового та методичного забезпечення, що базується на засадах використання основоположних принципів розвитку територіальних систем (сталість, багаторівневність, партнерство, динамічність, орієнтованість на потреби місцевого населення, співучасть громадськості) та спрямована на забезпечення благоустрою громади, добробут мешканців та благо майбутніх поколінь та на підвищення конкурентоспроможності територіальної системи (рис. 3).

Серед переліку методичного забезпечення механізму формування та розвитку децентралізованих соціально-економічних територіальних систем важлива роль належить програмно-цільовому методу орієнтованому на результативність використання ресурсів на основі системного підходу та методу розвитку територіальних громад з використанням місцевих ресурсів на основі ситуативного підходу, а також методиці формування спроможних громад.

Запропонований механізм формування та розвитку децентралізованих соціально-економічних територіальних систем потребує удосконалення соціогуманітарних орієнтирів та державотворчого потенціалу національної самосвідомості у напрямку посилення гарантій системи соціального захисту та розвитку державно-приватного партнерства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Визначено механізм формування та розвитку децентралізованих соціально-економічних територіальних систем як взаємо узгоджену систему нормативно-правового та методичного забезпечення, що базується на засадах використання основоположних принципів розвитку територіальних систем (сталість, багаторівневність, партнерство, динамічність, орієнтованість на потреби місцевого населення, співучасть громадськості) та спрямована на забезпечення благоустрою громади, добробут мешканців та благо майбутніх поколінь та на підвищення конкурентоспроможності територіальних систем. Серед переліку методичного забезпечення механізму формування та розвитку децентралізованих соціально-економічних територіальних систем важлива роль належить програмно-цільовому методу орієнтованому на результативність використання ресурсів на основі системного підходу та методу розвитку територіальних громад з використанням місцевих ресурсів на основі ситуативного підходу, а також методиці формування спроможних громад.



Рис. 2. Методологічна піраміда формування та розвитку децентралізованої соціально-економічної територіальної системи

Джерело: авторська розробка.

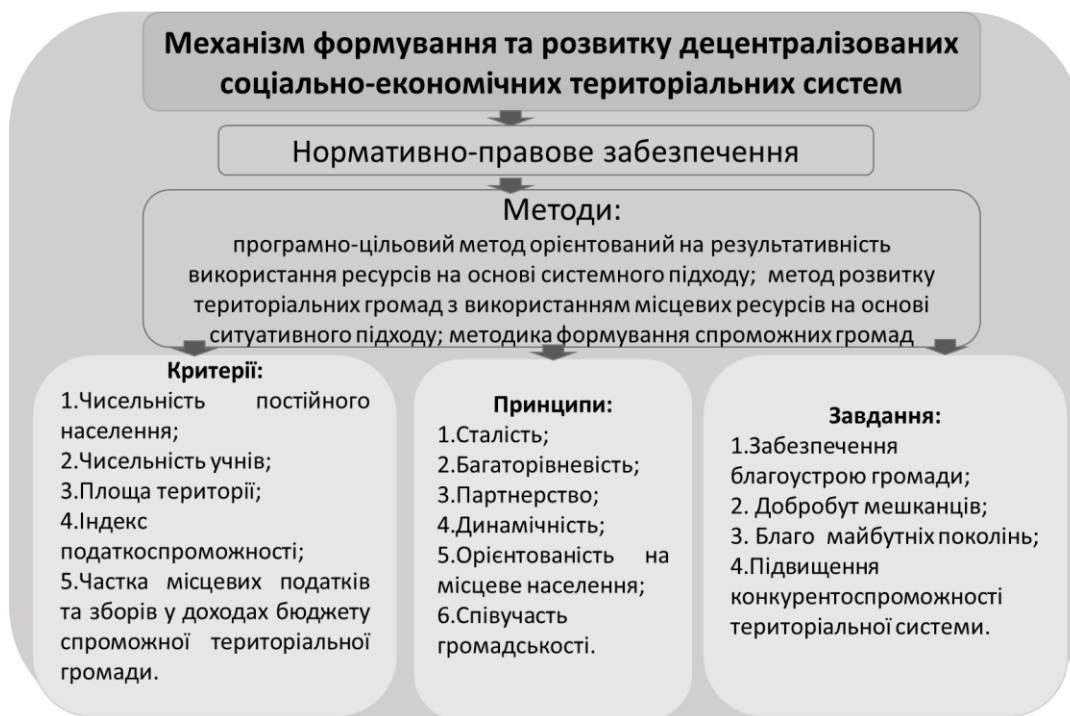


Рис. 3. Механізм формування та розвитку децентралізованих соціально-економічних територіальних систем

Джерело: авторська розробка.

Запропонований механізм формування та розвитку децентралізованих соціально-економічних територіальних систем потребує подальшого удосконалення соціогуманітарних орієнтирів та державотворчого потенціалу національної самосвідомості у напрямку посилення гарантій системи соціального захисту та розвитку

державно-приватного партнерства. Головним орієнтиром модернізації стратегічних напрямів територіального та національного соціально-економічного розвитку має стати людино-центричний підхід, який передбачає першочергове врахування інтересів суб'єктів соціально-економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сталий розвиток. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Сталий_розвиток.
2. Грішнова О. А. Зарубіжний досвід фінансування освіти та перспективи його застосування в Україні. Наукові праці НДФІ. 2000. Вип. 10-11. С. 214-222.
3. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу: Навчальний посібник / [під заг. ред., В. В. Зубенко] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження» [4-те вид., вип. та допов.]. Київ., 2013. 120 с.
4. Карпенко В. В. Міжсекторне партнерство в процесі розвитку громад: світовий досвід. Теоретичні та прикладні питання державотворення: електрон. наук. фах. вид. 2008. № 3. URL: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tppd/2011_8/zmist/R_2/07Karpenko.pdf.
5. Ільченко Н., Жиленко Р. Економічний розвиток громади: контекст та практика (досвід Канади). Економічний розвиток громади. 2006. № 2. С. 35–40.
6. Чикаренко І. Кластерний підхід в управлінні економічним розвитком муніципального утворення. Державне управління та місцеве самоврядування : зб. наук. праць. 2010. Вип. 4 (7). URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2010_4/10ciarmu.pdf.
7. Irtysheva I., Kramarenko I., Shults S., Boiko Y., Blishchuk K., Hryshyna N., Popadynets N., Dubynska I., Ishchenko O., Krapyvina D. Building favorable investment climate for economic development. Accounting. 2020. Volume 6. Number 5. Pp. 773-780.
8. Іртищева І. О., Стройко Т. В., Стегней М. І. Неприбуткові організації в системі світових соціально-економічних процесів: монографія. Херсон: Гельветинка, 2013. 250 с.
9. Іртищева І. О., Крамаренко І. С. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії. Регіональна економіка. 2014. № 2 (72). С. 84-95.

REFERENCES

1. Sustainable development. Wikipedia. Retrieved from: https://en.wikipedia.org/wiki/Stall_Development [in Ukrainian].
2. Grishnova, O. A. (2000). Foreign experience in financing education and prospects for its application in Ukraine, *Scientific works of NDFI*, vol. 10-11, pp. 214-222. [in Ukrainian].
3. *Planning of local budgets on the basis of the program-target method* (2013). Kiev: IBSED, Project "Strengthening Local Financial Initiative (ZMFI-II) Implementation" [in Ukrainian].
4. Karpenko, V. V. (2008) Cross-sectoral partnership in the process of community development: world experience. *Theoretical and applied issues of state formation: electron. Science. profession. kind.* no. 3. Retrieved from: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tppd/2011_8/zmist/R_2/07Karpenko.pdf. [in Ukrainian].
5. Ilchenko, N. and Zhilenko, R. (2006). Economic development of the community: context and practice (Canadian experience), *Economic development of the community*, no. 2, pp. 35–40. [in Ukrainian].
6. Chikarenko, I. (2010). Cluster approach in managing the economic development of the municipality, *Public administration and local self-government: coll. Science. wash.* 4 (7). Retrieved from: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2010_4/10ciarmu.pdf. [in Ukrainian].
7. Irtysheva, I., Kramarenko, I., Shults, S., Boiko, Y., Blishchuk, K., Hryshyna, N., Popadynets, N., Dubynska, I., Ishchenko, O. and Krapyvina, D. (2020). Building favorable investment climate for economic development, *Accounting*, 6(5), 773-780.
8. Irtysheva, I. O., Stroyko, T. V. and Stegney, M. I. (2013). *Non-profit organizations in the system of world socio-economic processes*, Kherson: Helvetinka, Ukraine. [in Ukrainian].
9. Irtysheva, I. O. & Kramarenko, I. S. (2014). Investment attractiveness of the economy: interregional asymmetries, *Regional economy*, 2 (72), 84-95. [in Ukrainian].

УДК 65.011

Ганна Жосан (Україна)

JEL classification: M41, D83

Ганна ЖОСАН

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри менеджменту організацій,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний
університет», Україна

E-mail: enn89@ukr.net

ORCID: 0000-0002-3577-6701

Research ID:

https://www.researchgate.net/profile/Ganna_Zhosan

© Ганна Жосан, 2020

Отримано: 30.01.2020 р.

Прорецензовано: 07.02.2020 р.

Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.

Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

СТАН РОЗВИТКУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

Метою статті є дати визначення поняттю «діджиталізація», визначити основні напрями розвитку діджиталізації, проаналізувати місце України у світі за рівнем розвитку діджиталізації. Предмет дослідження є процес аналізу стану розвитку діджиталізації в Україні. Теоретико-методологічним підґрунтям даного дослідження були такі методи наукового пізнання: метод аналізу та синтезу, метод теоретичного узагальнення та систематизації. Виділено ряд підходів до визначення поняття «Діджиталізація»; сформовано напрями та сфери розвитку діджиталізації; проаналізовано динаміку рівня діджиталізації в Україні на базі сукупності ключових індикаторів.

Встановлено, що на сьогодні економіка України має як прикладний і теоретичний, так і законодавчий базис для того, щоб зміцнити свої позиції серед країн світу. Проте її діджиталізація поки що має переважно інноваційний характер. Тому обов'язковою вимогою для національної економіки є поєднання теоретичних досліджень із сучасними потребами й можливостями стейкхолдерів.

Отже, в умовах нової економіки, під час жорсткої конкуренції, швидкого старіння технологій, професій, ідей, проникнення Інтернету в усі частини економіки, діджиталізація вийшла на новий рівень важливості для бізнес-організацій. Для підтримки конкурентоспроможності підприємства підприємствам необхідно використовувати можливості діджиталізації за всіма можливими напрямками та формами: клієнтський досвід; партнерство та колаборація; робота з даними; впровадження інновацій; HR-стратегія та культура; управління цінністю тощо. В роботі запропонована структурно-логічна послідовність розробки та реалізації стратегії діджиталізації, розкрито зміст окремих етапів роботи. Послідовне та циклічне виконання викладених рекомендацій дозволить підприємствам мінімізувати помилки та ефективно впроваджувати діджитал технології у свою діяльність.

Жосан Г. Стан розвитку діджиталізації в Україні. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 44-52.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.044>

Ключові слова: діджиталізація; четверта промислова революція; розвиток; інновації.

UDC 65.011

Hanna Zhosan (Ukraine)

JEL classification: M41, D83

Hanna ZHOSAN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Organizational Management,
Kherson State Agrarian University, Ukraine

E-mail: enn89@ukr.net

ORCID: 0000-0002-3577-6701

Research ID:

https://www.researchgate.net/profile/Ganna_Zhosan

© Hanna Zhosan, 2020

Received: 30.01.2020

Revised: 07.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

DEVELOPMENT OF DIGITALIZATION IN UKRAINE

ABSTRACT

The aim of the article is to define the concept of "digitalization", to determine the main directions of digitalization, to analyze the place of Ukraine in the world by the level of digitalization. The subject of research is the process of analyzing the state of digitalization in Ukraine. The theoretical and methodological basis of this study were the following methods of scientific knowledge: the method of analysis and synthesis, the method of theoretical generalization and systematization. A number of approaches to the definition of "Digitalization" are identified; directions and spheres of digitalization development are formed; the dynamics of the level of digitalization in Ukraine on the basis of a set of key indicators is analyzed.

It is established that today the economy of Ukraine has both applied and theoretical and legislative basis in order to strengthen its position among the countries of the world. However, its digitalization is still mostly innovative. Therefore, a combination of theoretical research with the current needs and capabilities of stakeholders is a must for the national economy.

Thus, in the new economy, during the fierce competition, rapidly aging technologies, professions, ideas, the penetration of the Internet into all parts of the economy, digitalization has reached a new level of importance for business organizations. To maintain the competitiveness of the enterprise, enterprises need to use the opportunities of digitalization in all possible areas and forms: customer experience; partnership and collaboration; work with data; introduction of innovations; HR strategy and culture; value management, etc. The paper proposes a structural and logical sequence of development and implementation of digitalization strategy, reveals the content of individual stages of work. Consistent and cyclical implementation of the above recommendations will allow companies to minimize errors and effectively implement digital technology in their activities.

Zhosan, H. (2020). Development of digitalization in Ukraine. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 44-52.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.044>

Keywords: digitalization; fourth industrial revolution; development; innovation.

Вступ

Діджиталізація, яка позиціонується як якісно новий тип інформаційних та телекомунікаційних технологій, що охоплюють і змінюють всі сфери сучасного виробничого та суспільного життя, хоча і знаходиться в процесі формування, вже сьогодні володіє потужним потенціалом, що надає при його реалізації шанс на досягнення і компаніями, і країнами лідируючих позицій за ключовими напрямками соціально-економічного розвитку. При цьому, як підкреслює один з відомих розробників концепції 4-й промислової революції, голова ВЕФ Клаус Шваб, мова йде про лідерство і набуває все більш глобальних форм конкурентної боротьби в області ефективності, продуктивності та інновацій, а також в справі забезпечення високих стандартів життя і розуміється в широкому сенсі добробуту, включно із застосуванням принципово нових цифрових форм комунікацій між людьми, використання можливостей, що надаються штучним інтелектом потреб людей в задоволенні на індивідуалізованих принципах.

Проблематика цифровізації економіки, завдання, які в зв'язку з цим стоять перед бізнесом, державою і суспільством в цілому, виклики, породжувані діджиталізацією, і надані нею шанси є об'єктом інтенсивного осмислення в середовищі фахівців. Йдеться про аналіз взаємозв'язку діджиталізації, що спирається на комплекс радикальних інновацій 4-й промислової революції, і завдань модернізації промислової політики, формування якої було підготовлено, зокрема, розвитком мобільного бізнесу. У цьому ж ряду розвиток процесів діджиталізації економіки в рамках інтеграційних угруповань і особливості ряду її проривних технологій. Дослідники приділяють увагу і таким важливим темам, як соціально-економічні наслідки 4-й промислової революції, при особливому акценті на забезпечення в умовах цифровізації економіки зайнятості, досягнення цілей сталого розвитку і екологічної безпеки, в тому числі при функціонуванні центрів обробки великих баз даних. Дана комплексна проблематика є предметом активного обговорення серед політиків, представників бізнесу, в ЗМІ, а науково-практичних конференціях [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9].

Мета статті

Мета статті – дати визначення поняттю «діджиталізація», визначити основні напрями розвитку діджиталізації, проаналізувати місце України у світі за рівнем розвитку діджиталізації.

Виклад основного матеріалу дослідження

В сучасному світі досить часто плутаються поняття «цифрової трансформації» з «автоматизацією» або навіть з «оцифруванням даних». Однак це тільки частина процесу діджиталізації – тобто цифровий трансформації. З нарощуванням технологічних потужностей і обсягів інформації стало зрозуміло, що самі по собі зібрані дані і системи автоматизації ще не дають позитивного ефекту, навпаки вони вимагають ресурсів, уваги, обслуговування. Тому увагу почали приділяти розбудові ефективних процесів використання всіх технологічних можливостей з метою розвитку бізнесу та суспільства.

Автоматизація – робить процес менш залежним від людського фактора, при цьому не змінюючи суті процесів. Тобто усталений робочий процес описується за допомогою певного алгоритму і потім переноситься в цифровий формат. Може реалізовуватися шляхом написання програмних комплексів (софта) або роботизованих систем. При цьому частина функцій виконуваних людиною передається на виконання системі.

Авторами розглянуто сучасні підходи до визначення поняття «Діджиталізація» у таблиці 1.

Цифрова трансформація містить такі ключові аспекти:

1. Зовнішня комунікація. Необхідно переосмислення моделі вибудовування відносин з клієнтами і партнерами. Модель коли компанії створюють продукт який їм зручно, а потім намагаються переконати клієнта що саме це йому потрібно купити – стає неефективною. Потрібно готувати продукт під конкретного клієнта, його потреби і ситуацію споживання. А для цього потрібні відповідні процеси комунікації.

2. Бізнес-модель. Багато компаній-гіганти успішно працювали десятиліттями за стабільними бізнес-моделями на порозі цифрової ери зазнали краху. Сучасні бізнес-моделі мають на увазі гнучку налаштовуваність як під клієнта, так і під обставини і ситуації. Бізнес-модель стає шерінговою, а не товарної, і стає омніканальною, а не нав'язує ринку свого каналу. «Шерінг» – від англійського «to share» – ділитися. Це економіка спільного споживання (Collaborative Consumption) або шерінгова економіка (sharing economy), так називається економічна бізнес-модель, де люди за допомогою технологій можуть обмінюватися цінностями, які вони не використовують.

В рамках цифрової трансформації проводиться значне переосмислення дій керівництва підприємств.

3. Проектні процеси. Сьогодні в традиційних бізнесах застосовується проектне управління. Однак комерційно успішними в Україні стають менш 1% початих проектів, в ІТ сфері показники трохи вищі. Ці цифри багато в чому пояснюють, чому сьогодні бізнесам важко виживати.

На контрасті до проектного управління в нових бізнесах переходять до Agile і Lean-технологій, або до технологій гнучких змін. Це допомагає уникнути більшості проблем.

4. Бережливе виробництво (від англ. Lean production) – управління прагне постійно мінімізувати втрати. Привертає до оптимізації бізнесу кожного співробітника і максимально орієнтується на споживача.

5. Робота з даними – переосмислення. Раніше робота з даними вибудовувалася так: накопичувався пласт даних за минулі періоди потім аналізувався, готувалися звіти і на їх підставі приймалися якісь рішення. Робилася екстраполяція: вираховували на підставі минулих періодів, майбутній розвиток. Тепер інша робота з даними, це вже не просто BigData, сьогодні deep machine learning, використання штучного інтелекту дозволяє приймати рішення в ситуації з неповною і несиметричною інформацією.

6. Внутрішні комунікації і взаємини. В умовах цифрової трансформації потрібно по іншому вибудовувати роботу з людьми. З'являється формат віддаленої роботи, аутсорсинг і фріланс.

Таблиця 1. Підходи до визначення поняття «Діджиталізація»

№	Рік	Джерело	Визначення
1	2015	BMWі	Повна оцифровка всіх секторів економіки та суспільства, а також можливість збирати відповідну інформацію, аналізувати та переводити цю інформацію в дії. Зміни приносять переваги та можливості, але вони створюють абсолютно нові виклики.
2	2005	Bowersox et al.	Процес трансформації бізнесу для оцифрування операцій та формування нового розширеного ланцюга взаємодії. Завдання керівництва полягає в реенергетиці компанії, яка може бути успішною, охопивши потенціал всіх інформаційних технологій у всьому ланцюзі поставок
3	2011	Westerman et al.	Використання технології для кардинального підвищення продуктивності підприємств – стає гарячою темою для компаній по всьому світу. Керівники в усіх галузях промисловості використовують такі цифрові досягнення, як аналітика, мобільність, соціальні медіа та розумні вбудовані пристрої – та покращують їх використання такими традиційними технологіями, як ERP – щоб змінити відносини з клієнтами, внутрішні процеси та ціннісні пропозиції.
4	2013	PwC	Цілеспрямована і тривала цифрова еволюція компанії, бізнес-модель, процес ідеї чи методологія
5	2014	Mazzone	Фундаментальна трансформація всього бізнесу в світі через створення нових технологій на базі Інтернет, що має фундаментальний вплив на суспільство загалом.
6	2015	Bouée and Schaible	Послідовне оцифрування всіх секторів економіки та адаптація гравців бізнесу до нових реалій цифрової економіки.

В результаті цифрова трансформація або діджиталізація – це цілісне переосмислення моделі бізнесу, трансформація всіх процесів і перехід до використання нових інструментів у напрямках і сферах

банків, фінансового ринку, ринку, виробництва, економіки, професій, освіти, бізнесу та суспільства (рис. 1).



Рис. 1. Напрями та сфери розвитку діджиталізації

Розглянемо більш детально зазначені напрями та сфери:

1. Діджиталізація банків. За останні кілька років банківська система зазнає великих змін. Перевага наданню цифрових послуг і виняткове взаємодія з клієнтами були викликані перебудовою фінансового ринку, зокрема розвитком криптовалют, біткойнів і блокчейнів.

Основними напрямками сучасної банківської системи в умовах діджиталізації є:

- Цифрова трансформація банківських переказів. Даний процес стає автоматизованим: тепер, щоб зробити транзакцію, не потрібен банківський персонал.
- Переосмислення моделі банківського бізнесу. Вдалий приклад – використання технології блокчейн (з англ. «Blockchain»), яка дозволяє скоротити шахрайство в банківській сфері. Її вже застосовують в таких операціях, як платежі, перекази прямих інвестицій, управління торговими та виробничими, іпотечними, кредитними звітами та ін.

Хмарні технології в банківському секторі. Завдяки забезпеченню мережевого доступу, перед банками з'являється багато нових можливостей: співпраця з партнерами для розробки цифрових продуктів, оптимізація бізнес-процесів.

2. Діджиталізація фінансового ринку. Експерти компанії PwC, що надає послуги консалтингу та аудиту, вважають, що оцифровка фінансового ринку викликана двома чинниками:

- Повна адаптація покоління С до цифрового середовища. Споживачі постійно готові ділитися своїми особистими переживаннями, враженнями та досвідом в соцмережах.
- Поява нових економічних переваг. Діджиталізація перенесла капітал в соціальні мережі і сайти.

Фінансові та бухгалтерські розрахунки вимагають висококваліфікованих IT-фахівців, які зможуть оптимізувати бізнес-процеси. Тепер все більше фінансових компаній інвестують в цифрові технології, щоб підвищити ефективність проведених операцій, а також отримати додатковий прибуток.

3. Діджиталізація ринку. Сегмент IT-рішень домінує і очікується, що в 2025 році він досягне 798,44 млрд. дол. США. Таку тенденцію можна пояснити швидким розвитком новітніх технологій.

У наступні сім років ми будемо спостерігати зростання частки сфери послуг на рівні 19,5%. Відносно сегмента аналітики, передбачається зростаючий попит через синтез великого обсягу даних і збільшення кількості пристроїв і додатків з вбудованим штучним інтелектом.

Самой швидко буде сфера соціальних мереж з приростом більш 20,6%. Пов'язано це з популяризацією платформи соцмереж, яка

допомагає компаніям визначити свою цільову аудиторію і зрозуміти її поведінку під час придбання товарів або послуг.

Експерти очікують, що сегмент професійних послуг зросте на 19,9% протягом наступних 7 років. Збільшення числа цифрових технологій стимулює попит на програми вищої освіти для підготовки існуючої робочої сили, яка успішно адаптується до нових технологій.

Сфера охорони здоров'я досягне найвищого приросту – 19,5%, а все завдяки збільшенню попиту на електронні пристрої з вбудованим штучним інтелектом і можливості стежити за загальним станом пацієнта в онлайн-режимі.

Частка малого та середнього бізнесу до 2025 року збільшиться на 20,1%. Феноменальне зростання можна пояснити такими факторами, як зниження вартості пристроїв і підвищена увага до хмарних і периферійних обчислень.

4. Діджиталізація виробництва. Ключове питання для власників виробництва – наскільки швидко і гнучко можна реагувати на зміну ринку і потреби клієнтів. З цією метою вони все частіше прагнуть зробити етапи розробки нових продуктів паралельними. Це вимагає послідовної реалізації всіх варіантів оцифровки – від першої ідеї до введення в експлуатацію виробничої машини.

Ще одним перспективним напрямком є мережеве виробництво. Sinumerik Integrate надає галузі широкий спектр рішень для мережевих машин і підключення їх до IT-систем високого рівня.

Мережеві машини, моніторинг виробництва та інноваційні концепції з мультисенсорними дисплеями дозволяють компаніям оптимізувати свої виробничі процеси. «Інтелектуальна експлуатація» представляє новаторський комплекс для робочих місць, які хочуть зробити перший крок до діджиталізації. Оператори застосовують апарат для перегляду відразу багатьох графічних форматів, зокрема pdf і dxf. Всі дані, необхідні для виробництва, доступні в мережі компанії.

5. Діджиталізація економіки, можна виділити два основних напрями, в яких рухається діджиталізація – це підвищення продуктивності і створення «цифрових підприємств».

Оцифровка даних в бізнесі знижує витрати, збільшує прибуток і нарощує темпи розвитку економіки. Як тільки компанії стають цифровими, то усвідомлюють, що здатні просувати свої технології в різних секторах економіки. Це, в свою чергу, вимагає менших зусиль, тому що діджиталізація допомагає подолати бар'єри і увійти в новий сегмент економіки.

З оцифруванням даних маркетинг також зазнає значних змін. Нині багато дрібних компаній мають можливість вибитися в лідери з мінімальними витратами.

Розглянемо докладніше другий напрям – «цифрові підприємства». Вони створюються завдяки хмарним технологіям і повністю складаються з віддалених робочих груп. У такій економіці стає все важче вижити, якщо ви не є «цифровим бізнесом». Саме тому все більше і більше компаній звертаються до хмарних сервісів.

6. Діджиталізація бізнесу. Процес цифрової трансформації торкнувся всіх сфер бізнесу: від того, як компанія отримує і утримує нових клієнтів, до того, як керівництво уявляє і керує репутацією компанії на просторах інтернету.

Якщо в минулому для створення бізнесу було досить побудувати магазин, використовуючи розчин і цеглу, то зараз споживачі хочуть бачити, що підприємець може їм запропонувати перш, ніж зробити покупку. Так що без цифрової присутності ніяк не обійтися. До появи інтернету колонка оголошень в газеті могла залучити нових клієнтів, але в сучасному світі цільова аудиторія споживає все більше цифрових даних.

Щодня необхідно мати цифрову рекламу для залучення нових споживачів. На заміну холодним дзвінків і вітальним листівкам прийшла діджиталізація, завдяки якій цифрові споживачі стали управляти особистими і професійними відносинами в онлайн-режимі.

До оцифровки даних офлайн-режим представляв передачу інформації з «вуст у вуста». Але тепер споживачі через свої сторінки в соціальних мережах миттєво поширюють інформацію сотням і тисячам людей. Ця метаморфоза призведе в недалекому майбутньому до того, що весь бізнес буде утримувати і керувати клієнтами на всі 100% в цифровій формі. А це, в свою чергу, має такі переваги:

- висока конкурентоспроможність;
- спрощення роботи з інформацією;
- утвердження позитивного іміджу;
- поліпшення лояльності клієнтів до бренду;
- економія коштів.

7. Діджиталізація освіти. Сфера освіти також зазнає незворотних змін. Найголовніший тренд в наш час – це отримання додаткової освіти.

Компанія Bitkom, цифрова асоціація Німеччини, провела опитування, в результаті якого троє з чотирьох респондентів скаржаться, що на робочому місці їм недостатньо часу для отримання додаткових знань. Пов'язано це з швидким розвитком інформаційних технологій. Тому в таку епоху важливо постійно бути «здатним до навчання». Причому потрібно вміти об'єднувати окремі компоненти інформації, підходити до вирішення проблем креативно і швидко реагувати на вимоги.

Основними векторами розвитку освіти є:

- Швидкість – навчання йде в ногу з часом, адже звичайне накопичення знань давно втратило

свою актуальність.

- Ентузіазм і мотивація – основоположні принципи в освіті, де викладачі стають координаторами, направляючи учнів в онлайн-і офлайн-режимі.
- Доступність матеріалів в режимі реального часу, що спрощує процес отримання нових знань.
- Міждисциплінарний контент – напрямок, стирає жорсткі межі між виробництвом, бізнесом та іншими сферами, тому вимагає об'єднувати знання з різних сфер життя.

8. Діджиталізація професій Digital-процеси кидають виклик традиційним робочим місцям. Це стосується HR-фахівців. Діджиталізація даної області знижує навантаження при наймі та навчанні стажистів.

Завдяки новим інструментам, фахівці можуть спілкуватися з кандидатами через мобільні додатки, соцмережі і хмарні технології. Наприклад, людина перед співбесідою заповнює не звичну всім анкету на папері, а електронну форму. Таким чином, роботодавець оперативно отримує і обробляє інформацію.

Діджиталізація стосується таких етапів найму і навчання:

- відео-презентації;
- проходження квесту замість співбесід;
- навчання через спеціальні портали.

У той же час діджиталізація торкнулася не тільки сфери HR. Експерти прогнозують, що через 5-10 років популярними будуть такі професії, як:

- IT-фахівці;
- архітектори віртуальної реальності;
- розробники моделей Big Data;
- оцінювачі інтелектуальної власності;
- віртуальні адвокати;
- проектувальники «розумних будинків» та ін.

Причому будете ви в майбутньому віртуальним адвокатом або розробником моделей Big Data, навчатися потрібно все життя. А зміна 8-12 професій буде вважатися нормою.

9. Діджиталізація суспільства. Діджиталізація стала диктувати нові принципи в всіх галузях нашого життя, починаючи від роботи банківської системи до охорони здоров'я. Не стало винятком і саме суспільство.

Деякі вчені припускають, що роль людини в майбутньому буде незначна, і її замінять роботи. Але це неправда: в умовах цифрової економіки влада знаходиться в руках індивідуума. Компанії просувають свої продукти і послуги в інтернеті і соціальних мережах, а для цього їм потрібно розуміти інтереси і поведінку своєї цільової аудиторії.

Ще одна тенденція – децентралізація співпраці. Тепер покупки і багато інших завдань можна здійснити при підключенні до інтернет-мережі.

Наприклад, використання криптовалюти, яка замінила чеки і готівку.

Спостерігається об'єднання цифрового і фізичного світу. Це впровадження штучного інтелекту в пристрої, які знаходяться в мільйонах будинках по всій планеті. Ймовірно, ми побачимо також заміну звичайного комп'ютера більш ефективними інструментами і інтерфейсами, для яких потрібні тільки голосові команди.

Представляють інтерес порівняльні дані за рівнем діджиталізації економіки і суспільства в цілому в різних країнах, які містяться, зокрема, в Рейтингу глобальної цифрової конкурентоспроможності [1]. Порівняльна оцінка країн в цьому рейтингу здійснюється за їхньою здатністю сприймати і ефективно використовувати цифрові технології як засіб, що забезпечує трансформацію практики регулювання, моделей бізнесу та суспільства в цілому. Ця оцінка проводиться на базі трьох комплексних факторів, які отримали такі узагальнені найменування: знання, технологічне середовище, відкритість майбутньому. Кожен із зазначених факторів розбивається далі на три підфактори, які, в свою чергу, деталізуються за допомогою шести індикаторів. Під фактором знань розуміється система знань які необхідні для відкриття, розуміння і створення нових технологій і які поділяються на такі три підфактори: талант, освіту і перепідготовку, наукова концентрація. Фактор «технологічне середовище» підрозділяється як підфактор на регуляторні рамкові умови, капітал і технологічні рамкові умови. Відкритість майбутньому деталізується за допомогою підфакторів адаптаційної здатності, гнучкості бізнесу та ІТ інтеграції.

У 2019 році Сполучені Штати утримували номер один місце в зазначеному рейтингу, з усіма п'ятьма найкращими економіками в країні індекс не змінився: США, Сінгапур, Швеція, Данія та Швейцарії. Топ-5 поділяють загальну нитку умови їх спрямованості на генерування знань, але вони кожен підхід до цифрової конкурентоспроможності по-різному. США та Швеція дотримуються

збалансованого підходу між генерацією знань, створенням прихильника середовище для розвитку технологій та готовність до цього прийняти інновації. Сінгапур, Данія та Швейцарія дають пріоритет одному чи двом чинникам. У Топ-10, Нідерланди, Гонконгська ПАР та Республіка Корея перейшли вгору (до 6-го, 8-го та 10-го відповідно), а Норвегія опустилася до 9-ї а Канада впала з 8-го на 11-е.

Що стосується України, то по даному рейтингу вона зайняла в 2019 р. 60 місце, втративши 2 позиції – у 2018 р. було 58; при цьому в рейтингу 63 країни та три останні місця займають відповідно Перу, Монголія та Венесуела. Положення країни характеризується нестійкістю та не демонструє позитивної динаміки (див. табл. 2).

Як видно з табл. 2, найбільш проблемні для країни індикатори пов'язані з фактором «відкритість майбутньому» і особливо, що стосується ІТ інтеграції – загалом 61 місце (тут з чотирьох індикаторів найгірша оцінка у кібербезпеки та програмного піратства – 60 місце в 2019 р.) і адаптивного ставлення (59 місце). В області технологічного середовища до числа найбільш проблемних відносяться індикатори, що входять в підфакторів капіталу, включаючи кредитний рейтинг країни (62 місце) і розвиненість венчурного фінансування (61), а також до підфакторів нормативно-правової бази, включаючи законодавство про наукові дослідження (61) та право інтелектуальної власності (61).

Зрозуміло, що в дорожній карті розвитку цифрової економіки, яка в даний час проходить етап розробки та реалізації, зазначеним проблемним областям має бути приділено увагу і з боку регулятора, і з боку бізнесу. Є в цій галузі і поле діяльності для вузів, особливо, що стосується ряду параметрів 1-го комплексного фактора – «знання». Тут в рамках підфактора «талант» до числа слабких відносяться наступні параметри: міжнародний досвід (49 місце в 2017 р.); зарубіжний висококваліфікований персонал (57); управління міським середовищем (57).

Таблиця 2. Динаміка рівня діджиталізації в Україні, оцінена на базі сукупності ключових індикаторів [1]

Оцінка загальна і за окремими факторами	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Оцінка загальна за рейтингом	59	59	60	58	60
1. Знання	40	44	45	39	40
2. Технологічне середовище	60	60	62	61	61
3. Відкритість майбутньому	61	61	61	61	62

При цьому саме у даному факторі є й найкраще розвинені індикатори, а саме: у підфакторі навчання та освіта індикатор загальні державні витрати на освіту займає 10 місце, а співвідношення учнів-викладачів (вища освіта) 11 місце. У підфакторі наукова концентрація також є індикатори з високими місцями – це жінки дослідники (16) та продуктивність науково-дослідної роботи за публікацією (23) [1].

Висновки та перспективи подальших розвідок.

На сьогодні економіка України має як прикладний і теоретичний, так і законодавчий базис для того, щоб зміцнити свої позиції серед країн світу. Проте її діджиталізація поки що має переважно інноваційний характер. Тому обов'язковою вимогою для національної економіки є поєднання теоретичних досліджень із сучасними потребами й можливостями стейкхолдерів.

Отже, в умовах нової економіки, під час жорсткої конкуренції, швидкого старіння технологій, професій, ідей, проникнення Інтернету в усі частини економіки, діджиталізація вийшла на новий рівень важливості для бізнес-організацій. Для підтримки конкурентоспроможності підприємства підприємствам необхідно використовувати можливості діджиталізації за всіма можливими напрямками та формами: клієнтський досвід; партнерство та колаборація; робота з даними; впровадження інновацій; HR-стратегія та культура; управління цінністю тощо. В роботі запропонована структурно-логічна послідовність розробки та реалізації стратегії діджиталізації, розкрито зміст окремих етапів роботи. Послідовне та циклічне виконання викладених рекомендацій дозволить підприємствам мінімізувати помилки та ефективно впроваджувати діджитал технології у свою діяльність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The IMD World Digital Competitiveness Ranking 2019, P. 138. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2019>.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки» No 67-р від 17.01.2018. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-konceptsiyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi>.
3. Гудзь О. Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємствами. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. No 2(24). С. 4–12.
4. Закон України «Про Концепцію Національної програми інформатизації» No 75/98 від 11.08.2013. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/75/98-%D0%B2%D1%80>.
5. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні та світі. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. No 6. С. 105–112.
6. Косинський В. І., Швець О. Ф. Сучасні інформаційні технології: навч. посіб. Київ: Знання, 2012. 319 с.
7. Краус Н. М., Клаус К. М. Інноваційне табло України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. No 6. URL: <http://www.easterneurope-economy.in.ua/6-2017-ukr>.
8. Мешко Н. П., Сазонець О. М., Джусов О. А. та ін. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти: монографія. Донецьк: Юго-Восток, 2012. 470 с.
9. Соколова Г. Б. Деякі аспекти розвитку цифрової економіки в Україні. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. No 1(51). С. 92–96.
10. Kuznetsov A., Kiian A., Babenko V., Smirnov O., Zhosan G., Prokopovych-Tkachenko D. Soft Decoding Method for Turbo-Productive Codes. *International Conference on Advanced Information and Communications Technologies (AICT)*. 2-6 July 2019. Iviv. URL: <https://ieeexplore.ieee.org/abstract/document/8847747>.

REFERENCES

1. The IMD World Digital Competitiveness Ranking (2019). Retrieved from: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2019>.
2. Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny «Pro kontseptsiyu rozvytku tsyfrovoyi ekonomiky ta suspil'stva Ukrayiny na 2018-2020 roky». (2018). Retrieved from: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-konceptsiyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi>. [in Ukrainian].
3. Hudz', O. Ye. (2018). Tsyfrova ekonomika: zmina tsinnostey ta oriyentyriv upravlinnya pidpryyemstvamy, [Digital economy: changing the values and benchmarks of enterprise management]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, 2 (24), 4-12. [in Ukrainian].

www.econa.org.ua

4. Zakon Ukrainy «Pro Kontseptsiiu Natsional'noyi prohramy informatyzatsiyi» (2013), [Law of Ukraine "On the Concept of the National Program of Informatization"]. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/75/98-%D0%B2%D1%80>.
5. Kolyadenko, S. V. (2016) Tsyfrova ekonomika: peredumovy ta etapy stanovlennya v Ukraini ta sviti, [Digital economy: preconditions and stages of formation in Ukraine and in the world]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannya nauky i praktyky*, 6, 105-112. [in Ukrainian].
6. Kosyns'kyi, V. I., Shvets', O. F. (2012). Suchasni informatsiyni tekhnolohiyi [Modern information technologies]. Kyiv: Znannya. [in Ukrainian].
7. Kraus, N. M., & Klaus, K. M. (2017). Innovatsiynе tablo Ukrainy. Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya. [Innovative scoreboard of Ukraine. Eastern Europe: Economics, Business and Management]. Retrieved from: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/6-2017-ukr>. [in Ukrainian].
8. Meshko, N. P. Sazonets', O. M., Dzhusov, O. A., Pirog, O. V., Sardak, S. Ye. (2012). *Stratehiyi vysokotekhnolohichnoho rozvytku v umovakh hlobalizatsiyi: natsional'nyy ta korporatyvnyy aspekty* [Strategies for high-tech development in a globalizing environment: national and corporate aspects]. Donetsk: Yuho-Vostok. [in Ukrainian].
9. Sokolova, H. B. (2018). *Deyaki aspekty rozvytku tsyfrovoyi ekonomiky v Ukraini* [Some aspects of the development of the digital economy in Ukraine], *Ekonomichnyy visnyk Donbasu*, 1 (51), 92-96. [in Ukrainian].
10. Kuznetsov, A., Kiian, A., Babenko, V., Smirnov, O., Zhosan, G., Prokopovych-Tkachenko, D. (2019) Soft Decoding Method for Turbo-Productive Codes. *International Conference on Advanced Information and Communications Technologies (AICT)*. 2-6 July 2019. Lviv. Retrieved from: <https://ieeexplore.ieee.org/abstract/document/8847747>.

УДК 336.647

Інна Іринчина (Україна)

JEL classification: F13, F53, K33

Інна ІРИНЧИНА

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра міжнародної торгівлі і маркетингу,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана, Україна
E-mail: irynchyna@gmail.com
ORCID:0000-0003-3389-7726
<http://www.researcherid.com/rid/L-4661-2018>

© Інна Іринчина, 2020

Отримано: 28.01.2020 р.
Прорецензовано: 06.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФОРМАТУ ДІЯЛЬНОСТІ МЕДИЧНИХ УСТАНОВ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Формування сучасної моделі розвитку національної системи охорони здоров'я передбачає наявність економічно ефективних і фінансово окупних медичних закладів. Колаборація економіки та медицини покликана сприяти трансформації існуючих лікарень в медично й економічно ефективні суб'єкти національного ринку медичних послуг в умовах глобальних загроз здоров'ю людини і дефіциту бюджетних коштів. Методи й інструменти економічного аналізу мають бути покладені в основу формування моделі рентабельного медичного бізнесу.

Мета. Обґрунтування алгоритму формування економічно ефективних суб'єктів медичного бізнесу на основі економічного аналізу за умов реформування національної системи охорони здоров'я.

Метод (методологія). Методи аналізу і синтезу, індукції і дедукції застосовано при визначенні сучасних тенденцій та проблем розвитку нового формату самофінансування медичних закладів в умовах формування національної економіки здоров'я й формування алгоритму розвитку рентабельних медичних установ.

Результати. Запропоновано застосовувати критерії оцінки рішень задля досягнення фінансово-економічної ефективності функціонування медичних закладів: effectiveness – медична ефективність; cost effectiveness – економічна ефективність; necessity – необхідність; feasibility вірогідність реалізації/здійсненості. Виокремлені фактори потенційного успіху медичного бізнесу та інвестиційної привабливості.

Запропоновано модель прорахунок потенційної прибутковості медичної установи за співвідношенням наявних ресурсів (цінності медичних послуг та медичних технологій) та часом, необхідним на запровадження оновленої ідеї (місії) медичного бізнесу.

Вибудовано, на основі методів та інструментів економічного аналізу, алгоритм формування медичного бізнесу або вдосконалення існуючого формату медичного закладу в умовах національної економіки здоров'я.

Іринчина І. Економічний аналіз як інструмент трансформації формату діяльності медичних установ. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 53-59.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.053>

Ключові слова: алгоритм формування медичного бізнесу; економічний аналіз; економічна ефективність; економіка здоров'я; колаборація; модель медичного бізнесу; медична установа; медична ефективність; рентабельність; система охорони здоров'я; стратегічний менеджмент.

UDC 336.647

Inna Irynychyna (Ukraine)

JEL classification: F13, F53, K33

Inna IRYNCHYNA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of International Trade and
Marketing,
Kiev National Economic University named after
Vadym Hetman, Ukraine
E-mail: irynchyna@gmail.com
ORCID: 0000-0003-3389-7726
<http://www.researcherid.com/rid/L-4661-2018>

© Inna Irynychyna, 2020

Received: 28.01.2020
Revised: 06.02.2020
Accepted: 26.02.2020
Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ECONOMIC ANALYSIS AS A TOOL OF TRANSFORMATION OF THE FORMAT OF ACTIVITY OF MEDICAL INSTITUTIONS

ABSTRACT

Introduction. The formation of a modern model of development of the national health care system presupposes the existence of economically efficient and financially viable medical institutions. The collaboration of economics and medicine is designed to facilitate the transformation of existing hospitals into medically and economically efficient actors in the national health care market in the face of global threats to human health and budget deficits. Methods and tools of economic analysis should be the basis for the formation of a model of profitable medical business.

Goal. Substantiation of the algorithm for the formation of cost-effective medical business entities based on economic analysis in terms of reforming the national health care system.

Method (methodology). Methods of analysis and synthesis, induction and deduction are used in determining current trends and problems of development of a new format of self-financing of medical institutions in the formation of the national health economy and the formation of an algorithm for profitable medical institutions.

Results. It is proposed to apply the criteria for evaluating decisions to achieve financial and economic efficiency of medical institutions: effectiveness - medical efficiency; cost effectiveness - economic efficiency; necessity - necessity; feasibility probability of realization / feasibility. Factors of potential success of medical business and investment attractiveness are singled out.

A model of calculating the potential profitability of a medical institution according to the ratio of available resources (value of medical services and medical technologies) and the time required to implement the updated idea (mission) of the medical business is proposed.

An algorithm for forming a medical business or improving the existing format of a medical institution in the conditions of the national health economy has been built on the basis of methods and tools of economic analysis.

Irynychyna, I. (2020). Economic analysis as a tool of transformation of the format of activity of medical institutions. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 53-59.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.053>

Keywords: algorithm of medical business formation; economic analysis; economic efficiency; health economics; collaboration; medical business model; medical institution; medical efficiency; profitability; health care system; strategic management.

Вступ

Реформування національної системи охорони здоров'я передбачає раціоналізацію діяльності медичних закладів. В умовах дефіциту бюджетного фінансування галузі й зростання глобальних загроз здоров'ю населення, вирішення яких передбачає залучення значних фінансових та інноваційних ресурсів – функціонування медичних закладів як економічно ефективних структурних елементів є єдиним ґрунтовним рішенням. В основі трансформації медичних закладів – комплексний економічний аналіз та фінансове обґрунтування альтернативних варіантів подальшого їх ефективного розвитку. «Гроші йдуть за пацієнтом» – ключовий формат реформування національної системи охорони здоров'я.

У спадок сфері здоров'я держави, залишилася неефективна структура медичних закладів, неефективний внутрішній і зовнішній менеджмент лікарень – внаслідок відсутності в управлінців економічних знань, відсутність практики застосування маркетингових технологій й безвідповідальність до власного здоров'я населення – споживача медичних послуг. Безкоштовний товар, послуга – не мають цінності – відповідальність має грошовий вимір – цей висновок є результатом багаторічного дослідження практики надання медичних послуг у більш як 80-ти країнах Світової співдружності [1]. Окрім того, наявність на балансі не прибуткових структур – їдальні, транспортного відділу, не кон'юнктурних відділень тощо, викривлює структуру доходів і витрат лікарні і робить її збитковим об'єктом, що є абсолютним парадоксом в умовах першочерговості здоров'я для людини, а людини для суспільства. Тому, застосування економічних методів та інструментів при впорядкуванні структурних елементів національної системи охорони здоров'я покликано сприяти формуванню потужних, економічно доцільних й фінансово окупних суб'єктів медичного бізнесу.

Мета статті

Мета статті – обґрунтування алгоритму формування економічно ефективних суб'єктів медичного бізнесу на основі економічного аналізу за умов реформування національної системи охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу статті

Метою науково дослідження є сприяння ефективній трансформації закладів охорони здоров'я. Поза належності лікарні до державної форми власності, приватної або ж державно-приватного партнерства, ринкові умови господарювання є об'єктивними умовами майбутнього функціонування національної моделі

системи охорони здоров'я або ж національної моделі економіки здоров'я – відповідно до трендів Глобального розвитку.

Науково дослідження базувалося на загальнонаукових та спеціальних методах. Зокрема, методи аналізу і синтезу, індукції і дедукції застосовано при визначенні сучасних тенденцій та проблем розвитку нового формату самофінансування медичних закладів в умовах формування національної економіки здоров'я. Методи порівняльного й системного аналізу та синтезу, наукових узагальнень, історичний метод, а також аналітичний метод застосовано при визначенні алгоритму формування економічно ефективної моделі медичного бізнесу у національній системі охорони здоров'я у період її трансформації у формат економіки здоров'я.

Дефіцит Бюджетних коштів асигнованих на галузь медицини характерний для фактично усіх держав Світогосподарської системи. Стан з економічною ефективністю трансформації медичних закладів в Україні ускладнюється в умовах пандемії й перспектив виникнення нових загроз здоров'ю людини – основному ресурсу національної економічної системи. Динамічний розвиток Глобального торговельно-економічного середовища під впливом динаміки виникнення і поширення новітніх захворювань, що вимагає значних фінансових, професійних, інформаційних, технологічних ресурсів. Україна, як і більшість держав у стані реструктуризації національних економічних систем, у стані реформування національної системи охорони здоров'я, у стані пошуку раціональних, з огляду на медичну й економічну ефективність моделей функціонування медичних закладів. ВВП на душу населення в Україні станом на 2019 р. склав 3649 дол. США при чисельності населення в 42 млн. 3,2% ВВП передбачено витратити на систему охорони здоров'я, хоча за підсумками 2019 року – асигнування становили 2,9% ВВП [1]. Тобто 89 дол. США на 1 особу на рік передбачено витратити на здоров'я з Державного Бюджету. При 20% щорічному зростанні фармацевтичного ринку, викликаного інноваційним навантаженням на компанії Дефіцит фінансування галузі здоров'я, обумовлює необхідність трансформації моделі функціонування медичних закладів і передбачає потребу їх самофінансування.

Проведене дослідження ефективності менеджменту лікарень Києва та областей України засвідчило, що 7 з 10 власників (управлінців) медичного бізнесу/ чи то головних лікарів медичних установ – виконують роль *операційного директора*. 6 з 10 не усвідомлюють суті проблем, що стоять перед ними в трансформаційних умовах. 8 з 10 не реалізують свої ідеї внаслідок:
– невивбудованих бізнес-процесів;

- відсутності дисципліни реалізації;
- тиску зовнішнього середовища.

На сьогодні, 77% населення України підписало декларації із сімейними лікарями, що сприятиме як електронному обліку пацієнтської бази так і обліку коштів, що мають надходити до лікарень за пацієнта з державного Бюджету [1]. Проте, станом на 2020 рік відсоток з ВВП не збільшився, а за умов падіння ВВП на 4% в умовах пандемії, актуалізується необхідність відпрацювання національної моделі «Економіки здоров'я», згідно відпрацьованій світовій практиці країн ЄС, північної Америки, Японії та провідних країн Азії.

Аналіз світової практики функціонування галузі медицини, дозволив виокремити чотири ключових критеріїв оцінки рішень задля досягнення фінансово-економічної ефективності функціонування медичних закладів:

- effectiveness – медична ефективність – передбачає вивчення якості медичних послуг та ефективності лікування на підставі оцінювання доказових даних (протоколи лікування) (персоналізована медицина).
- cost effectiveness – економічна ефективність – передбачає порівняння витрат з ефектом від лікування, який, до прикладу, може вимірюватися у додаткових роках життя людини.
- necessity – необхідність – досліджуються етичні та соціальні аспекти, вплив на суспільство.
- feasibility ймовірність реалізації/здійснення – аналізується правова та організаційна забезпеченість прийнятого рішення.

Сучасний формат функціонування медичної установи передбачає її потребу знаходити своє місце на ринку медичних послуг засобом аналітичної роботи над питаннями: 1) яка галузь медичних знань стане вжитою у перспективі, внаслідок дослідження статистичних даних по захворюваності з причин (слід досліджувати) чи то особистих зловживань чи то соціальних, виробничих та екологічних обставин тощо; 2) в умовах інклюзивності попиту – оцінку купівельної спроможності споживача медичної послуги і передбаченим обсягом державного фінансування тих чи інших категорій населення по тим чи іншим захворюванням; 3) фінансово-економічне обґрунтування й правовий характер подальшого функціонування медичної установи.

При раціоналізації структури відділень медичного закладу з огляду на необхідність досягнення прибуткового їх функціонування або ж при започаткуванні нового медичного бізнесу слід виходити з факторів потенційного успіху медичного бізнесу, виявлених за результатами економічного аналізу. Зокрема:

1. Слід виходити з потенційної динаміки та обсягів поширюваності хвороби – провівши

багатофакторний аналіз на основі дослідження споживачів медичних послуг.

2. Аналіз умов функціонування приватної медицини засвідчив, що по багатьом напрямкам медичних послуг відсутнє конкурентне середовище у форматі надання високоякісного обслуговування і супроводу.

3. Аналіз засвідчив, що конкуренція з державною медициною в умовах трансформаційного періоду, переважно зосереджена виключно у великому госпітальному бізнесі.

4. Конкуренція при започаткуванні нового медичного бізнесу зосереджена на пошуку лікарів, команди лікарів, міждисциплінарної команди фахівців, які і є першочерговою умовою успіху й прибутковості медичного бізнесу. І тільки у другу чергу привабливість медичного бізнесу для клієнтів обумовлена технологічним оснащенням.

На сьогодні, найбільш вжиті галузі у приватній медицині України розподілені наступним чином: 50% належить стоматологічним послугам, 20% – займає діагностика, 15% (1/6 ринку) належить гінекології та урології, 7% – косметологія й решта – 8% припадає на всі інші [2].

Інвестиційна привабливість медичних закладів обумовлена наступним:

1. Медицина – це той бізнес, що завжди вжитий
2. Медицина – це тренд світового розвитку
3. Ріст попиту на якісну медицину
4. Медичний бізнес – це бізнес який можна завжди продати (капіталізувати)
5. Медицина здатна генерувати постійний грошовий потік.

Умова прибутковості вкладень обумовлена розумінням суті медицини, необхідності подолання “хвороби зростання” медичного бізнесу, що, як правило, характерно для медичних працівників й пояснює вимогу реформ стосовно економічної освіти у менеджерів різного рівня медичних закладів. Медики-управлінці, оздоблені економічними знаннями спроможні формувати діяльність лікарень на основі стратегічного (а не інтуїтивного) менеджменту, що:

1. Сприяє комунікативності медичної установи із навколишнім середовищем
2. Покращує внутрішню координацію медичної установи.
3. Мотивує до “кооперації” працівників усіх відділень та напрямків при чіткому розумінні цілей – розвиток кожного відділення в рамках і напрямках розвитку медичної установи у цілому – основи мультикомандної системи менеджменту, відпрацьовану у клініках США [3].
4. Гарантує ріст якості рішень внаслідок урахування релевантних факторів та альтернативних варіантів.

5. Забезпечує готовність до змін та інновацій на відміну від захисної реакції інтуїтивного менеджменту.

6. Обумовлює формування реалістичної моделі майбутніх результатів.

7. Передбачає раціональне використання та розподіл ресурсів та їх доступність в необхідний момент на основі економічних методів та інструментів.

Стратегічне управління у галузі медицини – це не жорстко формалізований – а безперервний, творчий, гнучкий процес. Ефективність медичного бізнесу на стратегічному рівні забезпечується створенням конкурентної бізнес-моделі. Модель прибуткового функціонування медичної установи це концепція майбутнього співвідношення попиту й пропозиції стосовно надання конкретної медичної послуги.

На базі практичного досвіду економічної роботи у сфері медицини та із залученням наукових методів економічного аналізу нами розроблений наступний алгоритм формування медичного бізнесу або вдосконалення існуючого формату медичного закладу.

1. Визначення ідеї функціонування медичного бізнесу (яка б сприяла медичній та економічній ефективності існуючої лікарні чи побудові нового медичного бізнесу).

2. Формулювання місії медичного бізнесу.

3. Оцінка ідеї з огляду на медичну ефективність.

3.1. Професійний склад за оцінкою на критерії якості медичних послуг

3.2. Медичні технології та їх інноваційність;

3.3. Варіанти персоніфікованої медичної допомоги та варіанти протокольної медичної допомоги у при захворюваннях у рамках обраної медичної спеціалізації.

4. Оцінка ідеї медичного бізнесу за критеріями економічної ефективності.

4.1. Аналіз ринку – оцінка умов і факторів зовнішнього середовища: хто конкуренти – їх сильні та слабкі сторони; хто споживачі – їх вік, купівельна спроможність, споживчі потреби, уподобання, поведінкові особливості та ін..

4.2. Внутрішній аналіз – оцінка структури лікарні – рентабельності відділень

4.3. Співставлення внутрішніх ресурсів із зовнішньою кон'юнктурою ринку медичної послуги, що Ви пропонуєте.

Виконання 1-го етапу передбачає визначення ідеї бізнесу, у формулюванні суті медичного бізнесу – цінної не задоволеної потреби/unmet needs/ задля формування конкурентоспроможної пропозиції – медичної послуги для потенційних споживачів-пацієнтів, з обґрунтуванням:

1) Наявності ресурсів – професійних, фінансових, технологічних, інформаційних та ін.. як передумови конкурентоспроможної пропозиції;

2) Трендів розвитку національного та світового ринку медичних послуг

Наступним 2-м кроком є оформлення ідеї медичного закладу у форматі місії. Формулювання місії медичного бізнесу є вимогою часу задля як для презентації у зовнішньому середовищі, так і в якості дієвого інструменту team- building при формуванні мультикомандної системи управління. Місія медичного бізнесу – це концепція заснування та розвитку яка передбачає:

– Формулювання у простій і зручній формі сприйняття;

– В основі її має бути завдання задоволення потреб і інтересів клієнта;

– має давати відповідь для клієнта – чому Ваш медичний бізнес найкращий для нього.

До прикладу, місія однієї із провідних клінік США «Mayo Clinic Mission and Values Mission» сформульована наступним чином: «Ми забезпечуємо суспільство висококласними медичними послугами та інноваційними продуктами запобігання хвороб та профілактики хвороб 24/7» [9].

Стосовно реалізації ідеї медичного бізнесу на 3-му етапі «Оцінка ідеї з огляду на медичну ефективність», ми як економісти, акцентуємо увагу на необхідності аналізу перспектив подальшого розвитку галузі медицини. Так дослідження трендів розвитку «ринку здоров'я» виявило наступні характеристики інноваційного розвитку:

1. IT Health goods /Діагностика – Серцева недостатність браслет, намисто і годинник – тестування.

2. 3D друк/ протезування/ біонічні кінцівки.

3. Мобільні програми/ відстеження щоденних схем сну, підрахунку калорій, дослідження варіантів лікування і навіть моніторинг серцевого ритму.

4. Технології віддаленого моніторингу.

5. Комунікація у форматі соціальних мереж.

6. Data science.

1. 4-й етап «Оцінка ідеї медичного бізнесу за критеріями економічної ефективності» передбачає аналітичну роботу. Першочерговим тут є прорахунок рентабельності ідеї за часом і ресурсами. Так, ми пропонуємо наступну економічну технологію прорахунку:

2. Прогнозне значення прибутковості = Співвідношенні ресурсів по реалізації ідеї медичного бізнесу до часу на реалізацію ідеї у стан функціонування медичного бізнесу. Тобто, чим потужнішою є ресурсна база у складі професійного складу та технологічного, інформаційного, технічного забезпечення й меншим час на відкриття медичної установи – тим рентабельнішим слід

очікувати результат функціонування. Модель розрахунку виглядає наступним чином:

$$R (mb) = HS(v*c) + HT/t, \quad (1)$$

де $R (mb)$ – прибутковість медичного бізнесу,
 $HS(v*c)$ – цінність медичних послуг (надана кількість за видами помножена на їх вартість).

HT – медичні технології за їх цінністю і інноваційністю при лікуванні захворювань або їх діагностиці, по кожному з видів хвороб.

t – час необхідний на заснування медичного бізнесу (від ідеї до запуску в експлуатацію).

У свою чергу, оцінка умов зовнішнього середовища передбачає виявлення як конкурентів, партнерів, так і клієнтської бази – потенційних споживачів медичних послуг:

- аналіз конкурентного середовища – виявлення наявних та потенційних учасників-конкурентів ринку медичних послуг Вашого профілю;
- оцінку і прогноз попиту на медичну послугу – обсяги споживчого ринку у динаміці.

Аналіз зовнішнього середовища медичного бізнесу за сучасних умов розвитку України передбачає моніторинг:

- Національного законодавчого регламентування;
- конкурентного середовища внутрішнього ринку;
- ризиків міжнародної експансії;
- кон'юнктури споживачьких запитів (пацієнтських захворювань).

Реалізація бізнес-моделі медичного бізнесу потребує відповіді на питання:

1. Хто Ваш цільовий сегмент клієнтів?
2. В чому їх проблематика та потреби?
- неявні; явні; гостра необхідність;
- як на сьогодні, цільові клієнти задовольняють свої потреби.
3. Формування власної ідеальної пропозиції клієнту
4. Які альтернативи існують на ринку – в чому вони кращі/гірші за Вас?
5. Чому клієнт обере Вас?
6. Чому клієнт залишиться лояльним до Вас після 1-го звертання?
7. Як ринок медичних послуг (обраного профілю) буде сприймати Ваш медичний бізнес (Вашу пропозицію)? Що про нього будуть говорити?
8. Методи та технології просування на ринку Вашої пропозиції медичних послуг?

Відповідь на означені вище питання дозволять моніторити стан конкурентоспроможності медичної установи й відповідно досягати належного рівня рентабельності, економічної ефективності та фінансової окупності.

Підсумовуючи, слід представити етапи організаційної діяльності менеджменту при заснуванні медичного бізнесу:

Етап 1. Державна реєстрація – Правове впорядкування медичного бізнесу.

Етап 2. Місце для здійснення медичного бізнесу /вивчаємо вимоги до метражу обраної спеціалізації згідно законодавства/.

Етап 3. Проведення переліку експертиз та укладення Договорів – Санепідеміологічний Висновок.

Етап 4. Пожежний Висновок – сигналізація.

Етап 5. Отримання Ліцензії.

Заключним етапом економічного аналізу по формуванню економічно ефективного та фінансово окупного медичного закладу є процес мінімізації ризиків при впровадженні оновленої концепції ідеї медичного бізнесу в умовах невизначеності є розробка й прорахунок декількох варіантів досягнення мети.

1. Розробка альтернативних стратегій розвитку ідеї (мінімізація ризиків).
2. Вибір стратегії (за критеріями медичної та економічної ефективності).
3. Реалізація стратегії.
4. Контроль.

Обґрунтування вибору тієї чи іншої стратегії /моделі розвитку медичного закладу з обраних альтернативних варіантів (2-3 альтернативи на основі чи то 1) низьких витрат; чи то 2) диференціації; чи 3) концентрації) на основі показників потенційної прибутковості. В основі вибору:

- максимізація конкурентних переваг;
- мінімізація відносно слабких сторін! ("–" це "+").

Висновки та перспективи подальших розвідок

У сучасних трансформаційних умовах розвитку як Глобальної економічної системи так і її суб'єктів – національних економічних систем, незмінним є цінність людини, якісних та кількісних характеристик її життя. Формування сучасної моделі розвитку національної системи охорони здоров'я передбачає наявність економічно ефективних і фінансово окупних медичних закладів. За результатами проведеного науково-практичного дослідження нами сформовано алгоритм трансформації розвитку медичних установ згідно сучасних вимог або ж заснування новітнього медичного бізнесу. Медичний бізнес складно вибудовується в умовах переходу від застарілої системи охорони здоров'я до моделі національної економіки здоров'я. Колобарація медицини й економіки це новий формат функціонування національної системи охорони здоров'я. Методи та інструменти економічного аналізу покликані сприяти вибудові економічно й медично ефективних та фінансово окупних медичних установ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гарніш Верн. Масштабування бізнесу. Покрокова стратегія збільшення прибутків. Київ: Наш формат, 2018. 328 с.
2. Официальный статистический сайт Украины. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Международный статистический сайт. URL: <http://www.tradingeconomics.com>.
4. Заліська О. М. Фармакоэкономика. Львів: Афіша, 2007. 400с.
5. ISPOR 2020 Top 10 HEOR Trends Report. URL: <https://www.ispor.org/heor-resources/about-heor/top-10-heor-trends>.
6. Офіційна сторінка SAFEMed в Україні. URL: <https://www.usaid.gov/who-we-are/mission-vision-values>.
7. Офіційний сайт WTO URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_sectors_e.htm.
8. Всемирная организация здравоохранения / Европейское региональное бюро. Заявление – Итогом восстановительных мер должно стать формирование новой экономики – экономики благополучия. URL: <https://www.euro.who.int/ru/media-centre/sections/statements/2020/statement-recovery-must-lead-to-a-different-economy,-an-economy-of-well-being>.
9. Офіційний сайт Clinic Mayo. URL: <https://www.mayoclinic.org/about-mayo-clinic>.

REFERENCES

1. Garnish, Vern (2018). Masshtabuvannya biznesy. Pokrokovaya strategiya zbilshenya pribytkiv. Kyiv: Nash format.
2. Official Statistical Site of Ukraine. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. International Statistical Site. Retrieved from: <http://www.tradingeconomics.com>.
4. Zalisska, O. M. (2007). Farmakoeconomika [Pharmacoeconomics]. Lviv: Billboard.
5. ISPOR 2020 Top 10 HEOR Trends Report. Retrieved from: <https://www.ispor.org/heor-resources/about-heor/top-10-heor-trends>.
6. Oficiyniy Websait SAFEMed in Ukraine. Retrieved from: <https://www.usaid.gov/who-we-are/mission-vision-values>.
7. Oficiyniy Websait WTO. Retrieved from: https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_sectors_e.htm.
8. Vsesvitnya Organizaciya Ohorony Zdorovya WHO (World Health Organization). (2020). Retrieved from: <https://www.euro.who.int/ru/media-centre/sections/statements/2020/statement-recovery-must-lead-to-a-different-economy,-an-economy-of-well-being>.
9. Oficiyniy Websait Clinic Mayo. Retrieved from: <https://www.mayoclinic.org/about-mayo-clinic>.

УДК 33:338

JEL classification: I00, I11, I18, I19

Інна ІРТИЩЕВА

доктор економічних наук, професор,
завідувач,
кафедра менеджменту,
Національний університет
кораблебудування імені адмірала Макарова,
Україна
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7025-9857>

Дмитро РЯБЕЦЬ

здобувач,
Причорноморського науково-дослідного
інституту економіки та інновацій, Україна
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8540-1409>

© Інна Іртищева, Дмитро Рябець, 2020

Отримано: 17.01.2020 р.
Прорецензовано: 10.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Інна Іртищева (Україна)
Дмитро Рябець (Україна)

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТУПНОСТІ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ ЯК БАЗОВОЇ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МІЦНОГО ЗДОРОВ'Я І БЛАГОПОЛУЧЧЯ НАСЕЛЕННЯ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Головними пріоритетами розвитку та реформування системи охорони здоров'я є створення умов для підвищення якості, тривалості життя громадян та їх працездатності шляхом підвищення доступності медичних послуг та медичного обслуговування, зростання якості медичних послуг, раннього попередження захворюваності та вжиття превентивних заходів, вчасної медичної допомоги.

Метою статті є розроблення рекомендацій щодо забезпечення доступності медичної допомоги як базової основи формування міцного здоров'я і благополуччя населення на шляху досягнення Цілей сталого розвитку.

Методи (методологія). У дослідженні застосовані загальнонаукові методи, зокрема теоретичного узагальнення – для дослідження теоретичних основ забезпечення доступності медичної допомоги; системного економічного аналізу – для кореляційно-регресійного аналізу залежності між показниками захворюваності, смертності та економічною доступністю медичних послуг в Україні.

Результати. Проаналізовано та порівняно вплив витрат державного та приватного сектору на рівень захворюваності, що показали обидва чинники здійснюють позитивний вплив на зниження рівня захворюваності. Разом з цим, спостерігається тенденція щодо збільшення обсягів витрат домогосподарств на медичне обслуговування та купівлю медичних препаратів набагато швидшими темпами, ніж на державному рівні, що підтверджує орієнтовані тенденції, закладені у медичній реформі на суттєве скорочення кількості безоплатних медичних послуг. До певної межі, дані тенденції є позитивними, проте за умови суттєвого погіршення ситуації з рівнем захворюваності, дана фінансова політика повинна бути переглянута.

Іртищева І., Рябець Д. Забезпечення доступності медичної допомоги як базової основи формування міцного здоров'я і благополуччя населення. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 60-65.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.060>

Ключові слова: доступність; медична допомога; сфера охорона здоров'я; концептуальна модель.

UDC 33:338

Inna Irtysheva (Ukraine)
Dmytro Ryabets (Ukraine)

JEL classification: I00, I11, I18, I19

Inna IRTYSHCHEVA

*Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Head,
Department of Management,
National University of Shipbuilding named after
Admiral Makarov, Ukraine*
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7025-9857>

Dmytro RYABETS

*PhD student,
Black Sea Research Institute of Economics and
Innovation, Ukraine*
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8540-1409>

© Inna Irtysheva, Dmytro Ryabets, 2020

Received: 17.01.2020

Revised: 10.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ENSURING THE AVAILABILITY OF MEDICAL CARE AS A BASIC BASIS FOR THE FORMATION OF GOOD HEALTH AND WELL-BEING OF THE POPULATION

ABSTRACT

Introduction. The main priorities for the development and reform of the health care system are to create conditions for improving the quality, life expectancy and efficiency of citizens by increasing the availability of medical services and medical care, improving the quality of medical services, early prevention and prevention of timely medical care.

The aim of the article is to develop recommendations for ensuring the availability of medical care as a basic basis for the formation of good health and well-being of the population on the way to achieving the Sustainable Development Goals.

Methods (methodology). The general scientific methods, in particular theoretical generalization - for research of theoretical bases of maintenance of availability of medical care are applied in research; system economic analysis - for correlation-regression analysis of the relationship between morbidity, mortality and economic affordability of medical services in Ukraine.

Results. The impact of public and private sector expenditures on the level of morbidity was analyzed and compared, which showed that both factors have a positive impact on reducing the incidence rate. At the same time, there is a tendency to increase household spending on health care and the purchase of medicines much faster than at the state level, which confirms the targeted trends in health care reform to significantly reduce the number of free medical services. To a certain extent, these trends are positive, but in the event of a significant deterioration in the situation with the level of morbidity, this financial policy should be revised.

Irtysheva, I., & Ryabets, D. (2020). Ensuring the availability of medical care as a basic basis for the formation of good health and well-being of the population. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 60-65.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.060>

Keywords: accessibility; medical care; health care; conceptual model.

Вступ

Головними пріоритетами розвитку та реформування системи охорони здоров'я є створення умов для підвищення якості, тривалості життя громадян та їх працездатності шляхом підвищення доступності медичних послуг та медичного обслуговування, зростання якості медичних послуг, раннього попередження захворюваності та вжиття превентивних заходів, вчасної медичної допомоги.

Однією з умов забезпечення міцного здоров'я населення є раннє попередження захворюваності, організація профілактичних заходів та надання вчасної і кваліфікованої медичної допомоги, що стає можливим за умови забезпечення доступності медичних послуг.

Під доступністю медичних послуг слід розуміти організаційно-технічно-, фінансово- та інформаційно забезпечені можливості щодо надання своєчасних та кваліфікованих медичних послуг і допомоги населенню не залежно від соціального становища, місця проживання, освітнього, культурного рівня, національної приналежності та інших дискримінуючих ознак.

Дослідженню забезпечення доступності медичної допомоги як базової основи формування міцного здоров'я і благополуччя населення присвячені праці видатних вчених науковців, зокрема: В. С. Пономаренка, З. Є. Шершньової, С. В. Оборської, О. І. Пушкаря, В. Д. Немцова, Л. Є. Довгань, П. М. Кобзєва, І. О. Іртищевої, Д. Аакера, М. І. Круглова, І. С. Крамаренко, І. Ансоффа, А. Томпсона, Дж. Стрікланда О. І. Пушкаря, Г. Мінцберга, Дж. Б. Куїнна, С. Гошала та ін. Однак процеси реформування у сфері охорони здоров'я спонукають до вивчення даної теми.

Мета дослідження

Метою статті є розроблення рекомендацій щодо забезпечення доступності медичної допомоги як базової основи формування міцного здоров'я і благополуччя населення на шляху досягнення Цілей сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу

Доступність медичних послуг можна вважати одним з важливих цільових орієнтирів стратегічного розвитку системи охорони здоров'я та Цілей сталого розвитку України. Окремі показники, що визначають доступність медичних послуг відображено у Цілях сталого розвитку та результатах моніторингу їх досягнення на національному рівні. У таблиці 1 відображено динаміку досягнення цільових показників доступності медичних послуг, окреслених у Цілях сталого розвитку в Україні за 2015-2018 роки.

Таблиця 1. Динаміка показників доступності медичних послуг у контексті реалізації цілей сталого розвитку України

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2020 р. (цільовий орієнтир)	Темпи приросту 2018 р. / 2015 р., %
Частка витрат населення у загальних видатках на охорону здоров'я, %	48,78	52,29	47,45	48,6	40	-0,4
Знизити на чверть передчасну смертність населення, у тому числі за рахунок впровадження інноваційних підходів до діагностики захворювань	0,39	0,38	0,37	0,37	0,36	-5,1
Знизити смертність дітей у віці до 5 років, випадків на 1000 живонароджених	9,3	8,8	8,9	8,3	8,5	-10,8
Знизити кількість випадків материнської смерті, на 100 000 живонароджених	15,1	12,6	9,1	12,5	11,8	-17,2

Дані таблиці підтверджують певний прогрес щодо реалізації Цілей сталого розвитку у контексті цільового сегменту «Забезпечення здоров'я і благополуччя населення» за досліджений період та поступове наближення до цільових орієнтирів. Проте, на нашу думку, наведені показники не відображають у повній мірі рівень доступності медичних послуг для населення, а лише фіксують окремі результати функціонування медичної системи в цілому.

Попри стратегічну важливість доступності медичних послуг, на сьогодні не сформовано ефективної системи оцінювання даного показника, що створює перешкоди для його аналізу як на рівні країни, так і у розрізі різних соціально-демографічних сегментів та регіонів. Питання оцінки доступності медичних послуг та медичного

обслуговування особливо актуалізується в умовах різного роду епідемій (останнім прикладом якої є поширення COVID-19) та інших форс-мажорних обставин, коли від рівня доступності та якості медичних послуг залежить життя значної кількості громадян одночасно.

З урахуванням наукових досліджень та особливостей аналітичного забезпечення моніторингу системи охорони здоров'я, що використовується в розвинутих країнах а також особливостей статистичного обліку медичної сфери в Україні запропоновано систему показників оцінки доступності медичних послуг, що дозволить визначити його рівень з виділенням таких параметрів: організаційно-технічна доступність, інформаційна доступність та економічна доступність.

Левчук Н. М. вважає, що «Державою мають бути забезпечені, з одного боку, до-статній рівень соціального захисту населення, а з іншого – створені можливості для ефективного функціонування економічних суб'єктів з одержанням належного рівня доходів, що у підсумку створює умови для розвитку децентралізованих не-державних інвестицій в охорону здоров'я. Загалом усі інвестиції в оздоровлення та поліпшення умов життя населення, зокрема умов праці, побуту, дітородної діяльності, а також пропаганду здорового способу життя та відмову від шкідливих звичок слід розглядати як інвестиції у примноження здоров'я населення» [1].

Законом України «Про підвищення доступності та якості медичного обслуговування у сільській місцевості» від 14.11.2017 р. № 2206-VIII визначає правові, економічні та організаційні засади і напрями регулювання розвитку охорони здоров'я у сільській місцевості для забезпечення гарантій рівного доступу громадян до якісного та ефективного медичного обслуговування [2].

Також, в країні діє Концепцію розвитку охорони здоров'я населення від 07.12.2000 р. № 1313/2000 що передбачає забезпечення доступної кваліфікованої медичної допомоги кожному громадянину України, запровадження нових ефективних механізмів фінансування та управління у сфері охорони здоров'я, створення умов для формування здорового способу життя [3].

«Критичним аспектом переформатування механізмів фінансування системи охорони здоров'я є управління: ролі, функції та відносини установ, які беруть участь у розробці та реалізації політики у сфері фінансування системи охорони здоров'я. Основними функціями управління є визначення політики та стратегічного напрямку для НСЗУ, а також контроль за результатами діяльності НСЗУ і використанням ресурсів. У цьому розділі розглядаються прогрес та перспективи впровадження змін у функціях, обов'язках та відносинах, передбачених Законом «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» (Закон №2168) від 2017 року. Чіткість, узгодженість та координація відносин НСЗУ з іншими ключовими суб'єктами політики в галузі охорони здоров'я, а також регулювання та фінансування є критичними факторами успіху для успішного впровадження реформ» [4].

Організаційно-технічна доступність визначає насамперед умови розвитку та розміщення закладів охорони здоров'я а також організацію роботи відповідних служб у регіонах, що забезпечують можливості вчасного отримання необхідної медичної допомоги будь-яким

громадянином не залежно від території проживання. Для оцінки організаційно-технічної доступності запропоновано використовувати наступні показники: розміщення закладів здоров'я, закладів первинної медичної допомоги та швидкої допомоги відносно населених пунктів; кількість лікарняних ліжок у розрахунку на 10 тис. населення; кількість мед персоналу у розрахунку на 10 тис. населення; рівень матеріально-технічного забезпечення медичних установ відповідно до паспорту медичного закладу тощо. Вказані показники можуть бути доповнені та розширені іншими показниками за умови удосконалення системи статистичних обстежень відповідно до потреб моніторингу реалізації медичної реформи.

Інформаційна складова передбачає ступінь інформаційної поінформованості населення щодо медичних послуг та нових можливостей у цій сфері, наявність критеріїв вибору для пацієнта і знання його прав, зниження рівня бюрократизації процесу отримання медичних послуг, забезпечення двосторонніх комунікацій зі спеціалістами тощо. Важливим чинниками, і водночас критеріями інформаційної доступності є розвиток інформаційних систем та відповідних медичних платформ. Показниками інформаційної доступності можуть слугувати: кількість залучених пацієнтів до використання електронної системи «Здоров'я», кількість медичних каток пацієнтів, що підключені до відповідних інформаційних систем, кількість пацієнтів, що скористалися «електронним рецептом», кількість угод у сфері медичної галузі, що укладені через електронну систему «ProZorro», тощо.

Економічна доступність визначає перелік гарантованих державою медичних послуг, що фінансуються з державного бюджету а також рівень фінансово забезпеченої можливості будь-якого громадянина отримати медичну допомогу у повному обсязі, що необхідна для збереження здоров'я і працездатності без загрози отримання боргових зобов'язань. Від рівня економічної доступності у більшості випадків залежить вибір громадян на користь раннього попередження та профілактики захворювань, або відмови від них, що в стратегічній перспективі впливає на обсяги державних витрат та загальну продуктивність праці в економіці. У якості основних показників економічної доступності запропоновано наступні: питома вага видатків на охорону здоров'я у валових видатках державного бюджету, питома вага видатків на охорону здоров'я у структурі видатків домогосподарств, питома вага приватного сектору у загальних видатках на охорону здоров'я, порівняння індексів цін на медичні послуги та медикаменти із загальними індексами цін та інші показники.

Роль економічної доступності медичних послуг для населення у забезпеченні його здоров'я та зниження смертності доведено з використанням інструментарію кореляційно-регресійного аналізу. У таблиці 2. наведено результати функціональної

залежності між показниками захворюваності, смертності громадян та індикаторами економічної доступності медичних послуг в Україні за період 2010-2019 років.

Таблиця 2. Результати кореляційно-регресійного аналізу залежності між показниками захворюваності, смертності та економічною доступністю медичних послуг в Україні

Показники	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації R^2
1. Вплив рівня захворюваності на рівень смертності населення	$y = 197 + 0,02x$ де, у-кількість померлих, тис. осіб; х- кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тис.	0,87
2. Вплив смертності населення на рівень ВВП	$y = 14072465 - 0,019x$ де, у – обсяг ВВП, млн.грн. х- кількість померлих, тис. осіб	0,71
3. Вплив темпів зростання ВВП на обсяги державних видатків у сфері охорони здоров'я	$y = 14634,36 + 0,027x$ де, у- кінцеві споживчі витрати державного сектору на охорону здоров'я, млн. грн.; х- обсяг ВВП, млн.грн.	0,97
4. Вплив обсягів споживчих витрат державного сектору на охорону здоров'я на рівень захворюваності населення	$y = 298472 - 7,8x$ де, х- кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тис. у- кінцеві споживчі витрати державного сектору на охорону здоров'я, млн. грн.	0,63
5. Вплив середньомісячного розміру видатків домогосподарств на охорону здоров'я на рівень захворюваності населення	$y = 23743,9 - 0,64x$ де, х- кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тис. у- сукупні середньомісячні витрати домогосподарств на охорону здоров'я у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	0,63

Всі отримані рівняння регресії відповідають достатньо високому рівню достовірності, що підтверджується отриманими коефіцієнтами детермінації R^2 та адекватності лінійної залежності між дослідженими показниками за критерієм Фішера.

У роботі досліджено вплив рівня захворюваності на рівень смертності населення України, що засвідчив достатньо високий ступінь кореляційної залежності між даними показниками. Тобто, при збільшенні кількості випадків уперше зареєстрованих захворювань на 1 тис. кількість померлих у середньому зростає на 0,02 тис., або 20 чол. Регресійний аналіз також показав, що обсяги ВВП суттєво залежать від рівня смертності населення. Тобто, за умови нульової смертності протягом 2010-2019 років, обсяги ВВП за цей –же період складали б 14072465 млн. грн., що на 35% більше, ніж фактичний показник.

Спостерігається пряма лінійна залежність між темпами зростання ВВП та обсягами державних видатків у сфері охорони здоров'я, зокрема при збільшення ВВП на 1 млн. грн. обсяги державних видатків зростають на 0,027 млн. грн. Разом з цим, статистичні дані показують суттєве відставання

темтів зростання обсягів державного фінансування охорони здоров'я та темтів економічного зростання, що не відповідає основним трендам у розвинутих країнах. Так, за період 2010-2019 років, номінальний ВВП збільшився на 268,2%, а обсяги видатків – на 189%.

Результати аналізу та порівняння впливу витрат державного та приватного сектору на рівень захворюваності показали, що обидва чинники здійснюють позитивний вплив на зниження рівня захворюваності. Разом з цим, спостерігається тенденція щодо збільшення обсягів витрат домогосподарств на медичне обслуговування та купівлю медичних препаратів набагато швидшими темпами, ніж на державному рівні, що підтверджує орієнтовані тенденції, закладені у медичній реформі на суттєве скорочення кількості безоплатних медичних послуг. До певної межі, дані тенденції є позитивними, проте за умови суттєвого погіршення ситуації з рівнем захворюваності, дана фінансова політика повинна бути переглянута.

Отже, результати кореляційно-регресійного аналізу свідчать про тісні функціональні зв'язки між економічною та медико-демографічною складовою, визначають певну логіку формування

державних витрат на розвиток медичної галузі та можуть використовуватися у процесі прогнозування впливу фінансової політики держави на формування та збереження людського потенціалу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проаналізовано та порівняно вплив витрат державного та приватного сектору на рівень захворюваності, що показали обидва чинники здійснюють позитивний вплив на зниження рівня захворюваності. Разом з цим, спостерігається тенденція щодо збільшення обсягів витрат домогосподарств на медичне обслуговування та купівлю медичних препаратів набагато швидшими темпами, ніж на державному рівні, що підтверджує

орієнтовані тенденції, закладені у медичній реформі на суттєве скорочення кількості безоплатних медичних послуг. До певної межі, дані тенденції є позитивними, проте за умови суттєвого погіршення ситуації з рівнем захворюваності, дана фінансова політика повинна бути переглянута.

Результати кореляційно-регресійного аналізу свідчать про тісні функціональні зв'язки між економічною та медико-демографічною складовою, визначають певну логіку формування державних витрат на розвиток медичної галузі та можуть використовуватися у процесі прогнозування впливу фінансової політики держави на формування та збереження людського потенціалу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Левчук Н. М. Проблеми фінансування охорони здоров'я в Україні. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/8931/07-Levchuk.pdf>.
2. Законом України «Про підвищення доступності та якості медичного обслуговування у сільській місцевості» від 14.11.2017 № 2206-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2206-19>.
3. Про Концепцію розвитку охорони здоров'я населення України від 07.12.2000 № 1313/2000. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1313/2000#Text>.
4. Україна: огляд реформи фінансування системи охорони здоров'я 2016–2019 URL: https://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0018/425340/WHO-WB-Joint-Report_UKR_Full-report_Web.pdf?ua=1.
5. Irtysheva I., Kramarenko I., Shults S., Boiko Y., Blishchuk K., Hryshyna N., Popadynets N., Dubynska I., Ishchenko O. and Kravchuk D. Building favorable investment climate for economic development. *Accounting*. 2020. Volume 6, Number 5, Pp. 773-780.
6. Іртишева І. О., Крамаренко І. С. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії. *Регіональна економіка*. 2014. № 2 (72). С. 84-95.
7. Рогатина Л. П., Іртишева І. О., Крамаренко І. С., Андрющенко Є. Г., Білан В. В. Інвестиційна складова економічної безпеки: мікро-, мезо-, макrorівні. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7871>.
8. Іртишева І. О., Тубальцева Н. П., Гришина Н. В., Крамаренко І. С., Сергічук С. І. Економічний розвиток на засадах активізації малого підприємництва: історичні процеси та завдання управління. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С. 75–80.

REFERENCES

1. Levchuk, N. M. (2007). *Problems of health care financing in Ukraine*. Retrieved from: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/8931/07-Levchuk.pdf>.
2. Verkhovna Rada of Ukraine. (2019). *Law of Ukraine "On improving the availability and quality of medical care in rural areas"*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2206-19>.
3. About the Concept of development of health care of the population of Ukraine. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1313/2000#Text>.
4. Ukraine: Health Care Financing Reform Review 2016–2019. Retrieved from: https://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0018/425340/WHO-WB-Joint-Report_UKR_Full-report_Web.pdf?ua=1.
5. Irtysheva, I., Kramarenko, I., Shults, S., Boiko, Y., Blishchuk, K., Hryshyna, N., Popadynets, N., Dubynska, I., Ishchenko, O. and Kravchuk, D. (2020). Building favorable investment climate for economic development. *Accounting*, 6(5), 773-780.
6. Irtysheva, I. O. and Kramarenko, I. S. (2014). Investment attractiveness of the economy: interregional asymmetries. *Regional economy*, 2 (72), 84-95.
7. Rogatina, L. P., Irtysheva, I. O., Kramarenko, I. S., Andryushchenko, E. G. and Bilan, V. V. (2020). Investment component of economic security: micro-, meso-, macro-levels. *Efficient economy*, 5. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7871>.
8. Irtysheva, I. O., Tubaltseva, N. P., Grishina, N. V., Kramarenko, I. S. and Sergiychuk S. I. (2020). Economic development on the basis of activation of small business: historical processes and management tasks. *Economy and state*, 5, 75–80.

УДК 339.91

JEL classification: F22

Наталія КОМАР

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра міжнародної економіки,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна

E-mail: nkomar@ukr.net

<http://orcid.org/0000-0003-3009-977X>

<http://www.researcherid.com/rid/H-5997-2017>

© Наталія Комар, 2020

Отримано: 30.01.2020 р.

Прорецензовано: 06.02.2020 р.

Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.

Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Наталія Комар (Україна)

МІСТА ДЕСТИНАЦІЇ МІГРАНТІВ В ЄВРОПІ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Міграція є глобальним явищем, яке не має кордонів і стосується всіх без винятку країн. Суб'єктивні та об'єктивні причини зумовлюють міграційні потоки у світовому просторі. Більше половини населення світу проживає в міських районах. Сформувалися популярні та антрактивні, своєю інфраструктурою, динамічним ринком праці, розвитком інтеграції та консолідації, інклюзії, країни / міста дестинації мігрантів, які шукають кращого життя й більше можливостей працевлаштуватись та мати соціальний захист. Міста задовільняють нагальні потреби мігрантів та реагують на низку викликів, пов'язаних із інтеграцією. Більшість міст, які зазнають чималий тиск з боку мігрантів, а особливо з сторони біженців, усвідомлюють, що добре керована міграція може приносити не лише виклики, а й можливості й ініціативи, які можуть бути корисними для економіки та суспільства, особливо в довгостроковій перспективі.

Мета статті є дослідження Європейського континенту як локації тяжіння мігрантів та біженців, аналіз викликів та можливостей для міст дестинацій під впливом міграційних потоків.

Метод (методологія). Методологічний базис статті склали загальнонаукові та емпіричні методи наукового дослідження, такі як: історичний, системний, метод узагальнення, групування, компаративний метод.

Результати. Згідно рейтингів найбільш популярними країнами / містами дестинацій мігрантів на європейському континенті є Німеччина (Берлін), Великобританія (Лондон), Франція (Париж), Польща (Гданськ) тощо. Мігранти можуть не сприйматися суспільством та бути тягарем для міста, витрачаючи державні кошти на їхнє утримання. В той же час мігранти можуть бути більш талановитими та кваліфікованими працівниками, менш вимогливими, ніж місцеве населення. Саме тому влада та бізнес міста дестинації мігрантів можуть так ефективно співпрацювати, щоб максимально реалізувати потенціал іммігрантів в містах. Основними факторами привабливості мігрантів є економічні можливості міст. Зокрема привабливість Берліну мігрантами зумовлена тим, що місто є інноваційним, креативним та відкритим для думок, а також притягує через динамічний ринок праці та низькі витрати на робочу силу. Доцільно враховувати те, що в багатьох розвинутих країнах відбуваються демографічні зрушення, що призводить до старіння нації, в той же час, як молодь в країнах, що розвиваються, шукає роботу через дисбаланси на внутрішньому ринку праці. В досліджених містах дестинаціях (Берлін, Афіни, Париж) міграція внесла свої корективи в сфері інфраструктури, освіти, охорони здоров'я, міського планування тощо. Зокрема відбулося стимулювання залучення приватного та державного секторів в напрямку вирішення проблем, пов'язаних з міграцією, в довгостроковій перспективі.

Комар Н. Міста дестинації мігрантів в Європі: виклики та можливості. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 66-74.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.066>

Ключові слова: внутрішня міграція; міжнародна міграція; іммігрант; біженці; міста дестинації мігрантів; фактори привабливості.

UDC 339.91

Nataliya Komar (Ukraine)

JEL classification: F22

Nataliya KOMAR

*PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of International Economics,
Ternopil National Economic University, Ukraine*
E-mail: nkomar@ukr.net
<http://orcid.org/0000-0003-3009-977X>
<http://www.researcherid.com/rid/H-5997-2017>

© Nataliya Komar, 2020

Received: 30.01.2020
Revised: 06.02.2020
Accepted: 26.02.2020
Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

DESTINATION CITIES OF MIGRANTS IN EUROPE: CHALLENGES AND POSSIBILITIES

ABSTRACT

Introduction. Migration is a global phenomenon that has no borders and affects all countries without exception. Subjective and objective reasons determine migration flows in the world. More than half of the world's population lives in urban areas. Popular and attractive, with their infrastructure, dynamic labor force market, development of integration and consolidation, inclusion, countries / destination cities of migrants who are looking for a better life and more possibilities for employment and social protection. Cities meet the urgent needs of migrants and respond to amount of integration challenges. The majority of cities, which are under considerable pressure from migrants, especially refugees, are awareness that well-managed migration can bring not only challenges but also opportunities and initiatives which can benefit from the economy and society, especially in the long time period.

The goal of the article is to research the European continent as a location for migrants and refugees and also to analyze challenges and opportunities for cities destination under influence of migrant's flows.

Method (methodology). The methodological basis of the article are the following general scientific and empirical methods, such as: historical, systemic, generalization method, grouping, comparative method.

Results. According to the ratings, Germany (Berlin), Great Britain (London), France (Paris), Poland (Gdansk) are the most popular countries / cities for migrants in the European continent. Migrants may be a burden to the city, because in its turn mentioned one spends public money on their upkeep. At the same time, migrants may be more talented and skilled workers, less demanding than local population. That is why a government and business of destination city of migrants can cooperate effectively in order to maximize potential of immigrants in cities.

The main factors which attract migrants in destination cities are economic opportunities of ones. In particular, the attractiveness of Berlin for migrants is due to the fact that the city is innovative, creative and open to thought. Apart from the city has also dynamic labor market and low labor costs. It is worth noting that the majority of developed countries have demographic issues and aging nation, while young people in developing countries look for work due to imbalances in the domestic labor market. Migration, in the following destination cities (Berlin, Athens, Paris), has made its adjustments in the field of infrastructure, education, health care, urban planning, etc. In particular, the private and public sectors combine own attempts in order to solve migration issues in the long term period.

Komar, N. (2020). Destination cities of migrants in Europe: challenges and possibilities. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 66-74.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.066>

Keywords: internal migration; international migration; immigrant; refugees; destination cities of migrants; attractiveness factors.

Вступ

Міграція є насправді глобальним явищем, яке об'єднує рух мігрантів як всередині країни, так і за її межами та є безперервним процесом. Міграція продемонструвала безперервну тенденцію до зростання, незалежно від того, чи це люди добровільно покинули свої батьківщини з економічних чи інших причин, чи це ті, кого змусили залишити свої будинки (біженці, переміщені особи тощо). Більше ніж 60% світової міграції складається з людей, які переїзджають в сусідні країни або в країни тої самої частини світу. Основоположними чинниками міжнародної економічної міграції в умовах геополітичної нестабільності є: воєнні дії; економічні санкції; тероризм; політичні переслідування; боротьба за ресурси; техногенні катастрофи та природні катаклізми.

Міста відіграють вирішальну роль у виборі локації мігрантів, забезпечуючи як можливості для задоволення своїх першочергових потреб, так і можливості їх довгострокової соціальної та економічної інтеграції. Саме тому використовується підхід інклюзії мігрантів, який підтримується міжкультурними містами, суть якого полягає в тому, що будь-яка людина, незалежно від того, звідки він / вона прибуває, і який він / вона має бекграунд, повинна щось запропонувати суспільству, в якому він / вона хоче жити. Міжкультурні міста пропонують інноваційні політичні практики, керівні принципи та інструменти для підтримки міст у розробці відповідей на всеосяжний, сталий підхід до прибуття мігрантів, біженців.

В той же час виникають питання, якими факторами керуються мігранти при виборі країни в цілому, так і міста-дестинації зокрема. Міграційні процеси можуть бути двигуном соціально-економічного розвитку міста, нести не лише загрози, а й можливості й перспективи в умовах глобальних викликів.

Теоретичні аспекти міграції населення, а також питання міжнародної міграції та міграційних процесів в країнах ЄС досліджували такі науковці: Г. Вітковская, О. Воробьева, Н. Каменский, Л. Макарова, В. Мукомель, В. Моисеенко, І. Орлова, В. Покшішевский, С. Соболева, А. Топілін, І. Ушкалов, В. Бенінг, Е. Лібанова, О. Малиновська, В. Орешкін, С. Пирожков, Ю. Пахомов, М. Романюк, Т. Ромашенко, М. Шульга, В. Олєфір, О. Пісун, О. Позняк, І. Прибиткова, Ю. Римаренко, В. Трошинський, Ю. Шемшученко, Г. Борхас., Д. Коулман, Д. Солт, П. Стокер та інші.

Нову проблему кризової міграції в умовах геополітичної нестабільності досліджують такі вчені, як: Дж. Макадам, Дж. Холмс, К. Ворнер, А. Олівер-Сміт, Дж. Далла Зуанна, Крістофер Хейн, Феруччо Пасторе та інші. Окремі підходи щодо вирішення

міграційної кризи відображені в працях Г. Дудіної, О. Каменського, Г. Барішевої, С. Якубовського.

У той же час в дослідженнях українських вчених мало уваги приділено факторам привабливості країн та міст-дестинацій мігрантів, викликам та можливостям для подальшого розвитку міста в сфері охорони здоров'я, освіти, розбудови інфраструктури, в тому числі житла, соціальної політики тощо. Міграційні потоки, як в межах країни, так і на міжнародному рівні, на рівні інтеграційних об'єднань (зокрема на прикладі ЄС) мають чималий інтерес, саме тому оцінка впливу внутрішніх та зовнішніх міграційних потоків на країни (міста) ЄС, дослідження факторів, які здебільшого впливають на визначення місця-дестинації для мігрантів, а також аналіз викликів та загроз, що може мати міграція на місто-дестинацію, є надзвичайно актуальним, що і зумовило вибір теми.

Мета статті

Основною метою статті є аналіз рейтингу привабливості країн та міст зі сторони мігрантів, а також оцінка викликів та можливостей міграційних потоків для країн чи міст-дестинації іммігрантів, в тому числі біженців.

Виклад основного матеріалу дослідження

За останні 25 років країни Азії, Європи та Північної Америки зафіксували найбільші здобутки в кількості міжнародних мігрантів, що становить приблизно 27 мільйонів чи майже 1,1 мільйона додаткових мігрантів на рік. США – є найбільш популярним місцем-дестинації, після нього Німеччина, Канада, Великобританія, Франція, Австралія тощо (рис. 1).

Згідно даних Міжнародної організації з міграції Бразилія, Індія, Східна Азія та Південна Африка є новими ринками для-дестинації мігрантів. Деякі країни, що розвиваються стали як країною-донором мігрантів, так і країною-дестинації. Наприклад, Китай є-дестинацією для іммігрантів з Нігерії і також країною-донором для емігрантів до країн Близького Сходу.

Приблизно один з п'яти міжнародних мігрантів живуть в топ 20 найкращих "глобальних містах", які є передовими виробниками послуг, мають сильну економіку і міжнародні шлюзи, а також в них зосереджені політичні та культурні центри міжнародного значення. До таких глобальних міст відносять Пекін, Берлін, Брюссель, Буенос-Айрес, Чикаго, Гонконг, Лондон, Лос-Анджелес, Мадрид, Москва, Нью-Йорк, Париж, Сеул, Шанхай, Сінгапур, Сідней, Токіо, Торонто, Відень і Вашингтон [2, с. 3].

У великих містах велику частку населення складає населення іноземного походження. Так, наприклад, в Дубаї та Брюсселі відповідно 83% та 62 % населення – це вихідці з-за кордону. Велика частка іммігрантів в містах посилює їхній глобальний

характер з точки зору культури та соціальних звичаїв, навіть якщо ці фактори не обов'язково враховуються в міських системах класифікації (рис. 2).

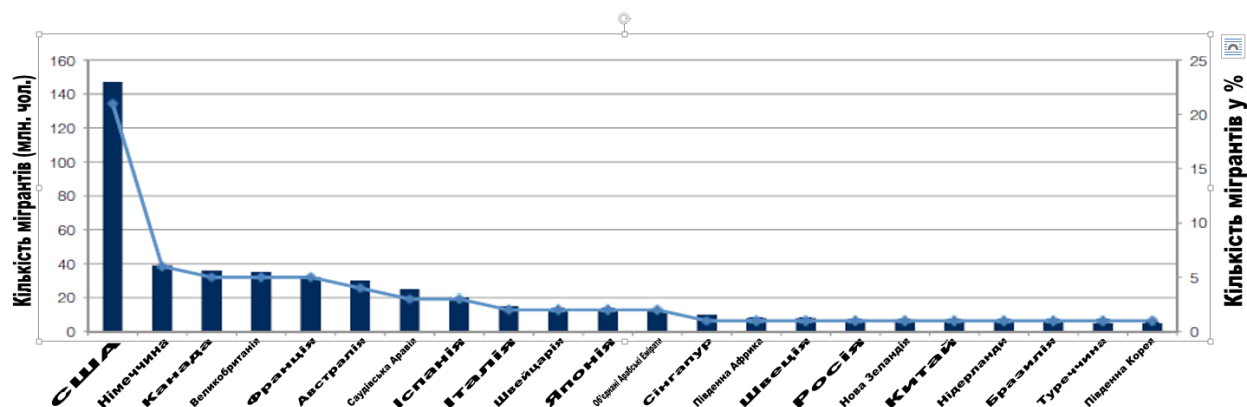


Рис. 1. Топ найбажаніших destinations світу для мігрантів, 2018 рік [1, с. 50].

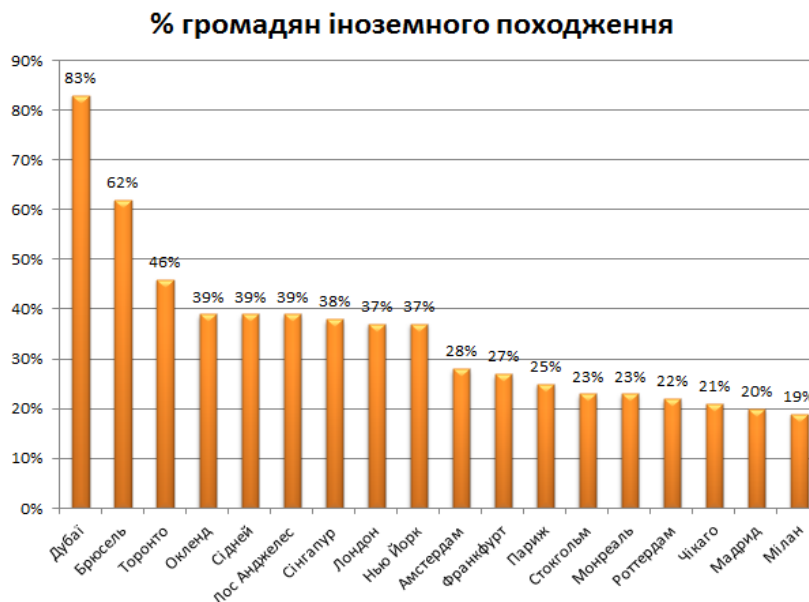


Рис. 2. Населення іноземного походження у великих містах (як % від загальної кількості) [1, с. 79].

Сьогодні перше місце за кількістю мігрантів у світі займає Європа – близько 56 млн. осіб [3, с. 16]. Упродовж останніх двох років обсяги нелегальної імміграції до ЄС, як і кількість шукачів притулку, зростали небаченими темпами. За минулі 25 років Європа була destinations для 27 млн. міжнародних мігрантів, з яких 45% були народжені в Європі, 25% в Азії, приблизно 18 % в Африці і 13% в Латинській Америці й Карибському басейні.

Майже половина (47,6%) іммігрантів в ЄС є вихідці з країни походження ЄС, що живуть в містах, порівняно з приблизно двома п'ятими (38,5%) місцевого населення, яке не має ніякого міграційного бекграунду [4, с. 123-156].

В Європі станом на січень 2016 р. 19,3 млн. людей жили в різних державах-членах ЄС, в одній з яких вони народилися. Більше людей на Кіпрі, Угорщині, Ірландії, Люксембурзі та Словаччині є

громадянами з інших держав-членів ЄС, ніж тими, які народилися за межами ЄС-28. Лише п'ять країн-членів ЄС – Франція, Німеччина, Італія, Іспанія та Велика Британія – колективно становлять 63% населення країн-членів ЄС-28. Близько 4% населення Люксембургу складають інші громадяни ЄС. У інших країнах, таких як Кіпр, Ліхтенштейн та Швейцарія, також проживає понад 10% населення, що є громадянами країн-членів ЄС.

В Європі, іммігранти прагнуть оселитися в містах, де ринки праці збільшуються, а інфраструктура (наприклад, лікарні, школи, університети, товари) краще консолідується. Так, у 2015 році близько трьох п'ятих (61,3%) іммігрантів, які не є членами ЄС, мешкали у містах, майже чверть іммігрантів – 24,7% у міській місцевості та одна сьома (13,9%) у сільській місцевості. В Європі іммігранти поселяються в невеликих містах,

наприклад, у менших муніципалітетах італійських провінцій Лаціо або Ломбардія, а не в таких містах, як Рим чи Мілан [5; 6].

За консервативними підрахунками ООН, Європа буде змушена обслуговувати понад 500 000 нових мігрантів щорічно в найближчі роки, особливо з країн Африки на південь від Сахари. Такі міста, як Афіни, Будапешт, Генуя, Мальме, Мюнхен,

Стокгольм та Відень, стали транзитними вузлами для біженців, які прагнуть дістатися до інших країн.

Понад 73 000 мігрантів приземлилися в Італії протягом січня-червня 2017 року, що на 14% більше порівняно з аналогічним періодом 2016 року. Чотири порти були визначені як гарячі точки в Італії: три на Сицилії (Поццалло, Порто Емпедок і Трапані) та Лампедуза (рис. 3).



Рис. 3. Географія міграційних потоків у 2015–2016 рр. у країни ЄС [7, с. 27].

Нижче на рисунку 4 можна побачити країни та міста Європи, які є привабливими для мігрантів, а саме: Німеччина (Берлін), Бельгія (Брюсель), Великобританія (Лондон), Італія (Палермо), Греція (Афіни), Франція (Париж) та ін.

Берлін є популярною дестинацією для внутрішніх мігрантів, з великою кількістю іммігрантів, ніж емігрантів. Щонайменше 18,4% населення Берліна є уродженцями з-за кордону. В середині 1990-х років населення Берліна скоротилося через міграцію в західну Німеччину та

субурбанізацію протягом семи років. Після фази стагнації Берлін почав зростати повільно у 2005 році, а протягом 2005-2010 рр. його населення зросло майже на 50 тис. населення. Починаючи з 2010 року, Берлін продемонстрував бурхливе зростання, здебільшого обумовлене міграцією. За останні п'ять років місто зросло на 243 500 тис. чоловік, з яких 81% були іноземцями. Протягом 2015-2016 рр. мігранти шукали притулку в місті, що призвело до виняткового збільшення кількості біженців (76 000 тис.) [8, с. 230; 9].

Країна	Місто дестинація мігрантів
Німеччина	Берлін
Бельгія	Брюсель
Великобританія	Лондон
Італія	Палермо
Греція	Афіни
Франція	Париж
Іспанія	Мадрид
Нідерланди	Амстердам, Роттердам
Швеція	Стокгольм

Рис. 4. Популярні країни/міста дестинації для мігрантів [1, с. 134].

До 2030 року Берлінський сенат оцінює щонайменше 157 000 тис. та більше людей будуть жити в Берліні. Крім того, очікується, що ще 24 000 тис. додаткових біженців прибудуть до Берліна до 2020 року. Незважаючи на міграцію, в першу чергу

молодих людей до Берліна, населення стане старшим – навіть якщо рівень народжуваності є вищим рівня смертності, як це було за останні 10 років (табл. 1).

Таблиця 1. Виклики та можливості для Берліна як міста дестинації мігрантів [1, с. 149; 10]

Виклики	Вирішення / ініціативи / можливості
Житло – ситуація погіршилася в останні роки з невеликою кількістю вакансій. Берлін потребує до 20 000 нових квартир щороку. Тимчасове житло є необхідним з урахуванням зростання кількості біженців з 2015 року. Так, більшість тих, хто прибув у 2015 і 2016 роках, були розміщені тимчасово в спортивних залах.	Житло – Берлінська стратегія до 2030 року передбачає збереження та переоцінку житлового фонду, враховуючи заходи збереження громади та контроль за орендою. Передбачається використовувати контейнери як тимчасове житло не більше трьох років. У 2017 році ті хто прибув були розміщені в центрах колективного проживання, тимчасових будинках (контейнерах) або звичайних квартирах.
Освіта – кількість студентів зростає, що спонукає до все більшої потреби в інфраструктурі та персоналі (беручи до уваги дефіцит вчителів).	Освіта – проведення занять в школах, в яких взяли участь близько 12 000 дітей з сімей іммігрантів, для того щоб підготувати їх до звичайних занять в школах, а також надати психологічну допомогу для травмованих людей.
Здоров'я – подолання мовних бар'єрів, так само як потреб у інфраструктурі та персоналу у сфері охорони здоров'я.	Здоров'я – надання медичного забезпечення для біженців, включаючи психологічну допомогу через сайт "MedPoints" – де більше ніж 500 біженців розміщуються. Люди, які мають посвідки на проживання, мають доступ до німецької системи охорони здоров'я через обов'язкове державне медичне страхування.
Зайнятість – кількість безробітних мігрантів є вдвічі більшою, ніж кількість безробітних громадян Берліну. Інтеграція біженців є більш складною через непевний статус їхньої заявки на отримання посвідки для проживання.	Зайнятість – сприяти біженцям у пошуці ними підприємств для проходження стажування та визнання сертифікатів для наступного працевлаштування.

Коли біженці вперше прибули до Берліну під час європейської міграційної кризи в 2015 році, їхні базові потреби були виконані через підтримку приватних організацій.

Мігранти, в тому числі біженці вибирають Берлін, тому що він є одним із міжнародних, інноваційних, творчих та відкритих міст, для якого притаманне вище середнього економічне зростання, дуже динамічний ринок праці (60 000 робочих місць, створених у 2016 році) та низькі витрати на оплату праці. Він високо оцінюється як міжнародний мегаполіс для початківців, має відмінний науково-технічний ландшафт з великою кількістю викладачів та відмінним впливом на студентів.

Хоча Берлін вжив конкретних кроків щодо інтеграції мігрантів, однак в даному процесі залишаються складнощі. Інтеграція повинна розглядатися як поперечний план, який потребує чітких структур та сильного лідерства. Усвідомлена оцінка міста повинна бути частиною програм та проектів з самого початку, до того ж приватні ініціативи необхідно серйозно дослідити з метою інтеграції у державні програми (всі заходи в основному фінансуються з державних коштів). Нарешті, зв'язок міста з громадськістю щодо статусу мігрантів і заходи для них повинні розпочинатися якомога раніше, як це можливо і суттєвим для прийняття.

Ішим містом-дестинацією мігрантів є Афіни. Перша хвиля мігрантів припадала на початок 1970-х років, що дозволило заснувати та інтегрувати Філіпіно спільноту, друга хвиля становила приблизно 1 млн. албанців, які прибули в місто в 90-ті роки, коли були відкриті кордони між Грецією та Албанією. Місто також зазнало міграцію з Азії (Пакистан, Бангладеш, Індія та Афганістан) та Африки (нещодавно багато мігрантів прибули з регіону Магриба, а також з Африки на південь від Сахари). З точки зору внутрішньої міграції, місто мало великий потік людей після 1950-х років, які приїхали з інших частин Греції до міста протягом трьох десятиліть [1, с. 78; 10].

Станом на березень 2016 року на материковій частині Греції було 50 000 біженців. Одна третя або більше ніж 15000 мігрантів знаходяться в Афінах, до того ж число зростає. Це виключає людей, які прибувають на острови зі зовсім іншим статусом за угодою з Європейським Союзом. З нещодавньою фінансовою кризою в країні багато людей виїхали з Афін, вернулися назад у свої села, а згодом повернулися до центру міста з огляду на економічну ситуацію. Це був головний фактор, який вплинув на те, що приблизно 400 000 молодого населення – вихідці з Афін залишають Грецію. Економічна криза призвела до численної кількості порожніх квартир і значного знецінення житлових будинків. Крім того, шанси знайти роботу в Афінах є вищими, ніж у сільській місцевості країни (табл. 2).

Таблиця 2. Виклики та можливості для Афін як міста дестинації мігрантів [1, с.111; 5]

Виклики	Вирішення / ініціативи / можливості
Житло – відсутність сильної соціальної житлової політики. Протягом багатьох років проекти не були ініційовані через високі витрати. Економічна криза залишила цей сектор недостатньо розвинутим на певний час.	Житло – планується побудувати 20000 будинків (через наступні два роки кількість має зрости до 30000) за сприянням Європейського Цивільного Захисту та надання гуманітарної допомоги, який розподіляє житло на основі, наприклад, вразливих людей, а саме, які мають інвалідність та є у зрілому віці. Гуманітарні партнери сплачують орендну плату, в той же час як місто платить, наприклад, за комунальні послуги, базове меблювання та електричні прилади. Власники будинку отримують орендну плату заздалегідь, що дозволяє їм сплачувати податки та погасити свої борги.
Освіта – мовні бар'єри іммігрантів. Відсутність досвіду у наданні гуманітарних послуг.	Освіта – вперше Афіни розробили напіворганізовану систему вивчення мови, залучаючи партнерів, які навчають грецькою, англійською та іншими мовами. Афіни також планують запропонувати грецькі уроки.
Здоров'я – дефіцит медичного персоналу та фармацевтів. Місто зіткнувся з труднощами в наданні психологічної підтримки та лікуванні людей, які пережили насильницькі ситуації, втрати та травми.	Здоров'я – в рамках Європейського Цивільного Захисту та надання гуманітарної допомоги Афіни спеціально найняли лікарів для шукачів притулку, а також для біженців, які проживають в квартирах. Проте система "відкрита для всіх" створила значний тиск, створюючи дефіцит медичного персоналу та фармацевтичних препаратів, що виникли внаслідок фінансової кризи. Заклади психічної допомоги були першими жертвами економічного спаду у сфері охорони здоров'я.
Інтеграція та соціальна єдність – Інтеграція раптового припливу мігрантів. Околиці, які є кинуті / відокремлені повернулися в гетто.	Інтеграція та соціальна єдність – Афіни заснували Координаційний центр для мігрантів та проблем біженців з метою забезпечення вивчення мови, надання психологічної підтримки, необхідної інформації та комп'ютерних навичок. Місто також розробило систему заходів з метою інтеграції – наприклад, відвідування музеїв, знайомство з містом та проведення конференцій з конкретних проблем.
Міське планування – поселення іммігрантів та розширення міста в 1970-х роках відбулося без державного планування, таким чином в результаті чого відбулася неконтрольована та непогоджена з владою будівельна діяльність.	Міське планування – співпраця та інформування громадян та влади про ініціативи, визнавати та відповідати потребам й прогалинам у наданні послуг, дати можливість координувати дії ключових дійових осіб під час виникнення кризи біженцями. Система "антипарочі" була досить важливою в процесі будівництва. Багато старих окремих будинків були знесені з метою будівництва нових житлових будинків через угоду між колишніми власниками будинків, будівельниками та покупцями квартир. Власники пропонували свої будівельні ділянки в обмін на квартири в новому будинку, в той же час як покупці давали будівельникам необхідний капітал для будівництва.

Найважливіший уроком для Афін був проактивний підхід, який допоможе місту в довгостроковій перспективі. Місто було не проактивне навіть тоді, коли мігранти та біженці перебували на кордонах Сирії та Туреччини і могли увійти на європейську територію через Грецію. Афіни повинні ініціювати більше, оскільки міграція продовжується; містам потрібна політика, яка створить стійкість і сприятиме інтеграції [5; 10].

Проаналізуємо ще одне місто дестинацію, яке приваблює не лише туристів, а й мігрантів, зокрема шукачів притулку – Париж. Париж не лише має понад 150 різних національностей серед населення, але 1 з 7 парижан є іноземцем та 1 з 5 – іммігрантом (з них третина придбала французьке громадянство). Перші мігранти були з Європи, склалися в основному з бельгійців та прикордонних жителів з Німеччини або Швейцарії.

У 19-20 століттях мігрували євреї зі Східної та Центральної Європи, а також поляки та італійці. Хвиля економічної міграції відбувалася в 1950-х і 1960-х роках з Північної Африки, а потім із країн Південної Сахари. Після 1970-х років біженці прибули з В'єтнаму та Камбоджі, після чого пішли іммігранти із Південно-Східної Азії. На даний час шукачами притулку в основному є вихідці з Афганістану, Сомалі, Еритреї та Демократичної Республіки Конго.

Зростання прибулих уздовж південних кордонів Шенгенської зони призвело до повільного, але безперервного зростання заявок на надання притулку та дозволу на проживання у Франції, зокрема в Парижі та навколишньому регіоні

протягом останніх трьох років. Основними причинами таких міграцій є здебільшого широко розповсюджене насильство в таких країнах як Сирія, Ірак, Судан, Лівія. Крім того Париж є дестинацією завдяки його спільноті у Великому Парижі та його функції як транзитного вузла для досягнення до інших локацій, таких, наприклад як Великобританія. Париж є адміністративною та економічною столицею Франції та сприймається як країна можливостей завдяки ринку праці та мережі спільноти. Завдяки своїй політичній та мистецькій історії, Париж також часто сприймається як святилище для артистів, інтелігенції та людей, які зазнають переслідувань (табл. 3).

Таблиця 3. Виклики та можливості для Парижа як міста дестинації мігрантів [1, с. 123; 10]

Виклики	Вирішення / ініціативи / можливості
Житло – допоміжні притулки в Парижі перебувають під сильним стресом, викликаним як браком простору, так і новими прибуттями мігрантів та зменшення державних інвестицій. Така ситуація заважає розвитку соціального житла, особливо всередині міста, де очікування можуть бути більше 10 років.	Житло – Мер міста та заступник мера підготували та видали законопроект, спрямований на відновлення французької імміграційної та інтеграційної політик на шляху до більшої інклюзивності, більшого інвестування фондів для забезпечення біженців засобами розміщення та проведення для них мовних курсів. Був створений гуманітарний центр, основною метою якого є надання інформації та притулку для новоприбулих мігрантів.
Здоров'я – відсутність спроможності боротися із психічним здоров'ям мігрантів.	Здоров'я – державна медична допомога була націлена на допомогу мігрантам без документів.
Інтеграція та соціальна єдність – деякі мікрорайони більше постраждали від нових прибуттів у порівнянні з іншими, особливо північні та північно-східні райони Парижа та його околиці. Це пов'язано через створені сітки спільноти та наявність адміністрації, повноваженнями якої є процедура надання притулку.	Інтеграція та соціальна єдність – План з 18 пунктами, основною метою якого є мобілізація паризької громади з метою їхньої інтеграції та консолідації з біженцями, був опублікований в жовтні 2015 році. Була створена всеосяжна платформа, яка збирає всі інституційні та громадські зацікавлені сторони, які працюють та зустрічаються з мігрантами кожні чотири місяці як частина керівного комітету. План включає посилені заходи щодо забезпечення доступу до основних, правових та соціальних прав для мігрантів, а також допомогу та захист неповнолітніх та сімей без супроводу. План також включає компонент лідерства та адвокації, який спрямований на просування прав людини та свободу пересування.

Згідно статистичних даних, рівень безробіття в Парижі становить 12 % для вікових груп населення від 15 до 64 років. Благодійні громади або приватні організації надзвичайно сприяють підприємству та можливостям працевлаштуватись мігрантам в Парижі [3, с. 12-18].

Уроками та викликами для Парижа як міста дестинації мігрантів було засвоєння хороших практик інших міст та на цій основі побудови Європейської мережі інклюзивних міст. Гуманітарні центри Парижа є прикладом для наслідування інших міст як справлятися з великою кількістю прибулих мігрантів та допомагати їм інтегруватись у їхні нові громади. Влада Парижу зробила певні кроки в галузі транспорту – знизил ціни на громадський транспорт для того щоб мігранти мали

можливість переміщуватись завдяки значному скороченню цін на громадський транспорт.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Міграція є безперервним процесом з огляду на політичні, соціальні та економічні дисбаланси у суспільстві, а також зміни клімату. Саме тому міграційні потоки швидше за все триватимуть та не зупиняться. Іммігранти у містах дестинаціях потребують доступу до комунальних, соціальних, банківських, телекомунікаційних послуг, охорони здоров'я, юридичної допомоги, системи навчання дітей та інших зручностей, на які потрібна відповідна документація. Як показує практика, різні галузі міської інфраструктури та послуг стикаються з викликами та можливостями під впливом міграції.

Одним із викликів є забезпечення соціальним та доступним житлом як невід'ємної складової задоволення потреб жителів, у тому числі іммігрантів. Дотичними проблемами є фінансування проєктів, оптимальне використання земельних ділянок для міських житлових проєктів, врегулювання мимовільних мігрантів чи біженців у довгостроковій перспективі, одночасно вирішуючи питання їх врегулювання у короткостроковій перспективі. Великий потік мігрантів у містах неминує приносить нові виклики та призводить до відчутних демографічних змін на місцевому рівні. Система освіти у багатьох містах знаходиться під тиском через зростаюче населення та скорочення фінансування. Саме тому залежно від їх формальних компетенцій влада міста повинна реагувати на цю нову ситуацію шляхом розширення та модернізації інфраструктури, а також навчання та залучення нового персоналу (наприклад, вчителів, асистентів та соціальних працівників). Підприємництво є локомотивом будь – якої національної економіки. Саме тому підприємці мігранти можуть підживляти економіку міста, генерувати нові ідеї, виробляти товари чи надавати послуги, тим самим створювати нові місця та

збільшувати прибуток міста. Іншими викликами, які стоять перед містами – подолання бар'єрів у наданні медичних послуг мігрантам.

Розвиток транспортних послуг є невід'ємною складовою підтримки розвитку людини та задоволення її потреб, а саме доступу до робочого місця, школи чи медичної установи тощо. Розвинута система транспортних послуг дозволяє економічно розвиватись місту та рухатись вперед до процвітання й добробуту.

Міста за умови сучасних викликів повинні знаходитись на передовій лінії та відповідати за інтеграцію біженців, оскільки біженці переважно переїзять до міських центрів, сподіваючись знайти почуття суспільства, безпеки та економічної незалежності. Міста повинні часто реагувати та знаходити прагматичні рішення, допомагаючи нещасним людям, в той же час не викликати обурення у місцевого населення, беручи до уваги громадську думку, управління потенційними конфліктами, боротьбу з дискримінацією та впевненість, що біженці мають можливість реалізувати свої прагнення та зробити значний внесок у місцеву громаду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Migration and Its Impact on Cities. World Economic Forum. In collaboration with PwC. October 2017. 172 P.
2. Gianpiero Dalla Zuanna, Hein Christopher, Pastore Ferruccio. The Pitfalls of a European Migration Policy. *Population and Policy Compact. Policy Brief*. №09. July 2015. 4 P.
3. Eurocities. Social affairs refugee reception and integration in cities. March 2016. 18 P.
4. Dialogues on Migration Policy. Lanham. Lexington Books, 2006. 250 P.
5. Estimated number of international migrants at mid-year. United Nations. Department of Economic and Social Affairs. URL: <http://esa.un.org/migration>.
6. International Migration Outlook 2018/OECD. URL: <http://www.oecd.org/els/mig/imo2018.htm>.
7. Kahanec M., Zimmermann K. High-Skilled Immigration Policy in Europe. *IZA Discussion Paper*. No. 5399. Bonn: Institute for the Study of Labor, 2018. 40 P.
8. Meyers E. International immigration policy: a theoretical and comparative analysis. New York: Palgrave Macmillan, 2018. 288 P.
9. Migration and migrant population statistics. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
10. Migration, Employment and Labour Market Integration Policies in the European Union. International Organization for Migration. URL: <http://publications.iom.int>.

REFERENCES

1. *Migration and Its Impact on Cities*. (2017). World Economic Forum. In collaboration with PwC.
2. Gianpiero Dalla Zuanna, Hein Christopher, Pastore Ferruccio. (2015). The Pitfalls of a European Migration Policy. *Population and Policy Compact. Policy Brief*.
3. Eurocities. Social affairs refugee reception and integration in cities. (2016).
4. Dialogues on Migration Policy. (2006). Lanham. Lexington Books.
5. Estimated number of international migrants at mid-year. United Nations. Department of Economic and Social Affairs. Retrieved from: <http://esa.un.org/migration>.
6. International Migration Outlook 2018/OECD. (2018). Retrieved from: <http://www.oecd.org/els/mig/imo2018.htm>.
7. Kahanec, M., & Zimmermann, K. (2018). High-Skilled Immigration Policy in Europe. *IZA Discussion Paper*. No. 5399. Bonn: Institute for the Study of Labor, 2018. 40 P.
8. Meyers, E. (2018). *International immigration policy: a theoretical and comparative analysis*. New York: Palgrave Macmillan.
9. Migration and migrant population statistics. (n. d.). Retrieved from: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
10. *Migration, Employment and Labour Market Integration Policies in the European Union*. (n.d.). International Organization for Migration. Retrieved from: <http://publications.iom.int>.

УДК 369.5:336.5

Тетяна Кривошлик (Україна)

JEL classification: G23, H55, J32

Тетяна КРИВОШЛИК

кандидат економічних наук, доцент,
професор,
кафедра страхування,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана,
Україна

E-mail: tatiana.dk@ukr.net

<https://orcid.org/0000-0003-1494-0290>

<http://www.researcherid.com/rid/L-8816-2018>

© Тетяна Кривошлик, 2020

Отримано: 25.01.2020 р.

Прорецензовано: 07.02.2020 р.

Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.

Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВЕ ДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ У СИСТЕМІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

В Україні уже тривалий час здійснюється реформування пенсійного забезпечення, і зокрема, такої важливої її складової як загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Зміни, які відбуваються внаслідок цих реформ не дали належних результатів, продовжують існувати серйозні проблеми щодо збалансування і довгострокової фінансової стійкості бюджету Пенсійного фонду України. Тому дослідження процесів, які відбуваються у солідарній системі пенсійного страхування і пошук напрямів вирішення проблем у цій сфері є надзвичайно актуальним.

Метою дослідження є виявлення тенденцій розвитку загальнообов'язкового державного пенсійного страхування в Україні та обґрунтування його ролі у забезпеченні непрацездатних громадян належним пенсійним захистом.

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та обґрунтуванню його ролі у забезпеченні непрацездатних громадян пристойними пенсійними виплатами. Проведено аналіз обсягів доходів, видатків та дефіциту Пенсійного фонду України, здійснено їх співставлення у національній та іноземних валютах. Встановлено, що номінальні надходження до Пенсійного фонду України та його видатки мали тенденцію до зростання, але при їх конвертуванні в іноземну валюту спостерігалось зниження обсягу цих показників (за винятком 2013 р.), що свідчить про суперечливі тенденції, пов'язані із знеціненням доходів та видатків фонду. Доведено, що Пенсійному фонду України постійно не вистачає власних коштів для виконання пенсійних зобов'язань, внаслідок чого поглинаються значні бюджетні ресурси і більшість пенсіонерів не забезпечується гідними пенсійними виплатами. Визначено фактори, що впливають на дефіцит Пенсійного фонду України. Зроблено висновок про те, що проблема низького розміру пенсій у більшій мірі є наслідком загальних економічних умов у країні і в меншій мірі – наслідком структури або функціонування самої солідарної системи. Адже базою для нарахування страхових внесків є заробітна плата, яка у більшості працюючих є низькою. Виявлено чинники, які негативно впливають на функціонування державного пенсійного страхування та визначені заходи щодо їх подолання.

Кривошлик Т. Загальнообов'язкове державне пенсійне страхування у системі пенсійного забезпечення України. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 75-82.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.075>

Ключові слова: пенсійне страхування; солідарна система; пенсійне забезпечення; пенсійна система; пенсійна реформа; Пенсійний фонд України; коефіцієнт заміщення.

UDC 336.64369.5:336.5

Tetyana Kryvoshlyk (Ukraine)

JEL classification: G23, H55, J32

Tetyana KRYVOSHLYK

*PhD in Economics,
Associate Professor,
Professor,
Department of Insurance,
Kyiv National Economic University named after
Vadym Hetman, Ukraine*
E-mail: tatiana.dk@ukr.net
<https://orcid.org/0000-0003-1494-0290>
<http://www.researcherid.com/rid/L-8816-2018>

© Tetyana Kryvoshlyk, 2020

Received: 25.01.2020

Revised: 07.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

COMPULSORY STATE PENSION INSURANCE WITHIN THE PENSION SECURITY SYSTEM OF UKRAINE

ABSTRACT

Ukraine has been reforming its pension provision for a long time, and in particular, such an important component as compulsory state pension insurance. The changes that have taken place as a result of these reforms have not yielded adequate results, and serious problems continue to exist regarding the balancing and long-term financial stability of the budget of the Pension Fund of Ukraine. Therefore, the study of the processes taking place in the solidarity system of pension insurance and the search for solutions to problems in this area is extremely relevant.

The purpose of the study is to identify trends in the development of compulsory state pension insurance in Ukraine and substantiate its role in providing disabled citizens with adequate pension protection.

The article is devoted to the study of the current state of compulsory state pension insurance and substantiation of its role in providing disabled citizens with decent pension benefits. The analysis of incomes, expenses and deficit of the Pension Fund of Ukraine is carried out, their comparison in national and foreign currencies is carried out. It is established that nominal revenues to the Pension Fund of Ukraine and its expenditures tended to increase, but when they were converted into foreign currency there was a decrease in these indicators (except for 2013), which indicates contradictory trends related to the depreciation of income and fund expenses. It has been proven that the Pension Fund of Ukraine constantly lacks its own funds to meet its pension obligations, as a result of which significant budgetary resources are absorbed and the majority of pensioners are not provided with decent pension benefits. Factors influencing the deficit of the Pension Fund of Ukraine have been identified. It is concluded that the problem of low pensions is largely a consequence of the general economic conditions in the country and to a lesser extent - a consequence of the structure or functioning of the solidarity system itself. After all, the basis for calculating insurance premiums is wages, which are low for most employees. Factors that negatively affect the functioning of the state pension insurance have been identified and measures to overcome them have been identified.

Kryvoshlyk, T. (2020). Compulsory state pension insurance within the pension security system of Ukraine. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 75-82.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.075>

Keywords: pension insurance; solidarity system; pension provision; pension system; pension reform; Pension Fund of Ukraine; substitution factor.

Вступ

Загальнообов'язкове державне пенсійне страхування є основою соціального захисту будь-якої країни. Воно забезпечує не тільки формування джерел фінансування пенсійних виплат, але й соціальну безпеку суспільства шляхом підтримання життєвих стандартів громадян у похилому віці. На разі солідарна система пенсійного страхування України перебуває в умовах трансформації економіки і потребує істотного реформування. Це пов'язано з суттєвими проблемами, які виникли внаслідок кризових явищ в економіці та недосконалістю законодавчого регулювання пенсійного забезпечення, внаслідок чого неможливо забезпечити у повній мірі здійснення державного пенсійного страхування та гарантування пенсіонерам достойного рівня життя. Сучасна модель загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, незважаючи на всі зусилля щодо її реформування, до цього часу відчуває проблеми хронічного дефіциту коштів на пенсійні виплати. Тому наукове вивчення процесів, які відбуваються у цій сфері набуває особливого значення.

Різні проблеми розвитку і реформування загальнообов'язкового державного пенсійного страхування досліджували такі вітчизняні та зарубіжні учені як Г. Аарон, А. Аткинсон, Е. Берковиц, У. Беверидж, О. Гаманкова, О. Димніч, М. Дем'яненко, О. Залетов, О. Ковал, Ю. Конопліна, О. Кириленко, М. Малік, В. Опарін, Г. Перрен, В. Роїк, В. Рудик, Т. Стецюк, М. Фельдстейн, С. Янова та інші дослідники. Проте важливі аспекти функціонування солідарної системи пенсійного страхування залишаються невирішеними і потребують подальшого дослідження.

Мета та завдання статті

Метою статті є аналіз сучасного стану загальнообов'язкового державного пенсійного страхування в Україні, виявлення тенденцій його розвитку та ролі у системі пенсійного забезпечення в Україні. Відповідно до поставленої мети визначено ряд завдань, спрямованих на її досягнення, зокрема: оцінити сучасний стан загальнообов'язкового державного пенсійного страхування; визначити тенденції його розвитку; виявити причини диспропорцій солідарної системи пенсійного страхування, визначити проблеми державного пенсійного страхування та опрацювати заходи щодо їх подолання з метою підвищення рівня захисту громадян похилого віку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Пенсійна система України почала формуватися у 1990 р. з прийняттям Закону України «Про пенсійне

забезпечення військовослужбовців», якою було започатковано заснування Пенсійного фонду України, створення нових механізмів акумуляції та розподілу коштів до нього, залучення роботодавців та працівників до участі у пенсійному забезпеченні. На протязі 90-х років XX ст. всім непрацездатним громадянам України гарантувалося право на матеріальне забезпечення за рахунок суспільних фондів споживання шляхом надання трудових і соціальних пенсій.

Проте демографічна криза того часу, проявом якої було скорочення населення й зменшення кількості працюючих, внаслідок чого змінилося співвідношення кількості пенсіонерів і працездатного населення, зокрема, на одного пенсіонера припадало майже двоє платників пенсійних внесків, призвела до зростаючого дефіциту Пенсійного фонду України і, як наслідок, до обмежених можливостей здійснення пенсійних виплат. Такі обставини сприяли здійсненню у 2004 р. першого масштабного реформування пенсійної системи. Так, Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9.07.2003 р. [1] та Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 9.07.2003 р. [2] було запроваджено трирівневу систему пенсійного забезпечення: солідарну, накопичувальну і недержавного пенсійного забезпечення, співвідношення між якими, за розрахунками фахівців, має складати 40/25/35 відповідно [3].

Після 2004 р. відбулося ряд реформ пенсійної системи України, серед яких вагомими були реформи, які відбулися у 2011 р. і 2017 р. Так, Законом України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 08.07.2011 р. [4], внесені зміни щодо підвищення пенсійного віку для жінок та страхового стажу, механізму визначення заробітної плати, перерахунку та виплати пенсій та зниження відсотку під час обчислення «спеціальних» пенсій до 80 % від заробітку. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» від 03.10.2017 р. [5] передбачив перерахунок пенсій відповідно до зростання середньої заробітної плати, з якої сплачуються внески, збільшив розмір мінімальної пенсії, встановив вимоги до страхового стажу, скасував особливі умови виходу на пенсію та оподаткування пенсій.

Нині в Україні діють лише два з трьох рівнів пенсійного забезпечення: солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та система недержавного пенсійного забезпечення. Другий рівень – накопичувальна система пенсійного страхування – лише планується до запровадження.

Основним джерелом пенсійного доходу для пенсіонерів України є виплати, здійснювані за солідарною системою загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, адміністрування якої здійснює Пенсійний фонд України. Вона передбачає гарантовану пенсію, яка дає можливість її одержувачу бути соціально захищеним за рахунок мінімального доходу після настання пенсійного віку чи інших обставин, що є причиною виходу на пенсію. Особливістю солідарної системи є те, що внески нинішніх працівників акумулюються пенсійним фондом і спрямовуються на пенсійні виплати сьогодишнім пенсіонерам.

Зауважимо, що вищезазначені законодавчі зміни не забезпечили фінансування належного рівня пенсійних виплат й не вирішили одну із вагомих проблем пенсійної системи, пов'язаної із забезпеченням потужних надходжень та подолання дефіциту Пенсійного фонду України. Так, протягом 2009-2019 рр. номінальні надходження до Пенсійного фонду України мали тенденцію до зростання, але слід зауважити, що при їх конвертуванні в іноземну валюту зростання відбувалося лише до 2013 р., у якому показник доходів мав найбільше значення – 31633,92 млн дол (рис. 1).

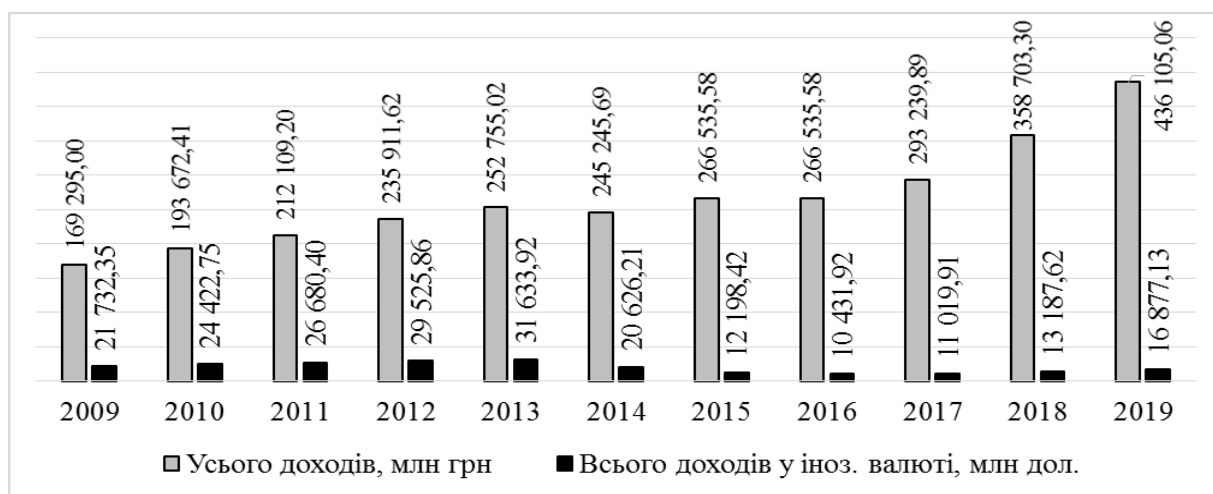


Рис. 1. Динаміка співставлення доходів* Пенсійного фонду України у національній та іноземних валютах протягом 2009 -2019 рр.

**Обсяг доходів з урахуванням позичок на покриття касових розривів.*

Джерело: розроблено автором на основі [6].

У подальшому спостерігався різкий спад доходів фонду, найнижчий показник серед аналізованих 11-ти років був у 2016 р., склавши 10431,92 млн дол. Після 2016 р. спостерігалось повільне зростання доходів, які у 2019 р. становили 16877,13 млн дол, проте у своєму обсязі вони не досягли рівня 2009 р. у розмірі 21732,35 млн дол.

У структурі доходів Пенсійного фонду України переважаючою є частка власних надходжень, яка коливалася від 61,0 % у 2009 р. до 55,5 % у 2019 р. Відповідно, частка коштів Державного бюджету становила від 28,7 % у 2009 р. до 44,3 % у 2019 р., найбільша частка цих коштів (53,5%) була у 2016 р. Частка позичок на покриття касових розривів становила від 10,2 % у 2009 р. до 0,3% у 2019 р.

Видатки Пенсійного фонду України у національній валюті протягом 2009 – 2019 рр. мали тенденцію до збільшення із незначними спадами у 2014 р. та 2016 р. (рис. 2). Найбільший розмір видатків складав 435942,31 млн грн у 2019 р., хоча при конвертуванні обсягу видатків в іноземну валюту їх найбільший розмір складав 31332, 91 млн

дол у 2013 р. Таким чином, незважаючи на те, що обсяг видатків у 2019 р. у номінальному вираженні був більшим на 74% від видатків у 2013 р., при переведенні в іноземну валюту його обсяг у 2019 р. складав лише 54% від обсягу видатків у 2013 р.

Аналіз структури видатків Пенсійного фонду України за вищезазначений період свідчить, що більша їх частина фінансується за рахунок власних надходжень, що в середньому становить 78 %, а частка коштів Державного бюджету у середньому складає 22 %. Найбільший розмір видатків за рахунок коштів Державного бюджету у відсотковому вираженні склав 30,47 % у 2019 р., оскільки було спрямовано на 24,6 % коштів більше на покриття дефіциту, зважаючи на недостатність власних коштів Пенсійного фонду, а також на доплати недоотриманих сум внаслідок запровадження сплати пільгового розміру єдиного соціального внеску для підприємств, найманими співробітниками, якими є особи з інвалідністю.

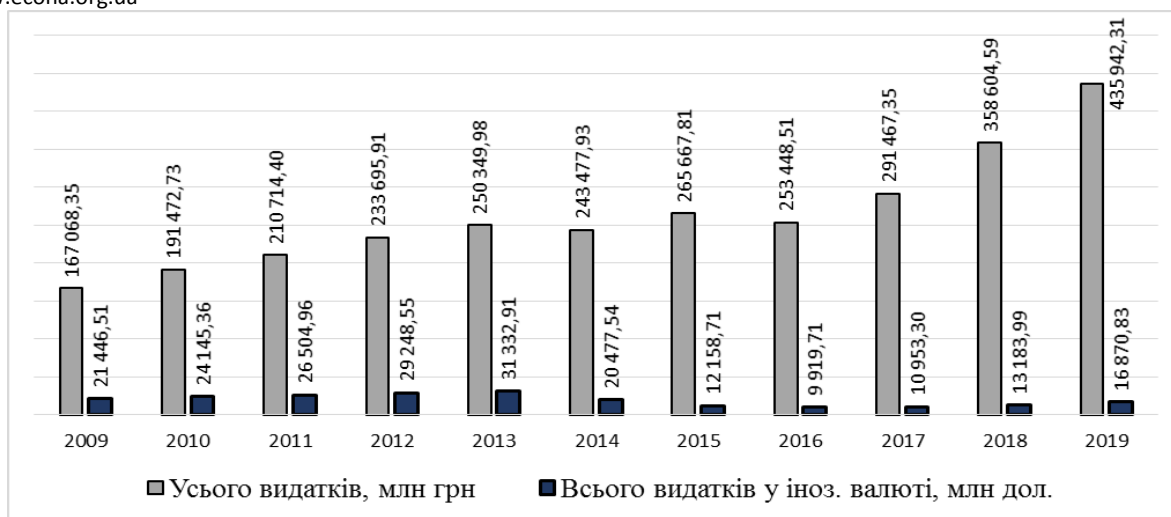


Рис. 2. Динаміка видатків Пенсійного фонду України у національній та іноземній валютах протягом 2009-2019 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [6].

Збалансування дохідної та видаткової частини бюджету Пенсійного фонду України відбувається за рахунок коштів, наданих Державним бюджетом України у формі дотацій на покриття дефіциту фонду та у формі короткострокових бюджетних (казначейських) позичок на покриття тимчасових касових розривів. Аналіз співвідношення доходів і видатків Пенсійного фонду України протягом 2009 – 2019 рр. свідчить про зростання диспропорцій між видатками та доходами фонду (за винятком 2013-2014 рр.). Так, у 2009 р. цей показник становив 9,1 %, у 2012 р. – 4,1 %, у 2018 р. – 1,3 %, у 2019 р. – 0,2 %. «Наразі існуючі джерела доходів ПФУ (надходження від сплати ЄСВ, кошти держбюджету та доходи від окремих господарських операцій, з яких сплачується збір на обов'язкове державне пенсійне страхування) досягли своєї граничної потужності й відчутне нарощування доходів ПФУ за відсутності додаткових джерел неможливе. Відтак, постає необхідність пошуку додаткових джерел його фінансування» [7].

Розмір дефіциту Пенсійного фонду України протягом 2009-2019 рр. постійно коливався і спостерігається тенденція до його збільшення. Найбільший розмір дефіциту становив 84839,7 млн грн у 2016 р., але при конвертуванні у грошову одиницю іноземної валюти його максимум сягав 3353,81 млн дол у 2010 р. (рис. 3).

Пенсійному фонду України постійно не вистачає власних коштів для виконання пенсійних зобов'язань, він постійно поглинає величезні бюджетні ресурси, й до того ж не забезпечує гідну пенсію більшості пенсіонерів. Основними факторами виникнення дефіциту фонду є недостатній рівень надходжень єдиного соціального внеску внаслідок тінізації економіки та

неформальної зайнятості, встановлення його законодавчого обмеження щодо гранично допустимої бази нарахування, а також несвоєчасна сплата податків та недосконале регулювання загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. «Дефіцит пенсійного фонду є фактором нестабільності фінансової системи на рівні держави, тому пошук шляхів його зменшення є надзвичайно актуальним» [8, с. 47].

Зауважимо, що недостатній обсяг доходів та хронічний дефіцит пенсійного фонду України не дає можливості повноцінно реалізувати завдання загальнообов'язкового державного пенсійного страхування щодо забезпечення працездатним громадянам мінімальних державних соціальних стандартів, пенсійні виплати яких мають становити не нижче мінімальної заробітної плати. Проте для більшості пенсіонерів пенсійні виплати є надзвичайно низькими і не досягають державних соціальних стандартів (табл. 1). Так, у 2019 р. середня пенсія становила 3082,98 грн, тоді як мінімальна заробітна плата складала 4173,0 грн, а середня заробітна плата була на рівні 12264,0 грн. Така ж тенденція співвідношення середньої пенсії до мінімальної заробітної плати й середньої заробітної плати була характерна й для попередніх років. Коефіцієнт заміщення (відношення середньої пенсії до середньої заробітної плати) у 2014 – 2019 рр. становив від 23,7 % до 25,1 %, з найбільшими значеннями протягом 2016-2017 рр., відповідно 28,2 % і 28,3 %, тоді як, за нормами Міжнародної організації праці, він має бути не меншим за 40 %. Отож аналіз вищезазначених показників дозволяє говорити про не ефективність функціонування солідарної пенсійної системи для переважної більшості пенсіонерів.

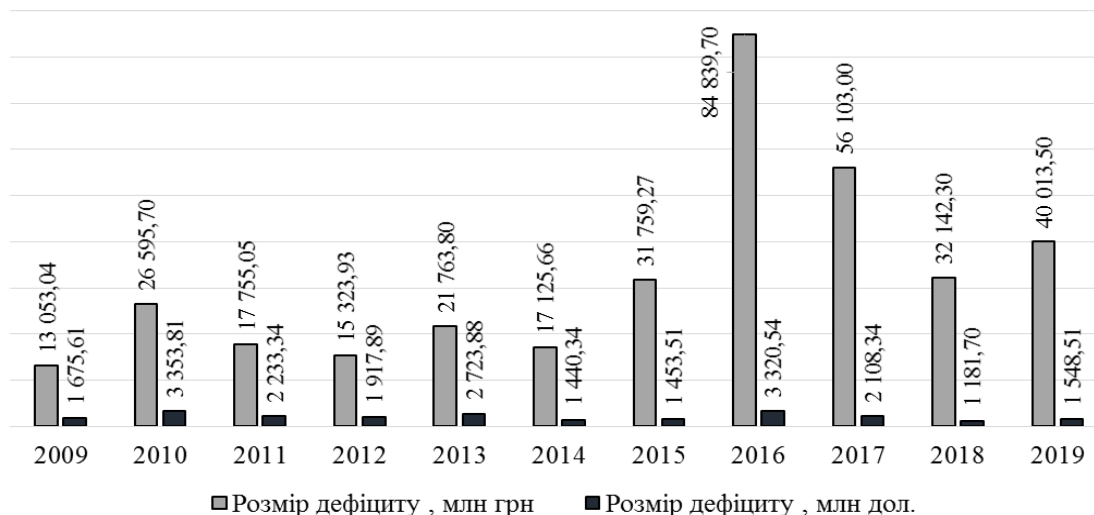


Рис. 3. Динаміка дефіциту Пенсійного фонду України у національній та іноземній валютах протягом 2009 – 2019 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [6].

Таблиця 1. Динаміка мінімальної заробітної плати, середньої заробітної плати та пенсії в Україні протягом 2014 – 2019 рр.

Показники*	2014 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Темп зростання, %
Мінімальна заробітна плата, грн.	1 378,0	1 450,0	3 200,0	3 723,0	4 173,0	302,8
Середня заробітна плата, грн.	4 012,0	6 475,0	8 777,0	10 573,0	12 264,0	305,7
Середня пенсія, грн.	949,0	1 828,3	2 480,5	2 645,7	3 083,0	324,9
Коефіцієнт заміщення, %	23,7	28,2	28,3	25,0	25,1	106,3

*Показники представлено станом на 31 грудня кожного року.

Джерело: розроблено автором на основі [6; 9; 10].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, мета пенсійних реформ: «забезпечити соціальну справедливість шляхом встановлення залежності розмірів пенсій від величини заробітку людини і її трудового стажу; досягти фінансової стабільності, збалансованості пенсійної системи; вмотивувати працездатних громадян до заощадження коштів на випадок втрати працездатності у зв'язку зі старістю; підвищити якість адміністрування пенсійного забезпечення в країні; упорядкувати законодавчо-нормативне забезпечення цієї сфери; забезпечити економіку країни довгостроковим інвестиційним капіталом» [11, с. 63] не була досягнута. Незважаючи на щорічне збільшення обсягів доходів та видатків бюджету Пенсійного фонду України, не вдалося забезпечити фінансову стабільність пенсійної системи.

Негативні тенденції у солідарній системі пенсійного страхування пов'язують з низьким пенсійним віком та збільшенням співвідношення пенсіонерів і працюючих. Проте окремі країни світу прийшли у глухий кут щодо підняття пенсійного віку. Наприклад, у Норвегії та Ісландії пенсійний вік для жінок і чоловіків становить 67 років, в Японії – 70 років, у Великій Британії – 66 років і планують подальше його підвищення до 68 років. В Італії нещодавно знизили пенсійний вік з 67 до 62 років. У Франції спроба підняти пенсійний вік з 62 до 64 років призвела до масових акцій протесту. Зазвичай за рахунок збільшення пенсійного віку, намагаються скоротити соціальні виплати і зменшити дефіцит державного бюджету. Проте, чим більший пенсійний вік, тим довше люди змушені працювати, довше сплачувати внески у пенсійний фонд, тим менше їх доживе до пенсійного віку. На наш погляд, підхід вирішувати проблеми солідарної системи пенсійного

www.econa.org.ua

страхування через підняття пенсійного віку є невдалим. Арифметичні розрахунки і статистика свідчать про подальше посилення тенденцій старіння націй, зменшення кількості працездатних громадян, зростання кількості пенсіонерів та зниження рівня народжуваності людства. Підняття пенсійного віку до 70-ти, або навіть до 75 років та збільшення відрахувань до пенсійного фонду, можуть негативно позначитися на мотивуванні людини до праці, на легалізації її трудової діяльності. Зауважимо, що збільшення тривалості життя не призводить до пропорційного подовженню періоду здорового життя. Люди, які померли б раніше, сьогодні, завдяки медицині, залишаються живі, але частіше за все вони не в змозі фінансово забезпечити себе. Більш того, їх витрати відносно здорових однолітків істотно зростають.

На наш погляд, проблеми солідарної системи пенсійного страхування не стільки пов'язані з пенсійним віком, скільки стали наслідком системних проблем нашої країни, серед яких

виділимо такі як: низький рівень заробітної плати; значна тіньова зайнятість; падіння темпів народжуваності; стагнація в економіці, внаслідок економічних криз (1998 р., 2008 р., 2014 р. і очевидний початок у 2020 р. внаслідок коронавірусу). Ці проблеми потребують вирішення на рівні держави, а саме, стабілізації економічної ситуації в країні, збільшення кількості робочих місць та доходів працюючого населення, зростання мінімальної та середньої заробітних плат; посилення контролю над неофіційно працюючими робітниками підприємств. До того ж, якщо у найближчі роки економічна ситуація у державі буде розвиватися інноваційним шляхом при одночасному проведенні активної демографічної політики, спрямованої на переломлення негативних демографічних тенденцій, то це дасть можливість забезпечити стійкість і фінансову стабільність не тільки солідарної системи пенсійного страхування, але й взагалі пенсійної системи на довгі роки вперед.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. По загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: закон України від 9.07.2003 р. № 1058 – IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15#Text>.
2. Про недержавне пенсійне забезпечення: закон України від 9.07.2003 р. № 1057-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15#Text>.
3. Ukrainian Social Sector Restructuring Program PADCO/U.S.A.I.D. URL: <http://www.padco.kiev.ua>.
4. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи: закон України від 08.07.2011 р. № 3668-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3668-17#Text>.
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій: закон України від 03.10.2017 р. № 2148-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2148-19#Text>.
6. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України (2009-2019). Пенсійний Фонд України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/2121043-zvit>.
7. Коваль О. П. Щодо забезпечення права літніх людей на соціальний захист та працю. Національний інститут стратегічних досліджень. 2019. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019>.
8. Януль І. Є. Особливості реформи пенсійної системи в Україні. *Фінансові послуги*. 2017. № 2. С. 45-48. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/finu_2017_2_12.
9. Середня заробітна плата (2014 – 2019). Міністерство фінансів. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/average/2014>.
10. Мінімальна зарплата в Україні (2014 – 2019). Міністерство фінансів. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min>.
11. Гаманкова О. О., Димніч О. В. Проблеми побудови в Україні тривірневої пенсійної системи. *Фінанси, облік і аудит*. 2017. № 2 (30). С. 58-72.

REFERENCES

1. Pro zahal'noobov'yazkove derzhavne pensiyne strakhuvannya [On Compulsory State Pension Insurance] (2003). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15#Text> [in Ukrainian].
2. Pro nederzhavne pensiyne zabezpechennya [On non-state pension provision] (2003). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15#Text> [in Ukrainian].
3. Ukrainian Social Sector Restructuring Program PADCO/U.S.A.I.D. Retrieved from: <http://www.padco.kiev.ua>
4. Pro zakhody shchodo zakonodavchoho zabezpechennya reformuvannya pensiynoyi systemy [On measures to legislatively reform the pension system] (2011). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3668-17#Text> [in Ukrainian].
5. Pro vnesennya zmin do deyakykh zakonodavchykh aktiv Ukrayiny shchodo pidvyshchennya pensiy [On amendments in certain legislative acts of Ukraine with regard to the raising pensions] (2017). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2148-19#Text> [in Ukrainian].

www.econa.org.ua

6. Zvit pro vykonannya byudzhetu Pensynoho fondu Ukrayiny (2009-2019). [Report on the execution of the Budget of the Pension Fund of Ukraine (2009-2019)]. (2019). Pension Fund of Ukraine. Retrieved from: <https://www.pfu.gov.ua/2121043-zvit> [in Ukrainian].
7. Koval', O. P. (2019). In respect of ensuring the rights of older persons in order to guarantee the social protection and employment. National Institute for Strategic Studies. Retrieved from: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019> [in Ukrainian].
8. Yanul, I. E. (2017). Features of the pension reform in Ukraine. *Financial services*, 2, 45-48. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/finu_2017_2_12 [in Ukrainian].
9. Average salary (2014 – 2019). (2019). Ministry of Finance. Retrieved from: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/average/2014/> [in Ukrainian].
10. The minimum wage in Ukraine (2014 – 2019). (2019). Ministry of Finance. Retrieved from: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/> [in Ukrainian].
11. Gamankova, O. O., & Dymnich, O. V. (2017). The problems of a three-pillar pension system formation in Ukraine. *Finance, accounting and audit*, 2 (30), 58-72. [in Ukrainian].

УДК 336.71

Михайло Макаренко (Україна)
Яна Смолова (Україна)

JEL classification: E42, E58, E59

Михайло МАКАРЕНКО

доктор економічних наук, професор,
викладач, кафедра міжнародних економічних
відносин,
Сумський державний університет, Україна
E-mail: m.makarenko@uabs.sumdu.edu.ua
<https://orcid.org/0000-0002-6357-5317>
<http://www.researcherid.com/rid/P-3860-2014>

Яна СМОЛОВА

аспірант,
кафедра міжнародних економічних відносин,
Сумський державний університет, Україна
E-mail: yana.koriniok@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-4778-7248>

© Михайло Макаренко, Яна Смолова, 2020

Отримано: 25.01.2020 р.
Прорецензовано: 07.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

АНАЛІЗ ІНСТРУМЕНТАЛЬНОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ МАКРОПРУДЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Питання захисту національної економіки від системних ризиків набуває все більшої актуальності в сучасному світі. За останні два десятиліття системні кризи, що періодично виникають на фінансових ринках, завдали значних втрат економікам багатьох країн. За їх частотою Україна належить до переліку країн-лідерів, а прямі втрати від останньої кризи 2014-2015 рр. склали близько 40% ВВП країни. Це виразилось у скороченні темпів економічного зростання та банківського кредитування. У результаті виникла необхідність включення до мандату НБУ функції із забезпечення фінансової стабільності та переходу до активних наглядових дій у фінансовій системі. У статті визначено головні цілі макропруденційної політики, відповідно до яких здійснюється впровадження регуляторних інструментів. Досліджено найбільш ефективні макропруденційні інструменти, що застосовуються в зарубіжній практиці, проаналізовано їх ступінь впровадження в Україні та ефективність функціонування. Розглянуті потенційні переваги інструментів, які доцільно запровадити в найближчій перспективі в рамках макропруденційного регулювання.

Мета. Метою статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів впровадження макропруденційних інструментів в Україні.

Метод (методологія). При написанні статті використовувались загальнонаукові та спеціальні методи досліджень, зокрема, логічне узагальнення – при характеристиці макропруденційної політики, виявленні її цілей та інструментів, компаративний аналіз – при зіставленні практики застосування макропруденційних інструментів в Україні та за кордоном, визначенні переваг окремих інструментів, метод систематизації – при групуванні досліджуваних інструментів за певними критеріями.

Результати. За результатами проведеного дослідження сформульовано висновки та рекомендації щодо прискорення процесу впровадження інструментів макропруденційної політики, передбачених в положеннях Базеля III, зосередивши увагу на тих засобах, що НБУ має в своєму арсеналі інструментів з регулювання фінансової стабільності. Визначено можливі труднощі для банківської системи, пов'язані з підвищенням вимог до капіталу.

Макаренко М., Смолова Я. Аналіз інструментальної забезпеченості макропруденційної політики в Україні. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 83-90.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.083>

Ключові слова: макропруденційна політика; макропруденційні інструменти; системний фінансовий ризик; нормативи ліквідності; буфери капіталу; стрес-тестування; довгострокове фінансування.

UDC 336.71

JEL classification: E42, E58, E59

Mykhailo MAKARENKO

*Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Lecturer,
Department of International Economic Relations,
Sumy State University, Ukraine*
E-mail: m.makarenko@uabs.sumdu.edu.ua
<https://orcid.org/0000-0002-6357-5317>
<http://www.researcherid.com/rid/P-3860-2014>

Yana SMOLOVA

*PhD Student,
Department of International Economic Relations,
Sumy State University, Ukraine*
E-mail: yana.koriniok@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-4778-7248>

© Mykhailo Makarenko, Yana Smolova, 2020

Received: 25.01.2020

Revised: 07.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Mykhailo Makarenko (Ukraine)
Yana Smolova (Ukraine)

ANALYSIS OF INSTRUMENTAL SECURITY OF MACROPRUDENTIAL POLICY IN UKRAINE

ABSTRACT

Introduction. The issue of protecting the national economy from systemic risks is burning nowadays. Over the past two decades, systemic crises that periodically occur in financial markets have caused significant losses to the economies of many countries. And Ukraine is not an exception. Its losses from the last crisis of 2014-2015 amounted to about 40% of GDP. It has reflected in reduction of economic growth and bank lending. As a result, the function of ensuring financial stability has been included in the NBU's mandate.

In the article the main objectives of macroprudential policy for the implementation of regulatory instruments have been identified. The most effective macroprudential instruments used in foreign practice have been studied. The degree of its implementation and efficiency in Ukraine has been analyzed. The potential benefits of macroprudential tools that are going to be implemented in the near future have been considered.

Purpose. The purpose of the article is to study theoretical and practical aspects of macroprudential instruments implementation in Ukraine.

Method (methodology). In the article the general and special research methods were used, in particular, logical generalization – in characterizing macroprudential policy, identifying its goals and tools, comparative analysis – in comparing the practice of macroprudential instruments in Ukraine and abroad, determining the benefits of tools, systematization – while grouping the tools according to certain criteria.

Results. Based on the results of the study, conclusions and recommendations were formulated. In particular, the need to accelerate the process of implementing macroprudential instruments, focusing on the tools that NBU already has in its arsenal, was considered. Possible difficulties for the banking system caused by capital requirements increase have been identified.

Makarenko M., Smolova Y. (2020). Analysis of instrumental security of macroprudential policy in Ukraine. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 83-90.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.083>

Keywords: macroprudential policy; macroprudential instruments; systemic financial risk; liquidity ratios; capital buffers; stress testing; long-term financing.

Вступ

Низка структурних дисбалансів, що склались у вітчизняній економіці в період фінансової нестабільності 2008-2009 та 2014-2015 рр., за своїми характеристиками була ідентифікована як системні ризики. Натомість чинна монетарна та мікропруденційна політика продемонстрували нездатність стримати такого роду ризики та забезпечити стабільність країни в макроекономічному вимірі. У той час, як більшість країн, зробивши висновки після світової фінансової кризи 2008 р., почали активно запроваджувати макропруденційну політику, спрямовану на стримування системних ризиків та забезпечення фінансової стабільності, Україна не приділила даній політиці належної уваги та відклала її імплементацію на невизначений час. Це призвело до того, що через відсутність адекватних контрциклічних інструментів, вітчизняна економіка постраждала від системної фінансової нестабільності протягом 2014-2015 рр., яка до того ж супроводжувалася глибокими викривленнями в інституційній структурі. Це в результаті прискорило впровадження в практику антикризового регулювання таких необхідних макропруденційних інструментів.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів впровадження макропруденційних інструментів в Україні. Для досягнення зазначеної мети були поставлені наступні завдання:

- огляд цілей макропруденційної політики, на які спрямовуються її інструменти;
- дослідження сутності та функціонального призначення впроваджуваних макропруденційних інструментів;
- аналіз цільових значень та алгоритму розрахунку макропруденційних нормативів;
- ідентифікація переваг та можливих загроз при використанні досліджуваних інструментів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Основним провідником макропруденційної політики в Україні, як і в більшості країн, виступає центральний банк. У питаннях розробки та реалізації політики Національний банк дотримується рекомендацій, запропонованих Європейською радою з системних ризиків (European Systemic Risk Board). Враховуючи рекомендації ESRB та особливості вітчизняної фінансової системи, НБУ визначив шість цілей, на які направлена макропруденційна політика, а саме:

1. Попередження надмірного збільшення кредитування.
2. Попередження дефіциту ліквідності.

3. Мінімізація впливу викривлених стимулів.
4. Зменшення концентрації ризиків.
5. Забезпечення стійкості інститутів фінансової інфраструктури.
6. Зменшення доларизації фінансового сектору [1, с. 6].

Перші п'ять із зазначених цілей належать до базових проміжних цілей. А от шоста, зменшення доларизації фінансового сектору, була запропонована НБУ з урахуванням сьогоденних викликів української економіки. Для досягнення зазначених цілей уповноважені органи використовують макропруденційні інструменти.

Використання окремих інструментів макропруденційної політики в Україні бере початок ще з 2000-х років, з моменту прийняття економічних нормативів щодо діяльності комерційних банків (введення регулятивного капіталу згідно Базеля I). Відповідно до рекомендації МВФ на щоквартальній основі повинні були розраховуватися індикатори фінансової стійкості. Однак, як показала практика, наведені інструменти є недостатньо ефективними для забезпечення макрофінансової стабільності, адже попередити кризу 2008-2009 рр. вони не змогли [2, с. 40].

Нинішня виголошена політика НБУ направлена на впровадження дієвих інструментів в контексті реалізації ефективного макропруденційного регулювання, оскільки, на практиці, виконання окремими фінансовими установами базових нормативів ліквідності та капіталу замало для мінімізації системних ризиків.

У таблиці 1 приведені найпоширеніші та найбільш ефективні інструменти макропруденційної політики, що використовуються в зарубіжній практиці, визначено їх статус реалізації в Україні. Нижче розглянемо дані інструменти більш детально.

Базові нормативи достатності капіталу ґрунтуються на положеннях Базеля I, є ключовими інструментами в регулюванні економічної діяльності банків та застосовуються в Україні з початку 2000-х рр. Дані нормативи свідчать про спроможність банку своєчасно та в повній мірі погашати свої зобов'язання. Відстеження нормативів достатності капіталу проводиться НБУ на щомісячній основі.

Важливим кроком на шляху реалізації ефективної макропруденційної політики стало запровадження нового загальноприйнятого в світі нормативу для короткострокової ліквідності LCR (Liquidity Coverage Ratio), який вже використовується в 45 країнах світу. Даний коефіцієнт показує частку ліквідних активів банку від необхідної суми для покриття понаднормового відтоку грошових засобів протягом 30 днів під час кризових явищ. Показник LCR ґрунтується на

Таблиця 1. Інструменти макропруденційної політики і статус їх використання в Україні (авторська розробка)

Вид інструменту	Статус використання в Україні		
	Так	Ні	Частково
Інструменти капіталу			
Нормативи достатності капіталу	+		
Обмеження на відкриті валютні позиції	+		
Контрциклічні буфери			+
Буфери ліквідності		+	
Додаткові вимоги капіталу для фінансових інститутів, що належать до системно важливих	+		
Інструменти ліквідності			
LCR	+		
NSFR		+	
Інші інструменти			
Коефіцієнти DTI			+
Коефіцієнти LTV			+
Стрес-тестування	+		

Впровадження на практиці нормативу LCR бере початок в Україні із грудня 2018 р. А підготовчий процес до його впровадження розпочався ще в 2016 р. З метою вивчення міжнародного досвіду та розробки концепції розрахунку даного нормативу для України проводилися консультації з експертами центральних банків Німеччини, Грузії, Білорусі, Польщі, а також Базельського комітету та Світового банку.

Для розрахунку коефіцієнта LCR використовується наступна формула:

$$LCR = \frac{ВЛА}{ЧВ} \geq 100\% \quad (1)$$

де:

ВЛА – високоякісні ліквідні активи;

ЧВ – чистий відтік грошових активів протягом 30 днів [4].

Згідно з положеннями Базеля III залежно від ступеня ліквідності високоліквідні активи прийнято розподіляти на три рівні. Однак в Україні подібна практика не знайшла фактичного застосування. Це зумовлено тим, що за рахунок недостатньо розвинутого ринку цінних паперів, список активів, які можна зарахувати до високоліквідних, є досить обмеженим. В свою чергу, НБУ визначив список активів за національною та іноземною валютою, що належать до категорії високоліквідних (табл. 2).

Таблиця 2. Перелік високоліквідних активів в національній та іноземній валюті [4]

Високоліквідні активи в національній валюті	Високоліквідні активи в іноземній валюті
Готівка	Готівка
Депозити розміщені в НБУ	Депозити розміщені в НБУ
ОВДП номіновані в національній валюті	ОВДП номіновані в іноземній валюті з терміном погашення до 30 днів
ОВДП в іноземній валюті з терміном погашення більше 30 днів	ОЗДП
Кошти на коррахунку в НБУ	Кошти на коррахунках в банках, рейтинг яких не нижче інвестиційного класу
Боргові цінні папери МБРР	Боргові цінні папери МБРР
Депозитні сертифікати	Боргові цінні папери держорганів країн G-7 з рейтингом не нижче AA-/Aa3

Починаючи з 1 грудня 2018 р. НБУ зобов'язав банки щоденно розраховувати показник короткострокового покриття ліквідності у вигляді середньоарифметичної 30-денної ковзної величини та надавати дані до НБУ в щомісячному звіті. Значення LCR за усіма валютами було початково встановлено на рівні 80%. А до кінця 2019 р. його

збільшили до рівня 100%, що відповідає рекомендованим нормам ЄС. Проте, пізніше НБУ повідомив, що банки не зобов'язані дотримуватися значення LCR за іноземними валютами на рівні 100%.

В результаті введення нормативу LCR, в 2019 р. НБУ відмінив використовувані раніше нормативи

миттєвої ліквідності (H4) та поточної ліквідності (H5).

Наприкінці 2018 р. НБУ опублікував дозвіл враховувати при розрахунку LCR залишки в іноземній валюті відкриті на рахунках НОСТРО в українських банках у складі ВЛА. Дане пом'якшення носить тимчасовий характер і скористатись ним банки можуть до 1 січня 2021 р., за умови виконання нормативу ліквідності [5].

В свою чергу, введення зазначеного пом'якшення вимагає, щоб інформація про виконання LCR знаходилася у відкритому доступі. Тож, було заплановано, що з початку 2019 р. НБУ щомісяця буде публікувати необхідні статистичні дані за окремими банками. Однак, НБУ не виконав дану вимогу. За весь період дії пом'якшення НБУ лише раз надав інформацію про невиконання нормативу LCR десятима банками.

Загалом, введення LCR є важливим кроком для переходу на новий, більш ефективний механізм управління в банках ризиками, пов'язаними з ліквідністю. Адже він допоможе банкам накопичити додатковий запас міцності для протистояння відтоку капіталу та забезпечити безперебійну їх діяльність, зокрема це стосується кредитування. Оскільки норматив LCR має на меті забезпечення комерційних банків необтяженими ВЛА в розмірі 25% від можливих відтоків, 50% з яких повинні бути направлені на їх покриття, а інші

50% дозволяється направляти на нове кредитування [6, ст. 640].

Важливим кроком до забезпечення банків довгостроковою ліквідністю стало введення нового макропруденційного нормативу – NSFR (Net Stable Funding Ratio), що передбачений в рекомендаційних положеннях Базеля III та впроваджений НБУ з 3 лютого 2020 р.

Коефіцієнт NSFR визначає мінімально необхідний рівень ліквідності банку на період 1 року та розраховується за наступною формулою:

$$NSFR = \frac{\text{Обсяг наявного стабільного фондування}}{\text{Обсяг необхідного стабільного фондування}} \geq 100\% \quad (2)$$

Його основна мета полягає в створенні передумов для залучення довгострокових депозитів, зменшуючи при цьому залежність банків від короткострокового фінансування.

З метою визначення потреби в забезпеченні зі стабільних джерел фондування, при розрахунку NSFR за окремими категоріями банківських активів та пасивів встановлені відповідні питомі ваги. Наприклад, коли банк спрямований на довгострокове кредитування, то використовується підвищений коефіцієнт, оскільки він має більшу потребу стабільного фондування. Більш детально розмір коригуючих коефіцієнтів для розрахунку NSFR за активами та пасивами банку наведений в табл. 3 [7].

Таблиця 3. Коригуючі коефіцієнти для розрахунку NSFR за активами та пасивами банку [7]

	Розмір коригуючого коефіцієнта
Активи	
Готівка та державні облігації	Від 0% до 5%
Корпоративні боргові ЦП	15%
Депозити для оперативних цілей, розміщені в інших фінансових установах	50%
Кредити банкам-кореспондентам	50%
Іпотечні кредити	65%
Необоротні ЦП	85%
Роздрібні кредити	85%
Інші активи	100%
Пасиви	
Фінансування від ЄЦБ	0%
Повне незабезпечене фінансування	50%
Роздрібні депозити, що мають бути погашені протягом не більше 1 року	90-95%
Капітал 1 рівня	100%

Використання коригуючих коефіцієнтів дає можливість для порівняння показників терміновості банківських активів і пасивів.

Банки будуть зобов'язані виконувати норматив NSFR за валютами в цілому, а також здійснювати його розрахунок і моніторинг окремо по

національній та по іноземних валютах. З серпня 2020 року планується проведення тестових розрахунків, які допоможуть визначити початковий рівень NSFR та його перехідний період. А вже з початку 2021р. NSFR набуде статусу обов'язкового нормативу до виконання. За рекомендаціями

Базеля III мінімальний норматив NSFR повинен становити для банків не менше 100% [6, с. 636].

На 2020 рік було заплановано запровадження низки нових макропруденційних інструментів. Проте кризові явища, пов'язані з пандемією коронавірусу, змусили деякі з них відкласти на майбутнє. Зокрема, це стосується буферів капіталу, спрямованих на формування запасу капіталу банками під час економічного зростання для компенсації імовірних втрат та підтримку кредитування в період спаду. Так, заплановані до введення на початок 2020 р. буфер консервації капіталу та системного ризику, були в результаті відстрочені НБУ на невизначений період. Раніше передбачалося запровадження наступних їх нормативів:

- буфер консервації капіталу банки повинні були почати поетапно формувати з початку 2020 р. в розмірі 0,625% від основного капіталу з поступовим його збільшенням до 2023 р. до рівня 2,5%;
- розмір буферу системної важливості повинен визначатися в залежності від рівня системної важливості банку. Даний норматив мав почати діяти з 2021 р., до якого системним банкам необхідно було накопичити визначений для них запас капіталу [8].

Станом на березень 2020 р. рішенням Правління НБУ визначено наступні розміри буферу для трьох рівнів системно важливих банків, а саме:

1. 1% від суми основного капіталу для таких банків, як УкрСиббанк, Альфа Банк, ТАС банк, Кредобанк, А-Банк, ОТП Банк, Райффайзен Банк Аваль, Банк «Південний», ПУМБ.

2. 1,5% для другого рівня банків за системною важливістю – Ощадбанк, Укрексімбанк, Укргазбанк.

3. 2% для ПриватБанку [9].

Попри тимчасову відстрочку до виконання вимог щодо буферів капіталу, НБУ рекомендує банкам підтримувати рівень наявного запасу капіталу для збереження стабільності.

Окрім буферу системної важливості, до діяльності перелічених банків також застосовуються й інші додаткові вимоги. По-перше, це жорсткіший норматив стосовно максимального кредитного ризику на одного контрагента (Н7) – максимально 20%. У порівнянні з усіма іншими, не системними банками, даний норматив перебуває на рівні 25%. По-друге, з метою швидкої стабілізації системних банків в кризових умовах вони мусять розробити чіткий план дій для відновлення їх діяльності, що має відповідати всім вимогам НБУ.

Значущими інструментами для протидії циклічності та забезпечення стійкості фінансових установ є наступні коефіцієнти: максимальні ліміти на співвідношення суми кредиту до вартості забезпечення (loan-to-value (LTV)) та максимальні ліміти на співвідношення суми боргу до доходу

(debt-to-value (DTI)).

Використання в Україні коефіцієнтів LTV та DTI не регламентоване на законодавчому рівні та не належить до обов'язкових для виконання вимог для фінансово-кредитних установ. Проте, все ж на практиці комерційні банки їх використовують як додаткову гарантію кредиторів. Зважаючи на те, що нормативних значень для даних коефіцієнтів в Україні не існує, банки самостійно визначають їх рівень залежно від форми та виду кредиту, терміну та цілей його надання тощо. Варто зазначити, що використання даних інструментів в найближчі роки як жорсткого обмеження для банків не передбачається, однак можливим є затвердження їх нормативних значень у складі рекомендацій НБУ щодо макропруденційного регулювання.

До найбільш вагомих та ефективних макропруденційних інструментів варто віднести стрес-тестування. Адже воно допомагає робити прогнози та здійснювати контроль щодо потенційно важливих елементів фінансової системи [10]. Перша хвиля стрес-тестування вітчизняних банків була проведена ще в 2014 р. А з 2018 р. НБУ розпочав щорічне проведення стрес-тестування в комплексі заходів для оцінки стійкості найбільших банків. В результаті проведення такого тестування здійснюється оцінка фінансових показників та визначається рівень капіталу, необхідного для підтримання стійкості банку протягом найближчих трьох років в умовах макроекономічної нестабільності. Отримані результати НБУ публікує наприкінці року у Звіті про стрес-тестування банків. Так, у 2019 р. стрес-тестування було проведено для 29 банків, на які припадає 90% усіх банківських активів [11].

На 2020 р. заплановано провести стрес-тестування лише для 16 банків, які акумулюють 44% активів. Спочатку їх кількість становила 25 одиниць банківських установ, які відповідали тим критеріям, що й у минулому році, а саме: обсяг зважених на ризик активів, кредитів та депозитів фізичних осіб. Однак, згодом було ухвалено рішення виключити с даного переліку банки, які за результатами проведеного тестування два попередні роки поспіль не мали потреби в додатковому капіталі. Проте від проходження оцінки якості активів вони не звільнені. Дане рішення відповідає принципам ризик-орієнтованого нагляду центрального банку [12].

З метою зниження доларизації фінансового сектору з 2009 р. в Україні діє заборона надання домогосподарствам валютних кредитів та встановлені ліміти на відкриті валютні позиції, вони не повинні перевищувати 5% від регулятивного капіталу банку. Уведений в дію з 07.02.2019 р. Закон України «Про валюту і валютні операції» значно лібералізував систему валютного регулювання, між тим залишивши в силі згадане

Висновки та перспективи подальших розвідок

В результаті проведеного дослідження, варто зробити висновок, що в Україні на сьогоднішній день питання впровадження макропруденційних інструментів приділяється значна увага, а зроблені кроки в даному напрямку є достатньо ефективними. Широкий спектр впроваджених макропруденційних інструментів дозволить досягти позитивних змін в напрямку фінансової стабільності. На особливу увагу заслуговують нормативи LCR та NSFR, які сприятимуть переходу

від контролю короткострокового до нагляду за довгостроковим фінансуванням.

В свою чергу, поширення макропруденційних інструментів може спричинити тимчасові труднощі, пов'язані із збільшенням вимог до капіталу та, як наслідок, більшої потреби банків в додаткових фінансових ресурсах. Тож, важливою темою для подальших досліджень в найближчий час буде визначення для банків додаткових джерел фінансових ресурсів в контексті виконання чинних макропруденційних вимог.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стратегія макропруденційної політики. URL: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83019081>.
2. Міщенко В. І., Бауман О. С. Система інструментів макропруденційного регулювання та їх використання в Україні. *Наукові праці НДФІ*. 2016. № 4 С. 34-45.
3. Q&A про запровадження нового нормативу короткострокової ліквідності банків LCR. Національний Банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=64531875&cat_id=64591009.
4. Рішення Правління НБУ № 101-рш «Про схвалення Методики розрахунку коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR)» від 15 лютого 2018 року. URL: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=64531891>.
5. Національний банк надав можливість банкам враховувати у складі високоліквідних активів залишки на НОСТРО рахунках в іноземній валюті в інших банках України. URL: <https://nabu.ua/ua/natsionalniy-bank-nadav-mozhlyvist-bankam.html>.
6. Еркес О. Є., Гордієнко Т. М. Нові нормативи ліквідності в системі ризик-орієнтованого нагляду за діяльністю банків України. *Економіка і суспільство*. 2019. № 20. С. 635-642.
7. Basel Committee on Banking Supervision, Basel III: The Net Stable Funding Ratio. URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs271.pdf>.
8. Нацбанк отложил новое требование к капиталу банков. URL: <https://minfin.com.ua/2020/03/25/42422797/>.
9. Національний банк оновив перелік системно важливих банків. URL: <https://bank.gov.ua/news/all/natsionalniy-bank-onoviv-perelik-sistemno-vajlivih-bankiv>.
10. FSB, IMF, BIS (2011). Macroprudential Policy Tools and Frameworks (Progress Report to G20). URL: <https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/102711.pdf>.
11. Звіт про стрес-тестування банків у 2019 році / Національний Банк України. URL: <https://bank.gov.ua/files/oALUrXBwHLWrwmD>.
12. У 2020 році стрес-тестування проходили 16 банків. URL: <https://bank.gov.ua/news/all/u-2020-rotsi-stres-testuvannya-prohodit-16-bankiv>.

REFERENCES

1. *Strategiya makroprudencijnoy politiki*. (2018). Retrieved from: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83019081> [in Ukrainian].
2. Mishenko, V. I., & Bauman, O. S. (2016). Sistema instrumentiv makroprudencijnogo reguluvannya ta yih vikoristannya v Ukraini. *Naukovi praci NDFI*, 4, 34-45 [in Ukrainian].
3. Q&A pro zaprovadzhennya novogo normativu korotkostrokovoyi likvidnosti bankiv LCR. Nacionalnij Bank Ukraini. (2018). Retrieved from: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=64531875&cat_id=64591009 [in Ukrainian].
4. Rishennya Pravlinnya NBU № 101-rsh «Pro shvalennya Metodiki rozrahunku koeficiyenta pokrittya likvidnistyu (LCR)» vid 15 lyutogo 2018 roku. (2018). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=64531891> [in Ukrainian].
5. Nacionalnij bank nadav mozhlyvist bankam vrahovuvati u skladi visokolikvidnih aktiviv zalishki na NOSTRO rahunkah v inozemnij valyuti v inshih bankah Ukraini. (2018). Retrieved from: <https://nabu.ua/ua/natsionalniy-bank-nadav-mozhlyvist-bankam.html> [in Ukrainian].
6. Erkes, O. Ye., & Gordiyenko, T. M. (2019). Novi normativi likvidnosti v sistemi rizik-oriyentovanogo naglyadu za diyalnistyu bankiv Ukraini. *Ekonomika i suspilstvo*, 20, 635-642 [in Ukrainian].
7. Basel Committee on Banking Supervision, Basel III: The Net Stable Funding Ratio. (2014). Retrieved from: <https://www.bis.org/publ/bcbs271.pdf> [in Ukrainian].
8. Nacbank otlozhl novye trebovaniya k kapitalu bankov. (2020). Retrieved from: <https://minfin.com.ua/2020/03/25/42422797/> [in Russian].

www.econa.org.ua

9. Nacionalnij bank onoviv perelik sistemno vazhlivih bankiv. (2020). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/news/all/natsionalnij-bank-onoviv-perelik-sistemno-vajlivih-bankiv> [in Ukrainian].
10. FSB, IMF, BIS (2011). Macroprudential Policy Tools and Frameworks (Progress Report to G20). Retrieved from: <https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/102711.pdf> [in Ukrainian].
11. Zvit pro stres-testuvannya bankiv u 2019 roci / Nacionalnij bank Ukraini. (2019). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/files/oALUrXBwHLWrwmd> [in Ukrainian].
12. U 2020 roci stres-testuvannya prohoditmut 16 bankiv. (2020). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/news/all/u-2020-rotsi-stres-testuvannya-prohoditmut-16-bankiv> [in Ukrainian].

УДК 339.984

Ольга Мелих (Україна)

JEL classification: F00, F01, F02, F5,
F13

Ольга МЕЛИХ

кандидат економічних наук,
старший викладач,
кафедра міжнародних відносин,
Національний Університет
«Києво-Могилянська академія», Україна
E-mail: melykhov@ukma.edu.ua
ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-5603-0917>

© Ольга Мелих, 2020

Отримано: 30.01.2020 р.
Прорецензовано: 09.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ПРОТЕКЦІОНІЗМ У ЄС: ВПЛИВ НА РИНКОВІ ВІДНОСИНИ З КРАЇНАМИ-ПАРТНЕРАМИ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні основи політики протекціонізму крізь призму визначення його індикаторів (маркерів). У процесі дослідження було становлено, що протекціонізм в країнах ЄС має неоднорідний характер та негативно впливає на ринкові, політичні та економічні відносини як між країнами-членами, так і на відносини із зовнішніми партнерами ЄС. Окреслено причини застосування обмежувачих заходів та їх характер. Визначено ключові тенденції європейського протекціонізму, а також здійснено аналіз наслідків торговельних обмежень в контексті політичних та дипломатичних відносин між національними урядами країн-членів ЄС та країн-партнерів.

Мелих О. Протекціонізм у ЄС: вплив на ринкові відносини з країнами-партнерами. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 91-99.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.091>

Ключові слова: протекціонізм; тарифні обмеження; нетарифні обмеження; Європейський Союз; демпінг; економічна безпека; СОТ; економічні санкції.

UDC 339.984

Olga Melykh (Ukraine)

JEL classification: F00, F01, F02, F5,
F13

Olga MELYKH

PhD in Economics,
Assistant Professor,
Department of International Relations,
National University of "Kyiv-Mohyla Academy",
Ukraine

E-mail: melykhov@ukma.edu.ua

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-5603-0917>

© Olga Melykh, 2020

Received: 30.01.2020

Revised: 09.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

PROTECTIONISM IN THE EU: IMPACT ON MARKET RELATIONS WITH PARTNER COUNTRIES

ABSTRACT

The article describes theoretical foundations of protectionism policy through the prism of its indicators (markers). In this research it was found that protectionism in the EU countries is heterogeneous and negatively affects market, political and economic relations between member states and harm relations with external partners of the EU. The reasons for the application of restrictive measures and their nature are outlined. The key trends of European protectionism are determined, as well as the analysis of the consequences of trade restrictions in the context of political and diplomatic relations between national governments of the member states and partner countries.

Melykh, O. (2020). Protectionism in the EU: impact on market relations with partner countries. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 91-99.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.091>

Keywords: protectionism; tariff restrictions; non-tariff restrictions; European Union; dumping; economic security; WTO; economic sanctions.

Вступ

В епоху глобалізації, у час, коли світ перманентно перебуває в стані «рідкої (плинної) модерності» (термінологією британського соціолога З. Баумана), пов'язаної з невизначеністю та непередбачуваністю розвитку глобальної системи, що, у свою чергу, закономірно впливає з глобалізаційних процесів, стрімкого розвитку інформаційно-комунікативних технологій (ІКТ), масової міграції, актуальності набуває проблема подальшого функціонування традиційної національної держави, її економічних та політичних векторів розвитку.

Так, зокрема, у середовищі гіперглобалістів і трансформістів (К. Омае, Д. Сорос, У. Бек та ін.), як представників ключових течій модерних міжнародних відносин, прийнято вважати, що вищезазначені процеси підривають основи державності, зумовлюють розмивання національного суверенітету шляхом усе глибшої інтеграції держав у єдину систему, уніфікації їхнього політичного, економічного, соціального й культурного життя.

Окреслену ситуацію яскраво ілюструє Європа ХХІ століття, 28 країн якої репрезентовані на міжнародній арені єдиним глобальним актором – Європейським Союзом (ЄС). В умовах тісної співпраці європейські держави-члени ЄС виробляють спільну політику в різних сферах, у тому числі економічній. Оскільки метою будь-якої держави є зростання добробуту своїх громадян, важливим стає питання вибору конкретних стратегій внутрішньо-та зовнішньоекономічного розвитку.

У цьому контексті, із точки зору історичної ретроспективи, сформувалося два основних діаметрально протилежних підходи: протекціонізм (від лат. protection – захист) та вільна торгівля, або фритредерство (від англ. free trade – вільна торгівля). Перший тип економічної політики (протекціонізм) орієнтовний на захист

вітчизняного виробника від іноземної конкуренції шляхом залучення конкретних інструментів, тоді як другий тип (фритредерство) акцентує на ролі ринку, який, у свою чергу, має визначати структуру експорту та імпорту.

Очевидно, що обидва підходи мають як прибічників, так і критиків. У межах статті, перш за все, буде розглянуто політику протекціонізму, прибічники якого розглядають його як інструмент підвищення конкурентоспроможності товарів у межах національних і міжнародних ринків. У контексті цієї точки зору наголошується, що протекціонізм «не є винаходом спекулятивних голів; він спричинений природним прагненням націй до самозбереження і до забезпечення свого добробуту та успіху або до встановлення переважання над іншими націями» [1].

Актуальність обраної теми зумовлена поширенням у межах європейської та світової спільноти дискурсу щодо втрати традиційними національними державами їхнього класичного базису та ролі на міжнародній арені у зв'язку з домінуванням наднаціональних інститутів та інституцій, які визначають ключові вектори політико-економічного розвитку, тим самим, підриваючи основи національного суверенітету. Крім цього, у ситуації рецесії світової економіки стрімко зростає політичний тиск виробників товарів і постачальників послуг на владні інститути з вимогою надати захист від імпортової конкуренції [2].

У такому випадку на порядку денному постає політика протекціонізму, одними з центральних соціально-політичних переваг якої є підтримка державної безпеки країни та гарантування більш високого рівня життя [3].

Крім цього, згідно з останніми дослідженнями, світова фінансова криза призвела до різкого зростання протекціоністських заходів у світовій економіці. Головним чином, це стосується Європейського Союзу та США, які було названо «лідерами протекціонізму». «Наразі всі заголовки, пов'язані з протекціоністськими заходами в економіці, отримує Дональд Трамп, але насправді всі це роблять», – зазначив Девід Лоу, один із авторів дослідження. Так, понад 1000 «протекціоністських законів» дослідники виявили в законодавстві США та Євросоюзу [4].

Мета та завдання статті

Метою статті є аналіз політики протекціонізму в межах Європейського Союзу в контексті її впливу на економічні відносини з країнами-партнерами. Таким чином, у межах статті ставимо перед собою наступні завдання: з'ясувати теоретичні аспекти політики протекціонізму, визначити її переваги і недоліки у площині глобальних викликів сьогодення; розглянути теоретичні основи політики

протекціонізму крізь призму визначення його маркерів; визначити ключові тенденції європейського протекціонізму, а також здійснити аналіз наслідків торговельних обмежень в контексті політичних та дипломатичних відносин між національними урядами країн-членів ЄС та країн-партнерів

Виклад основного матеріалу дослідження

Протекціонізм як різновид економічної політики виник у той період, коли континентальну Європу охопила затяжна економічна депресія (70-80-рр. XIX століття). Кризу вдалося подолати, однак керівництво тих країн, які під час депресії вдалися до протекціоністських заходів, помітили, що така політика дала їм змогу відчувати стрімке промислове зростання, а отже, поліпшити соціальний та економічний добробут своїх громадян.

Відтоді й дотепер жодна держава світу, якою б ліберальною та демократичною вона не була, не обходиться без протекціоністських заходів у виробленні векторів своєї політики. В умовах глобалізованого світу складно, хоча й можливо, сповідувати принципи самоізоляції (до прикладу, Північна Корея), однак бути абсолютним адептом вільної торгівлі (фритредерства), бодай із точки зору захисту національного інтересу як головного мотиву, яким керується держава, – не є доцільним. У будь-якій державі уряд регулює міжнародний оборот ресурсів. Відкритість економіки в обов'язковому порядку передбачає врахування національного економічного інтересу [6].

Тобто мова йде, радше, про поєднання (із переважуванням одного з типів економічної політики) принципів протекціонізму та вільної торгівлі в умовах сучасного глобалізованого світу, аніж про екстремальне прийняття однієї з форм державної економічної політики. З огляду на це, питання про «кращість» використання (раціональність, ефективність, мінімізація втрат) однієї з двох стратегій (протекціонізму чи фритредерства) належить до розряду «вічних» дилем, яку намагаються розв'язати як економісти, так і політичні лідери.

З'ясування індикаторів (маркерів), які визначають політику протекціонізму, не видається можливим без дефініювання терміна. Так, протекціонізм позначають як «економічну політику держави, яка полягає в цілеспрямованому захисті внутрішнього ринку від надходження товарів іноземного виробництва» [7].

Цілеспрямований захист вітчизняного виробника здійснюється шляхом використання державними інститутами низки інструментів: імпортного та експортного мита, субсидій, квот, системи сертифікації та ін. Ці заходи впливають із усвідомлення того, що розвиток промисловості в

межах країни залежить, у першу чергу, від стабільного й розвиненого внутрішнього ринку, а не від нестабільних викликів зовнішнього середовища [8].

Так, німецький економіст Ф. Ліст, який розвинув теорію протекціонізму, ще в XIX столітті зазначав: «Якби нації, які тільки почали створювати свою промисловість, неухильно слідували б доктрині вільної торгівлі, то в них були б знищені всі залишки промисловості, і вони потрапили б у «вічне підпорядкування» іноземній промисловій перевазі» [9].

Натомість, прихильники політики вільної торгівлі критикують протекціонізм за три ключові моменти:

- у довгостроковому періоді протекціонізм підриває основи національного виробництва, що, свою чергу, пов'язано з послабленням конкурентного тиску з боку світового ринку;
- знижує добробут споживачів: через введення протекціоністських заходів спостерігається зростання цін на товари;
- сприяє посиленню антагонізмів між державами, що створює загрозу стабільності та безпеки світового господарства [10].

Загалом, політика протекціонізму може переслідувати такі цілі:

- перманентний захист тих галузей і сфер виробництва, що мають стратегічно важливе для держави значення (до прикладу, сільське господарство), від іноземної конкуренції: так, у випадку завдання збитків цим галузям держава стає вразливою за умови військового конфлікту;
- тимчасовий захист тих галузей і сфер виробництва, які були утворені нещодавно, а отже, потребують часу на зміцнення з метою забезпечення конкурентоспроможності з аналогічними галузями й сферами інших держав;
- прийняття заходів у відповідь на проведення політики протекціонізму торговими партнерами (саме цей кейс є важливим у випадку з Європейським Союзом, що діє як єдиний міжнародний гравець).

Основним же завданням держави в особі її уряду в контексті міжнародної торгівлі є, з одного боку, допомога експортерам вивезти якомога більше товарів, забезпечивши, при цьому, їхню конкурентоспроможність на зовнішньому ринку, а з іншого боку, обмеження імпорту, що досягається шляхом зниження конкурентоспроможності іноземних товарів усередині конкретної держави, у межах її внутрішнього ринку.

Оскільки політики протекціонізму має на меті захищати національну економіку й стимулювати вітчизняного виробника товарів і постачальника послуг, важливими є питання щодо використання

конкретних інструментів для досягнення своїх цілей. У випадку політики протекціонізму такими інструментами є різноманітні тарифні й нетарифні обмеження (сукупно їх також називають торговельними бар'єрами), на розмежуванні яких варто наголосити. Так, тарифні обмеження передбачають «сукупність методів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, заснованих на застосуванні митних зборів, митних процедур і правил». Елементами тарифних обмежень, у свою чергу, є:

- митний тариф (як звід ставок митних зборів);
- митне декларування товарів, що переміщуються через митний кордон;
- митна процедура;
- товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності (класифікатор товарів, що використовуються органами та учасниками зовнішньоекономічної діяльності з метою проведення митних операцій) [11].

Натомість, під нетарифними обмеженнями мають на увазі «сукупність методів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що мають на меті вплив на процеси у сфері зовнішньоекономічної діяльності, які не відносяться до митно-тарифних методів державного регулювання». До них, у свою чергу, належать:

- заходи прямого обмеження (ліцензування та квотування);
- спеціальні захисні заходи (імпортні квоти, спеціальні мита, антидемпінгові мита, встановлення бар'єру за мінімальними цінами на ринку країни-імпортера, компенсаційні мита);
- адміністративні та митні формальності (імпортні податки та збори, система сертифікації) [12].

Таким чином, частина методів державного регулювання орієнтована на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції (у першу чергу, це стосується імпорту), тоді як інша група методів має на меті форсування експорту. Відповідно, ключові інструменти торговельної політики, які використовує держава, розміщено в таблиці 1.

Станом на сьогодні протекціонізм не втратив свого значення. Навпаки, у площині міжнародної політики все частіше можна почути твердження в бік деяких політиків і навіть цілих держав та їхніх об'єднань у посиленні протекціоністських заходів (наприклад, політика президента США Д. Трампа; посилення протекціоністських заходів у РФ, що зумовили звернення Євросоюзу до СОТ – Світова організація торгівлі), які в сучасних умовах зазвичай ототожнюють із прагненням ізолюватися, а отже, спалахами «надмірного» патріотизму, що в політичних категоріях пов'язують із ідеологічним консерватизмом.

Таблиця 1. Класифікація інструментів торговельної політики [5]

Методи		Інструмент торговельної політики	Регулює переважно
НЕТАРИФНІ	Тарифні	– Митні збори – Митні квоти	– Імпорт – Імпорт
	Кількісні	– Квотування – Ліцензування – «Добровільні обмеження»	– Імпорт – Експорт-імпорт – Експорт
	Приховані	– Державні закупівлі – Технічні бар'єри – Податки та збори	– Імпорт – Імпорт – Імпорт
	Фінансові	– Субсидії, кредитування	– Експорт

Так, наприклад, протекціонізм президента Дональда Трампа деякі аналітики називають головним ризиком для США. Так, більш ніж дві третини з 70 аналітиків, опитаних Reuters, заявили, що протекціоністська політика Д. Трампа виявилася найбільшою загрозою для найбільшої економіки у світі у 2017 році. «Немає жодних сумнівів, що очолює список ризиків можливість реалізації риторики, спрямованої проти вільної торгівлі», – зазначає Джим О'Салліван, відомий своїми прогнозами з економіки США [13].

Що стосується іншого глобального міжнародного гравця – Європейського Союзу, – то розвиток інтеграційного об'єднання призвів до появи так званого колективного протекціонізму, що проводиться ЄС відносно третіх країн. Цю тезу яскраво ілюструє ситуація, яка сформувалася у відносинах між ЄС та Російською Федерацією внаслідок російської агресії в Україні, що, урешті-решт, призвело до застосування санкцій та ембарго відносно Росії.

Отже, з'ясування ключових теоретичних аспектів здійснення політики протекціонізму дає

нам змогу проаналізувати дію протекціонізму в практичній площині – на прикладі Європейського Союзу та його відносин із країнами-партнерами.

Особливості протекціонізму в країнах Європейського Союзу.

Для кращого розуміння масштабів явища протекціонізму ознайомимося з діаграмою на рис. 1, де представлені кількісні зміни у введенні торговельних обмежень, що запроваджено країнами ЄС у хронологічному порядку [14].

Як видно з рис. 1, незважаючи на позитивну тенденцію у 2016-2017 роках, абсолютна кількість обмежень лишається високою.

Аналізуючи природу торговельних обмежень країн Європейського Союзу, важливо зазначити, що природа сучасного європейського протекціонізму не є однорідною і значно відрізняється залежно від причин, мети, стратегії та тактики реалізації обмежувальних методів.

Зокрема європейський протекціонізм має значні відмінності щодо мети застосування обмежувальних заходів.

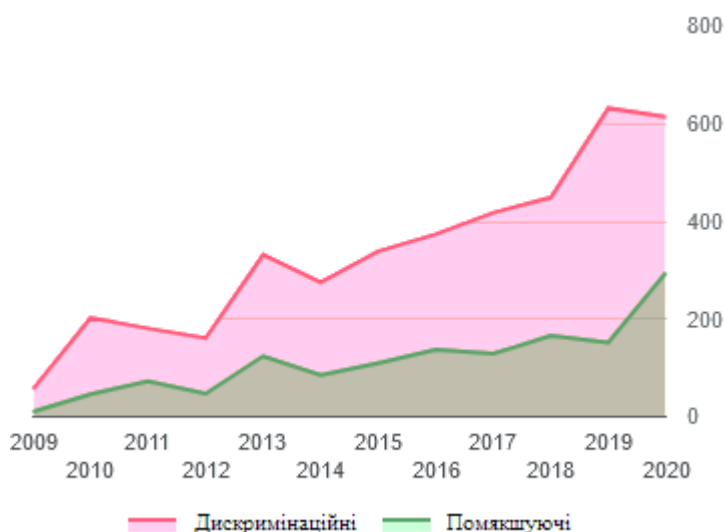


Рис. 1. Кількість обмежувальних заходів країн ЄС 2009-2020

Джерело: Global Trade Alert, <http://www.globaltradealert.org>.

Так, як можна побачити із звіту Всесвітньої Організації Торгівлі, а також Global Trade Alert, обмежуючі заходи стосуються переважно країн, що розвиваються і які не є традиційними торговими партнерами ЄС. Мова йде, насамперед, про США та країни, що розвиваються. Ці заходи мають передусім профілактичний характер і мають на меті захистити ринки від агресивної інтервенції країн, що використовують методи демпінгу та прихованого протекціонізму, довести який в більшості випадків видається неможливим [15]. Саме тому в цьому контексті доцільніше використовувати термін “контр-протекціоністські заходи”.

Для розуміння географічного розподілу обмежуючих заходів звернемось до рис. 2, на якому у вигляді карти світу зображено країни на які направлені протекціоністські та контр-протекціоністські заходи країн ЄС [14].

Яскравим прикладом таких мір, які отримали жорстку оцінку з боку СОТ та наукової спільноти стала ланцюгова реакція нетарифних обмежувальних заходів та збільшення обсягів підтримки національних економік країн-членів ЄС, що мала місце в період глобальної фінансової кризи 2008-2009 і двох наступних років. Зокрема, національні уряди ЄС займались внутрішніми інвестиціями “стратегічно пріоритетних” галузей та підприємств в рамках підвищення національної безпеки, визначення яких досі залишається розмитим. Значно більший масштаб мало введення нетарифних обмежень, таких як санітарні обмеження, технічні бар’єри, введення

систем обов’язкової реєстрації та ліцензування продукції та інші. (СОТ, ГТА) [14].

Проте, протекціонізм в країнах ЄС не обмежується лише контрзаходами щодо агресивних інтервенцій в європейську економічну систему. Так є прецеденти, що ставлять загрозу непорозуміння та конфліктів поміж членами ЄС.

Зокрема на рисунку 3 можна побачити вражаючі показники взаємообмежувальних заходів 28 країн ЄС.

Поступова лібералізація у міжевропейських торговельних відносинах намітилася лише у 2016-2017 роках, тим не менш, абсолютна кількість обмежень лишається високою і говорити про повну лібералізацію не доводиться.

Зокрема поширеними є протекціоністські заходи з боку так званих “старих” країн-членів по відношенню до Балтійських та Східноєвропейських країн-членів. Переважно такі обмеження стосуються внутрішньої трудової міграції, харчової продукції та ринку перевезень.

Небезпеку також представляють протекціоністські тенденції, що пов’язують із сплеском популізму в Європі. Так, 23 жовтня 2017 за ініціативи Франції, Німеччини, Австрії та Данії міністри країн Євросоюзу домовилися про реформу правил, які визначають умови відрядження працівників всередині ЄС. Латвія разом з Польщею, Угорщиною та Литвою виступають категорично проти змін, стверджуючи, що вони знизять конкурентоспроможність їх підприємств при боротьбі за замовлення зі Старої Європи.

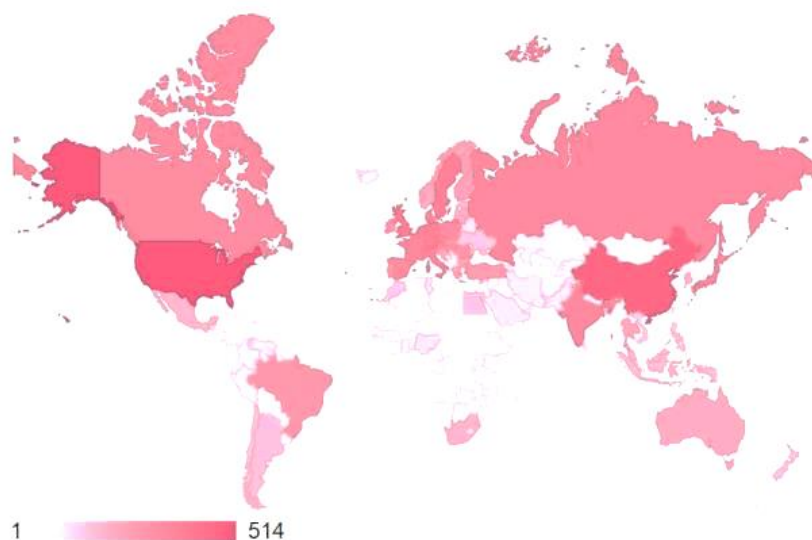


Рис. 2. Країни світу, що зазнали обмежувальних заходів країн-членів ЄС

Джерело: Global Trade Alert, <http://www.globaltradealert.org>.

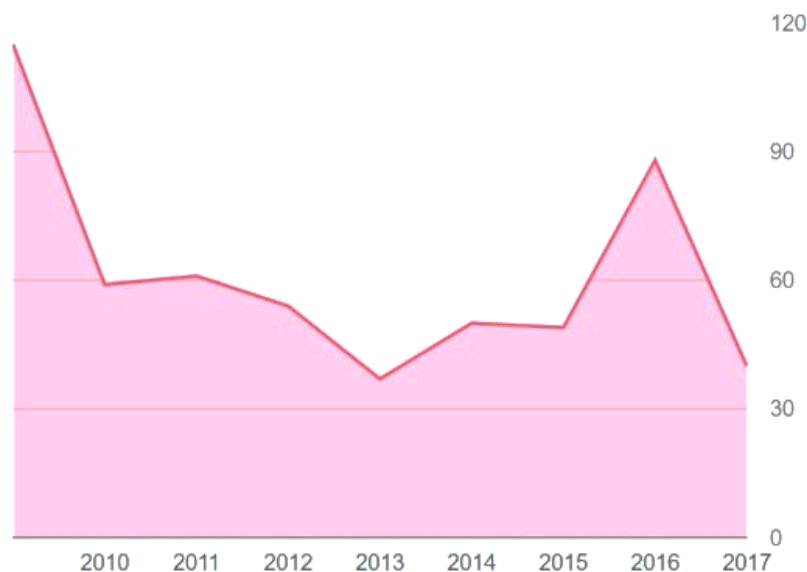


Рис. 3. Кількість взаємообмежувальних заходів країн ЄС 2009-2017

Джерело: Global Trade Alert, <http://www.globaltradealert.org>.

Зокрема парламентарій Латвії Р. Зіле в контексті обмеження ринку вантажних і пасажирських перевезень переконаний: "якщо ми втратимо цей 500-мільйонний ринок, як основу існування Європейського Союзу, то протиріччя між країнами стануть настільки гострими, що це буде загрожувати ЄС як проекту".

Більш того, у країни Балтії і Польща домовилися сформувати коаліцію, щоб активніше боротися проти нової директиви. "Ми з тривогою спостерігаємо на тенденцію до підризу підвалин ЄС, таких як чотири свободи єдиного ринку", – заявила на зустрічі представників чотирьох країн прем'єр-міністр Польщі Беата Шидлов [17; 18].

Такі заходи не можуть не відображатись на політичних і дипломатичних відносинах між країнами-членами та країнами асоційованими-членами.

Зокрема показовим є приклад України, уряд якої не отримав обіцяні раніше 600 мільйонів євро макрофінансової допомоги через відмову українського уряду скасувати мораторій на ліс-кругляк. ЄС апелює до того, що це порушує настанови СОТ і є прямою підтримкою українським урядом місцевого деревообробного виробництва. Тим не менш, зважаючи на ультимативний характер вимоги скасувати мораторій, доцільніше казати про прихований протекціонізм з боку ЄС. Адже деревообробне виробництво в ЄС відчуває дефіцит в дешевій сировині і лісі, який раніше стабільно постачався. В умовах мораторію на експорт українські виробники мають конкурентну перевагу на ринках ЄС [17].

Наслідки та тенденції протекціонізму в Європейському Союзі.

Враховуючи, що ринкова кон'юнктура в Європі не є сталою та останнім часом змінюється, що демонструють зміни парадигми взаємовідносин ЄС та США, нової економічної політики Макрона, структурних змін в європейській економіці після виходу Британії зі складу ЄС, небезпека подальшого європейського сепаратизму.

Враховуючи зазначені складові та обмежену ефективність СОТ як органу, що покликаний мінімізувати сплески протекціонізму та сприяти відкритому ринку, варто очікувати збільшення ролі двосторонніх та регіональних угод, таких як DCFTA, CETA, CUFTA та інших [17].

Перевагою таких домовленостей є їх більша гнучкість, оперативність та цільовий характер, на відміну від глобальних міжрегіональних угод. Подібні угоди відкриті до необмеженої кількості взаємних комбінацій і, на відміну від глобальних організацій та домовленостей, не несуть в собі небезпеку колізій та затягування переговорного процесу між країнами-підписантами. Справедливо зазначити, що подібні угоди можуть ефективно вирішити ключові проблеми торговельних відносин у ЄС та негативні наслідки протекціонізму як явища.

Отже, в контексті товарних відносин між країнами-членами Європейського союзу та їх партнерами спостерігається збільшення нетарифних форм протекціонізму, що пов'язано з бажанням обійти чіткі тарифні обмеження СОТ та уникнути подальших санкцій.

Зокрема нетарифні обмеження можуть мати подвійну мету, що називають «політикою заміщення» («policy substitution») і використовують,

www.econa.org.ua

коли більш прозорі інструменти (таможні мита) недоступні, чи коли політики приховують свою мету.

Ще однією особливістю нетарифного регулювання є збільшення політичної складової, а саме сплеску популізму соціалістичного характеру в Європі, що пояснюється такими процесами як старіння нації та міграційною кризою.

Експерти СОТ розділяють нетарифні заходи на дві групи, виходячи з цілей застосування:

- спрямовані на підвищення добробуту населення, компенсуючі неефективність ринкових механізмів;
- спрямовані на досягнення політичних цілей, реалізацію інтересів певних політичних чи виробничих груп або споживачів.

Соціальні цілі, які при цьому забезпечуються включають: забезпечення національної безпеки, підтримка визначених моральних чи релігійних принципів, збереження соціальної згуртованості [18].

Висновки і перспективи подальших досліджень

Протекціонізм як явище має значне поширення в країнах Європейського союзу і має складний, неоднорідний характер. Загальний тренд обмежувачих заходів лишається спадаючим, проте

говорити про суттєве скорочення найближчим часом не доводиться. До причин сучасного європейського протекціонізму відносять “захисні” або ж антикризові, структурні, політичні, соціальні і економічні фактори.

Останні тенденції відображають зміну характеру протекціонізму, а саме демонструють збільшення ролі нетарифних обмежень та прихованого протекціонізму, зокрема внутрішні інвестиції та підтримку національних виробників.

Протекціонізм як явище негативно впливає як на ринкові, політичні та економічні відносини між країнами-членами, так і на відносини із зовнішніми партнерами ЄС.

Негативні наслідки частково нівелюються правилами та санкціями СОТ, що доводить частково ефективність організації. В той час в контексті поширення заходів нетарифних обмежень все більшої популярності двосторонні та регіональні цільові домовленості.

В цілому ситуація з торговельними обмеженнями в Європейських країнах має позитивні прогнози, а проблема нової загрози протекціонізму потребує подальших досліджень як в економічному, так і в політичному контекстах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Global Trade Alert, <http://www.globaltradealert.org>.
2. World Trade Organization, <https://www.wto.org>.
3. Глухих-Полещук Александра. Европа хочет запретить Латвии демпинговать на рынке труда. Каким образом? URL: <http://rus.delfi.lv/news/daily/europe/evropa-hochet-zapretit-latvi-dempingovat-na-rynke-truda-kakim-obrazom.d?id=49374423>.
4. Голованова С. В. Нетарифные методы регулирования внешней торговли. *ЕСМ*. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/19211913>.
5. Гронтковська Г. Е., Ряба О. І., Венцурик А. М., Красновська О. І. Міжнародна економіка. навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 384 с.
6. Гютон Дж., Мартін К. Нові моделі торговельної політики на прикладі України, ЄС та Канади. *VoxUkraine*. URL: <https://voxukraine.org/2016/09/16/new-patterns-in-trade-policy-ua>.
7. Евросоюз пожаловался в ВТО на протекционизм со стороны России. *Forbes*. URL: <http://www.forbes.ru/news/223387-evrosoyuz-pozhalovalsya-v-vto-na-protoktsionizm-so-storony-rossii>.
8. Исследование: США и ЕС — лидеры «протекционизма». *ИА REGNUM*. URL: <https://regnum.ru/news/2345269.html>.
9. Погодаева М. Ю, Жукова М. І. Современная политика протекционизма. *Економіка*. URL: http://economicarggu.ru/2010_3/jukova.pdf.
10. Национальная система политической экономии. *Економікс*. URL: <http://www.economics.kiev.ua/index.php?id=613&view=article>.
11. Невиконані обіцянки: Україна не отримає 600 млн євро від ЄС. *BBC Україна*. URL: <http://www.bbc.com/ukrainian/news-42192270>.
12. Протекционизм — угроза, которой надо противостоять всем миром. *Інтернаціональний центр торгівлі та сталого розвитку*. URL: <https://www.ictsd.org/downloads/2009/04/march-issue-mostly.pdf>.
13. Протекционизм. Финансовый словарь. URL: https://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/17166.
14. Середа В. И., Андреюк Н. В. *Izvestiya of Saratov University. New Series. Series: Economics. Management. Law Известия Саратовского университета*. 2013, 13(3-1), 327-334. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/447478>.
15. Маркова Т. Протекционизм. Свободная торговля. Центр Креативных Технологий. URL: <https://www.inventech.ru/lib/macros/macros-0060/>.
16. Таможенно-тарифное регулирование внешне торговой деятельности. URL: <https://customsexpert.ru/practicum/legal-entity/o-tamozhennom-regulirovanii.htm>.
17. Теории международной торговли. Сущность и структура международной торговли. Роль государства в международной торговле. URL: <http://mrmarker.ru/p/page.php?id=7222>.

www.econa.org.ua

18. Хуторов А., Строй А., Дониц О. Конкурентоспособная Европа: между равенством и протекционизмом. URL: <http://lr4.lsm.lv/lv/raksts/den-zadnem/konkurentosposobnaja-evropa-mezhdu-ravenstvom-i-protekcionizmom.a95375>.

REFERENCES

- Global Trade Alert. Retrieved from: <http://www.globaltradealert.org>.
- World Trade Organization. Retrieved from: <https://www.wto.org>.
- Hlukhykh-Polishchuk, Aleksandra. (n.d.). Evropa khochet zapretyt' Latvyu dempyhovat' na rynke truda. Kakym obrazom? Retrieved from: <http://rus.delfi.lv/news/daily/europe/evropa-hochet-zapretyt-latvi-dempingovat-na-rynke-truda-kakim-obrazom.d?id=49374423>. [in Russian].
- Holovanova, S. V. (n.d.). Netaryfnye metody rehulyrovaniya vneshney torhovli. ESM. Retrieved from: <http://ecsocman.hse.ru/text/19211913>. [in Russian].
- Hrontkovs'ka, H. E., Ryaba, O. I., Ventsuryk, A. M., & Krasnovs'ka, O. I. (2014). Mizhnarodna ekonomika. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury. [in Ukrainian].
- Hyuton Dzh., Martin K. (2016). Novi modeli torhovel'noyi polityky na prykladi Ukrayiny, YeS ta Kanady. VoxUkraine. Retrieved from: <https://voxukraine.org/2016/09/16/new-patterns-in-trade-policy-ua>. [in Ukrainian].
- Evrosoyuz pozhalovalsya v VTO na protektsionizm so storony Rossii. Forbes. Retrieved from: <http://www.forbes.ru/news/223387-evrosoyuz-pozhalovalsya-v-vto-na-protekcionizm-so-storony-rossii>. [in Russian].
- Yssledovanye: SShA y ES — lydery «proteksionizma». YA REGNUM. Retrieved from: <https://regnum.ru/news/2345269.html>. [in Russian].
- Pohudayeva, M. Yu, Zhukova M. I. (2010). Sovremennaya politika protektsionizma. Ekonomika. Retrieved from: http://economicarggu.ru/2010_3/jukova.pdf. [in Russian].
- Natsionalnaya sistema politicheskoy ekonomii. Ekonomiks. Retrieved from: <http://www.economics.kiev.ua/index.php?id=613&view=article>. [in Russian].
- Nevykonani obitsyanky: Ukrayina ne otrymaye 600 mln yevro vid YeS. VVS Ukrayina. (n.d.). Retrieved from: <http://www.bbc.com/ukrainian/news-42192270>. [in Ukrainian].
- Proteksionizm — ugroza, kotoroy nado protyvostoyat' vsem myrom. Internatsional'nyy tsentr torhovli ta staloho rozvytku. Retrieved from: <https://www.ictsd.org/downloads/2009/04/march-issue-mosty.pdf>. [in Russian].
- Proteksionizm. Fynansoviy slovar'. Retrieved from: https://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/17166.
- Sereda, V. Y., & Andreyuk, N. V. (2013). Izvestiya of Saratov University. New Series. Series: Economics. Management. Law Yzvestiya Saratovskoho unyversyteta. 2013, 13(3-1), 327-334. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/447478>. [in Russian].
- Markova, T. (n.d.). Proteksionizm. Svobodnaya torhovlya. Tsentr Kreatyvnykh Tekhnolohiy. Retrieved from: <https://www.inventech.ru/lib/macros/macro-0060/>. [in Russian].
- Tamozhenno-taryfnoe rehulyrovanye vneshnetorhovoy deyatel'nosti. Retrieved from: <https://customsexpert.ru/practicum/legal-entity/o-tamozhenno-regulirovanii.htm>. [in Russian].
- Teorii mezhdunarodnoy torhovli. Sushchnost i struktura mezhdunarodnoy torhovli. Rol' gosudarstva v mezhdunarodnoy torhovle. Retrieved from: <http://mrmarker.ru/p/page.php?id=7222>. [in Russian].
- Khutorov, A., Story, A., & Donych, O. (n.d.). Konkurentosposobnaya Evropa: mezhdu ravenstvom y proteksionizmom. Retrieved from: <http://lr4.lsm.lv/lv/raksts/den-zadnem/konkurentosposobnaja-evropa-mezhdu-ravenstvom-i-protekcionizmom.a95375>. [in Russian].

УДК 331.108

Катерина Нікітенко (Україна)

JEL classification: D21

Катерина НІКІТЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний
університет», Україна
E-mail: hersonka@ukr.net
ORCID: 0000-0001-8423-5605

© Катерина Нікітенко, 2020

Отримано: 02.02.2020 р.
Прорецензовано: 08.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

АНОТАЦІЯ

Метою статті є проаналізувати систему оцінки персоналу та управління ним на аграрному підприємстві, а також удосконалити оцінювання системи управління персоналу досліджуваного підприємства. Предмет дослідження є процес удосконалення системи оцінки персоналу на підприємстві та розробка рекомендацій щодо методів відбору та збереження персоналу на досліджуваному підприємстві. В статті використано методу аналізу, синтезу, узагальнення, систематизації. Проведено аналіз і оцінку існуючої системи управління персоналом на аграрному підприємстві, а саме вивчена система управління; проведено аналіз економічних показників ефективності діяльності організації; проаналізовано політику персоналу; оцінено склад ефективності кадрів на підприємстві;

Проаналізовано кадрову політику та виявлено проблеми в системі управління персоналом (основними проблемами є відсутність кадрового резерву та матеріального і нематеріального стимулювання працівників підприємства).

Також було запропоновано найефективніші заходи удосконалення системи оцінки управління персоналом, щодо усунення проблем в цій системі через впровадження методу 360° атестації. У результаті аналізу виявлено ряд проблем в системі організації, відбору, оцінки та управління персоналом, що доводить необхідність нововведення. Впровадження цієї зміни прибуткова і виправдана.

Нікітенко К. Удосконалення оцінювання системи управління персоналом на аграрному підприємстві. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 100-107.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.100>

Ключові слова: підприємство; персонал; управління; оцінка; система.

UDC 331.108

Kateryna Nikitenko (Ukraine)

JEL classification: D21

Kateryna NIKITENKO

*PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economics and Finance,
Kherson State Agrarian University, Ukraine
E-mail: hersonka@ukr.net
ORCID: 0000-0001-8423-5605*

© Kateryna Nikitenko, 2020

Received: 02.02.2020

Revised: 08.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

IMPROVEMENT OF ASSESSMENT OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

ABSTRACT

The purpose of the article is to analyze the system of personnel evaluation and management at the agricultural enterprise, as well as to improve the evaluation of the personnel management system of the researched enterprise. The subject of the research is the process of improving the system of personnel evaluation at the enterprise and the development of recommendations on methods of selection and retention of personnel at the researched enterprise. The method of analysis, synthesis, generalization, systematization is used in the article. The analysis and assessment of the existing personnel management system at the agricultural enterprise is carried out, namely the management system is studied; the analysis of economic indicators of efficiency of activity of the organization is carried out; personnel policy is analyzed; the composition of personnel efficiency at the enterprise is estimated;

Personnel policy is analyzed and problems in the personnel management system are revealed (the main problems are the lack of personnel reserve and material and intangible incentives for employees of the enterprise).

It was also proposed the most effective measures to improve the evaluation system of personnel management, to eliminate problems in this system through the introduction of the method of 360o certification. The analysis revealed a number of problems in the system of organization, selection, evaluation and management of personnel, which proves the need for innovation. The introduction of this change is profitable and justified.

Nikitenko, K. (2020). Improvement of assessment of the personnel management system at the agricultural enterprise. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 100-107.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.100>

Keywords: enterprise; personnel; management; evaluation; system.

Вступ

Наприкінці ХХ ст. персонал почали розглядати як основний ресурс підприємства. Для успіху діяльності організації, для підвищення ефективності діяльності підприємства на сьогоднішній день набуває вивчення співвідношення окремих категорій персоналу, тобто його структури. Відповідність працівника професійним та кваліфікаційним вимогам посади, яку він обіймає, посилює необхідність вивчення професійно-кваліфікаційної структури працюючого персоналу, враховуючи при цьому сучасні аспекти роботи з персоналом підприємства: визначення наявних знань, умінь та навичок; виявлення потенціалу; врахування психологічних та особистісних характеристик кожного співробітника.

Це може бути втілене при забезпеченні професійно-кваліфікаційної структури персоналу підприємства.

Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх факторів – це характер продукції, яка випускається на підприємстві, технології та організації виробництва; під впливом зовнішніх факторів – це демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характеру ринку праці.

Система оцінки персоналу в умовах певного підприємства матиме низку відмінних особливостей, оскільки вона повинна відображати та враховувати такі фактори, як цілі підприємства, стан навколишнього середовища, організаційну структуру, традиції й культуру підприємства, характеристики персоналу.

Сучасні тенденції глобалізації та інтеграції, що проникають в усі ланки життєдіяльності в Україні, обумовлюють більш прискіпливе вивчення людського капіталу. Обґрунтовуючи його як один із ключових факторів, що безпосередньо визначає ці процеси. Отже на перше місце виходять питання щодо управління персоналом та оцінку його діяльності і кадрового потенціалу.

В зв'язку з наведеною вище інформацією необхідна нова концепція управління персоналом, роль якого суттєво змінюється. Працівники із пасивного виконання перетворюються на активного учасника виробництва. Людський чинник стає головним фактором виробництва, а витрати на персонал на його розвиток, вважаються як формування людського капіталу.

Мета статті

Мета статті – проаналізувати систему оцінки персоналу та управління ним на аграрному підприємстві, а також удосконалити оцінювання системи управління персоналу досліджуваного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Оцінка персоналу є однією з важливих складових системи управління персоналом. Менеджмент персоналу передбачає широке використання результатів оцінки персоналу для збереження конкурентоспроможних працівників, які здатні забезпечити розвиток підприємства. А також звільнення організації від персоналу, що не відповідає вимогам стратегії даного підприємства. Для працівників об'єктивно проведена оцінка діяльності дає можливість мати уявлення про те, як було оцінено виконану ним роботу та значною мірою впливає на мотивацію їх подальшої трудової діяльності.

Дослідженню системи оцінювання персоналу підприємства присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних вчених на роботи яких спирається дослідження даної дипломної роботи, зокрема це: Балабанова Л. В., Грішнова О. А., Дмитренко Г. А., Завиновська Г. Т., Крушельницька О. В., Стахів О. А., Хруцкий В. Є. та інші, які розглядали такі аспекти: ефективність оцінювання персоналу, принципи, на яких повинен ґрунтуватися цей процес, показники, що визначають систему оцінки та інші. Проте багатогранність та необхідність використання системного підходу до цієї проблеми, потребує подальших досліджень для ефективного використання системи оцінювання персоналу підприємства.

Отже, оцінка персоналу є однією з найважливіших складових системи управління персоналом підприємства. Вона тісно пов'язана з усіма його процесами, впливає на ефективність діяльності співробітників і результативність функціонування та розвитку в цілому.

Для дослідження обрано аграрне підприємство Херсонської області. Для уникнення дискусійних питань, автором замінено юридичну назву підприємства на Підприємство 1.

Система оцінки результативності праці забезпечує точні і достовірні дані. Чим вона суворіше, тим вище ймовірність отримати такі дані.

Ефективна оцінка персоналу має дуже велике значення, надаючи собою основу для багатьох процедур: прийому на роботу, внутрішні переміщення, висування на підвищення, винагороду, моральне стимулювання, тощо.

На Підприємстві 1 існують наступні види підготовки кадрів:

- працівників, яких прийняли на роботу;
- навчання робітників на робочому місці;
- навчання працівників з відривом від виробництва;
- навчання за суміжними професіями;
- підвищення кваліфікації керівників та фахівців.

Оцінимо склад та ефективність кадрів (персоналу) Підприємства 1 за такими показниками:

- коефіцієнт обороту з приймання персоналу;
- коефіцієнт обороту з вибуття;
- коефіцієнт плинності кадрів;

- коефіцієнт постійності складу персоналу на підприємстві.

Вихідні дані для оцінювання складу та ефективності кадрів наведені у таблиці 1.

Таблиця 1 . Вихідні дані для оцінки кадрів на підприємстві

Показник	Значення за роками		
	2017	2018	2019
1. Середньорічна чисельність працюючих, чол.	46	41	30
2. Кількість прийнятого на роботу персоналу, чол.	15	15	9
3. Кількість працівників, що звільнились, чол.	9	6	2
4. Кількість працівників, яких звільнили за власним бажання і за порушення трудової дисципліни, чол.	2	1	0
5. Кількість працівників, що працювали весь рік, чол.	22	20	19
6. Жінок	7	4	1
7. Чоловіків	39	37	29
8. Спеціалістів	20	19	10
9. Фахівців без вищої освіти	26	22	20

Розраховані результати відображено в таблиці 2.

Таблиця 2. Показники ефективності використання персоналу

Показник	Значення за роками		
	2017	2018	2019
Коефіцієнт обороту з приймання персоналу	0,326	0,366	0,3
Коефіцієнт обороту з вибуття	0,196	0,146	0,067
Коефіцієнт плинності кадрів	0,043	0,024	0
Коефіцієнт постійності складу персоналу підприємства	0,478	0,488	0,633

Отримані дані свідчать про неефективне використання кадрів підприємства.

Спадаюча тенденція постійності складу, але тенденція плинності кадрів також спадає, це означає, що підприємство може покращити своє становлення.

На Підприємстві 1 потрібно:

- забезпечити ефективність виробництва;
- покращити систему управління персоналу;
- зацікавити працівників в роботі;
- створити здоровий клімат в колективі.

Розрахуємо склад кадрів у таблиці 3.

Отже, спостерігаємо тенденцію до того, що на підприємстві фахівців без вищої освіти набагато більше, ніж дипломованих спеціалістів.

Це визначає специфіку підприємства – більше роботи для фахівців робочого спрямування, а це середня технічна освіта і базова вища.

Чоловіків на підприємстві більше, ніж жінок. Відсоток переваги великий та постійний.

Це пояснюється тим, що виробничі відділи здебільшого «чоловічі».

Також можемо розглянути основні економічні показники ефективності діяльності Підприємства 1.

Основні економічні показники Підприємства 1 наведено у таблиці 4.

Щоб визначити ефективність системи управління персоналом, потрібно визначити показники, що дозволяють виробити таку оцінку.

Оцінка функціонування управління персоналом вимагає систематичного досвіду, вимірів витрат і вигод загальної програми управління персоналом і порівняння її ефективності з ефективністю роботи підприємства за той же період. Ефективність функціонування системи управління персоналом визначається її внеском у досягнення організаційних цілей. Управління персоналом ефективно настільки, наскільки успішно персонал підприємства використовує свій потенціал для реалізації поставлених перед нею цілей.

Ефективність управління персоналом визначається виходячи з обсягу, повноти, якості, своєчасності виконання закріплених за ним функцій. Для визначення ступеня ефективності управління персоналом необхідні відповідні критерії та показники. При виборі критеріїв оцінки слід враховувати, по-перше, для вирішення якихось конкретних завдань використовуються результати оцінки і, по-друге, для якої категорії працівників встановлюються критерії, враховуючи, що вони будуть диференціюватися залежно від складності, відповідальності та характеру діяльності. В якості критеріїв в області ефективності управління

персоналом можуть виступати виконання встановлених норм виробітку або обслуговування при належній якості роботи і зниження витрат, що

виникають через підвищену плинності персоналу, необґрунтованих простоїв та інші [9, с. 63-68].

Таблиця 3. Склад кадрів на Підприємстві 1

Показники	Значення за роками					
	2017	%	2018	%	2019	%
1. Середньорічна кількість працюючих	46	100	41	100	30	100
2. Жінок	7	15,2	4	9,8	1	3,3
3. Чоловіків	39	84,8	37	90,2	29	96,7
4. Спеціалістів	20	43,5	19	46,3	10	33,3
5. Фахівців без вищої освіти	26	56,5	22	53,7	20	66,7

Таблиця 4. Основні економічні показники ефективності діяльності

Показник	Значення
Рентабельність	25,4%
Норма прибутку	43,7%
Фондоозброєність	313,3 грн.
Продуктивність праці	5551,9 грн.

При цьому оцінка ефективності управління персоналом складається з двох компонентів: економічної ефективності, що характеризує досягнення цілей підприємства шляхом використання персоналу на підставі принципу економічного витрачання наявних ресурсів, та соціальної ефективності, що характеризує ступінь очікування потреб та інтересів працівників.

В якості показника, що характеризує економічну ефективність управління персоналом, приймають середньорічне вироблення на одного працівника як відношення середньорічного обсягу реалізації підрозділу до середньооблікової чисельності персоналу. На користь його вибору говорить те, що цей показник продуктивності праці може служити наскрізним для всіх підприємств і методика його розрахунку загально визнана.

Результативним показником, що характеризує соціальну ефективність управління персоналом, є коефіцієнт плинності. Цей показник відображає динаміку персоналу організації і також побічно впливає на продуктивність праці і являє собою індикатор благополуччя в галузі управління персоналом. Підвищена плинність може дорого обходитися організації. Слід більш ретельно підходити до аналізу причин, за якими люди залишають організацію.

Природна плинність (3-5% на рік) сприяє своєчасному оновленню колективу і не вимагає особливих заходів з боку керівництва та кадрової служби.

Зайва плинність (понад 5% на рік) викликає значні економічні втрати, а також створює організаційні, кадрові, технологічні, психологічні труднощі.

Зайва плинність персоналу, за даними соціологічних досліджень, негативно позначається

на моральному стані працівників, що залишилися, на їх трудову мотивацію і відданість організації [3].

За розрахунками таблиці 3 плинність кадрів організації Підприємство 1 за 2019 рік складає нуль. Це означає, що дане підприємство має стабільний і постійний склад персоналу.

З одного боку це позитивно впливає на психологічний стан персоналу, на взаємозв'язки у колективі, а отже це і на продуктивність праці всього підприємства в цілому.

З іншого боку – відсутність плинності кадрів може призвести до застаріння усіх систем роботи організації. З приходом нових кадрів на підприємство приходять нові технології, нове мислення, нові ідеї, що прямо впливає на розвиток даного підприємства.

Отже, Підприємству 1 потрібно обрати іншу, більш альтернативну систему набору персоналу, його оцінки та безпосередньо управління ним. Пропонується спробувати впровадити систему оцінки 360° атестації, яка сприятиме збільшенню продуктивності праці. Адже на сьогоднішній день спостерігається тенденція зниження чисельності персоналу та відсутності його оновлення, що негативно впливатиме на майбутній розвиток підприємства.

Таким чином, проаналізувавши діяльність Підприємства 1, можна сказати, що на даному підприємстві приділяється мало уваги щодо покращення системи управління персоналом. Тому для ефективного стимулювання зацікавленості персоналу в підвищенні результативності функціонування підприємства, необхідно внести в діючу систему управління персоналом деякі корективи.

Цього можна досягти при впровадженні нових форм морального, соціально-психологічного, творчого та матеріального стимулювання:

- необхідно, щоб стимули, які використовує підприємство, були доступні для всіх робітників, а умови стимулювання були демократичними;

- керівнику слід більше уваги приділяти поєднанню моральних та матеріальних стимулів.

В ході проведеного дослідження підприємству були запропоновані пропозиції щодо поліпшення управління персоналом, данні наведені у таблиці 5.

Таблиця 5. Пропозиції щодо поліпшення управління персоналу

Пропозиція	Сутність	Ефект
Система медичного страхування	Страхування працівників, підвищення якості медичного обслуговування, оплачуванні лікарняні.	Співробітники будуть зацікавлені у роботі на підприємстві, оскільки можуть безкоштовно, оплачуючи страховкою, лікуватися.
Аналіз роботи, нормування праці й оцінка виконання	Визначення норм праці, аналіз та оцінка роботи кожного співробітника.	Дає можливість визначити чи переробляють співробітники, визначає кількість прогулів, можливість преміювання кращого співробітника місяця.
Направлення персоналу на підвищення рівня освіти	Направлення співробітників на курси підвищення кваліфікації.	Забезпечує високий рівень знань працівників та нововведень у їх діяльності, що в свою чергу призводить до ефективної роботи співробітників та розвиток підприємства.
Покращення системи відбору, оцінки та адаптації нових працівників	Встановлення адаптаційного періоду для нових працівників, призначення куратора для новачка, корпоративи для співробітників.	Зменшує ризики неправильної роботи новачків, скорочує рівень адаптації та допомагає влитися у колектив, що дає змогу новому співробітнику продуктивно працювати не витрачаючи час на непорозуміння у колективі.

Таким чином, запропоновані шляхи удосконалення системи управління персоналом підприємства допоможуть покращити не тільки ефективність роботи персоналу, а й вплинуть на ефективність діяльності підприємства Підприємство 1.

Обґрунтовано, що для вдосконалення системи оцінки персоналу доцільно впровадити оцінку методом 360 градусів, оскільки з точки зору фінансових витрат та ступеня охоплення працівників він є більш привабливим для підприємства.

Експериментальним методом оцінки персоналу на підприємстві Підприємство 1 є «360-градусна» атестація. Фахівці в галузі оцінки персоналу вважають цей метод найбільш прогресивним, але в той же час і найбільш організаційно складним. Метод застосовується для окремих кадрових завдань і як доповнення до основної системи оцінки. Головна його особливість полягає у принциповій відмінності від традиційної системи оцінки за моделлю «керівник-підлеглий», коли в ролі експерта виступає одна людина. При «360-градусної» атестації експертами є група людей, щодня працює з оцінюваним співробітником і

володіє великою кількістю інформації, необхідної керівнику для прийняття рішень: колеги, керівники, підлеглі, клієнти, партнери, консультанти.

Таким чином, метод «360-градусної» атестації передбачає більш широкий погляд на ефективність роботи співробітників і дозволяє підвищити об'єктивність оцінки шляхом збору інформації з різних джерел.

Проте використання «360-градусної» атестації може призвести до виникнення ряду проблем (складність обробки даних, залучення великої кількості людей в заповнення оціночних форм і т. д.), з чого випливає, що така оцінка повинна застосовуватися в специфічних ситуаціях (наприклад, значна зміна в кар'єрі або роботі; масштабна реорганізація в команді або компанії в цілому (коли ставляться нові цілі або критерії ефективності), отримання об'єктивних відомостей про проблему працівника, підготовка кадрового резерву).

Таким чином буде доцільним використання 360 градусної атестації на підприємстві Підприємство 1, що забезпечить ефективну оцінку управління персоналу, завдяки залученню до процесу не тільки керівників і підлеглих, а й клієнтів, партнерів та

колег. Все це дозволить більш ефективно використовувати потенціал працівників для досягнення поставлених цілей.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведено аналіз і оцінку існуючої системи управління персоналом на аграрному підприємстві, а саме вивчена система управління; проведено аналіз економічних показників ефективності діяльності організації; проаналізовано політику персоналу; оцінено склад ефективності кадрів на підприємстві;

Проаналізовано кадрову політику та виявлено проблеми в системі управління персоналом

(основними проблемами є відсутність кадрового резерву та матеріального і нематеріального стимулювання працівників підприємства).

Також було запропоновано найефективніші заходи удосконалення системи оцінки управління персоналом, щодо усунення проблем в цій системі через впровадження методу 360° атестації. У результаті аналізу виявлено ряд проблем в системі організації, відбору, оцінки та управління персоналом, що доводить необхідність нововведення. Впровадження цієї зміни прибуткова та виправдана.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Михайлова Л. І. Сучасні проблеми та перспективи кадрового забезпечення ЗЕД в аграрному секторі економіки. *Сучасні проблеми та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектору економіки України*. Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції та П'ятнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, Київ, 14 травня 2015 р. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2015. 596 с. С. 220-224.
2. Erasmus+ – программа Европейского Союза. URL: <http://erasmusplus.org.ua>.
3. SABIT – міжнародна програма стажувань при Міністерстві Торівлі США. URL: <http://www.sabitprogram.org/index.php?option=displaypage&Itemid=50&op=page&S ubMenu>.
4. Про професійний розвиток працівників: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>.
5. Прошак Г. В. Нормативно-правове забезпечення розвитку людського капіталу як чинник економічної безпеки України. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. серія економічна. 2011. Вип. 2. С. 10-18. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_e_2011_2_4.
6. Мазна Т. О. Проблеми розвитку трудових ресурсів в умовах глобалізації. Міжнародна науково-практична конференція «Перспективи та пріоритети розвитку людського капіталу в умовах глобалізації». *Управління розвитком*. Збірник наукових статей. No 4, 2006 р. Харків. Вид. ХНЕУ, 2006. С. 13–15.
7. Копець Г. Р. Актуальні проблеми формування та розвитку персоналу підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2011. No 720: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 30–37.
8. Жосан Г. В., Кириченко Н. В. Сучасні тенденції формування ефективної системи оцінки персоналу на підприємстві. *Вчені записки Університету «КРОК»*. №1 (53). 2019. С. 116-125. URL: <http://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/issue/view/6>.

REFERENCES

1. Mykhaylova, L. I. (2015). Modern problems and perspectives of personnel provision of foreign economic activity in the agrarian sector of the economy. *Suchasni problemy ta perspektivy mizhnarodnoyi intehratsiyi ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy*. [Modern Problems and Prospects of International Integration of the Agrarian Sector of the Ukrainian Economy]. Proceeding of the collection of materials of the International scientific-practical conference and the Fifteenth Annual Meeting of the All-Ukrainian Congress of Scientists of the Economists-Agrarians. Kyiv, May 14, 2015 /in Lupenko, Yu. O., Hadzalo, Ya. M., Demyanenko, M. Ya. ed. NNTs «IAE». 596 p. pp. 220-224.
2. Erasmus + is a program of the European Union. Retrieved from: <http://erasmusplus.org.ua>.
3. ABIT is an internship program under the US Department of Commerce. Retrieved from: <http://www.sabitprogram.org/index.php?option=displaypage&Itemid=50&op=page&S ubMenu>.
4. Pro profesynnyy rozvytok pratsivnykiv. *Zakon Ukrainy* [On professional development of workers. Law of Ukraine]. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>.
5. Proshak, H. V. (2011). Regulatory and legal framework for the development of human capital as a factor of economic security in Ukraine. *Naukovy visnyk L'viv's'koho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav*, 2, 10-18. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_e_2011_2_4.
6. Mazna, T. O. (2006). Problems of development of labor resources in the conditions of globalization. *International scientific and practical conference «Perspectives and priorities of development of human capital in the conditions of globalization»*. *Upravlinnya rozvytkom*, 4, 13–15.

www.econa.org.ua

7. Kopets', H. R. (2011). Topical problems of formation and development of personnel of enterprises. *Visnyk Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhnika»*, 720, 30–37.
8. Zhosan, H. V., & Kyrychenko, N. V. (2019). Current trends in the formation of an effective system of personnel evaluation at the enterprise [Suchasni tendentsii formuvannia efektyvnoi systemy otsinky personalu na pidpriemstvi]. *Vcheni zapysky Universytetu «KROK»*, 1 (53), 116-125. Retrieved from: <http://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/issue/view/6>.

УДК 658.003:631.15

Ірина Павлік (Україна)

JEL classification: M40, M41

Ірина ПАВЛІК

аспірантка,
кафедра обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені
Івана Франка, Україна
E-mail: ira_pavlik@ukr.net
<https://orcid.org/0000-0002-3237-7756>
<https://publons.com/researcher/3749131/iryna-pavlik/>

© Ірина Павлік, 2020

Отримано: 25.01.2020 р.
Прорецензовано: 06.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІЙ СИСТЕМІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Вважливе значення для функціонування обліково-аналітичної системи суб'єкта господарювання аграрного сектору економіки має підсистема економічного аналізу. У статті проаналізовано особливості формування підсистеми економічного аналізу в обліково-аналітичній системі суб'єкта господарювання аграрного сектору економіки. Висвітлено власне бачення імітаційної моделі підсистеми економічного аналізу з врахуванням особливостей аграрного сектору економіки. Визначено параметри функціонування підсистеми економічного аналізу. Окреслено послідовність етапів здійснення аналітичних операцій в рамках підсистеми економічного аналізу.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей формування підсистеми економічного аналізу в обліково-аналітичній системі суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки через призму її завдань, функцій та принципів та розробці загальної моделі формування цієї підсистеми.

Метод (методологія). У процесі проведення дослідження було застосовано методи системного аналізу та моделювання, які дали змогу комплексно розглянути особливості організації та функціонування підсистеми економічного аналізу в обліково-аналітичній системі суб'єктів господарювання аграрної сфери.

Результати. Підсистема економічного аналізу обліково-аналітичної системи суб'єкта господарювання аграрного сектору повинна мати заздалегідь визначені параметри її функціонування, а саме: мету, завдання та цілі, принципи, функції, механізми, інструменти та засоби. Окреслені параметри мають бути об'єктивовані у стандарті функціонування на підприємстві обліково-аналітичної системи, а в її рамках – підсистеми економічного аналізу. Функціонування підсистеми економічного аналізу має бути поетапним, а реалізація функцій підсистеми має давати користувачу необхідні для прийняття стратегічних управлінських рішень результати.

Павлік І. Є. Модель організації економічного аналізу в обліково-аналітичній системі суб'єкта господарювання аграрного сектору економіки. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 108-117.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.108>

Ключові слова: обліково-аналітична система; економічний аналіз; підсистема економічного аналізу; суб'єкт господарювання; аграрний сектор економіки.

UDC 658.003:631.15

JEL classification: M40, M41

Iryna PAVLIK

PhD Student,

Department of accounting and auditing,

Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

E-mail: ira_pavlik@ukr.net

<https://orcid.org/0000-0002-3237-7756>

<https://publons.com/researcher/3749131/iryna-pavlik/>

© Iryna Pavlik, 2020

Received: 25.01.2020

Revised: 06.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Iryna Pavlik (Ukraine)

MODEL OF ECONOMIC ANALYSIS' ORGANIZATION IN THE ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEM OF THE COMMERCIAL ENTITY OF THE AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY

ABSTRACT

Introduction. The subsystem of economic analysis is of great importance for the functioning of the accounting and analytical system of the economic entity of the agricultural sector of the economy. The article analyzes the features of the formation of the subsystem of economic analysis in the accounting and analytical system of the economic entity of the agricultural sector of the economy. The own vision of the simulation model of the subsystem of economic analysis taking into account the peculiarities of the agricultural sector of the economy is highlighted. The parameters of functioning of the subsystem of economic analysis are determined. The sequence of stages of analytical operations within the subsystem of economic analysis is outlined.

The purpose of article is to study the peculiarities of the formation of the subsystem of economic analysis in the accounting and analytical system of economic entities of the agricultural sector through the prism of its tasks, functions and principles and develop a general model of this subsystem.

Method (methodology). In the course of the research the methods of system analysis and modeling were applied, which made it possible to comprehensively consider the peculiarities of the organization and functioning of the subsystem of economic analysis in the accounting and analytical system of agricultural entities.

Results. The economic analysis subsystem of the accounting and analytical system of the economic entity of the agricultural sector must have predetermined parameters of its operation, namely: purpose, objectives and goals, principles, functions, mechanisms, tools and means. The outlined parameters should be objectified in the standard of functioning of the accounting and analytical system at the enterprise, and within its framework – subsystem of economic analysis. The operation of the economic analysis subsystem should be phased, and the implementation of the functions of the subsystem should give the user the necessary results for making strategic management decisions.

Pavlik, I. Model of Economic Analysis' Organization in the Accounting and Analytical System of the Commercial Entity of the Agrarian Sector of Economy. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 108-117.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.108>

Keywords: accounting and analytical system; economic analysis; subsystem of economic analysis; business entity; agrarian sector of the economy.

Вступ

Ефективність діяльності суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки залежить від оперативності та правильності прийнятих ними управлінських рішень. Виконати це завдання суб'єктам господарювання покликана сприяти обліково-аналітична система (далі – ОАС). В умовах зростаючої конкуренції на внутрішньому аграрному ринку посилюється як важливість безпосередньої функції економічного аналізу, так і в ще більшій мірі – формування відповідної підсистеми. Йдеться не тільки про організацію такої роботи на рівні суб'єкта господарювання, але й про інституціоналізацію такої підсистеми.

Теоретичні та практичні проблеми організації економічного аналізу суб'єктів господарювання досліджувались у працях таких науковців: Р. Ф. Бруханський [1], В. М. Жук [2], І. Д. Лазаришина [3], Є. В. Мних [4], М. К. Пархомець [5], П. Р. Пуцентейло [6], В. Є. Швець [7], А. Д. Шеремет [8], С. І. Шкарабан [9], Р. К. Шурпенкова, [10] С. С. Черниш [11] та ін. Однак, в умовах сьогодишніх глобалізаційно-інституціональних змін. Водночас аграрний сектор економіки відчуває недостачу ґрунтовних теоретичних напрацювань щодо формування на агропідприємстві кожної із підсистем обліково-аналітичної системи. Недостатньо висвітлено питання організації та функціонування підсистеми економічного контролю, як складової обліково-аналітичної системи суб'єкта господарювання. Власне це і зумовлює актуальність цього дослідження.

Мета статті

Мета статті полягає у дослідженні особливостей формування підсистеми економічного аналізу в ОАС суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки через призму завдань, функцій та принципів в аграрному секторі та розробці загальної моделі формування цієї підсистеми.

Виклад основного матеріалу дослідження

Важливу роль в рамках функціонування ОАС суб'єктів господарювання, зокрема аграрного сектору національної економіки відіграє саме аналітична підсистема, адже саме вона генерує готовий результат, яким є обліково-аналітична інформація та знання, що є необхідними для прийняття оптимальних управлінських рішень. Використовують також є й проміжні, але не менш важливі, завдання підсистеми економічного аналізу – оцінка дотримання планової траєкторії розвитку підприємства; міра виконання чи відхилення від показників господарювання в рамках інвестиційних проектів, бізнес-планів, бюджетних програм підтримки галузей тваринництва та рослинництва,

сільськогосподарського банківського та позабанківського кредитування; ідентифікація недовикористаних і незадіяних резервів, особливо в частині родючості, раціонального використання площ сільськогосподарських угідь, мінімізації втрат сільськогосподарської продукції та раціонального використання сільськогосподарської, складської та логістичної інфраструктури; встановлення причин недостатньо високих показників; обґрунтування висновків відносно диверсифікації аграрного бізнесу і т. ін.

Вказане означає формування на підприємстві структури підсистеми економічного аналізу (закріплення її норм та положень у статутній та іншій документації) і її елементів, взаємозв'язків між ними, що дозволяє встановлювати, змінювати, переглядати, контролювати та підтримувати її ефективність; встановлювати вимоги до розробки та функціонування, в контексті існуючих параметрів стратегії бізнесу; зробити більшість процесів економічного аналізу «зрозумілими» для менеджменту суб'єкта аграрного сектору економіки.

Такий підхід дозволяє забезпечити постійність функціонування підсистеми економічного аналізу суб'єкта аграрного підприємництва, ефективне управління нею та отримання в підсумку її роботи необхідне і якісне інформаційно-аналітичне забезпечення, чітко і стабільно реалізувати процеси аналізування згідно норм та регламентів, розподілити відповідальність між суб'єктами підсистеми, забезпечити гармонізацію реалізації функцій економічного аналізу в рамках всієї системи управління підприємством, її інтеграцію в сукупність бізнес-процесів а також підвищити рівень плановості та керованості бізнесу.

Керівникам аграрних підприємств потрібно також чітко розуміти не лише внутрішню структуру та правила функціонування елементів підсистеми економічного аналізу, але й місце в системі управління підприємством. В першу чергу потрібно вести мову про те, що підсистема економічного аналізу є елементом обліково-аналітичної системи, що, своєю чергою, функціонує в рамках загальної управлінської системи суб'єкта аграрного бізнесу. Відтак, вона отримує від них економічну інформацію, ресурсне та нормативно-методичне забезпечення інтересів суб'єкта господарювання. В свою чергу, зворотна взаємодія проявляється у генерованих в рамках підсистеми економічного аналізу інформаційно-аналітичних висновках і рекомендаціях(звітах). Як і будь-яка інша управлінська система підсистема економічного аналізу має власні суб'єкти та об'єкти управління (рис. 1).

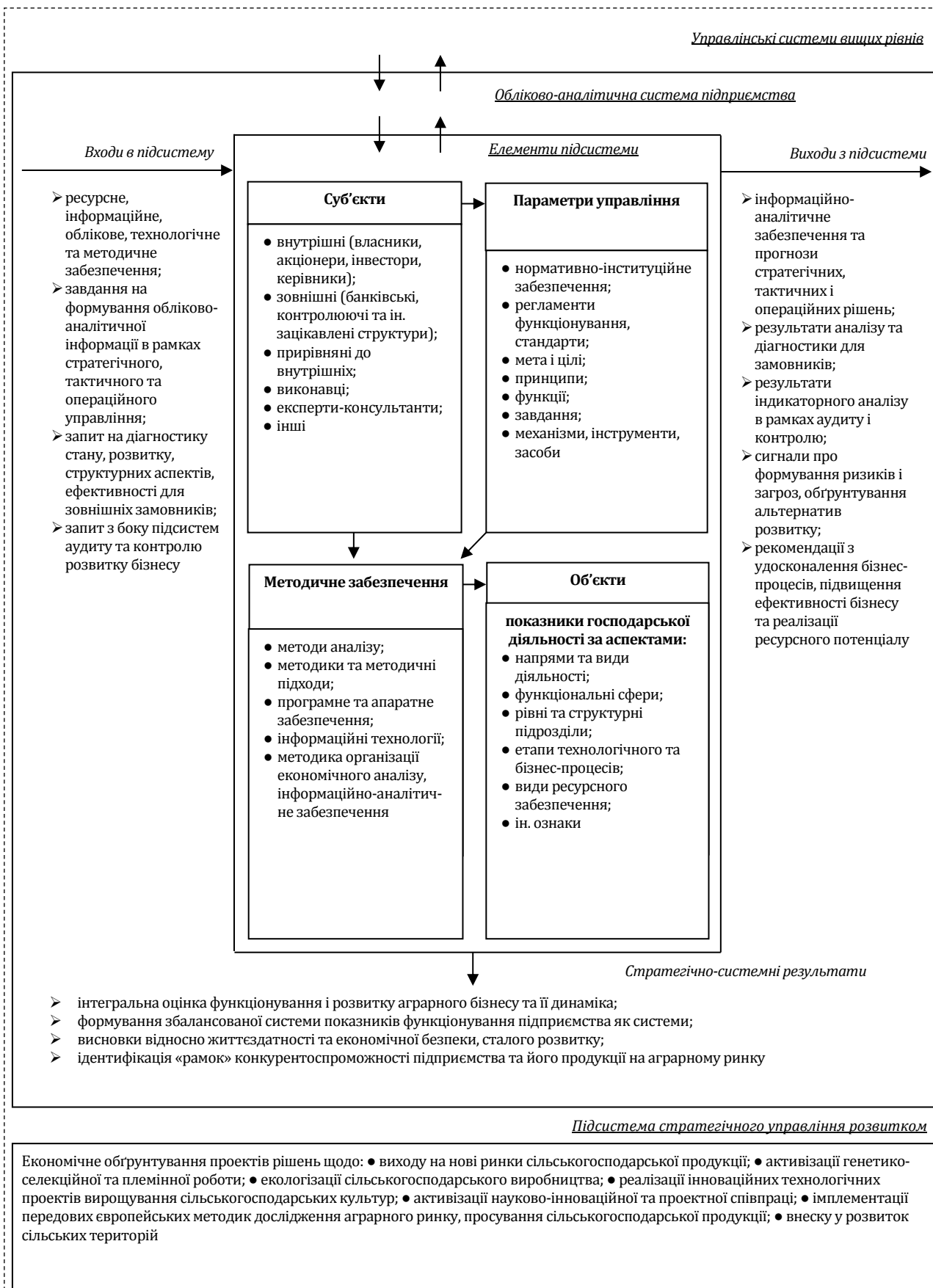


Рис. 1. Модель формування підсистеми економічного аналізу суб'єктів господарювання аграрного сектору: концепція та структура (авторська розробка)

Важливо зазначити, що суб'єкти підсистеми економічного аналізу аграрних форм господарювання не зводяться лише до керівництва підприємства, засновників та власників бізнесу. Призначення економічного аналізу ширше. Відтак, передбачає аналізування і формування необхідних аналітичних висновків для зовнішніх контрагентів, особливо банківських структур, які надають аграрним підприємствам комплекс послуг та банківський супровід, контролюючих бізнес організацій, інших зацікавлених структур, до яких відносяться потенційні інвестори, стратегічні постачальники чи споживачі продукції, складські та торговельні організації, провідні ритейлери і т. ін. Для цих суб'єктів важливою є інформація про фінансово-економічний стан підприємства, його фінансові та економічні можливості, ефективність функціонування, потенціал розвитку.

Очевидно, що попри інформаційну відкритість і, таким чином, прозорість суб'єкта аграрного бізнесу, мають бути витриманими й параметри конфіденційності (інформаційної та економічної безпеки). Тобто «виходити» за межі підприємства може лише заздалегідь визначений обсяг інформації з достатнім контролем її подальшого поширення та нерозповсюдження і нерозголошенням.

Своєю чергою, зовнішні суб'єкти висувають низку власних вимог до обсягу, якості та структурних характеристик інформаційно-аналітичних даних, методів, методичних підходів та методик, які використовуються при аналізуванні та обґрунтуванні висновків і рекомендацій.

Під час формування даних та представлення результатів проведеного економічного аналізу часто висувається вимога до залучення в таких цілях експертів-консультантів. Відповідна практика може мати право на застосування на суб'єктах аграрного бізнесу, оскільки, дозволяє по-перше, здійснювати зовнішню незалежну та незаангажовану експертизу, по-друге, обмінюватися досвідом і знаннями в сфері методики та інструментів економічного аналізу, по-третє, отримувати визнані аудиторські висновки, по-четверте, сприяти комунікації та професійному розвитку персоналу.

До окремої категорії суб'єктів підсистеми економічного аналізу аграрних підприємств відносимо осіб прирівняних до внутрішніх. Йдеться про осіб, які не перебувають в штаті підприємства, але отримують від них низку послуг, зокрема у сфері обліку та аудиту, юридичної чи фахової економічної консультації, маркетингу, фінансового та іншого менеджменту і т. ін. Такі фахівці здатні надати достатньо ґрунтовну інформацію та аналітику відносно діяльності і ефективності підприємства у вузьких сферах, в яких вони особливо компетентні, відтак, можуть залучатися

до аналізу в низці сфер. Розуміння такого розширеного складу суб'єктів підсистеми економічного аналізу суб'єктів господарювання аграрного сектору дозволяє більш системно і комплексно підійти і до формування методичного забезпечення аналізу, і до ідентифікації його найбільш проблемних сфер, і до збору даних, їх усестороннього опрацювання та отримання необхідних висновків.

В підсистемі економічного аналізу суб'єктів господарювання аграрного сектору об'єктом управління виступає господарська діяльність, акумульована економічними показниками за різними її аспектами. За більш простих підходів та способів аналізу такими є ключові економічні та фінансові показники (кількісні та якісні) – обсяги доходу і витрат, параметри фінансово-економічного стану та ефективності господарювання.

Але висновки за ними дають здебільшого лише загальну економічну характеристику підприємства. Для отримання більш глибоких і системно-структурних результатів, більш якісної діагностики потрібно включити в перелік аналізованих показників і більш конкретні параметри. До прикладу, це аналіз окремо всіх напрямів та видів діяльності підприємства (за галузями рослинництва і тваринництва; сфер відтворення рослин, тваринницької діяльності, одно та багаторічних рослин, змішаного сільськогосподарського виробництва та допоміжної діяльності в сільському господарстві), функціональних сфер (виробництво, фінанси, маркетинг, інвестиційно-інноваційна діяльність, техніко-технологічна база, збут і логістика, ін.), рівнів та структурних підрозділів суб'єкта господарювання, етапів технологічного процесу, видів ресурсного забезпечення (персонал, основні засоби, оборотні активи, нематеріальні активи, довгострокові біологічні активи, інвестиції, інформація).

Дослідження цих та інших показників дозволяє комплексно підійти до формування якісної підсистеми економічного аналізу суб'єктів господарювання аграрного сектору, що забезпечує суб'єктів управління якісною і комплексною інформаційно-аналітичною основою для вироблення обґрунтованих управлінських рішень з забезпечення ефективності та стратегічного розвитку бізнесу на перспективу. Власне, чим комплексніший підхід, тим більшою є вірогідність ідентифікації справжніх «слабких» місць та причин і проблемних аспектів, перешкод нарощування обсягів сільськогосподарської діяльності і забезпечення її належної віддачі.

Вплив суб'єктів управління на об'єкти реалізується через відповідні параметри управління. Передусім це нормативно-методичне забезпечення, що визначає внутрішні правові та

організаційні аспекти функціонування підсистеми економічного аналізу, відповідальних за її функціонування виконавців. Йдеться про організаційну структуру управління, штатні розписи, посадові інструкції, функціональні та професійні обов'язки і завдання виконавців.

Слід також акцентувати увагу на необхідність стандартизації процедур економічного аналізу на суб'єктах господарювання аграрного сектору. Для цього має бути попередньо розроблений, а надалі – імplementований у господарську практику стандарт функціонування на підприємстві обліково-аналітичної системи, а в її рамках – підсистеми економічного аналізу. Відомо, що впровадження стандарту є найкращим інструментом чіткого регламентування на підприємстві певних процедур і правил. Завдяки цьому необхідні підготовчі, попередні, головні (безпосередні) та допоміжні процедури аналізу будуть реалізовуватися своєчасно й у повному обсязі. Окрім того, впровадження стандарту та пов'язаних із ним регламентів функціонування дозволяє в повній мірі реалізувати й функцію контролю за своєчасністю проведення процедур, їх якістю, використанням результатів аналізу та діагностики.

До параметрів функціонування підсистеми економічного аналізу на суб'єктах господарювання аграрного сектору також відносимо мету, завдання та цілі, принципи і функції, механізми, інструменти та засоби. Всі ці аспекти мають бути чітко визначеними і прописаними у наказі Про облікову політику сільськогосподарського підприємства. Зазначене дозволить забезпечити високу ефективність аналітичної роботи та прикладний характер її результатів.

Наголосимо, що закріплення мети і цілей економічного аналізу дозволяє визначити, з одного боку, увесь спектр питань, які підлягають опрацюванню, а, з іншого, – підпорядкувати отримані висновки спільній меті. Вважаємо, що такою генеральною метою має стати висновок відносно міри слідування параметрів розвитку суб'єкта аграрного бізнесу наперед визначеній стратегічній траєкторії стійкого збалансованого розвитку. Ідеться як про конкретні показники обсягів та ефективності діяльності, так і про найбільш важливі характеристики розвитку безпосередньо як суб'єкта господарювання в аграрному секторі економіки – обсяги використовуваних сільськогосподарських угідь та ріллі, чисельність поголів'я тварин, показники врожайності та продуктивності у тваринництві, кількість зайнятого сільського населення, внесок підприємства у соціально-економічний розвиток села.

Важливим аспектом підсистеми економічного аналізу є принципи, яких потрібно дотримуватися заради якнайбільш якісного і оптимального

виконання аналітичних процедур, недопущення зайвих, недоцільних кроків та дій. Обґрунтуванню комплексу принципів економічного аналізу присвячені дослідження Т. Косової [12], І. Лазаришиної [3], Є. Мних [4], І. Парасій-Вергуненко [13], С. Шкарабана [14], Р. Шурпенкова [10] та ін. Підсумком досліджень зазначених науковців стало утвердження таких принципів економічного аналізу, як: 1) системності; 2) комплексності; 3) наукового підходу; 4) релевантності аналітичної інформації; 5) обмеженої раціональності; 6) адаптивності; 7) узгодженості; 8) оптимізаційного підходу; 9) випереджувачого відображення та ін. Хоча базовий склад принципів доречно доповнювати специфічними, зокрема характерними для суб'єктів бізнесу в аграрному секторі, зокрема – оцінювання соціальної ролі та відповідальності, аналізування впливу на стан довкілля та екології, стратегічного характеру відносно розвитку територій сільських поселень та їх інфраструктури.

Особливе місце в системі принципів економічного аналізу суб'єктів господарювання аграрного сектору відіграє принцип аналізування параметрів локальної інтеграції. Справа в тім, що агробізнес доволі диверсифікований вид економічної діяльності, який має складну (через його довгу часову тривалість виробничого циклу, наявність низки допоміжних господарств та галузей сільського господарства, промисловості, будівництва, торгівлі, сфери послуг, обслуговуючої інфраструктури, залученості цілої системи підприємств різних форм господарювання та видів економічної діяльності) технологічну структуру, відтак, його економічна діяльність формалізується у вигляді багаторівневої системи економічних показників, які в підсумку зводяться до інтегрального аналізу та розрахунку.

Таким чином, суб'єкти господарювання аграрного сектору здебільшого набувають вигляду локальних інтегрованих систем. А це накладає свій відбиток і на мету та цілі економічного аналізу, і на його принципи, а також методи і методичні підходи, що для цього застосовуються. Значну увагу цим питанням присвячено у працях О. Валентієвої [15], В. Горбатова [16], Н. Міценко [17], А. Пилипенка [18] та ін. Так, можемо констатувати, що характер інтегрованості накладає свій відбиток на рівні та особливості економічного аналізу в аграрному бізнесі. У більшості випадків тут до найнижчого – операційного рівня (аналізуються витрати та ефективність використання ресурсів) – додаються функціональний (аналіз показників ефективності за напрямками: фінанси, кадри, техніко-технологічна база, маркетинг, збут, логістика), міжфункціональний (рівень використання виробничих потужностей, ритмічність виробництва та збуту сільськогосподарської

продукції, перерозподіл доходів та витрат з-поміж напрямів сільського господарства) та міжорганізаційний (маржинальні доходи, витрати і прибуток, ефекти масштабів господарювання, реалізації економічного потенціалу партнерів, ін.) рівні.

Окрема роль відводиться функціям та завданням економічного аналізу. Широкого поширення вивчення цього питання набуло у працях О. Вакульчик, Б. Гарбовецького [19], Н. Мішеніної [20], О. Ходаревої [21], С. Черниш [11] та ін. В підсумку узагальнення результатів досліджень цих науковців є підстави вести мову про такі функції економічного аналізу, як науково-дослідницька, інформаційно-аналітична, оцінююча, планова, контролююча, пошукова, мобілізуюча, інноваційна, пропагандистська. Очевидно, що їх склад має бути доповненим та розширеним із урахуванням особливостей функціонування підсистеми економічного аналізу безпосередньо на суб'єктах господарювання аграрного сектору. Уточненням має бути й склад відповідних завдань економічного аналізу.

Відносно механізмів, інструментів та засобів, то їх застосування необхідне для реалізації операційно-тактичних дій в процесі здійснення економічного аналізу і його розвитку. Тут також тісний зв'язок простежується з методичним забезпеченням, яке використовується суб'єктами підсистеми для впливу на її об'єкти. Це відповідні методи і методики, методичні підходи, а також програмне та апаратне забезпечення, що дозволяє здійснювати більш якісний аналіз.

Звернімо увагу на те, що надзвичайно важливим в сучасних умовах загострення конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках збуту аграрної продукції є завдання забезпечити «вихід» підсистеми економічного аналізу на підсистему стратегічного управління розвитком суб'єкта аграрного бізнесу. Адже сформована в підсумку аналізу інформація має опрацьовуватися не лише на предмет обсягів і ефективності господарювання, але й щодо обґрунтування проектів рішень з стратегічного розвитку сільськогосподарського бізнесу, можливостей, потенціалу, ресурсного, фінансово-інвестиційного забезпечення підприємства в частині здатності розпочати і реалізувати амбітні інноваційні та стратегічні проекти розвитку аграрного бізнесу.

Наступна частина пропонованої нами моделі підсистеми економічного аналізу суб'єктів господарювання аграрного сектору стосується методичного підходу та послідовності проведення економічного аналізу підприємства з врахуванням особливостей, характерних саме для аграрного бізнесу (рис. 16).

Так, ми вважаємо, що методика економічного аналізу суб'єктів господарювання аграрного сектору повинна бути комплексною і всесторонньою. Це означає, що мають бути проаналізованими і традиційні параметри обсягів, динаміки, стану, структури, рівня та ефективності господарювання, але одночасно і включені показники, характерні саме для сільського господарства та аграрного виробництва; окрім того, методика не має завершуватися найбільш узагальнюючими характеристиками, а розвиватися у напрямі комплексного аналізу (щодо конкурентоспроможності та економічної безпеки бізнесу, реалізації ресурсного та економічного потенціалу) та стратегічного аналізу в цілях вироблення і обґрунтування дієвих рішень з подальшого поступу суб'єкта аграрного бізнесу.

З огляду на ці обставини, на нашу думку, прийнятними є такі 5 кроків (етапів) економічного аналізу: (1) базова діагностика підприємства, (2) аналіз життєздатності та фінансово-економічного потенціалу, (3) аналіз витрат, чинників стану та ефективності, (4) комплексний аналіз, (5) стратегічний аналіз. Кожному з них відповідає власний висновок, вагомість якого в загальній системі менеджменту на кожному наступному рівні зростає, але й об'єктивно залежить від стану справ на попередньому етапі.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Ефективне функціонування ОАС суб'єкта господарювання аграрного сектору економіки залежить від правильності та комплексного підходу до структурної побудови та подальшого функціонування кожної із її підсистем. Підсистема економічного аналізу повинна мати заздалегідь визначені параметри її функціонування, до яких відносимо: мету, завдання та цілі, принципи, функції, механізми, інструменти та засоби. Окреслені параметри мають бути об'єктивовані у стандарті функціонування на підприємстві обліково-аналітичної системи, а в її рамках – підсистеми економічного аналізу. Впровадження такого стандарту є найкращим інструментом чіткого регламентування на підприємстві певних процедур і правил. Функціонування підсистеми економічного аналізу має бути поетапним, а реалізація функцій підсистеми має давати користувачу необхідні для прийняття стратегічних управлінських рішень результати.

1. Базова діагностика підприємства	Аналіз кількісних показників		Аналіз якісних показників	
	Показники обсягів діяльності:		Виробництво сільськогосподарської продукції, у т. ч.:	
	— дохід; — прибуток; — витрати; — активи; — чисельність зайнятих; — ринкова частка.		— в розрахунку на 1 зайнятого; — на 100 га сільськогосподарських угідь; Продуктивність праці, у т. ч.: — у галузі рослинництва; — у галузі тваринництва. Показники вирощування: — одно і дворічних культур; — багаторічних культур; — відтворення рослин; — тваринницької діяльності; — змішаного сільськогосподарського виробництва; — допоміжної діяльності в сільському господарстві.	
Висновки	— рівень доходності та прибутковості господарювання; — стабільність функціонування.			
2. Аналіз життєздатності та фінансово-економічного потенціалу	Показники фінансово-економічної стійкості та ліквідності:			
	— коефіцієнт фінансової стійкості; — рентабельність підприємства; — рентабельність власного капіталу; — коефіцієнт стабільності збуту сільськогосподарської продукції; — коефіцієнт якості відносин з базовими контрагентами.			
Висновки	— здатність забезпечити планомірний розвиток господарства; — контроль фінансів, інвестицій, власного капіталу та розширення економічних активів			
3. Аналіз витрат, чинників ЧОГО? стану та ефективності	1. Ресурсовіддача: — продуктивність праці; — віддача ОЗ; — доходність власного капіталу; — коефіцієнт оборотності активів; — коефіцієнт ефективності інвестицій. 2. Ресурсозабезпеченість, структура витрат, ресурсоощадність при формуванні та використанні ресурсів. 3. Розвиток ресурсного потенціалу аграрного бізнесу.			
Висновки	— ефективність управління ресурсним забезпеченням; — здатність формувати та забезпечувати належне відтворення ресурсного потенціалу			
4. Комплексний аналіз	1. Аналіз соціального розвитку та відповідальності. 2. Аналіз стану реалізації економічного потенціалу. 3. Аналіз економічної безпеки бізнесу. 4. Аналіз конкурентоспроможності.			
Висновки	— цілісність господарського комплексу; — здатність протидіяти ризикам і загрозам; — здатність формувати ресурсний потенціал розвитку аграрного бізнесу.			
5. Стратегічний аналіз	1. SWOT-аналіз. 2. Система стратегічного аналізу згідно моделі Дюпон. 3. Об'єктно-орієнтована система стратегічного аналізу. 4. Портфельний аналіз.			
Висновки	— якість та збалансованість функціонування та розвитку підприємства (та його підсистем) як системи; — ідентифікація «слабких» місць господарського комплексу; — обґрунтування потреби в удосконаленні обліково-аналітичного забезпечення; — комплексні висновки щодо стратегування розвитку сільськогосподарського бізнесу на засадах економічної безпеки та реалізації економічного і ресурсного потенціалу.			

Рис. 16. Модель формування підсистеми економічного аналізу суб'єктів господарювання аграрного сектору: методичний підхід та послідовність (авторська розробка)

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Бруханський Р. Ф., Пархомець М. К., Пуцентайло П. Р. Обліково-аналітичне і організаційно-правове забезпечення діяльності аграрних підприємств. Тернопіль: Крок. 2015. 300 с.
- Жук В. М. Розвиток бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: теорія, методологія, практика: дис. докт. ек. наук : 08.00.09. Київ. 2010. 576 с.
- Лазаришина І. Д. Принципи економічного аналізу як інструмент забезпечення його якості. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/20971/2/DSESES_2017_Lazaryshyna_I_DPryntsyry_ekonomichnoho_96-98.pdf.
- Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: підручник. Київ. КНТЕУ. 2008. 514 с.
- Пархомець М. К. Організаційно-правові форми діяльності та особливості формування фінансових ресурсів в аграрних підприємствах. Обліково-аналітичне і організаційно-правове забезпечення діяльності підприємств в умовах інституційних трансформацій. Тернопіль. Осадца Ю. В. 2017. С. 64-70.
- Пуцентайло П. Р. Обліково-аналітичне забезпечення діяльності підприємства. *Інноваційна економіка*. 2015. № 3. С. 228-233.
- Швець В. Є. Розвиток обліково-аналітичних систем суб'єктів господарювання в Україні: монографія. Львів: видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка. 2010. 448 с.
- Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. Учебник. 3-е изд., доп. Москва. ИНФРА-М. 2011. 352 с.
- Шкарабан С. Принципи та умови організації оперативного економічного аналізу на підприємстві. *Економічний аналіз*. Збірник наукових праць Терноп. нац. екон. ун-ту. Тернопіль. 2009. Вип. 4. С. 11-12.
- Шурпенкова Р.К. Організація економічного аналізу на підприємстві. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 36. наук. праць. Суми. Українська академія банківської справи Національного банку України, 2009. Вип. 25. С. 150-158. .
- Черниш С. С. Огляд методик аналізу інвестиційної привабливості підприємства. *Інноваційна економіка*. 2013. № 5. С. 87-92.
- Аналіз господарської діяльності. За ред. І. В. Сіренко, Т. Д. Косової. Київ. Центр учбової літератури. 2013. 384 с.
- Парасий-Вергуненко І. Современный инструментальный экономический анализ в системе стратегических исследований. *Бухгалтерский учет и аудит*. 2008. № 9. С. 30-39.
- Шкарабан С., Лазаришина І. Концептуальні засади історії розвитку економічного аналізу. *Економічний аналіз*. Тернопіль. Економічна думка. 2011. Вип. 1. С. 9-18.
- Валентієва О. В. Виробничо-економічна система промисловості регіону: розвиток і шляхи підвищення ефективності функціонування (на матеріалах Полтавщини). Автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ. 2001. 21 с.
- Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса. Харьков: ИНЖЕК. 2006. 592 с.
- Міценко Н. Г. Інтегровані системи підприємств і організацій споживчої кооперації: теоретичні засади та перспективи розвитку: монографія. Львів. Вид-во ЛКА. 2014. 414 с.
- Пилипенко А. А., Стыренко Л. Н. Конкурентное поведение и интеграционный аспект стратегического учета. *БизнесИНФОРМ*. №7, 2010. С. 150-153.
- Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: навчальний посібник. Київ. Центр навчальної літератури. 2009. 256 с.
- Мішеніна Н. В., Мішеніна Г. А., Ярова І. Є. Економічний аналіз: навчальний посібник. Суми. Сумський державний університет. 2014. 306 с.
- Ходарева О. О., Шульга Л. О. Функціонально-вартісний підхід до управлінської діяльності: аналіз і контроль складних систем. *Економіка промисловості*. 2011. № 1. С. 85-89.

REFERENCES

- Brukhanskyi, R. F., Parkhomets, M. K., Putsenteilo, P. R. (2015). *Oblikovo-analitychne i orhanizatsiino-pravove zabezpechennia diialnosti ahrarnykh pidpriemstv*. Ternopil. Krok. [in Ukrainian].
- Zhuk, V. M. (2010). *Rozvytok bukhhalterskoho obliku v ahrarnomu sektori ekonomiky: teoriia, metodolohiia, praktyka*: dys. dokt. ek. nauk : 08.00.09. Kyiv. [in Ukrainian].
- Lazaryshyna, I. D. (2017). *Pryntsyry ekonomichnoho analizu yak instrument zabezpechennia yoho yakosti*. Retrieved from: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/20971/2/DSESES_2017_Lazaryshyna_I_DPryntsyry_ekonomichnoho_96-98.pdf. [in Ukrainian].
- Mnykh, Ye. V. (2008). *Ekonomichniy analiz diialnosti pidpriemstva*. Kyiv. KNTU. [in Ukrainian].
- Parkhomets, M. K. (2017). *Orhanizatsiino-pravovi formy diialnosti ta osoblyvosti formuvannia finansovykh resursiv v ahrarnykh pidpriemstvakh. Oblikovo-analitychne i orhanizatsiino-pravove zabezpechennia diialnosti pidpriemstv v umovakh instytutsiinykh transformatsii*. Ternopil. Osadtsa Yu. V. 64-70. [in Ukrainian].
- Putsenteilo, P. R. (2015). *Oblikovo-analitychne zabezpechennia diialnosti pidpriemstva. Innovatsiina ekonomika*, 3, 228-233. [in Ukrainian].

www.econa.org.ua

7. Shvets, V. Ye. (2010). *Rozvytok oblikovo-analitychnykh system subiektiv hospodariuvannia v Ukraini*. Lviv. Vydavnychiy tsentr LNU imeni Ivana Franka. [in Ukrainian].
8. Sheremet, A. D. (2011). *Teoriya ekonomicheskoho analiza*. Moscow. INFRA-M. [in Ukrainian].
9. Shkaraban, S. (2009). Pryntsypy ta umovy orhanizatsii operatyvnogo ekonomichnoho analizu na pidpriemstvi. *Ekonomichnyi analiz*, 4, 11-12. [in Ukrainian].
10. Shurpenkova, R. K. (2009). Orhanizatsiia ekonomichnoho analizu na pidpriemstvi. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, 25, 150-158. [in Ukrainian].
11. Chernysh, S. S. (2013). Ohliad metodyk analizu investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstva. *Innovatsiina ekonomika*, 5, 87-92. [in Ukrainian].
12. Sirenko, I. V., Kosova, T. D. (2013). *Analiz hospodarskoi diialnosti*. Kyiv. Tsentr uchbovoi literatury. [in Ukrainian].
13. Parasyi-Verhunenko, Y. (2008). Sovremennyy instrumentary ekonomicheskoho analiza v systeme stratehicheskikh issledovaniy. *Bukhhalterskyi uchet i audit*, 9, 30-39. [in Ukrainian].
14. Shkaraban, S., Lazaryshyna, I. (2011). Kontseptualni zasady istorii rozvytku ekonomichnoho analizu. *Ekonomichnyi analiz*, 1, 9-18. [in Ukrainian].
15. Valentiieva, O. V. (2011). *Vyrobnycho-ekonomichna systema promyslovosti rehionu: rozvytok i shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti funktsionuvannia (na materialakh Poltavshchyny)*. Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk. Kyiv. [in Ukrainian].
16. Horbatov, V. M. (2006). Konkurentosposobnost i tsykyly razvytyia intehrirovannykh struktur btznesa. Kharkiv: INZhEK. [in Ukrainian].
17. Mitsenko, N. H. (2014). Intehrovani systemy pidpriemstv i orhanizatsii spozhyvchoi kooperatsii: teoretychni zasady ta perspektyvy rozvytku. Lviv. Vyd-vo LKA. [in Ukrainian].
18. Pylypenko, A. A., Styrenko, L. N. (2010). Konkurentnoe povedenye i intehratsyonnyi aspekt stratehicheskoho ucheta. Kharkiv. *ByznesINFORM*, 7, 150-153. [in Ukrainian].
19. Hrabovetskyi, B. Ye. (2009). *Ekonomichnyi analiz*. Kyiv. Tsentr navchalnoi literatury. [in Ukrainian].
20. Mishenina, N. V., Mishenina, H.A., Yarova, I. Ie. (2014). *Ekonomichnyi analiz*. Sumy. Sumskyi derzhavnyi universytet. [in Ukrainian].
21. Khodarieva, O. O., Shulha, L. O. (2011). Funktsionalno-vartisnyi pidkhid do upravlinskoi diialnosti: analiz i kontrol skladnykh system. *Ekonomika promyslovosti*, 1, 85-89. [in Ukrainian].

УДК

330:004:004.738.5:331.101.262(477)

JEL classification: O33, J24

Ольга ПОЛОУС

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра економіки повітряного транспорту,
Національний авіаційний університет,
Україна

E-mail: polousolgavictorovna@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-4639-4493>
<http://www.researcherid.com/rid/S-8520-2018>

© Ольга Полоус, 2020

Отримано: 29.01.2020 р.

Прорецензовано: 10.02.2020 р.

Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.

Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Ольга Полоус (Україна)

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Цифровізація українських підприємств є комплексним процесом, який перебуває у тісному взаємозв'язку із державними та глобальними трансформаціями в сфері впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних та інтелектуальних технологій, вимагає формування інноваційного людського капіталу здатного в повній мірі реалізувати всі переваги цифровізованої економічної діяльності.

Мета. Метою дослідження є проведення системного аналізу показників цифровізації підприємств України.

Метод (методологія). При проведенні системного аналізу показників цифровізації підприємств України було застосовано метод порівняння, метод неформалізованого контент-аналізу, графічний метод та метод узагальнення відомостей, отриманих з доступних джерел інформації.

Результати. У статті проведено системний аналіз показників цифровізації підприємств України. Систематизовано дослідження ряду міжнародних організацій та дослідницьких інституцій з метою визначення змін у тенденціях впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та формулювання висновків щодо раціональності їх використання вітчизняними підприємствами на основі вивчення досвіду країн-лідерів у даній сфері. Встановлено, що наявна цифрова екосистема України потребує вдосконалення, особливо в сфері підвищення цифрової та інноваційної культури наявного людського капіталу підприємств та формування цифрових компетентностей нової епохи вже під час отримання майбутньої професії. Запропоновано інтегральний показник цифрової конкурентоспроможності українських підприємств, який був розрахований на основі вивчення показників активності українських підприємств при впровадженні інформаційно-комунікаційних технологій. За проведеними розрахунками встановлено недовикористання вітчизняними підприємствами цифрових можливостей, які надаються сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями. Виявлено необхідність подальшої модернізації вітчизняних виробництв та забезпечення їх сучасними засобами праці, які здатні забезпечити підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу та сприяти більш інтенсивній інтелектуалізації людського капіталу. Надано пропозиції щодо необхідності розробки ефективних управлінських інструментів, які здатні сприяти покращенню координації між вже існуючими політиками в сфері цифровізації підприємств України, стимулювати вітчизняні підприємства до активних цифрових трансформацій та створення продукції із новими споживчими властивостями, забезпечувати формування гнучкої екосистеми, яка забезпечуватиме інтелектуалізацію людського капіталу вітчизняних підприємств згідно з вимогами глобального бізнес-середовища.

Полоус О. Системний аналіз показників цифровізації підприємств України. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 118-124.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.118>

Ключові слова: інтелектуалізація; інформаційно-комунікаційні технології; цифрова економіка; людський капітал; конкурентоспроможність; аналіз.

UDC

330:004:004.738.5:331.101.262(477)

JEL classification O33, J24

Olga POLOUS

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Air transport Economics,
National Aviation University, Ukraine
E-mail: polousolgavictorovna@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-4639-4493>
<http://www.researcherid.com/rid/S-8520-2018>

© Olga Polous, 2020

Received: 29.01.2020

Revised: 10.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Olga Polous (Ukraine)

SYSTEM ANALYSIS OF DIGITALIZATION INDICES OF UKRAINIAN ENTERPRISES

ABSTRACT

Introduction. Digitization of Ukrainian enterprises is a complex process that is closely interconnected with state and global transformations in the field of implementation of modern information and communication and intellectual technologies, and requires the formation of innovative human capital capable of fully realizing the benefits of digitized economic activity.

Purpose. The purpose of the study is to conduct a systematic analysis of the digitalization indicators of Ukrainian enterprises.

Method (methodology). During conducting systematic analysis of digitalization indicators of Ukrainian enterprises the method of comparison, the method of informal content analysis, the graphical method and the method of generalization of information obtained from available sources of information were applied.

Results. The article provides systematic analysis of digitalization indicators of Ukrainian enterprises. Research of a number of international organizations and research institutions has been systematized in order to identify changes in the tendencies of introduction of modern information and communication technologies and formulation of conclusions on the rationality of their use by domestic enterprises on the basis of studying the experience of the leading countries in this field. It is established that the existing digital ecosystem of Ukraine needs improvement, especially in the field of enhancing the digital and innovative culture of existing human capital of enterprises and the formation of digital competences of a new era already in the future profession education. The integral index of digital competitiveness of the Ukrainian enterprises which has been calculated on the basis of studying of indicators of activity of the Ukrainian enterprises at introduction of information and communication technologies is offered. According to the calculations, the underutilization of the digital opportunities, provided by modern information and communication technologies, by enterprises is established. The necessity of further modernization of domestic productions and providing them with modern means of work, which are capable to provide increase of competitiveness of domestic business and promotion of more intensive intellectualization of human capital is detected. Suggestions on the need to develop effective management tools that can facilitate coordination between existing policies in the field of digitalization of Ukrainian enterprises, stimulate domestic enterprises for active digital transformations and creating products with new consumer properties, ensure the formation of flexible ecosystems that can provide intellectualization of human capital of domestic enterprises in accordance with the requirements of the global business environment are made.

Polous, O. (2020). System analysis of digitalization indices of Ukrainian enterprises. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 118-124.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.118>

Keywords: intellectualization; information and communication technologies; digital economy; human capital; competitiveness; analysis.

Вступ

Глобальні цифрові трансформації, які набирають обертів в останні роки, вимагають від менеджменту сучасних підприємств гнучкого підходу до реалізації управлінської політики в сфері інтелектуалізації виробничої та інших видів економічної діяльності. В свою чергу, впровадження сучасних цифрових та інформаційно-комунікаційних технологій в діяльність вітчизняних підприємств неможливе без глибокого розуміння механізму функціонування цифрової економіки на державному та глобальному рівнях, адже підприємство не є замкненою системою, а активно взаємодіє з рядом суб'єктів різних рівнів, формуючи власне бізнесове середовище, яке підлягає впливу ряду факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, постійно трансформуються, адаптуючись до новітніх реалій конкретного сектору діяльності та інноваційних змін на державному рівні.

Мета статті

Метою дослідження є проведення системного аналізу показників цифровізації підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Увага світової спільноти XXI століття в останні роки зосереджена на вивченні зрушень в економічній діяльності країн світу внаслідок активного або, навпаки, пасивного використання сучасних цифрових технологій, які дозволяють реалізовувати переваги доступу до світових баз даних та глобальних логістичних систем реалізації виробленої продукції. Ряд міжнародних та дослідницьких організацій щорічно проводить ґрунтовні дослідження, які дозволяють прослідкувати зміни у тенденціях впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та зробити висновки щодо раціональності їх використання на основі вивчення досвіду країн-лідерів у даній сфері.

В таблиці 1 наведені результати порівняльного аналізу ключових міжнародних рейтингів в сфері цифрових трансформацій для України та держав-сусідів.

Таблиця 1. Порівняльний аналіз значень міжнародних рейтингів в сфері цифрових трансформацій

Країна	Рейтинг цифрової конкурентоспроможності країн світу, 2019			Індекс мережевої готовності, 2019			Індекс електронної комерції В2С, 2019		
	Місце країни за рейтингом	Місце за складовою «Активність бізнесу»	Місце за складовою «ІТ-інтеграція»	Місце країни за індексом	Значення індексу	Значення підіндексу «Бізнес»	Місце країни за індексом	Значення індексу	Частка осіб, що використовують інтернет (%)
Україна	60	45	61	67	48,91	35,69	52	72,5	59
Польща	33	28	36	37	61,46	48,51	31	82,8	78
Словаччина	47	61	40	35	61,95	48,09	24	85,3	80
Угорщина	43	53	37	38	59,95	42,57	38	78,9	76
Румунія	46	46	55	47	55,47	29,96	46	74,5	71
Молдова	-	-	-	66	48,93	27,11	54	71,7	76
Білорусь	-	-	-	61	50,34	43,69	37	79,3	79

Джерело: систематизовано автором за даними міжнародних рейтингів [1; 4; 5].

Досить інформативним та сучасним є Рейтинг цифрової конкурентоспроможності країн світу, який складається Центром конкурентоспроможності IMD починаючи з 2017 року та ілюструє готовність економік світу до цифрових трансформацій [1]. Станом на 2019 рік у Рейтингу цифрової конкурентоспроможності відбулися зміни – додалися ще дві важливі змінні, які характеризуються сучасні тенденції у впровадженні цифрових технологій. Дані змінні характеризують

використання робототехніки у промисловості та у сфері освіти та науково-дослідної роботи. Перша змінна увійшла до складу підфактору активності бізнесу, який, у свою чергу, входить до складу фактору майбутньої готовності, а друга є частиною підфактору наукової концентрації у межах фактору знань. Інформацію щодо даних змінних дослідниками Центру конкурентоспроможності IMD надає Міжнародна федерація робототехніки [2].

За результатами проведеного Центром дослідження перше місце у Рейтингу цифрової конкурентоспроможності станом на 2019 рік посіли США, а п'ятірка лідерів порівняно з минулим роком не змінилася: США, Сінгапур, Швеція, Данія та Швейцарія.

Україна станом на 2019 рік посіла 60 сходинку із 63 досліджуваних країн, погіршивши свої позиції на дві сходинки (58 місце у 2018 році). Лідерами серед країн Східної Європи є Естонія, Литва, Словенія, Польща та Латвія. Хоча при цьому слід відмітити, що Естонія погіршила свої позиції на чотири сходинки в порівнянні із 2018 роком за рахунок відсутності досконалих нормативно-правових актів в сфері цифровізації та не досить коректного функціонування системи електронного уряду. Серед аутсайдерів в Східній Європі, крім України,

опинилися Хорватія, Словаччина, Румунія та Болгарія. Слід відзначити різке падіння в рейтингу Хорватії (з 44 сходинки у 2018 році на 51 сходинку у 2019 році), що також зумовлюється відсутністю нормативно-правової підтримки уряду країни, зменшенням активності в сфері електронної участі та інтеграції в секторі ІТ, зокрема, активності електронного врядування.

Ще одним показником, який ілюструє рівень цифровізації економічної діяльності є Індекс цифрової економіки та суспільства (DESI), який розраховується Європейською комісією для країн ЄС [3] (рис. 1). Даний індекс не містить інформації щодо цифровізації економіки України, але є важливим для вивчення в контексті розуміння основ побудови політики європейських держав в даному напрямі.

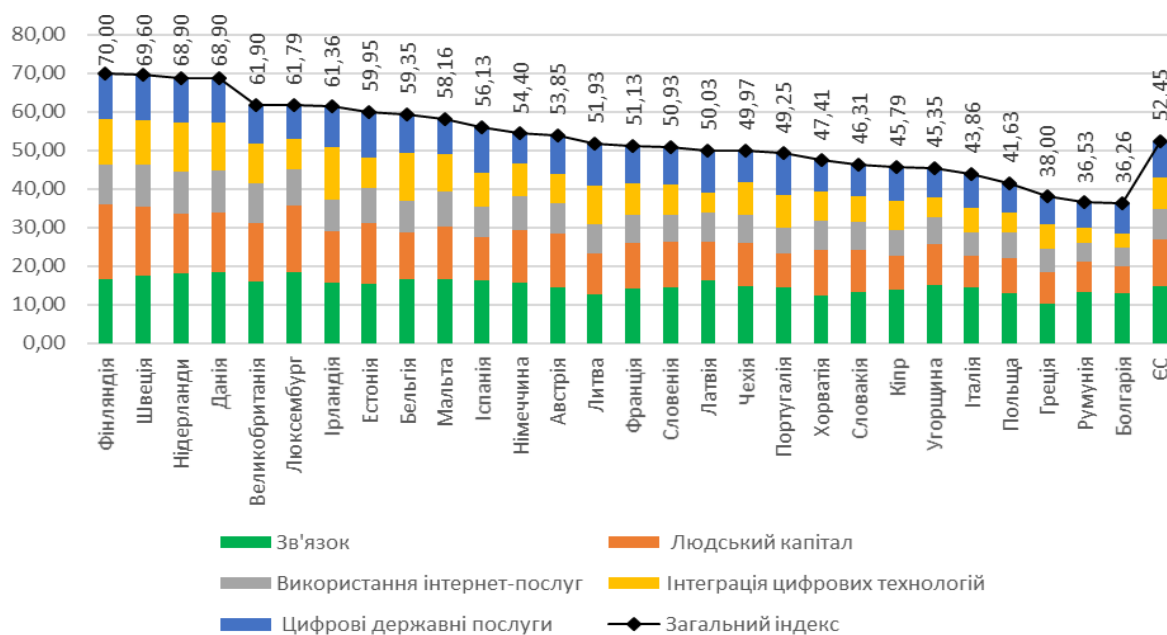


Рис. 1. Індекс цифрової економіки та суспільства країн ЄС, %, 2019 рік

Джерело: побудовано автором за даними [3].

Як видно з рис. 1, експертами Європейської комісії було встановлено, що цифровізація економіки та суспільства країн ЄС станом на 2019 рік становить 52,45% (сумарно за всіма п'ятьма вимірниками). Найбільш цифровізованими країнами виявилися Фінляндія (70,0%), Швеція (69,6%), Нідерланди (68,9%), Данія (68,9%) та Великобританія (61,9%), а аутсайдерами – Болгарія (36,3%), Румунія (36,5%), Греція (38%), Польща (41,6%) та Італія (43,9%). При цьому слід зазначити, що підвищення рівня цифровізації економіки та суспільства перебуває у тісному взаємозв'язку із показником людського капіталу конкретної держави. Із приведенного аналітичного графіку видно, що країни з більшим відсотковим значенням вимірника «людський капітал», відповідно, мають

вище значення вимірника «зв'язок», який показує наявність конкурентоспроможної для цифрової економіки інфраструктури (надшвидких широкосмугових мереж), яка, в свою чергу, створюється за допомогою наявності кадрів високої кваліфікації, що володіють інноваційними компетенціями, необхідними для використання усіх переваг цифрової економіки.

Всесвітнім альянсом інформаційних технологій та послуг (WITSA) щорічно розраховується Індекс мережевої готовності для ряду економік світу. Даний індекс є важливим для вивчення в контексті дослідження показників цифровізації, адже члени цього альянсу представляють понад 80 країн та економік, що становлять близько 90 відсотків світового ринку ІКТ, який наразі виступає

драйвером формування трендів в світовій економіці та економіках окремих країн світу. Станом на 2019 рік Індекс мережевої готовності охоплював дослідження 121 економік світу [4].

Україна за даним Індексом посідає 67 сходинку із значенням 48,91 та значно відстає від країн Європи. У групі країн з доходом населення нижчим за середній Україна посідає третю сходинку після В'єтнаму (63 позиція) та Молдови (66 позиція), тоді як Зімбабве є останньою країною в даній групі (119 позиція). При цьому сильними сторонами В'єтнаму є рівень впливу мережевих технологій (42 позиція) та субіндекс «Економіка» (20 позиція). Найгіршими показниками для даної країни є вимірник готовності людей до використання мережевих технологій (80 позиція), а також рекомендується звернути увагу на покращення використання ІКТ та вдосконалення навичок підприємницьких структур та державних органів влади в сфері використання мережевих технологій (86 та 89 позиції відповідно).

Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) щорічно проводиться дослідження важливого показника цифровізації підприємницької діяльності, який безпосередньо впливає на процеси інтелектуалізації споживачів та бізнес-середовища – Індексу електронної комерції В2С [5]. Станом на 2019 рік поле дослідження Індексу розширилося на одну державу – Таджикистан, і охопило 152 економік світу. При розрахунку індексу експертами використовується інформація з офіційних джерел Світового банку [6; 7], Міжнародного союзу зв'язку (ITU) [8] та Всесвітнього поштового союзу (UPU) [9].

Україна станом на 2019 рік посіла 52 сходинку в загальному рейтингу за Індексом електронної комерції В2С та була віднесена до групи країн із перехідною економікою, посівши в ній 6 місце. Якщо говорити про країни-сусіди, то наша держава сформувала конкурентні переваги лише перед Молдовою та майже наблизилась за основними досліджуваними показниками до значень Румунії. При цьому, Україна поступається Румунії та Молдові за часткою осіб, що використовують інтернет та випереджає дані країни за часткою осіб, які мають фінансові рахунки. Україна має достатньо високий Індекс надійності поштового зв'язку, який сприяє веденню електронної торгівлі, адже у випадку купівлі онлайн товари доставляються саме поштою, але за даним показником Україну випереджає Словаччина та Молдова. Захищеність інтернет-серверів знаходиться на стадії розвитку в рамках вивчення тенденцій цифровізації підприємницької діяльності, що підтверджується відставанням України за даними показником від Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії. В цілому слід зазначити, що країни-сусіди України, які є членами ЄС демонструють дещо вищі значення як

окремих показників, так і загального значення Індексу електронної комерції В2С.

Автором пропонується доповнити проведене дослідження глобальних індикаторів цифрової конкурентоспроможності формуванням Інтегрального показника цифрової конкурентоспроможності українських підприємств на основі вивчення показників активності українських підприємств при впровадженні інформаційно-комунікаційних технологій. Дані показники публікуються Державної службою статистики України починаючи з 2017 року [10].

В табл. 2 наводяться показники, що були використані для розрахунку Інтегрального показника цифрової конкурентоспроможності українських підприємств. На думку автора, доцільно виділити дві групи показників, які є базовими для формування загального показника: показники цифровізації підприємницької діяльності, які демонструють готовність українських підприємств використовувати цифрові засоби для ведення бізнесу та показники цифрової інтелектуалізації підприємств, які ілюструють готовність персоналу сприймати та використовувати сучасні інформаційно-комунікаційні технології під час робочих активностей та підвищення кваліфікації.

Як видно з табл. 2, вітчизняні підприємства все ще не досить активно використовують Мережу для отримання замовлень від своїх споживачів, а їх персонал демонструє низьку активність у використанні сучасних інформаційно-комунікаційних технологій під час роботи та підвищення кваліфікації (навчання). При цьому слід відмітити, що майже всі досліджені підприємства мають доступ до Мережі (98,1%), при цьому не досить продуктивно використовують переваги даного доступу, майже ігноруючи можливість скорочення часу на оформлення замовлень на потрібні виробничі ресурси. Також слід зазначити, що низька частка середньої кількості працівників, які використовували комп'ютери (32,8%) свідчить про необхідність подальшої модернізації вітчизняних виробництв та забезпечення їх сучасними засобами праці, які, крім підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу, здатні сприяти більш інтенсивній інтелектуалізації людського капіталу. Загальний Інтегральний показник цифрової конкурентоспроможності українських підприємств станом на 2018 рік становив 45,6%, що свідчить про недовикористання на 54,4% цифрових можливостей, які надаються сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями.

Таблиця 2. Інтегральний показник цифрової конкурентоспроможності українських підприємств, 2018 рік

Показник	Значення	Показник	Значення
Частка підприємств, які використовували комп'ютери, у % до загальної кількості підприємств, які взяли участь в обстеженні	95,50	Частка середньої кількості працівників, які використовували комп'ютер, у % до середньої кількості працівників підприємств	32,80
Частка підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет, у % до кількості підприємств, які використовували комп'ютери	98,10	Частка середньої кількості працівників, які використовували комп'ютер із доступом до мережі Інтернет, у % до середньої кількості працівників, що використовували комп'ютер	82,60
Кількість підприємств, що отримували замовлення через мережу Інтернет, у % до кількості підприємств, що використовували комп'ютери	5,60	Частка підприємств, що використовували веб-сайт для навчання персоналу, у % до кількості підприємств, що мали вебсайт	8,60
Кількість підприємств, що здійснювали закупівлі через мережу Інтернет, у % до кількості підприємств, що використовували комп'ютери	21,70	Частка підприємств, що використовували соціальні медіа як засіб обміну знаннями, у % від загальної кількості підприємств, що використовували соціальні медіа	20,00
Інтегральний показник цифровізації підприємницької діяльності	55,23	Інтегральний показник цифрової інтелектуалізації підприємств	36,00
Інтегральний показник цифрової конкурентоспроможності українських підприємств			45,61

Джерело: розраховано автором на основі інформації з офіційного сайту Державної служби статистики України [10].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Подальші дослідження за даним напрямом мають бути спрямовані на виявлення закономірностей та тенденцій розвитку цифрової конкурентоспроможності українських підприємств. Разом з цим на державному рівні необхідно продовжувати розробляти ефективні управлінські інструменти, які здатні сприяти покращенню координації між вже існуючими політиками в даній

сфері, стимулювати вітчизняні підприємства до активних цифрових трансформацій та створення продукції із новими споживчими властивостями, забезпечувати формування гнучкої екосистеми, яка забезпечуватиме інтелектуалізацію людського капіталу вітчизняних підприємств згідно з вимогами глобального бізнес-середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. IMD World Competitiveness Center. The IMD World Digital Competitiveness Ranking, 2019. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2019>.
2. International Federation of Robotics (IFR). Official site. URL: <https://ifr.org>.
3. European Commission. The Digital Economy and Society Index (DESI), 2019. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>.
4. The World Information Technology and Services Alliance (WITSA). Network Readiness Index, 2019. URL: <https://networkreadinessindex.org>.
5. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). The UNCTAD B2C E-commerce Index, 2019. URL: <https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>.
6. The World Bank. World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>.
7. The World Bank. The Global Index Database, 2017. URL: https://globalindex.worldbank.org/#data_sec_focus.
8. International Telecommunication Union. Statistics. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>.
9. Universal Postal Union (UPU). Integrated Index for Postal Development, 2019. URL: <http://www.upu.int/en/the-upu/strategy/2ipd.html>.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

REFERENCES

1. IMD World Competitiveness Center. (2019). The IMD World Digital Competitiveness Ranking. Retrieved from: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2019>.
2. International Federation of Robotics (IFR). Official site. Retrieved from: <https://ifr.org>.
3. European Commission. (2019). The Digital Economy and Society Index (DESI). Retrieved from: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>.
4. The World Information Technology and Services Alliance (WITSA). (2019). Network Readiness Index. Retrieved from: <https://networkreadinessindex.org>.
5. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2019). The UNCTAD B2C E-commerce Index. Retrieved from: <https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>.
6. The World Bank. World Development Indicators. Retrieved from: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>.
7. The World Bank. (2017). The Global Findex Database. Retrieved from: https://globalfindex.worldbank.org/#data_sec_focus.
8. International Telecommunication Union. Statistics. Retrieved from: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.asp>.
9. Universal Postal Union (UPU). (2019). Integrated Index for Postal Development. Retrieved from: <http://www.upu.int/en/the-upu/strategy/2ipd.html>.
10. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].

УДК 658:65.012.34(477)(08)

Наталя Прокопенко (Україна)

JEL classification: E62, F01, F02, O00

Наталя ПРОКОПЕНКО

здобувач,

Причорноморський науково-дослідний
інститут економіки та інновацій, Україна

E-mail: management@nuos.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8919-2114>

© Наталя Прокопенко, 2020

Отримано: 05.02.2020 р.

Прорецензовано: 16.02.2020 р.

Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.

Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ДРАЙВЕРИ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ ДИЗАЙНУ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Основними учасниками трансформаційних процесів національної економіки виступають представники влади, громади та бізнесу. Зі сторони бізнесу виступають виробники та надавачі економічних продуктів та послуг, а зі сторони громади – споживачі економічних благ та послуг. Влада виражає свою співучасть у формуванні механізмів трансформаційних процесів національної економіки у вигляді нормативно-законодавчого та соціально-регулюючого впливу на формування економічних явищ і процесів.

Метою статті є обґрунтування драйверів економічних трансформацій у забезпеченні функціональності дизайну стратегічного розвитку національної економіки..

Методи (методологія). У дослідженні застосовані загальнонаукові методи, зокрема теоретичного узагальнення – для узагальнення драйверів економічних трансформацій у забезпеченні функціональності дизайну; системного економічного аналізу – для обґрунтування моделі впливу економічних драйверів на трансформаційні процеси в контексті дизайн-менеджменту.

Результати. За результатами проведених досліджень виокремлено види економічної діяльності та економічні процеси, що виступають основними драйверами розвитку національної економіки, які запропоновано поділяти на дві групи у залежності від стратегічних завдань, а саме: драйвери економічного зростання та драйвери економічних трансформацій. Драйверами економічного зростання виступають галузі та види економічної діяльності, ріст яких стимулює економічне зростання в інших секторах економіки та прямо впливає на відповідне зростання ВВП. На поточному етапі розвитку основними драйверами зростання національної економіки є: розвиток транспортно-логістичної інфраструктури, сектору інформації та комунікацій та АПК.

Прокопенко Н. Драйвери економічних трансформацій у забезпеченні функціональності дизайну стратегічного розвитку національної економіки. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 125-131.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.125>

Ключові слова: національна економіка; дизайн менеджмент; трансформаційні процеси; драйвер економічних процесів; стратегічний розвиток.

UDC 658:65.012.34(477)(08)

Natalia Prokopenko (Ukraine)

JEL classification: E62; F01; F02; O00

Natalia PROKOPENKO

PhD student,

Black Sea Research Institute of Economics and
Innovation, Ukraine

E-mail: management@nuos.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8919-2114>

© Natalia Prokopenko, 2020

Received: 05.02.2020

Revised: 16.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

DRIVERS OF ECONOMIC TRANSFORMATIONS IN PROVIDING FUNCTIONALITY OF STRATEGIC DEVELOPMENT DESIGN OF NATIONAL ECONOMY

ABSTRACT

Introduction. The main participants in the transformation processes of the national economy are representatives of government, community and business. Producers and providers of economic products and services act on the business side, and consumers of economic goods and services act on the community side. The government expresses its complicity in the formation of mechanisms of transformational processes of the national economy in the form of normative-legislative and social-regulatory influence on the formation of economic phenomena and processes.

The purpose of the article is to substantiate the drivers of economic transformations in ensuring the design functionality of the strategic development of the national economy ..

Methods (methodology). The general scientific methods, in particular theoretical generalization - for generalization of drivers of economic transformations in maintenance of functionality of design are applied in research; system economic analysis - to substantiate the model of influence of economic drivers on transformation processes in the context of design management.

Results. According to the results of the research, the types of economic activity and economic processes that are the main drivers of national economy development are identified, which are proposed to be divided into two groups depending on strategic objectives, namely: drivers of economic growth and drivers of economic transformations. Drivers of economic growth are industries and types of economic activity, the growth of which stimulates economic growth in other sectors of the economy and directly affects the corresponding GDP growth. At the current stage of development, the main drivers of growth of the national economy are: the development of transport and logistics infrastructure, the information and communications sector and agriculture.

Prokopenko, N. (2020). Drivers of economic transformations in providing functionality of strategic development design of national economy. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 125-131.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.125>

Keywords: national economy; design management; transformation processes; driver of economic processes; strategic development.

Вступ

Функціональність дизайну складних систем, до яких належить національна економіка серед іншого визначається наявністю ефективних вертикальних та горизонтальних зв'язків, що дозволяють вловлювати імпульси від зовнішнього середовища та активно поширювати їх у системі, стимулюючи її розвиток та самоорганізацію. Пошук драйверів економічного розвитку національної економіки у контексті дизайн – менеджменту зумовлений потребою забезпечення адаптивності та функціональної придатності проектованої моделі національної економіки у змінному середовищі. Драйвери в такій системі виконують роль комутантів між окремими елементами а також прискорювачами трансформаційних змін.

Актуальність вибудовування драйверів для забезпечення позитивних соціально-економічних трансформацій в Україні зумовила активізацію наукових досліджень у цьому напрямку. Як результат, у науковій літературі представлено різні позиції щодо визначення економічних драйверів та їх впливу на соціально-економічні трансформації.

У розвиток стратегічного управління національної економіки на засадах дизайн менеджменту, зробили значний внесок такі відомі українські вчені, як О. Терлецький, М. Павлик, М. Драгоманов, М. Зібер, С. Подолинський, М. Туган-Барановський, І. Вернадський, М. Вольський, І. Іртицева, Г. Цехановецький, К. Воблій, Т. Войнаровський, І. Коропецький, Л. Чернюк, В. Копитко, І. Крамаренко та ін.

Мета дослідження

Метою статті є обґрунтування драйверів економічних трансформацій у забезпеченні функціональності дизайну стратегічного розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу

На думку Конової І. В., головна мета драйверів полягає у забезпеченні позитивних змін параметрів функціонування соціально-економічної системи як реакції на вплив зовнішніх і внутрішніх імпульсів. Драйвери не забезпечують повною мірою розвитку всієї соціально-економічної системи, проте формують для цього передумови шляхом проникнення різні підсистеми та сприяють розвитку мультиплікативного ефекту. Автор виділяє специфічні принципи, яким повинні відповідати визначені драйвери:

- «принцип постійної готовності до реагування на ймовірність нестійкого розвитку системи: визначає необхідність постійної готовності до можливого порушення рівноваги системи на будь-якому етапі її функціонування;
- принцип превентивної дій: краще запобігати загрозам нестійкого становища, ніж

здійснювати нейтралізацію його негативних наслідків;

- принцип ефективності управлінських рішень: вибір того чи іншого управлінського рішення щодо вектора розвитку здійснюється в бік того, якому відповідає максимально можливе співвідношення результатів та витрат» [1, с. 121].

У традиційній моделі економічного розвитку, що сформована в Україні під драйверами економічного зростання розуміють насамперед галузі та сектори економіки розвиток яких забезпечує приріст ВВП а також внутрішні і зовнішні чинники, що впливають на збільшення обсягів виробництва продукції чи послуг (попит, конкуренція, зміни на глобальних ринках, інвестиції тощо). Зокрема, за даними міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, «за результатами 2019 року економічна активність зберігалась на достатньо високому рівні – темпи зростання ВВП оцінено у 3,3%, що майже співпадає з показником 2018 року. Водночас, змінились драйвери цього зростання. Так, суттєво уповільнилось зростання зведеного індексу виробництва товарів та послуг за основними видами економічної діяльності (ЗІВ) – до 1,6% загалом за 2019 рік, а в останні місяці року навіть спостерігалось його падіння. Насамперед, це відбувалося за рахунок виробничої сфери. Також незважаючи на черговий рекорд урожаю зернових, уповільнилось сільське господарство. Натомість високий внутрішній попит генерував високі показники в будівництві, торгівлі та низці галузей сфері послуг» [2].

Інновації як основний драйвер економічного розвитку та модернізації економіки розглядається у працях Крауса Н. М. [3], Писаренко Т. В., Кваші Т. К., Карлюка Г. В., Ляха Л. В. [4] та багатьох інших вітчизняних науковців. Нажаль, в умовах обмеженості ресурсів, передусім фінансових інноваційна діяльність в Україні фінансується на 95-96% за рахунок власних коштів підприємств. Основні види інновацій спрямовані на покращення та часткової модернізації матеріально-технологічної бази а також впровадження інноваційних видів продукції, що є новою лише для підприємств. В таких умовах, потенціал інноваційної діяльності як драйвера розвитку національної економіки використовується недостатньо. Однією з причин такого становища є відсутність тісних взаємозв'язків між наукою, інноваційною діяльністю, капітальними інвестиціями та ВВП. На рис. 1 наведено динаміку приросту капітальних інвестицій, інноваційних витрат підприємств, витрат на НДДКР та ВВП.

Важливим драйвером економічного зростання у країнах ЄС та багатьох інших розвинених країнах виступає розвиток малого бізнесу. Це пов'язано із тим, що малі підприємства найбільш ефективно

адаптуються до змінних умов середовища, займаючи ніші що не цікаві для великих підприємств, сприяють швидкій дифузії інновацій в усі сфери ринку. Як зауважують науковці Чортюк Ю. В., Пімоненко Т. В. та Ус Я. О., розвиток малого бізнесу в Європі користується значною підтримкою влади, зокрема «у рамках Євросоюзу здійснюється політика підтримки малого підприємництва, що реалізує інноваційні бізнес-ідеї

відповідно до результатів Четвертої промислової революції. У цьому напрямку основна мета євро політики полягає у збалансуванні сучасних умов функціонування ринку, інтересів держави і бізнесу. При цьому забезпечується підтримка оптимальних умов для підприємницької діяльності, збільшення конкурентоспроможності малого бізнесу» [5, с. 140].



Рис. 1. Порівняльні темпи приросту ВВП, капітальних інвестицій, інноваційних витрат підприємств та витрат на НДДК в національній економіці, % до попереднього періоду

Джерело: Сформовано автором за даними державної служби статистики України [6].

Зважаючи на досвід розвинених країн, малі підприємства можуть стати потужним драйвером економічного розвитку та трансформацій. Передумовами для цього має бути розроблені дієві, прозорі та інклюзивні програми розвитку малого бізнесу, що спрямовані не тільки для зростання кількості малих підприємств, а й створення умов для впровадження ними інноваційних технологій та виходу з тіньового сектору економіки.

Для покращення діяльності малих та середніх підприємств на рівні держави Попський А., пропонує здійснити низку заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування господарюючих суб'єктів, а саме:

- «забезпечити функціонування такої організаційно-інституційної системи, яка б оперативного, адекватно та професійно реагувала на будь-які зміни в економіці та у правовій сфері;
- гармонізувати правове поле сфери малого та середнього підприємництва із внесенням відповідних змін до законодавства стосовно особливостей такого виду підприємництва з акцентуванням уваги на зростанні прозорості діяльності господарюючих суб'єктів;

- покращити інформаційне, а також фінансове і матеріально-технічне забезпечення господарюючих суб'єктів сфери малого та середнього підприємництва» [7, с. 265].

Проведені дослідження дозволили зробити висновок, що на рівні національної економіки драйвери, можна розділити на 2 групи, а саме: драйвери економічного зростання та драйвери економічних трансформацій.

Під драйверами економічного зростання ми розуміємо галузі та види економічної діяльності, ріст яких стимулює економічне зростання в інших секторах економіки та опосередковано впливає на відповідне зростання ВВП. При цьому, таке зростання може відбуватися як на основі інтенсивних (викликати якісні та структурні зміни в інших галузях з подальшим переростанням їх у кількісні показники), так і екстенсивних факторів (розширення ринків, збільшення обсягів виробництва, проникнення на нові ринки, що стимулюватиме відповідне збільшення обсягів виробництва чи послуг в інших сферах економіки).

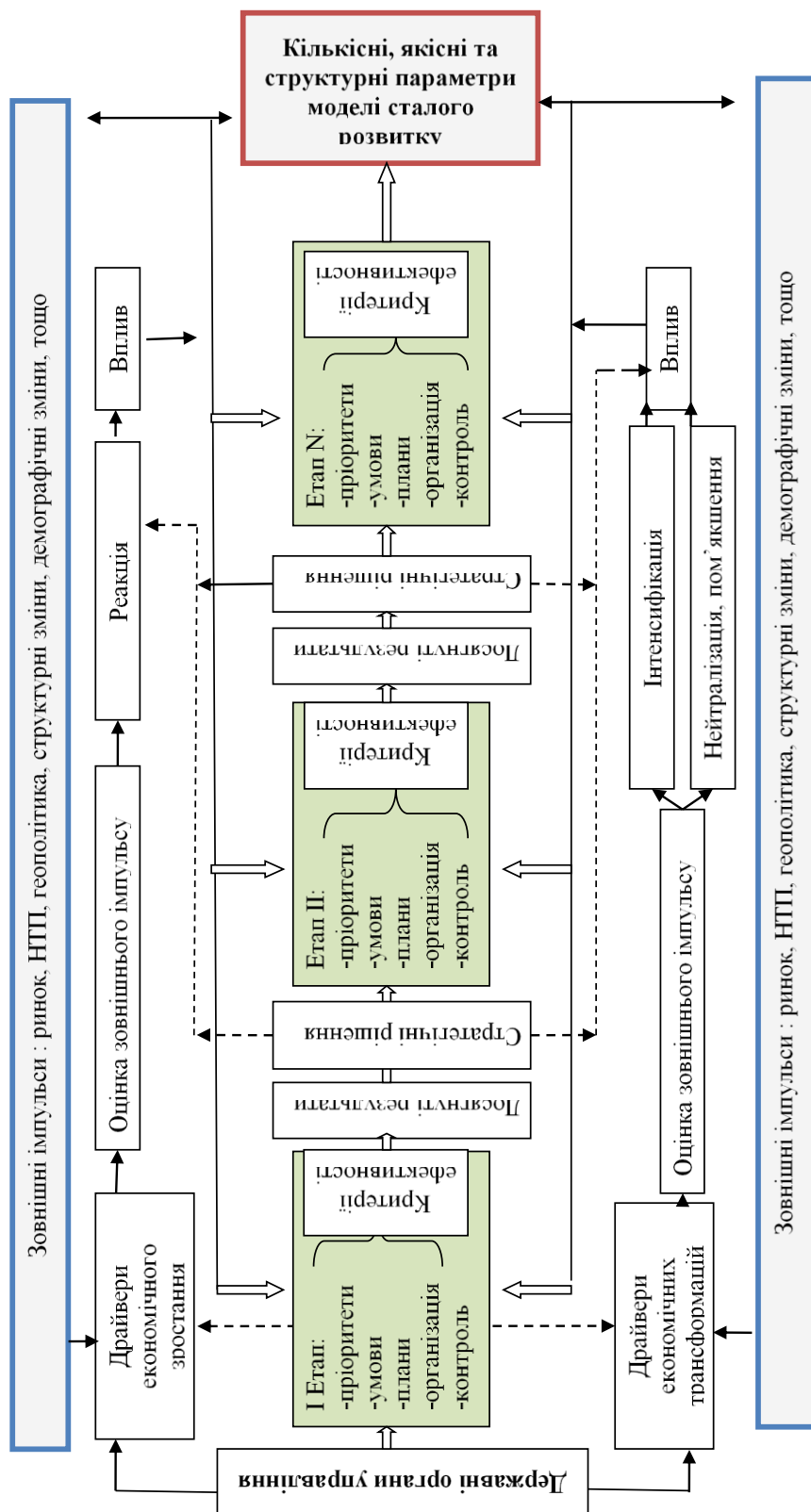


Рис. 2. Модель впливу економічних драйверів на трансформаційні процеси в контексті дизайну-менеджменту

Джерело: запропоновано автором

Особливістю трансформаційних драйверів є їх гнучкість, тобто здатність створювати цілеспрямовані імпульси для розвитку економіки, забезпечуючи тим самим її адаптивність до зовнішніх імпульсів як позитивних, так і негативних й тим самим підвищувати рівень керованості перетворень. Зміни параметрів трансформаційних драйверів, як реакція на зовнішні зміни виступає більш мобільним і гнучким інструментом економічної політики порівняно з драйверами зростання, а рішення пов'язані зі зміною вказаних параметрів мають набагато ширший та швидкий вплив на розвиток всіх складових соціально-економічної системи.

Доцільно підкреслити, що поділ драйверів на трансформаційні та стимулюючі є умовним, оскільки їх вплив може створювати подвійний ефект, тобто водночас сприяти зростанню та якісним перетворенням за умови створення ефективних спрямовуючих взаємозв'язків між галузями і процесами в національній економіці. Схематично, роль економічних драйверів в процесах економічних трансформацій у контексті дизайн-менеджменту проілюстровано на рис. 2.

У контексті дизайн-менеджменту стратегічне управління економічними трансформаціями являється процесом, який складається з певних етапів економічних трансформацій, результатом реалізації якого є система критеріальних соціальних, економічних та екологічних показників розвитку соціально-економічної системи, визначених в кількісних, якісних та структурних показниках. Для досягнення вказаних показників у процесі планування можуть залучатися драйвери економічного зростання та економічних трансформацій, із врахуванням таких їх параметрів, що здатні впливати на ефективність поставлених завдань.

Отже, з позиції дизайн-менеджменту, важливим завданням є створення економічних, правових та інституційних умов для ефективного використання вказаних драйверів в державних інтересах, тобто забезпечення ними їх основних функцій, а саме: сприяти створенню та поширенню позитивних імпульсів для трансформаційного розвитку економіки в заданому векторі та нейтралізації чи пом'якшенню зовнішніх негативних імпульсів, плив

яких створює бар'єри для ефективного функціонування соціально-економічних систем.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Обґрунтовано, що ефективність, гнучкість та функціональність дизайну стратегічних перетворень у змінному середовищі залежить від наявності та ефективного застосування економічних драйверів, що дозволяють вловлювати імпульси від зовнішнього середовища та активно поширювати їх у системі, стимулюючи її розвиток та самоорганізацію. Пошук драйверів економічного розвитку національної економіки у контексті дизайн – менеджменту зумовлений потребою забезпечення адаптивності та функціональної придатності проектованої моделі національної економіки у змінному середовищі. Драйвери в такій системі виконують роль комутантів між окремими елементами а також прискорювачами трансформаційних змін.

За результатами проведених досліджень виокремлено види економічної діяльності та економічні процеси, що виступають основними драйверами розвитку національної економіки, які запропоновано поділяти на дві групи у залежності від стратегічних завдань, а саме: драйвери економічного зростання та драйвери економічних трансформацій. Драйверами економічного зростання виступають галузі та види економічної діяльності, ріст яких стимулює економічне зростання в інших секторах економіки та прямо впливає на відповідне зростання ВВП. Драйверами економічних трансформацій, у свою чергу, виступають процеси, здійснення яких виступає водночас імпульсом та інструментом структурних і якісних перетворень у соціально-економічних системах на всіх стадіях трансформаційного процесу. Особливістю трансформаційних драйверів є їх гнучкість, тобто здатність створювати цілеспрямовані імпульси для розвитку економіки, забезпечуючи тим самим її адаптивність до зовнішніх імпульсів як позитивних, так і негативних й тим самим підвищувати рівень керованості перетворень. До таких драйверів віднесено: науково-технічну та інноваційну діяльність, інвестиційну діяльність, діяльність з впровадження цифрових технологій, розвиток малого бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кононова І. В. Концептуальні основи формування драйверів розвитку соціально-економічних систем. *Інтелект XXI* -2016. № 6. С. 115-123.
2. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua>.
3. Краус Н. М. Інноваційна економіка в глобалізованому світі: інституціональний базис формування та траєкторія розвитку: монографія. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 492 с.
4. Писаренко Т. В., Кваша Т. К., Карлюк Г. В., Лях Г. В. Інноваційна діяльність та її вплив на економічний розвиток в Україні: монографія. Київ: УкрНТІ, 2015. 116 с.

www.econa.org.ua

5. Чортюк Ю. В., Пімоненко Т. В. та Ус Я. О. Перспективи розвитку малого бізнесу в Україні в умовах Четвертої промислової революції з урахуванням досвіду ЄС. Механізм регулювання економіки. 2016. № 4. С. 138-144
6. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Попський А. Державна політика розвитку, підтримки малого та середнього підприємництва у контексті європейської інтеграції. *Ефективність державного управління*. 2017. ВІП. 1 (50). Ч. 2. С. 260-268.
8. Іртишева І. О., Стройко Т. В., Гросицька О. Є., Стегней М. І. Вплив глобалізації на рівень конкурентоспроможності національної економіки: фактори, механізми, інструменти. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки*. 2013. № 4. С. 34-45
9. Irtyshcheva I., Kramarenko I., Shults S., Boiko Y., Blishchuk K., Hryshyna N., Popadynets N., Dubynska I., Ishchenko O. and Kravchuk D. Building favorable investment climate for economic development. *Accounting*. 2020. Volume 6. Number 5. Pp.773-780.
10. Іртишева І. О., Крамаренко І. С. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії. *Регіональна економіка*. 2014. № 2 (72). С. 84-95.
11. Крамаренко І. С., Войт Д. С., Кравець Л. О. Ефективність використання інвестиційного потенціалу національної економіки у контексті впливу на економічне зростання. *Вісник ХНАУ*. 2019. № 1. С. 403-413.

REFERENCES

1. Kononova I. V. (2016). Conceptual bases of formation of drivers of development of social and economic system, *Intelligence XXI*, 6, 115-123.
2. Ministry of Development of Economy (2020). Trade and Agriculture of Ukraine. Retrieved from: <https://www.me.gov.ua>.
3. Kraus, N. M. (2019). *Innovative economy in a globalized world: the institutional basis for the formation and trajectory of development*. Kyiv: Agrar Media Group, Ukraine.
4. Pisarenko, T. V., Kvasha, T. K., Karlyuk, G. V. and Lyakh G. V. (2015). *Innovative activity and its influence on economic development in Ukraine*: monograph. Kyiv UkrNTI, Ukraine.
5. Chortok, Yu. V., Pimonenko, T.V. and Us, Ya. O. (2016). Prospects of small business development in Ukraine in the conditions of the Fourth Industrial Revolution taking into account the experience of the EU, *The mechanism of economic regulation*, 4, 138-144.
6. State Statistics Service of Ukraine (2020). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Popsky, A. (2017). State policy of development, support of small and medium enterprises in the context of European integration. *Efficiency of public administration*, 1 (50) 2, 260-268.
8. Irtyshcheva, I. O., Stroyko, T. V., Grositskaya, O. E. and Stegney, M. I. (2013). The impact of globalization on the level of competitiveness of the national economy: factors, mechanisms, tools, *Bulletin of Kharkiv National Agrarian University. BB Dokuchaev. Ser.: Economic Sciences*, 4, 34-45.
9. Irtyshcheva, I., Kramarenko, I., Shults, S., Boiko, Y., Blishchuk, K., Hryshyna, N., Popadynets, N., Dubynska, I., Ishchenko, O. and Kravchuk, D. (2020). Building favorable investment climate for economic development, *Accounting*, 6(5), 773-780.
10. Irtyshcheva, I. O. and Kramarenko, I. S. (2014). Investment attractiveness of the economy: interregional asymmetries", *Regional economy*, 2 (72), 84-95.
11. Kramarenko, I. S., Voit, D. S. and Kravets, L. O. (2019). Efficiency of using the investment potential of the national economy in the context of the impact on economic growth. *Bulletin of KhNAU*, 1, 403-413.

UDC 336:37

Iryna Radionova (Ukraine)

JEL classification: E62, G28, 122

Iryna RADIONOVA

Doctor of Science (Economics),

Professor,

Department of Macroeconomics and Public Administration,

Kyiv National Economic University named after

Vadym Hetman, Ukraine

E-mail: irina.radionova@gmail.com

https://orcid.org/0000-0001-7099-191X

© Iryna Radionova, 2020

Received: 30.01.2020

Revised: 11.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

SOCIAL INCLUSION AS A PUBLIC MANAGEMENT GOAL: THE DETERMINACY FOR PROPER ASSESSMENT

ABSTRACT

Introduction. The article substantiates the necessity to clarify the content of the phenomenon and the concept of social inclusion for national public administration system improvement. To this end, it analyzes social sphere management practices and some national social policy models of governments of different countries.

Purpose. The purpose of the article is to analyze the ideas and practices of social inclusion management for their implementation in the Ukrainian economy and society

Method (methodology). The methodological basis of this study is formed by the works of scientists who have created the theory of social inclusion and also formed by the econometrics toolkit.

Results. The considered article makes a generalization regarding the existence of three areas of inclusion implementation, namely: in the distribution of income, property and national wealth, in labor and entrepreneurial activity, in participation in public administration and direct democracy. It has defined a series of indicators by which inclusion can be assessed in each of the identified areas. The article has constructed the integral index of social inclusion and explains the possibilities of its practical use in public administration. It identifies the problems that arise when trying to calculate such an integral index of inclusion and outlines the possible ways of solving them. It presents the results of a comparative analysis of the relationship between the level of differentiation of citizens' incomes and the level of GDP per capita in Ukraine and Lithuania.

Radionova, I. (2020). Social inclusion as a public management goal: the determinacy for proper assessment. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 132-139.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.132>

Keywords: social inclusion; public management; social policy; policy models; integrated evaluation.

УДК 336:37

Ірина Радіонова (Україна)

JEL classification: E62, G28, 122

Ірина РАДІОНОВА

доктор економічних наук,
професор,
кафедра національної економіки та
публічного управління,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана, Україна
E-mail: irina.radionova@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-7099-191X>

© Ірина Радіонова, 2020

Отримано: 30.01.2020 р.
Прорецензовано: 11.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

СОЦІАЛЬНА ІНКЛЮЗІЯ ЯК МЕТА ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ: ВИЗНАЧЕНІСТЬ ДЛЯ ПРАВИЛЬНОГО ОЦІНЮВАННЯ

АНОТАЦІЯ

Вступ. У статті обґрунтовується необхідність уточнення змісту явища та поняття соціальної інклюзії для вдосконалення національної системи публічного управління.

Для цього аналізуються практики управління соціальною сферою та деякі національні моделі соціальної політики урядів різних країн.

Мета. Метою статті є аналіз ідей та практик управління соціальною інклюзією для їх реалізації в українській економіці та суспільстві

Метод (методологія). Методологічну основу дослідження формують праці науковців, які створили теорію соціальної інклюзії, а також економетричний інструментарій

Результати. Зроблено узагальнення про існування трьох сфер реалізації інклюзії, а саме: в розподілі доходів, майна та національного багатства, в трудовій і підприємницькій активності, в участі в публічному управлінні та прямому народовладді. Визначено серію показників, за якими може оцінюватися інклюзія в кожній з визначених сфер. Сконструйовано інтегральний індекс соціальної інклюзії та пояснено можливості його практичного використання в публічному управлінні. Визначено проблеми, які виникають при спробі розрахунку такого інтегрального індексу інклюзії та окреслено можливі способи їх розв'язання. Презентовано результати порівняльного аналізу зв'язку між рівнем диференціації доходів громадян та рівнем GDP per capita в Україні та в Литві.

Радіонова І. Соціальна інклюзія як мета публічного управління: визначеність для правильного оцінювання. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 132-139.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.132>

Ключові слова: соціальна інклюзія; публічне управління; соціальна політика; моделі політики; інтегральне оцінювання.

Introduction

Social inclusion has become the goal of public policy in modern governments in many countries. This is evidenced, in particular, by the results of a study by the United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD), presented in “Social Policy and Inclusive Development” work. The aforementioned work contains at least two important ideas that cannot be disagreed with. Firstly, it is the thesis that social policy focuses on inclusion because of the need to overcome alienation, which is caused by significant differences in living conditions. Secondly, it is the thesis that the lack of inclusion prevents sustainable economic growth [1].

Despite the fact that the phenomenon of inclusion became the subject of different researches in the early XXI century, in our view, it lacks the necessary level of determination accuracy. This is a level of precision that is sufficiently simple and easy to understand. To confirm the conclusion regarding the insufficient level of accuracy, one can use the IGI Global information resource. In this resource social inclusion is characterized as a concept linked to the provision of “... equal opportunities and resources between people with and without disabilities” and 21 more refinements are added to this general definition [2].

The purpose and objectives of the article

In view of the formulated problem, the purpose of this article is first and foremost to clarify the meaning of the term “social inclusion”. On the basis of this refinement it is planned to construct an integral indicator of the inclusion level estimation. The importance of such a task for public management is explained by the fact that any management decision

should be based on a relevant assessment of the actual state of affairs in a particular area.

Presentation of the main research material

Clarification of “social inclusion” term should be based on the prehistory of social sphere public management ideas and practices.

Assessing historical experience, we will draw on such assumptions. First, the deep meaning of social inclusion is the overcoming of excessive (unjustified) inequality in the life conditions of people and communities. Second, when successful inclusion is achieved, social exclusion is overcome. Third, the redundancy (unreasonableness) of inequalities of living conditions can be verified by the criterion of slowing down the development of economy and society.

It seems that the historical precursors of the idea and practice of social inclusion of the late 20-th – beginning of the 20-th century were other important ideas and practices of public management of the 19th – 20th centuries. Among such “precursor ideas”, we think, the following may be regarded: “State Socialism” in Germany of the 1880s – 1900s, embodied by Otto von Bismarck, “Ethical (Confucian) capitalism” of Japanese business leader E. Shibusava at the beginning of the 20-th century, “French solidarity” of the Fifth Republic (1958 – 1960’s) during the presidency of Sh. de Gaulle. Each of these ideas was followed by a specific practice of governments public administration. Separate manifestations of overcoming alienation, in fact, manifestations of inclusion, implemented within the framework of these management practices, are presented in Table 1.

Table 1. Ideas and social inclusion management practices

Ideas historically linked to social inclusion	Practical steps in public administration aimed at overcoming social exclusion
State Socialism in Germany in the 1880s – 1890s (Otto von Bismarck)	Overcoming the alienation of the working class and its opposition to the German State by adopting and implementing a number of social protection laws, namely: the Health Insurance Bill of 1883, the Old Age and Disability Insurance Bill of 1889, the Workers Protection Act of 1891 [3].
“Ethical (Confucian) capitalism” of the first third of the 20-th century (E. Shibusava)	Overcoming alienation through the formation of a “positive business identity” by creating charitable organizations, new social programs, an updated school system, etc. in cooperation with the Japanese state [4].
“French Solidarity” by the Fifth Republic after the 1958 Constitution (Sh. De Gaulle)	Overcoming alienation between different social groups through a “participatory system”, “social elevators”, including “elevators” in the French civil service, guaranteeing quality education for all, creating new employment opportunities [5].

Important conclusions regarding the identification of social inclusion can be drawn from the analysis of different governments social policy models evolution. In particular, the analysis of East Asian countries’

models has led to the conclusion that the weight of social inclusion-related tasks and measures is increasing, while achieving better economic growth. These are measures to redistribute revenue and

achieve greater equality of opportunities [6]. Another study on social policy models in Latin America concluded that there was a vector of movement from partial social guarantees to guaranteeing a common rapprochement of living conditions of different segments of society and overcoming poverty [7].

Interesting practices of overcoming social exclusion were implemented by governments and leaders of countries that practically embodied the idea of economic nationalism. These are the governments of Turkey in the times of Mustafa Kemal Atatürk, Greece under Ioannis Metaxas, Portugal under Antonio de Oliveira Salazar, modern India under Narendra Modi etc. The generalization of successful practices of the mentioned nationalist governments was made in a study of the team of Ukrainian authors "Economic Nationalism and Social Justice". Sufficiently radical forms of overcoming alienation have been applied.

These include redistribution of land for the benefit of the poorest peasants, setting lower price caps to support small businesses, encouraging paternalism of big business for hired workers, limiting cash circulation to counteract "black market" enrichment, etc. [8].

A brief overview of social policy models gives grounds to conclude that there are many forms of social exclusion limitation and their (forms) implementation in different spheres of public life. Therefore, ordering ideas about social inclusion involves classifying these forms. In our opinion, classification based on the criterion of areas of inclusion implementation is substantiated. On the basis of such a criterion, at least three such areas can be distinguished, namely: 1) distribution of income, property, national wealth, 2) labor and entrepreneurial activity, 3) public administration and direct democracy (Fig. 1).

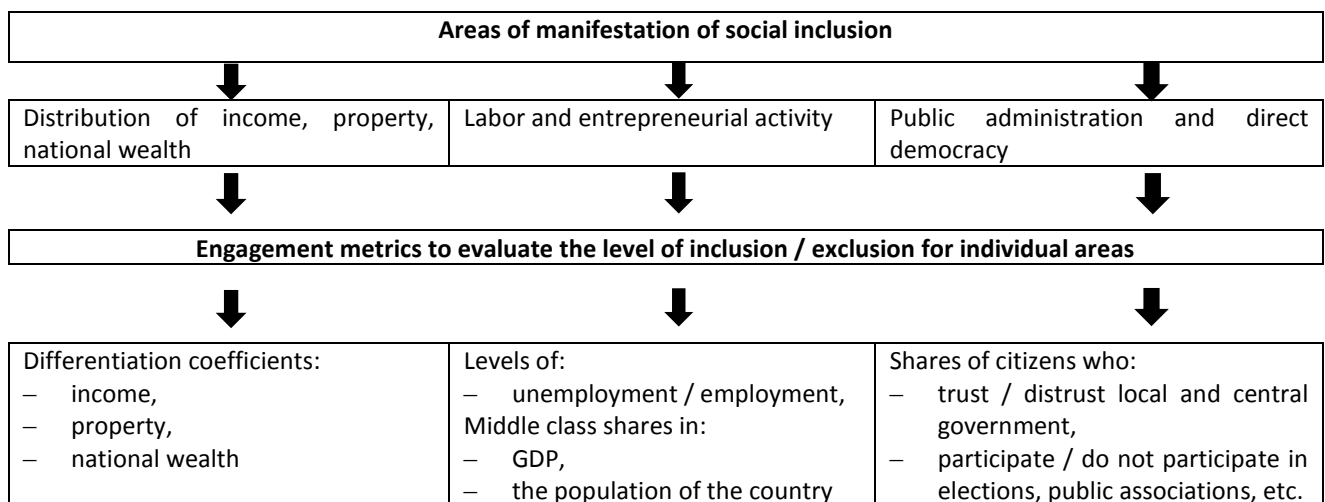


Fig. 1. Structure of social inclusion, by criterion of spheres of manifestation

As illustrated in Fig. 1, social inclusion has different forms of manifestation and therefore needs to be evaluated through different indicators. The latter, as well as forms of inclusion, are divided into three areas, respectively – into three groups.

Multiplicity of forms of manifestation of inclusion, respectively – the multiplicity of indicators for evaluation, involves the creation of an integral (unifying) indicator. Integral indicators are usually called integral indices.

The general formula of an integral index, provided that in each group of indicators of a separate sphere only one indicator is selected that is recognized as the most important, could look like this:

$$I_{incl} = \sum_{n=1}^3 \alpha_n n_n \quad (1)$$

(where I_{incl} – social inclusion integral index, n_n – normalized value of the selected indicator, α_n – the weighting coefficient for the selected indicator).

When using all the indicators shown in Fig. 1, the formula of a more complex integral index covering the subindices of individual spheres should be applied, namely:

$$I_{incl/comp} = \sum_{i=1}^3 \beta_i I_i \quad (2)$$

(where $I_{incl/comp}$ – complex integral index of social inclusion, I_i – inclusion subindices for individual spheres calculated by the formula (1) and provide for a normalized procedure, β_i – weighting coefficient for each of the three spheres).

As it is known, the biggest technical problems in determining the integral indices are related to the justification of the weighting coefficients for the application of the index formulas and the choice of the correct algorithm for normalization of indicators. Some aspects of these problems are discussed, in particular, in the fundamental work of Ukrainian researchers [9, p. 287-309].

In assessing the level of social inclusion, technical statistical problems are complemented by the following problems of interpreting the content of the phenomenon of inclusion.

Firstly, since peer review or a combination of statistical and expert evaluation is a common method of weighting coefficients assessment, it is important that the experts themselves carry the ideas of inclusion. With regard to the construction of the integral index we propose, the experts' should be able to offer the answer to the question: "Which of the three areas of inclusion is more important and to what extent?" There are three areas to choose from: income and wealth distribution, employment and entrepreneurial activity implementation, or the realization of people as citizens of their own country.

Secondly, it is important that the stimulant or, conversely, the disincentive is a specific indicator. After all, the indicator-stimulator values increase means an improvement of the situation with inclusion. Instead, the disincentive-indicator values increase has to reduce the level of inclusion. The assessment problem is related to the fact that only some of the indicators are uniquely either stimulants or disincentives. For example, such a uniquely stimulating indicator is the share of citizens involved in forms of direct democracy: elections, public movements, etc. It is clear that as this share increases, the level of citizens involvement in society increases as well.

For most indicators, there is no ambiguity as to whether they are stimulants or disincentives. For example, at first glance, the unemployment rate is clearly a disincentive. Its growth, in most cases, means a decrease in the level of inclusion due to the exclusion of citizens from active labor activity. But from the practice of public management in some countries, it was concluded that low unemployment could hinder citizens' labor activity. And one of the thesis of macroeconomic theory is the affirmation regarding the negative effects of efforts to reduce unemployment below the level which is called "natural". Indicators of differentiation of income, property and public wealth also have the same ambiguity of influence. To some degree, reducing differentiation can stimulate the economy. Instead, a further decrease turns them into a deterrent.

Thirdly, since individual indicators for the calculation of the integral index of inclusion have an ambiguous influence, namely: to certain critical level are stimulants, and after their achievement – to disincentives, the problem of these critical values definition is arising. In statistics, such critical values are associated with the term "standard indicators", in macroeconomics – with the terms "natural level", "optimal values of indicators", "equilibrium values of indicators". The importance of operating critical values stems from the simplest algorithm for normalizing indicators that must be used to determine the

inclusion integral index. It is clear that the normalization itself converts indicators of different content and methods of measurement into homogeneous ones.

The rationing algorithm for stimulants and disincentives indicators is represented by formulas (3) and (4).

$$n_{st} = \frac{T_n}{T_{cr}} \quad (3) \quad n_{dest} = \frac{T_{cr}}{T_n} \quad (4)$$

(where n_{st} , n_{dest} – normalized values, respectively, of the stimulants and the disincentives, T_n – the actual value of an individual indicator, T_{cr} – critical (optimal, natural, equilibrium) – value of the indicator).

There are all grounds to confirm that the problem of identifying critical values of indicators is partially solved. We mean that the indicators of the natural level of unemployment for different countries are determined by the international method of the International Labor Organization. There is also a justification for a certain level of naturalness (normality) of income differentiation, for example, by Gini coefficient. But the full use of integrated assessment of the level of inclusion provides for the relevant justification of critical (optimal, natural, equilibrium) values for all indicators.

The complexity of estimating critical values and the ambiguity of such indicators of inclusion, such as income differentiation coefficients, can be illustrated by the comparison of data from Ukraine and Lithuania (Fig. 2a and 2b, 3a and 3b).

Fig. 2a and 2b illustrate that the relationship between Gini coefficient and Income share ratio on the one hand, and GDP per capita on the other, with sufficiently high accuracy, is described by a linear equation with the inverse relationship of the variables. This means that the differentiation indicators were likely disincentives in Ukraine, limiting an important indicator of the nation's welfare – GDP per capita.

Fig. 3a and 3b illustrate that the relationship between Gini coefficient and Income share ratio on the one hand and GDP per capita on the other was not linear in the Lithuanian economy. This connection is best described by a second-order polynomial function. This can be interpreted as the fact that income differentiation is likely to have been both a disincentive and a stimulant in relation to socio-economic well-being.

Conclusions and prospects for further explorations

New opportunities for the national economy public management may be opened in connection with the social inclusion level relevant assessment. As a complex phenomenon, social inclusion should be assessed by using an integral index.

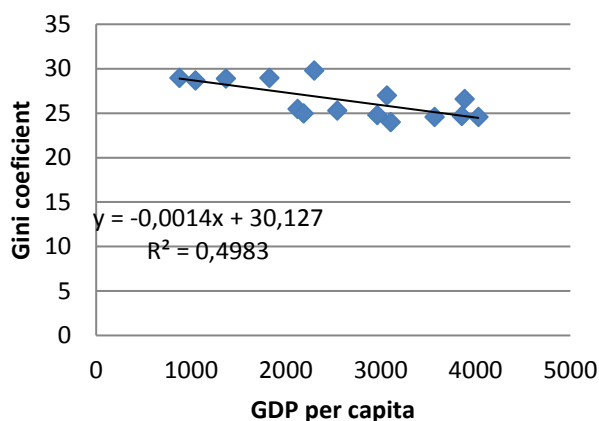


Fig. 2a. Relationship between GDP per capita (thousands US dollars) and Gini coefficient (%) according to the data of Ukraine in 2002 – 2016 [10]

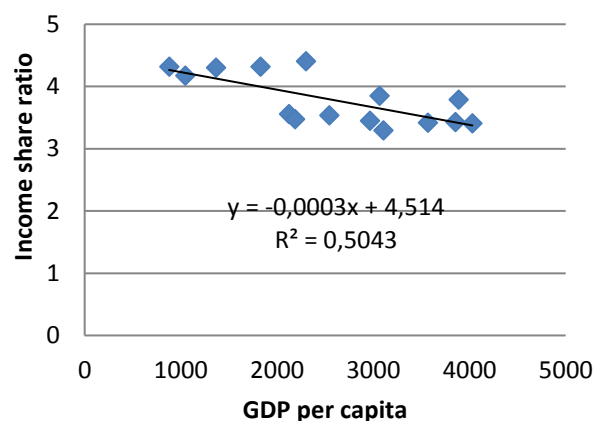


Fig. 2b. Relationship between GDP per capita (thousand US dollars) and quintile ratio (Income share ratio) (times) according to the data of Ukraine in 2002 – 2016 [11]

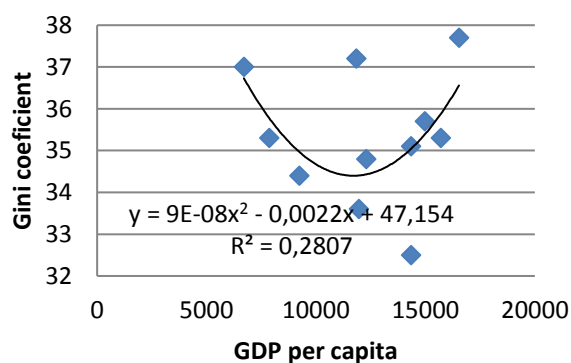


Fig. 3a. Relationship between GDP per capita (thousands US dollars) and Gini coefficient (%) according to the data of Lithuania in 2004 – 2015 [10]

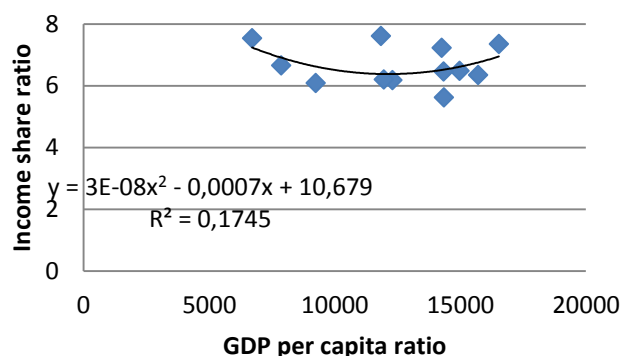


Fig. 3b. Relationship between GDP per capita (thousands US dollars) and quintile coefficient (Income share ratio) (times) according to the data of Lithuania in 2004 – 2015 [11]

The main prerequisites for more accurate assessment of the level of inclusion using the integral index are:

- clarification of the inclusion concept on the basis of its content structuring, manifestation forms classification and indicators identification;
- substantiation of critical, that is, optimal, natural, equilibrium values of indicators covered by the integral index;

- correct determination of weighting coefficients for particular indicators and areas through which inclusion is implemented.

The areas of further research on social inclusion for the use of information about its level in public management should probably be:

- specific calculations of the integral index of inclusion by data of separate countries;
- study of the dynamics of the inclusion index and the ranking of countries by its values.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Social Policy and Inclusive Development / compiled and introduced by Katja Hujo and Ilcheong Yi; United Nations Research Institute for Social Development. 2016. URL: [http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/\(httpAuxPages\)/33683469874E6E41C1257FD200443F59/\\$file/I-Social%20Policy%20and%20Inclusive%20Development.pdf](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/(httpAuxPages)/33683469874E6E41C1257FD200443F59/$file/I-Social%20Policy%20and%20Inclusive%20Development.pdf).
2. Social inclusion. IGI Global. URL: <https://www.igi-global.com/dictionary/independent-living-support-disabled-elderly/27360>.
3. Sacks A. Why the Early German Socialists Opposed the World's First Modern Welfare State. 2019. URL: <https://www.jacobinmag.com/2019/12/otto-von-bismarck-germany-social-democratic-party-spd>.
4. Sagers J. H. Confucian Capitalism: Shibusawa Eiichi, Business Ethics, and Economic Development in Meiji Japan. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2019. Vol. 22. No. 1. P. 91-99. URL: <https://mises.org/library/confucian-capitalism-shibusawa-eiichi-business-ethics-and-economic-development-meiji-japan>.
5. Brouard S., Mazur A. The French Fifth Republic at Fifty: Beyond Stereotypes. 2009. URL: https://www.researchgate.net/publication/302014813_The_French_Fifth_Republic_at_Fifty_Beyond_Stereotypes.
6. Lin K., Chan R. Kh. Repositioning three models of social policy with reference to East Asian welfare systems. 2013. URL: https://www.researchgate.net/publication/270402779_Repositioning_three_models_of_social_policy_with_reference_to_East_Asian_welfare_systems.
7. Filgueira F. Towards a universal social protection model in Latin America. ECLAC. UN publications, 2014. URL: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/39484>.
8. Економічний націоналізм та соціальна справедливість: збірник матеріалів Шостих Бандерівських читань / Упор. Т. Бойко, Ю. Сиротюк, Б. Галайко, К. Денисов. Київ: НАЦ «УССД», «Видавець Олег Філюк», 2019. С. 12-28, 102-113, 114-131.
9. Єріна А. М., Єрін Д. Л. Статистичне моделювання та прогнозування. Київ: КНЕУ 2014. 348 с.
10. The World Bank. GDP per capita. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?view=chart;Gini-coefficient>. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>.
11. The World Bank. GDP per capita. URL: [https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?view=chart;Income share held by lowest 20% URL: https://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.FRST.20; Income share held by highest 20% URL: https://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.05TH.20](https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?view=chart;Income-share-held-by-lowest-20%URL:https://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.FRST.20;Income-share-held-by-highest-20%URL:https://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.05TH.20).

REFERENCES

1. Social Policy and Inclusive Development. (2016). *Compiled and introduced by Katja Hujo and Ilcheong Yi*; United Nations Research Institute for Social Development. Retrieved from: [http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/\(httpAuxPages\)/33683469874E6E41C1257FD200443F59/\\$file/I-Social%20Policy%20and%20Inclusive%20Development.pdf](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/(httpAuxPages)/33683469874E6E41C1257FD200443F59/$file/I-Social%20Policy%20and%20Inclusive%20Development.pdf).
2. Social inclusion. IGI Global. Retrieved from: <https://www.igi-global.com/dictionary/independent-living-support-disabled-elderly/27360>.
3. Sacks, A. (2019). *Why the Early German Socialists Opposed the World's First Modern Welfare State*. Retrieved from: <https://www.jacobinmag.com/2019/12/otto-von-bismarck-germany-social-democratic-party-spd>.
4. Sagers, J. H. (2019). Confucian Capitalism: Shibusawa Eiichi, Business Ethics, and Economic Development in Meiji Japan. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 22 (1), 91-99. Retrieved from: <https://mises.org/library/confucian-capitalism-shibusawa-eiichi-business-ethics-and-economic-development-meiji-japan>.
5. Brouard, S. & Mazur, A. (2009). *The French Fifth Republic at Fifty: Beyond Stereotypes*. Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/302014813_The_French_Fifth_Republic_at_Fifty_Beyond_Stereotypes.
6. Lin, K. & Chan, R. Kh. (2013). *Repositioning three models of social policy with reference to East Asian welfare systems*. Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/270402779_Repositioning_three_models_of_social_policy_with_reference_to_East_Asian_welfare_systems.
7. Filgueira F. (2014). *Towards a universal social protection model in Latin America*. ECLAC. UN publications. Retrieved from: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/39484/>
8. Ekonomichnyy natsionalizm ta sotsial'na spravedlyvist': zbirnyk materialiv Shostykh Banderivs'kykh chytan'. (2019). (pp. 12-28, 102-113, 114-131). Kyiv: NATs «USSD», «Vydavets' Oleh Filyuk».
9. Yerina, A. M. & Yerin, D. L. (2014). *Statystychne modelyuvannya ta prohozuvannya*. Kyiv: KNEU.
10. *The World Bank. GDP per capita*. Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?view=chart;Gini-coefficient>. Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>.

www.econa.org.ua

11. *The World Bank. GDP per capita.*
Retrieved from:
<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?view=chart>;
Income share held by lowest 20%
Retrieved from:
<https://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.FRST.20>; Income share held
by highest 20% Retrieved from:
<https://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.05TH.20>.

УДК 338.26:658.14

JEL classification: G2, G3

Сергій СЕРГІЙЧУК

*кандидат економічних наук, доцент,
кафедра менеджменту,
Національний університет
кораблебудування імені адмірала Макарова,
Україна*

E-mail: management@nuos.edu.ua

ORCID: 0000-0003-4977-9484

Олена ІЩЕНКО

*кандидат економічних наук, доцент,
кафедра менеджменту,
Національний університет
кораблебудування імені адмірала Макарова,
Україна*

ORCID: 0000-0002-5785-2971

Ірина ДУБИНСЬКА

*доцент,
кафедра менеджменту,
Національний університет
кораблебудування імені адмірала Макарова,
Україна*

ORCID: 0000-0003-0709-0187

© Сергій Сергійчук, Олена Іщенко,
Ірина Дубинська, 2020

Отримано: 30.01.2020 р.
Прорецензовано: 11.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Сергій Сергійчук (Україна)
Олена Іщенко (Україна)
Ірина Дубинська (Україна)

РОЗВИТОК БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В СФЕРІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

АНОТАЦІЯ

Вступ. Реальні труднощі з фінансуванням є сьогодні однією з найголовніших проблем для малого підприємництва України. Нестача особистого капіталу в більшості населення, складність, невідповідність або неможливість одержати позикові кошти гальмують розвиток малого підприємництва. Залежність від внутрішніх джерел фінансування, проблема дефіциту фінансових ресурсів, складність доступу на фінансовий і грошовий ринки, високий рівень фінансових ризиків, обмеженість матеріальних ресурсів і потужностей, незначний обсяг виробленої продукції – все засвідчує, що малий бізнес потребує реальної фінансової підтримки з боку держави, комерційних банків, венчурних фірм та індивідуальних інвесторів.

Мета статті полягає в дослідженні та визначенні шляхів впровадження бізнес-планування в сфері фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва.

Метод (методологія). У дослідженні застосовані загальнонаукові методи, зокрема теоретичного узагальнення – для узагальнення видів стартового капіталу та особливостей фінансування і бізнес-планування підприємницької ідеї; системного економічного аналізу – для обґрунтування видів фінансування та необхідний рівень бізнес-планування, яким повинен володіти майбутній підприємець.

Результати. Підготовлений бізнес-план допомагає підприємцям-початківцям на кожному етапі запуску та управління їх бізнесом. Його можна використовувати в якості дорожньої карти для структурування, ведення та розвитку власної справи. Це спосіб продумати ключові елементи нового бізнесу. Бізнес-план допомагає отримати фінансування або залучити нових ділових партнерів. Інвестори хочуть бути впевнені, що вони повернуть свої інвестиції. Це основний інструмент підприємця для переконання людей спільно працювати та інвестувати у розвиток перспективної компанії.

Сергійчук С., Іщенко О., Дубинська І. Розвиток бізнес-планування в сфері фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 140-148.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.140>

Ключові слова: бізнес-планування; джерела фінансування; мале підприємство; підприємницька діяльність; краудфандинг; ролловер; пенсійне страхування.

UDC 338.26:658.14

JEL classification: G2, G3

Sergiy SERGIYCHUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management,
Admiral Makarov National University of
Shipbuilding, Ukraine
E-mail: management@nuos.edu.ua
ORCID: 0000-0003-4977-9484

Olena ISHCHENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management,
Admiral Makarov National University of
Shipbuilding, Ukraine
ORCID: 0000-0002-5785-2971

Iryna DUBYNska

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management,
Admiral Makarov National University of
Shipbuilding, Ukraine
ORCID: 0000-0003-0709-0187

© Sergiy Sergiychuk, Olena Ishchenko,
Iryna Dubynska, 2020

Received: 30.01.2020
Revised: 11.02.2020
Accepted: 26.02.2020
Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Sergiy Sergiychuk (Ukraine)
Olena Ishchenko (Ukraine)
Iryna Dubynska (Ukraine)

DEVELOPMENT OF BUSINESS PLANNING IN THE FIELD OF FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT FOR SMALL BUSINESS

ABSTRACT

Introduction. Real difficulties with financing are today one of the main problems for small business in Ukraine. Lack of sufficient capital in the majority of the population, complexity, disadvantage or inability to obtain borrowed funds hinder the development of small business. Dependence on domestic sources of funding, the problem of lack of financial resources, difficult access to financial and money markets, high levels of financial risk, limited material resources and capacity, low output - all indicate that small business needs real financial support from the state, commercial banks, venture firms and individual investors.

The purpose of the article is to study and identify ways to implement business planning in the field of financial and credit support for small businesses.

Method (methodology). The general scientific methods, in particular theoretical generalization - for generalization of types of the initial capital and features of financing and business planning of the enterprise idea are applied in the researched; systematic economic analysis - to justify the types of financing and the required level of business planning, which must have a future entrepreneur.

Results. The prepared business plan helps start-up entrepreneurs at every stage of starting and managing their business. It can be used as a roadmap for structuring, running and developing your own business. This is a way to think about the key elements of a new business. A business plan helps to obtain financing or attract new business partners. Investors want to be sure that they will return their investment. This is the main tool of an entrepreneur to convince people to work together and invest in the development of a promising company.

Sergiychuk S., Ishchenko O., Dubynska I. (2020). Development of business planning in the field of financial and credit support for small business. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 140-148.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.140>

Keywords: business planning; sources of financing; small business; entrepreneurial activity; crowdfunding; rollover; pension insurance.

Вступ

Реальні труднощі з фінансуванням є сьогодні однією з найголовніших проблем для малого підприємництва України. Нестача особистого капіталу в більшості населення, складність, невідповідність або неможливість одержати позикові кошти гальмують розвиток малого підприємництва. Залежність від внутрішніх джерел фінансування, проблема дефіциту фінансових ресурсів, складність доступу на фінансовий і грошовий ринки, високий рівень фінансових ризиків, обмеженість матеріальних ресурсів і потужностей, незначний обсяг виробленої продукції – все засвідчує, що малий бізнес потребує реальної фінансової підтримки з боку держави, комерційних банків, венчурних фірм та індивідуальних інвесторів.

У світовій практиці для отримання повноцінного фінансування, кожен підприємець повинен описати свій інвестиційний проект за допомогою професійно підготовленого бізнес-плану за стандартами EBRD (the European Bank for Reconstruction and Development) або UNIDO (the United Nations Industrial Development Organization). Проте, незважаючи на прагнення України приєднатися до європейської спільноти та підвищити стандарти якості продукції, послуг та принципів ведення бізнесу, серед підприємців значно поширена позиція недоцільності розробки розгорнутого бізнес-плану та передбачає, як альтернативу, підготовку стислого техніко-економічне обґрунтування. Іноді вважається [1], що відсутність проробленого бізнес-плану може бути компенсована знанням «глибин» вітчизняного бізнесу й інтуїцією.

Науково-практичним проблемам і дослідженню впливу бізнес-планування на ефективність і розвиток малого підприємництва присвячено роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, цими питаннями займалися: Данік Н. В. [1], Хенон К. [2], Кучина О. С. [3], Фещур Р. В. [4], Кваша О. С. [6], Недбай В. [7], Ширшиков Д. [8] та інші. Разом з тим, на сьогоднішній день в умовах високої конкуренції відкритого європейського ринку залишаються актуальними проблеми та перспективи впровадження бізнес-планування в сфері фінансово-кредитної підтримки українського малого підприємництва.

Мета статті

Мета статті полягає в дослідженні та визначенні шляхів впровадження бізнес-планування в сфері фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу

Стати підприємцем в Україні може кожен хто має повну цивільну дієздатність. При цьому

важливим є унікальна бізнес-ідея, яка потрібна ринку, якісно підготовлений бізнес-план та стартовий капітал, розмір якого повинен відповідати цілям, які бажає досягти підприємець. Провівши дослідження різних джерел фінансування для започаткування власної справи та проаналізувавши необхідний рівень бізнес-планування для кожного з цих джерел, отримали результати, які представлені в таблиці 1.

Власна справа, що приносить задоволення і прибуток – це мрія, яка в більшості випадків, так і залишається лише мрією через відсутність стартового капіталу. Будь-яка бізнес-ідея на початкових етапах вимагає достатнього «вливання» фінансових коштів, тому проблема пошуку джерел фінансування для майбутніх бізнесменів є дуже актуальною. З табл. 1, розглянемо більш детально кожне з джерел фінансування та необхідний рівень бізнес-планування, яким повинен володіти майбутній підприємець.

1. Особисті заощадження (*personal savings*).

Понад 75% власників малих підприємств залучають для початку бізнесу свої особисті заощадження. Але найчастіше їх може вистачити лише для бізнесу, який вимагає найнижчого рівня початкових інвестицій. Також якщо бізнес-ідея нова, а кошти на її реалізацію будуть збирати протягом 2-3 років, тоді вона може втратити актуальність через зміни бізнес-реалій або через появу високої конкуренції. Тому, найкраще шукати інші джерела фінансування бізнесу вже сьогодні. Написання бізнес-плану не є обов'язковою умовою. Проте, підготовлений план доходів і витрат підкаже, чи не завадить намір відкрити власну компанію іншим бажанням (наприклад, дати своїй дитині вищу освіту).

2. Друзі та родина (*friends and family*).

Якщо власного капіталу замало для початку підприємницької діяльності, але є життєздатна ідея для стартапу, виходом може стати пошук партнерів для спільного володіння бізнесом. Найкращим варіантом є рідні або знайомі люди, які мають професійний досвід ведення бізнесу, можуть надати цікаві пропозиції для стартапу та допоможуть знизити ризики втрати власного капіталу.

В західних країнах спільний бізнес з родичами або друзями набагато популярніше, ніж в Україні. Там створюють сімейний бізнес для того, щоб забезпечити стабільне життя майбутньому поколінню. В Україні рідні та друзі вкладають гроші в нові бізнес-проекти, обходячись без ретельно розробленого бізнес-плану «по інтуїції». Проте, письмово оформлений бізнес-план, стає візуалізацією цілей, допомагає в організації робіт та дозволяє знизити ризики втрати сімейного капіталу та добрих відносин з друзями.

Таблиця 1. Види стартового капіталу та особливості фінансування і бізнес-планування підприємницької ідеї

№	Стартовий капітал [2]	Обсяг фінансування	Необхідний рівень бізнес-планування
1	Особисті заощадження (personal savings)	Малий, найчастіше не достатній для малих проектів	Мінімально необхідний план доходів і витрат або таблиця «Прибутки-збитки» з бізнес-плану
2	Друзі та родина (friends and family)	Малий, для малих проектів (в інших країнах можливо зібрати на середні та великі проекти)	Письмово оформлений бізнес-плану або інвестиційний проспект, в яких розкривається маркетинг, виробництво, доходи-видатки та ризики
3	Банки та кредитні спілки (banks and credit unions)	Середній, залежить від бізнес-ідей та застави	Відповідно до вимог банку детально прорахований бізнес-план, в першу чергу фінансовий план
4	Інвестори-ангели і венчурні фірми (angel investors and venture capital firms)	Великий, в обмін на повну або часткову власність бізнесу	Обов'язково чудова ідея і професійний бізнес-план за стандартами EBRD та UNIDO [3]
5	Програми економічного розвитку (economic development programs)	Малий (безвідплатна допомога до 64 тис. грн) або середній (кредити з частковою компенсацією відсотків до 1,5 млн грн)	Письмово оформлений бізнес-план за стандартами місцевих органів влади (наприклад, стандарти програми «5-7-9%»)
6	Корпоративні програми (corporate programs)	Середній (в Україні поки не використовується)	Презентація проекту з описом бізнес-моделі та цільової аудиторії, або оформлений бізнес-план
7	Гранти (grants)	Великий (бюджет 2,3 млрд євро, для України доступно 900 млн євро [4])	Соціальний проект – план дій, строки виконання, бюджет, бенефіціари, зацікавлені сторони. Інвестиційні проекти – техніко-економічне обґрунтування або бізнес-план
8	Краудфандинг (crowdfunding and crowdlending sites)	Великий (на українських сайтах низький, у світі досягає 1 млрд \$ на рік [5])	Обчислення усіх витрат та вигід у вигляді презентації, інвестиційного проспекту або бізнес-плану мають знаходитися у вільному доступі
9	Ролловер, як бізнес-стартап (Rollovers As Business Startups (ROBS))	Середній (в Україні поки не використовується)	Оформлений бізнес-план відповідно до міжнародних стандартів
10	Кредити під заставу житла (home equity loans)	Середній, достатній для малих проектів	Щоб не втратити житло, необхідно заздалегідь підготувати бізнес-план, особливо розділ «Ризики та гарантії підприємця»
11	Кредитні картки (credit cards)	Малий (в Україні недостатній навіть для малих проектів)	Щоб оцінити, як вкладені кошти з кредитної картки повернуться та принесуть прибуток, підприємцю необхідно розібратися в основах бізнес-планування

Джерело: розроблено авторами. Види стартового капіталу взяті з журналу «Forbes» [2].

3. *Банки та кредитні спілки (banks and credit unions)*. В світі сьогодні отримати кредит на стартап досить складно навіть при наявності майна для застави, поручителя та правильно прорахованого бізнес-плану, адже банкіри часто віддають перевагу співробітництву з працюючим бізнесом. Український банківський сектор не особливо переймається розвитком кредитування малого та середнього бізнесу, адже це непростий напрямок

для банків. Багато банків бачать у цих клієнтах більше джерело пасивів. Шанс є, якщо подавати кредитні заявки відразу в кілька банків і кредитних спілок. Якщо бізнес починає розвиватися, то одним з джерел фінансування майбутніх ідей може стати банківське кредитування, а навички бізнес-планування допоможуть в цій співпраці.

4. *Інвестори-ангели і венчурні фірми (angel investors and venture capital firms)*. Для отримання

фінансування від інвесторів-ангелів і венчурних фірм необхідні професійна майстерність та наполегливість. Якщо є чудова ідея і приголомшливий бізнес-план, тоді цей тип інвесторів підтримує новий бізнес в обмін на повну або часткову його власність. Гроші приватного інвестора-ангела є перехідною ланкою від фінансування бізнесу власним капіталом до фінансування венчурними інвестиціями. Приймаючи інвестиції, слід більш ретельно віднестися до юридичних нюансів та скрупульозно вивчити договір перед підписанням, щоб запобігти втраті власного бізнесу. Без професійно складеного бізнес-плану не має сенсу звертатися до інвесторів-ангелів і венчурних фірм. І навіть якщо він є, без унікальної ідеї бізнес-план залишиться серед тисячі інших, яким відмовили у фінансуванні.

5. *Програми економічного розвитку (economic development programs)*. В світі є цілий ряд програм економічного розвитку. Вони спрямовані на підтримку власників бізнесу до яких відносяться жінки, ветерани, безробітні, групи меншин, сімейні фермерські господарства або підприємств, які перебувають в економічно неблагополучному регіоні. Наприклад, зараз офіційні безробітні можуть розраховувати тільки на одноразову безвідплатну допомогу від Державної служби зайнятості на запуск бізнесу, яка становить в середньому 20 тис. грн, максимум – 59 тис. грн, при умові оформлення власної ідеї у вигляді бізнес-плану. Також діє державна програма підтримки малого бізнесу «Доступні кредити 5-7-9%», що передбачає отримання кредиту від 100 тис. грн. до 3 млн. грн. відповідно до бізнес-плану, до 5 років за ставками 5-7-9%, які залежать від кількості створених робочих місць.

Вже відпрацьована система моніторингу запуску та роботи бізнес-проектів, що допомагає підтримати підприємців на старті, вказати на їхні помилки або дати потрібні поради. Фінансуючи нові проекти влада буде перевіряти їх на цільове використання коштів, показники ефективної роботи, тощо. У випадку невиконання цих умов вона може вимагати повернення вкладених коштів. Крім грошей, місцеві органи влади можуть підтримувати підприємців й іншими способами. Наприклад, виділити якесь обладнання або надати в оренду приміщення на пільгових умовах.

6. *Корпоративні програми (corporate programs)*. В Україні великі підприємства відкривають корпоративні та венчурні фонди в основному для інвестування в цінні папери. У всьому світі ці фонди використовуються для оптимального розподілу податкового навантаження в процесі реалізації проектів, пов'язаних з приватними інвестиціями, в тому числі в новий бізнес, нерухомість, товарні активи. Таким чином, венчурні фонди фінансують багато цільових корпоративних програм для

розвитку окремих сегментів підприємницької діяльності. Наприклад, компанія Michelin, розташована в Грінвіллі (США), надає фінансування з низьким відсотком – від 10 000 до 100 000 дол. США [2].

Корпоративний бізнес-план призначений для регулювання поточної діяльності підприємства, узагальнює цілі експлуатації існуючих стратегічних зон господарювання та характеризує її ефективність, визначає перспективні напрями діяльності. Він складається для внутрішнього користування і відображає стратегію, плани й очікувані фінансові результати. У процесі складання корпоративного бізнес-плану враховуються різні фінансові аспекти, зокрема: проводиться розрахунок фінансових і матеріальних ресурсів, необхідних для реалізації стратегії підприємства; визначаються потенційні проблеми і сприятливі можливості розвитку підприємства; отримані результати зіставляються з планами та прогнозами, контролюється виконання корпоративного бізнес-плану.

Дослідження діяльності зарубіжних фірм показують, що причинами абсолютної більшості банкрутств компаній є прорахунки або відсутність бізнес-планування. Але, на жаль, в Україні застосування бізнес-планування для вдосконалення та підвищення ефективності підприємства знаходиться на вкрай низькому рівні, і на даному етапі більшість підприємств та підприємців досить скептично ставляться до такого методу управління [6].

7. *Гранти (grants)*. Програма Європейського Союзу – COSME (англ. Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises) – «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (2014-2020)». Одна з ключових програм Євросоюзу з бюджетом 2,3 млрд євро (для України доступно 900 млн євро) [4], яка спрямована на створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього підприємництва, обмін досвідом, підвищення ділової активності підприємців, розширення торговельно-економічних зв'язків і формування культури ведення бізнесу відповідно до найкращих світових стандартів.

Українські підприємства можуть цілком успішно подавати заявки на програми, що стосуються науково-дослідних робіт, інновацій, енергетики та захисту навколишнього середовища, розвитку малого та середнього бізнесу, створення економіки та суспільства, що розумно використовує природні ресурси. Варто також відзначити, що проекти, які можуть претендувати на отримання грантів, це не лише бізнес-ідеї, але й програми, спрямовані на розвиток громад [7].

Підприємець, який очікує на фінансування, має подати чітко розроблений план дій, у якому

розписана мета та завдання проекту, що будуть досягнені завдяки проекту, та строки виконання, бюджет, бенефіціари, зацікавлені сторони проекту тощо. Якщо ж мова йде про інвестиційний, а не соціальний (так званий "м'який") проект, необхідно докладно описувати бюджет проекту. Інвестиційні проекти обов'язково повинні мати техніко-економічне обґрунтування – аналіз або оцінку здійсненності, реалістичності виконання цього проекту в рамках обмеженого часу [7].

8. *Краудфандинг (crowdfunding and crowdlending sites)*. Щоб отримати гроші на розвиток власного бізнесу, необхідно зареєструватися на одній з існуючих платформ краудфандингу та представити бізнес-ідею у вигляді презентації, інвестиційного проспекту або бізнес-плану (детального обчислення усіх витрат по проекту та вигоди для користувачів), які мають знаходитися у вільному доступі. Зацікавлені інтернет-користувачі отримують можливість перерахувати незначну для себе суму на рахунок проекту, а підприємець збирає початковий капітал, не ризикуючи абсолютно нічим.

В Україні існує потенційно високий попит на інвестиції, що акумулюються за технологією краудфандингу. Численні проекти українців зібрали мільйони \$ USA на іноземних краудфандингових майданчиках. Проте, такі чинники, як низький рівень доходів українців, недосконалість банківського обслуговування та ринку платіжних карток, незначний рівень довіри населення до краудфандингу та тінізація фінансового сектору стримують розвиток краудфандингової діяльності в Україні. Саме тому першочерговим завданням держави має стати забезпечення створення сприятливого законодавчого поля та популяризація цього фінансового інструмента серед населення з метою зміцнення довіри до нього [5].

5. *Ролловер як бізнес-стартап (Rollovers As Business Startups, ROBS)*. Цей варіант фінансування часто називають «Перекинутись у стартап» або «грабіжне» фінансування (співзвучно зі словом «robs», з англ. «грабувати»). Менш відомий, але добре зарекомендував себе спосіб фінансування для підприємців у Сполучених Штатах.

ROBS це угода з пенсійними фондами, в яких нинішні або потенційні власники бізнесу використовують свої накопичувальні пенсійні рахунки приватної пенсійної системи (пенсійні плани 401(k)) та індивідуальні пенсійні рахунки (пенсійні плани IRS) для оплати витрат на запуск нового бізнесу, інвестування у франшизу, купівлі існуючого бізнесу або для рефінансування існуючого бізнесу.

Пенсійні плани «401(K)» – це внески до пенсійного фонду визначені в підрозділі 401(k) податкового кодексу Сполучених Штатів Америки. Гроші до фонду відраховуються роботодавцем і

працівником, причому останній управляє інвестиційним процесом. Працівник може відраховувати зі своєї зарплати на особистий пенсійний рахунок до 15% щомісяця, але не більше 11 тис. доларів на рік. Роботодавець також щомісяця вносить на цей рахунок певний відсоток від відрахувань працівника – зазвичай 30-50%, але буває, що і всі 100%.

Пенсійні плани «IRA» (скор. від Individual Retirement Account). Відповідно до цього плану на особистий рахунок можна відраховувати не більше 5 тис. доларів на рік та є широкі можливості для інвестування. Гроші, внесені на особистий рахунок відповідно до пенсійного плану IRA, оподатковуються на вході в систему та не оподатковуються під час їх отримання в старості, тобто на виході. Відповідно, штрафів за дострокове зняття немає. При схемі «Традиційне IRA» внески звільняються від податків, але є штрафи за зняття до пенсії.

ROBS-фінансування дає доступ до власних пенсійних фондів для використання їх в бізнесі без необхідності запозичення або переведення в готівку, уникаючи різних проблем, такі як сплати штрафів або податків за дострокове зняття коштів з пенсійного фонду. ROBS не є бізнес-позичкою, тому немає обтяжливої заборгованості по погашенню боргу та виплаті процентів і комісій. Більше 10000 підприємців у США використовували свої пенсійні фонди для фінансування стартап-бізнесу [8].

Послідовність фінансування бізнесу за допомогою ROBS представлена на рис. 2.

Розробка пенсійного плану «401(K)» для нової С-корпорації вимагає підготовки детального бізнес-плану ефективності інвестування коштів С-корпорації у запуск, покупку або розвиток бізнесу.

В бізнес-плані обов'язково представляють: на що планується використання кошти (для звичайної ділової активності, але не для особистих витрат); які є пенсійні рахунки (50 тис. дол. або більше в пенсійних фондах); яка ділова ситуація (тисяча або більше годин на рік роботи у даному напрямку бізнесу); власники нового корпоративного пенсійного плану повинні бути законними співробітниками створеного бізнесу та інше.

В Україні необхідно, розвивати другий рівень системи пенсійного страхування, який передбачає не добровільні, а обов'язкові щомісячні відрахування із заробітної плати працівника (починаючи з 2% та щорічно зростаючи на 1% до 7%). Суть накопичувальної системи полягає саме у "накопиченні" коштів особою на відповідних рахунках «Накопичувального фонду» створеного у Пенсійному фонді України або на індивідуальному пенсійному рахунку недержавного пенсійного фонду (НПФ).

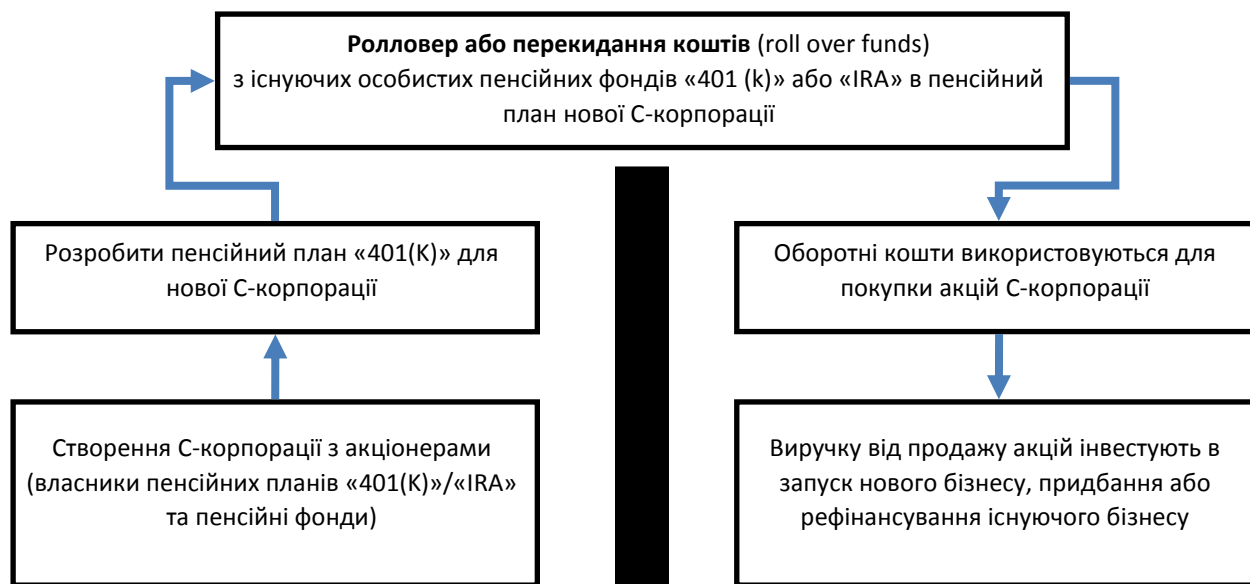


Рис. 1. Процес ROBS-фінансування бізнесу

Джерело: розроблено авторами.

Значною перевагою накопичувальної системи є те, що кошти будуть інвестуватися в економіку України за допомогою ROBS-фінансування з метою отримання інвестиційного доходу.

Переваги від ROBS-фінансування:

- альтернативний спосіб фінансування бізнесу. Rollovers as Business Startups – це варіант для підприємця, який накопичив пенсійні заощадження, але не може претендувати на бізнес-кредит;
- не має боргових зобов'язань. ROBS – це не кредит, не потрібно турбуватися про щомісячні виплати, високі процентні ставки та штрафи за невивлати. Є можливість реінвестувати більше свого прибутку в бізнес, що дуже важливо для нових підприємств;
- не треба платити штрафи або податки. Якщо зняти кошти з Накопичувального фонду, НПФ, пенсійних планів «401(К)»/«IRA» до досягнення пенсійного віку, тоді передбачаються штрафи (наприклад, в розмірі 10% у США) та додаткові податки. Якщо використовувати ROBS-фінансування, тоді ці проблеми зникають.

10. Кредити під заставу житла (home equity loans). Кредит у банку – це найпростіший спосіб отримати капітал на бізнес з нуля. Банку не має різниці на що витрачаються кошти, важливим є своєчасне погашення кредиту. Для зниження ризиків, банки видають великі суми в кредит тільки під заставу квартири або будинку, що дозволяє їм стягнути борг, навіть якщо бізнес розориться. Тому потрібно враховувати всі недоліки та вдаватися до цього способу тільки в тому випадку, якщо у підприємця у власності перебуває не одна квартира.

Бізнес-план розробляється майбутнім засновником при відкритті свого бізнесу щоб визначити, наскільки прибутковим може бути його підприємство, проаналізувати витрати і можливі доходи, спрогнозувати можливі варіанти розвитку подій та встигнути вчасно на них відреагувати. Тому потрібно враховувати всі недоліки кредитування під заставу житла та вдаватися до цього способу тільки в тому випадку, якщо у підприємця у власності перебуває не одна квартира.

11. Кредитні картки (credit cards). Всі підприємці початківці використовують кредитні карти, щоб почати свій бізнес. Зазвичай власники нових компаній ще не мають кредит на бізнес. У них є тільки свої особисті кредитні карти. Якщо вони їх використовують для фінансування свого стартапу, то вони несуть особисту відповідальність за будь-який борг.

Використання особистої кредитної картки для фінансування бізнесу означає, що підприємницький приймає на себе значний ризик. Тільки після отримання від банку бізнес-кредиту, підприємець може претендувати на бізнес-кредитну карту, яка надає деякий захист. Проте, в Україні банки фактично закрили свої двері для малих та мікро підприємств після «Великої рецесії 2008 року» та ще менше стали довіряти підприємцям у 2020 році, коли через пандемію коронавірусу світовій економіці загрожує «колосальні збитки», навіть більше, ніж в 2009 році.

Якщо підприємець не може отримати банківський кредит (малоймовірно для стартапу), тоді йому необхідно вибрати інший спосіб фінансування та розібратися в принципах бізнес-планування. Спланувати та оцінити, як вкладені

кошти інвесторів та кошти з особистої кредитної картки повернуться та принесуть прибуток.

Для будь-якого виду фінансування бізнес-ідеї підприємець обов'язково повинен володіти, що найменше основами бізнес-планування. А для отримання значного фінансування – звернутися до професіоналів. Без детального бізнес-плану шукати інвестора доведеться довго. Навіть якщо ідея буде інноваційною, її все одно потрібно відобразити в цифрах у вигляді бізнес-плану. Без якісного бізнес-плану не буває успішного бізнесу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок

Підготовлений бізнес-план допомагає підприємцям-початківцям на кожному етапі запуску та управління їх бізнесом. Його можна використовувати в якості дорожньої карти для структурування, ведення та розвитку власної справи. Це спосіб продумати ключові елементи нового бізнесу. Бізнес-план допомагає отримати фінансування або залучити нових ділових партнерів. Інвестори хочуть бути впевнені, що вони повернуть свої інвестиції. Це основний інструмент підприємця для переконання людей спільно працювати та інвестувати у розвиток перспективної компанії.

Всі види фінансування нового бізнесу вимагають підготовки бізнес-плану, від простого, у вигляді плану доходів і витрат, до професійного, з використанням систем підтримки прийняття фінансових рішень та штучного інтелекту. Розмір фінансування бізнесу пропорційний професійності підготовленого бізнес-плану. Таким чином, низький рівень підготовки українського населення до використання інструментів бізнес-планування призводить до обмеження джерел та обсягів фінансування бізнесу.

В Україні необхідно сформувати доступну та безкоштовну систему навчання та підвищення кваліфікації підприємців. Створити програми навчання бізнесу зі шкільної лави. Старшим школярам допомагати створювати мікро-підприємства, фінансово підтримувати студентське підприємництво, пропонувати прості безкоштовні курси з маркетингу, менеджменту та управління персоналом. Проте, найважливіше навчити майбутніх підприємців самостійно залучати гроші з всіх можливих джерел фінансування для реалізації їх бізнес-ідей, тобто сформувати в українських підприємців сучасні компетенції з бізнес-планування та розвитку підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Данік Н. В. Бізнес-планування як інструмент здійснення фінансового менеджменту в сучасних умовах розвитку України. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2015. Вип. 2. С. 81-84.
2. Хенон К. Одинадцять способів знайти гроші для започаткування бізнесу. *Forbes*. 2014. URL: <https://www.forbes.com/sites/nextavenue/2014/04/10/11-places-to-find-money-to-start-a-business>.
3. Kuchina O. S., Kitchenko O. M. The Analysis of Common Mistakes in Preparing a Business Plan. *Бізнес Інформ*. 2016. № 12. С. 260-265.
4. Програма COSME. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://cosme.me.gov.ua>.
5. Фещур Р. В., Кузьмін О. Є., Скибінський О. С., Угольова О. З. Стан і перспективи розвитку краудфандінгової діяльності. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : Ун-т банк. справи Нац. банку України. 2017. Вип. 2. С. 414-423.
6. Кваша О. С. Фомина В. В. Бізнес-планування у діяльності організації: європейські стандарти, основні методологічні підходи та базові процедури. *Економіка і суспільство*. 2017. № 12. С. 268-275.
7. Недбай В. Европейские гранты: как их получить украинскому предпринимателю. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2018/10/2/641199>.
8. Shirshikov D. (2020). Rollover for Business Startups (ROBS): The Ultimate Guide, Fit Small Business, New York, USA. Retrieved from: <https://fitsmallbusiness.com/rollover-business-startups-robs/>.
9. Irtysheva I., Kramarenko I., Shults S., Boiko Y., Blishchuk K., Hryshyna N., Popadynets N., Dubynska I., Ishchenko O. and Krapyvina D. Building favorable investment climate for economic development. *Accounting*. 2020. Volume 6 Number 5. Pp.773-780
10. Іртищева І. О., Крамаренко І. С. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії. *Регіональна економіка*. 2014. № 2 (72). С. 84-95.
11. Іртищева І. О., Потапенко О. М. Інституційне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку. *Бізнес-навігатор*. 2011. №5. С. 102-110.
12. Крамаренко І. С. Кредитне забезпечення аграрних підприємств: стан, проблеми, перспективи. *Бізнес-навігатор*. 2010. № 3 (20). С. 108-111.

REFERENCES

1. Danik, N. V. (2015). Business planning as a tool for financial management in modern conditions of Ukraine's development, *Naukovyi visnyk Mykolaivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. O. Sukhomlynskoho*, Seriya: *Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, 2, Mykolayiv, Ukraine. [in Ukrainian].
2. Hannon, K. (2014). 11 Places to Find Money to Start A Business. *Forbes*. Retrieved from: <https://www.forbes.com/sites/nextavenue/2014/04/10/11-places-to-find-money-to-start-a-business>. [in Ukrainian].
3. Kuchina, O. S. (2016). The Analysis of Common Mistakes in Preparing a Business Plan, *Biznes Inform*. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_12_41.
4. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2020). Prohrama COSME [COSME program]. Retrieved from: <http://cosme.me.gov.ua>. [in Ukrainian].
5. Feshchur, R. V. (2017). Stan i perspektyvy rozvytku kraudfandynhovo diialnosti [Status and prospects of crowdfunding activities]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, 2. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2017_2_50. [in Ukrainian].
6. Kvasha, O. S. (2017). Business planning in the organization: European standards, basic methodological approaches and basic procedures. *Ekonomika i suspilstvo*, 12. Retrieved from: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/45.pdf. [in Ukrainian].
7. Nedbai, V. (2018). European grants: how to get them to a Ukrainian entrepreneur. *Ekonomichna pravda*. Retrieved from: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2018/10/2/641199>. [in Ukrainian].
8. Shirshikov, D. (2020). Rollover for Business Startups (ROBS): The Ultimate Guide, Fit Small Business, New York, USA. Retrieved from: <https://fitsmallbusiness.com/rollover-business-startups-robs>.
9. Irtysheva, I., Kramarenko, I., Shults, S., Boiko, Y., Blishchuk, K., Hryshyna, N., Popadynets, N., Dubynska, I., Ishchenko, O. & Krapyvina, D. (2020). Building favorable investment climate for economic development. *Accounting*, 6 (5), 773-780.
10. Irtysheva, I. O. & Kramarenko, I. S. (2014). Investment attractiveness of the economy: interregional asymmetries". *Regional economy*, 2 (72), 84-95. [in Ukrainian].
11. Irtysheva, I. O. & Potapenko, O. M. (2011). Institutional support of investment and innovation development. *Business navigator*, 5, 102-110. [in Ukrainian].
12. Kramarenko, I. S. (2010). Credit support of agar enterprises: state, problems, prospects. *Business navigator*, 3 (20), 108-111. [in Ukrainian].

УДК 368:339.13.07

Тетяна Стецюк (Україна)

JEL classification: H55, G22, G23

Тетяна СТЕЦЮК

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра страхування,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана», Україна
E-mail: stetsiukti@gmail.com
[https:// orcid.org/ 0000-0001-1159-6236](https://orcid.org/0000-0001-1159-6236)
<https://publons.com/researcher/3720222/tatyana-stetsiuk>

© Тетяна Стецюк, 2020

Отримано: 30.01.2020 р.

Прорецензовано: 10.02.2020 р.

Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.

Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК СКЛADOVA СОЦІАЛЬНИХ ГАРАНТІЙ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

АНОТАЦІЯ

Вступ. Якість життя населення значною мірою залежить від пенсійного забезпечення громадян пенсійного віку та впевненості у завтрашньому дні осіб, які працюють. Пенсійне забезпечення в Україні здійснюється в умовах постійного фінансового перенапруження та нестабільності. Нестабільність у суспільстві вимагає досягнення певної стабільності, диференціація доходів викликає необхідність справедливого їх перерозподілу. В Україні, як і в багатьох країнах світу, пенсійне забезпечення є важливою складовою системи соціального захисту населення, в завдання якого входить підтримка матеріального добробуту громадян та їх сімей у випадку виходу на пенсію з різних причин визначених законодавством.

Проте ці питання потребують постійного подальшого дослідження, адже пенсійне забезпечення є важливою складовою соціальних гарантій розвитку суспільства.

Мета. Охарактеризувати та систематизувати структуру пенсійного забезпечення шляхом дослідження засад формування пенсійного забезпечення як важливої складової соціальних гарантій суспільства та визначення напрямків його вдосконалення.

Метод (методологія). Автором використано абстрактно-логічний метод і метод спостереження для формування теоретичних положень і висновків; структурний метод, метод порівняння для аналізу пенсійного забезпечення та його розвитку.

Результати. У статті розглянуто пенсійне забезпечення як складову соціальних гарантій розвитку суспільства. Розраховано динаміку співвідношення кількості зайнятого населення до кількості пенсіонерів; проаналізовано динаміку чисельності пенсіонерів за видами пенсій в Україні; здійснено аналіз динаміки середнього розміру пенсії за видами забезпечення; зроблено порівняння середнього розміру пенсії у національній та іноземній валюті з врахуванням розміру прожиткового мінімуму; визначено, що для збалансування пенсійної системи та забезпечення поточних виплат надзвичайно важливе значення має динаміка заробітної плати.

Стецюк Т. Пенсійне забезпечення як складова соціальних гарантій розвитку суспільства. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 149-155.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.149>

Ключові слова: пенсійне забезпечення; пенсія; прожитковий мінімум; солідарна система; накопичувальна система; недержавне пенсійне забезпечення.

UDC 368:339.13.07

Tetyana Stetsyuk (Ukraine)

JEL classification: H55, G22, G23

Tetyana STETSYUK

*PhD in Economics,
Associate Professor,
Kyiv National Economic University named after
Vadym Hetman, Ukraine
E-mail: stetsiukti@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-1159-6236>
[https://publons.com/researcher/3720222/
tatyana-stetsiuk](https://publons.com/researcher/3720222/tatyana-stetsiuk)*

© Tetyana Stetsyuk, 2020

Received: 30.01.2020

Revised: 10.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

PENSION PROVISION AS THE MAIN COMPONENT OF SOCIAL GUARANTEES OF SOCIETY DEVELOPMENT

ABSTRACT

Introduction. The quality of life of the population largely depends on the pension provision of citizens of retirement age and confidence in the future of working people. Pension provision in Ukraine is carried out in conditions of constant financial overstrain and instability. Instability in society requires a certain stability, income differentiation necessitates their fair redistribution. In Ukraine, as in many countries around the world, pensions are an important component of the social protection system, whose task is to support the material well-being of citizens and their families in the event of retirement for various reasons specified by law.

However, these issues need constant further research, because pensions are an important component of social guarantees for the development of society.

Goal. To characterize and systematize the structure of pension provision by studying the principles of pension provision formation as an important component of social guarantees of society and determining the directions of its improvement.

Method (methodology). The author used the abstract-logical method and the method of observation to form theoretical positions and conclusions; structural method, method of comparison for the analysis of pension provision and its development.

Results. The article considers pension provision as a component of social guarantees of society development. The dynamics of the ratio of the number of employed population to the number of pensioners is calculated; the dynamics of the number of pensioners by types of pensions in Ukraine is analyzed; the analysis of dynamics of the average size of pension on kinds of maintenance is carried out; the comparison of the average size of pension in national and foreign currency is made taking into account the size of a subsistence level; It is determined that the dynamics of wages is extremely important for balancing the pension system and ensuring current payments.

Stetsiuk, T. (2020). Pension provision as the main component of social guarantees of society development. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 149-155.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.149>

Keywords: pension provision; pension; subsistence level; solidarity system; storage system; private pension provision.

Вступ

Питання трансформації механізмів пенсійного забезпечення є одним з найбільш актуальних питань у рамках реформування економіки країни та формування системи пенсійного забезпечення громадян при виході на пенсію. Сформована за радянських часів пенсійна система є фінансово нестабільною та не забезпечує розмір пенсій відповідно до відрахованих внесків більшості громадян. Пенсійні виплати отримує значна кількість населення, при чому для більшості із них ці виплати є основним доходом, тому вони мають бути розраховані і виплачені на рівні не нижче мінімальних соціальних стандартів, а також пропорційно обсягу сплачених внесків. Ринкові відносини зумовлюють потребу створення гарантованого пенсійного забезпечення для різних верств населення. Тому досліджувана тема є важливою як на мікро, так і на макрорівні.

Мета статті

Метою дослідження є обґрунтування засад формування пенсійного забезпечення як важливої складової соціальних гарантій суспільства та визначення напрямків його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Векторні напрямки реформування пенсійної системи в Україні визначені у прийнятих Верховною Радою у 2003 році Законах України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» і «Про недержавне пенсійне забезпечення». У зазначених Законах передбачено «створення трьох рівнів пенсійної системи: солідарної, накопичувальної та системи недержавного пенсійного забезпечення». Починаючи з 2004 року в Україні діє солідарна система загальнообов'язкового державного та недержавного пенсійного забезпечення, яка відповідає світовій багаторівневій моделі. В сучасних умовах розвитку економіки держави, особливо актуальним є здійснення ряду додаткових заходів спрямованих на забезпечення громадян при виході на пенсію мати гарантовані доходи, які забезпечать достатній рівень життя, з врахуванням результатів трудової діяльності та суми накопичених коштів кожного громадянина.

Зазначимо, що у 1991 році, для виплати пенсійного забезпечення, на базі Пенсійного фонду України було створено систему накопичення і розподілу страхових внесків роботодавців і найманих працівників, що стало початком переходу до традиційних світових принципів організації пенсійного забезпечення.

Пенсійне забезпечення – «це державне забезпечення трудовими (за віком, у зв'язку з інвалідністю, в разі втрати годувальника, за вислугу років) та соціальними пенсіями усіх непрацездатних громадян (за виключенням короткотермінової втрати працездатності у випадку хвороби чи тимчасової непрацездатності, пов'язаної з безробіттям) за рахунок коштів соціальних фондів та державних асигнувань» [1, с. 26].

Управління, функції з призначення (перерахунку) та виплати пенсій здійснює Пенсійний фонд України, який є центральним органом виконавчої влади. «Єдина всеохоплююча пенсійна система в Україні сьогодні базується на принципі солідарності поколінь, працюючі перераховують частину заробітної плати до Пенсійного фонду України, забезпечуючи виплати нинішнім пенсіонерам і отримуючи право на пенсію в майбутньому» [2, с. 26].

Розподіл виплат пенсійного забезпечення різним верствам населення становить вагомe значення в структурі державних фінансів. В умовах браку фінансових ресурсів держава забезпечує виплати мінімальних доходів громадянам пов'язаних із виходом на пенсію. Проте можливості пенсійної системи виплачувати гідне державне пенсійне забезпечення в першу чергу залежить від кількості працюючого населення, що відраховує частку свого доходу до спеціально створеного фонду, та кількості пенсіонерів, які отримують допомогу із такого фонду.

Співвідношення кількості пенсіонерів та зайнятого населення в Україні представлено на рис. 1. Як бачимо, чисельність пенсіонерів в Україні постійно скорочується. Значне скорочення відбулось у 2015 році, що пояснюється втратою тимчасових територій, нестабільною політичною ситуацією в країні, та призвело до неможливості визначити кількість пенсіонерів, які перебували в Криму та на Сході України. Незначне зростання на 1,2 %, зафіксовано лише у 2016 році.

Слід відмітити, що за досліджуваний період на одного пенсіонера припадає одна зайнята особа. З огляду на тенденцію такого співвідношення спостерігався різкий спад, який найбільше виявлений у 2013 році. Динаміка почала покращуватися у 2018 року, а у 2019 році таке співвідношення вперше перевищило рівень 2013 року до позначки 1,45. Отже, в Україні склалася така демографічна ситуація: «співвідношення зайнятих осіб та пенсіонерів складає приблизно 1:1, а у розвинених країнах таке співвідношення складає 1:5» [3, с. 208].

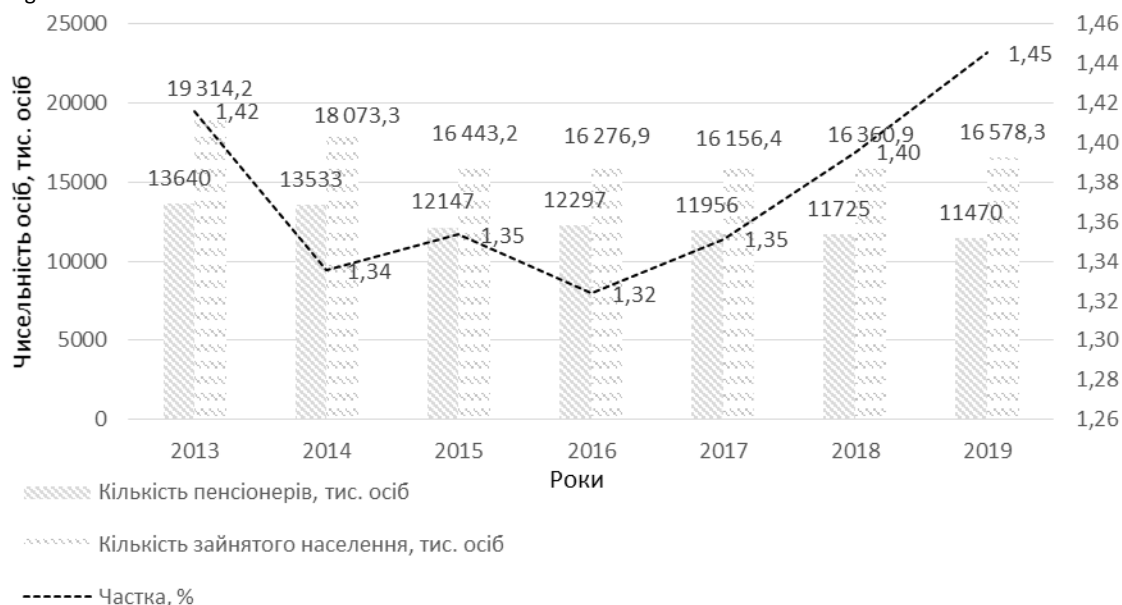


Рис. 1. Динаміка співвідношення кількості зайнятого населення до кількості пенсіонерів (тис. осіб).

Джерело: сформовано автором на основі [4; 6].

Наразі ми можемо спостерігати, що один працюючий має забезпечити такий рівень відрахувань до Пенсійного фонду, який би дозволив сформувати йому пенсію, пенсію для іншого пенсіонера та 37% пенсії третьому пенсіонеру. Це означає, що солідарна пенсійна система не в змозі забезпечити достатній рівень виплат за таких умов в подальшому, оскільки за існуючої ситуації необхідно збільшити відрахування, що зменшить дохід працюючих осіб, або ж зменшить рівень пенсійних виплат, які і так знаходяться на низькому, неналежному рівні.

Для унаочнення кількості сплачених пенсій Пенсійним фондом України побудуємо розподіл чисельності пенсіонерів за видами отриманих пенсій (рис. 2). Згідно Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» виділяють чотири види пенсій, проте, з Пенсійного фонду сплачується велика кількість пенсій, наприклад, «пенсії військовослужбовцям, довічне утримання суддів, соціальна допомога, які регламентуються відповідними Законами України «Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб», «Про судоустрій і статус суддів» та Постановою Кабінету міністрів України «Про затвердження Порядку призначення тимчасової державної соціальної допомоги непрацюючій особі, яка досягла загального пенсійного віку, але не набула права на пенсійну виплату» відповідно, джерелами походження коштів є Державний бюджет України.

Загальна тенденція кількості пенсіонерів в досліджуваному періоді за видами пенсій тяжіє до

зменшення у середньому на 3%, хоча у 2015 – 2016 роках відбувалось їх збільшення на 1,3% щорічно.

Слід зазначити, що найбільшого зростання зазнали пенсіонери, що отримують пенсію за вислугу років у період з 2014 року по 2017 рік (зростання відбулось на 293,63%), проте її рівень у 2019 році сягнув чисельності 2014 року.

Аналізуючи співвідношення кількості пенсіонерів за видами пенсій у 2019 році ми бачимо, що найбільшу частку займають пенсії за віком 75,3%, пенсії по інвалідності, у разі втрати годувальника, військовослужбовцям та за вислугу років складають 12,4%, 4,7%, 4,8%, 2% відповідно, а кількість виплат призначених для соціальної допомоги та довічного утримання суддів становлять незначну частку у розмірі 0,6% та 0,02% відповідно (рис. 2).

Якщо проаналізувати середній розмір пенсії в іноземній валюті то бачимо її зниження у порівнянні з національною валютою (рис. 3). Загальний середній розмір пенсії різко знизився у 2015 році порівняно з 2014 роком на 940 дол. або 43%. З 2016 року відбувалось поступове незначне зростання, а у 2019 році середній розмір зростання за всіма видами пенсій окрім довічного грошового утримання суддів становив 26,82% (рис. 3). Це пояснюється різкими інфляційними коливаннями за аналізований період, кризовими явищами у країні, тимчасовою втратою територій, військовими діями, а також зміною кількості пенсіонерів, через що неможливо зробити більш точні підрахунки.

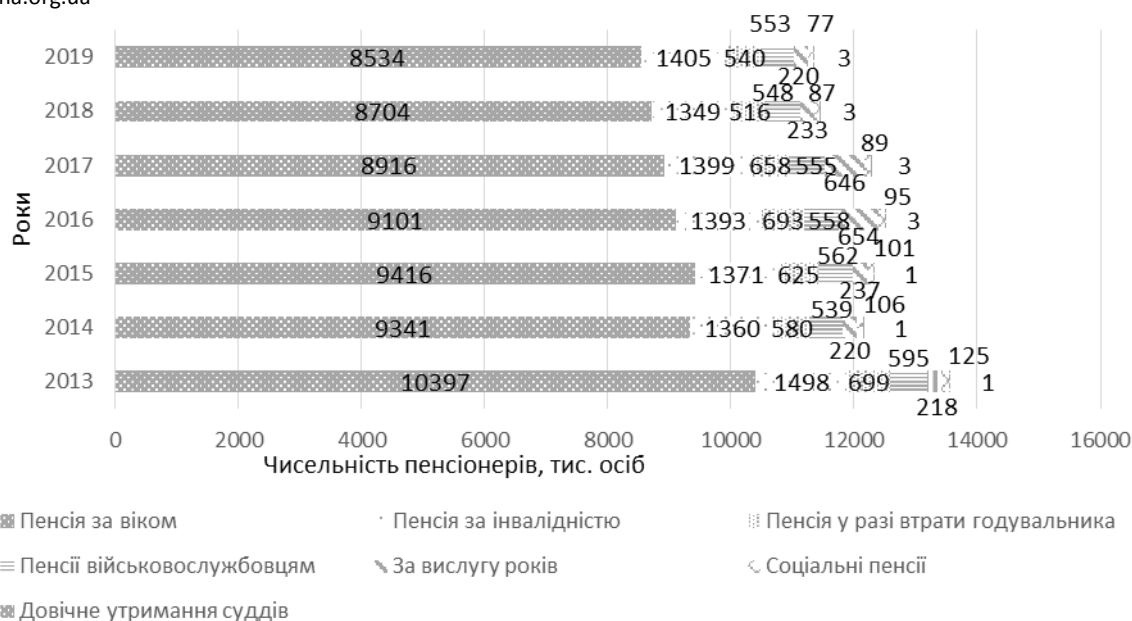


Рис. 2. Динаміка чисельності пенсіонерів за видами пенсій в Україні.

Джерело: сформовано автором на основі [4].

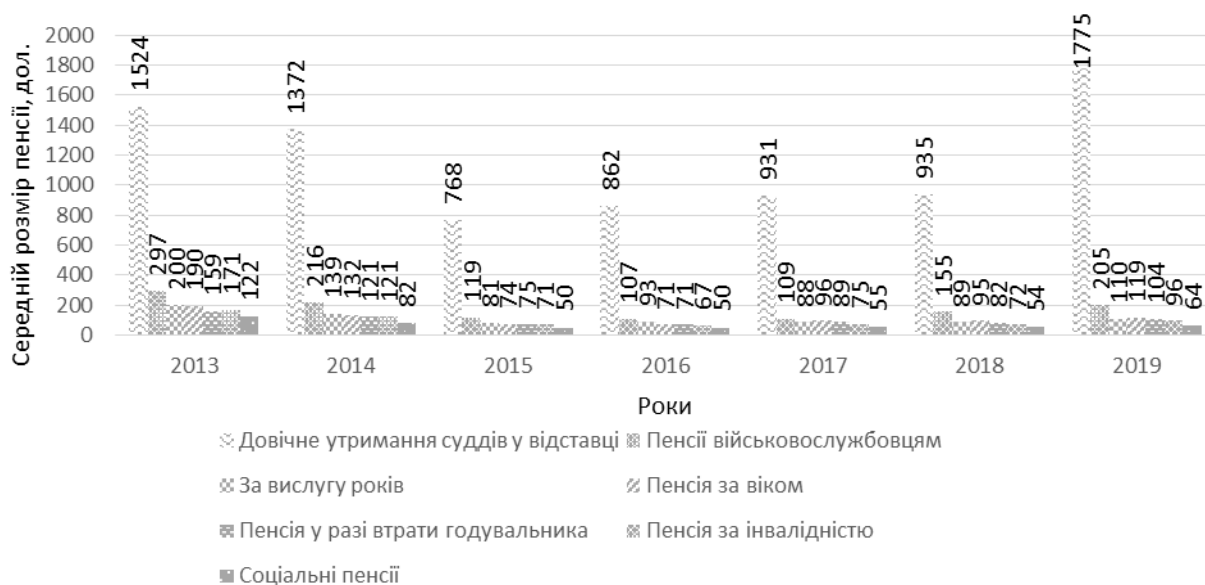


Рис. 3. Динаміка середнього розміру пенсії за видами в Україні (дол.).

Джерело: сформовано автором на основі [4].

Як бачимо, середній розмір пенсії за 2013 – 2019 роки має тенденцію до зростання в середньому на 5%, найбільше зростання відбулось у 2019 році та становило 650,9 грн (або +35%). Аналізуючи даний показник у іноземній валюті, можемо стверджувати, що починаючи з 2013 року середній розмір пенсії постійно знижувався, найбільший спад відбувся у 2014 році та становив 55,72 дол., лише з 2016 року відновилось зростання яке становило 2,19 дол., 22,71 дол., 27,9 дол. у 2017 – 2019 роках.

Характеризуючи динаміку співставлення середнього розміру пенсій у національній та іноземній валюті з середнім прожитковим мінімумом, бачимо, що середні пенсійні виплати мали незначне перевищення середнього прожиткового мінімуму у розмірі 250 – 300 грн, окрім 2019 року, де перевищення відбулось у 1,62 рази (рис. 4). Тобто розмір пенсії дозволяв громадянам отримувати лише мінімум товарів та послуг які необхідні для підтримки їх здоров'я та забезпечення життєдіяльності. Для того, щоб забезпечити належний рівень життєдіяльності осіб

пенсійного віку, потрібно шукати шляхи для збільшення розміру пенсій і активізувати другий накопичувальний рівень пенсійного забезпечення, а кошти які будуть на накопичувальних рахунках

громадян інвестувати в економіку при цьому, зароблені відсотки компенсуватимуть інфляційні витрати.

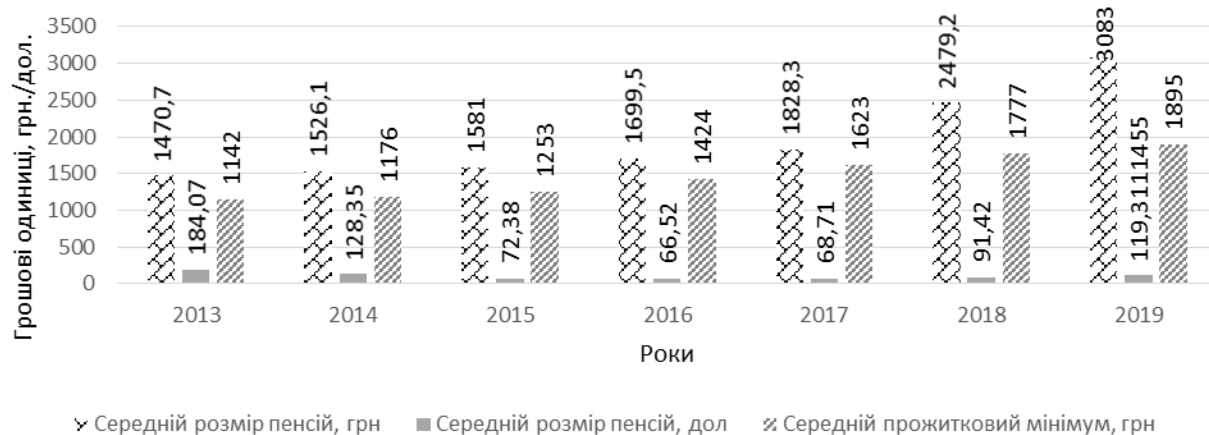


Рис. 4. Динаміка співставлення середнього розміру пенсій у національній та іноземній валюті з середнім прожитковим мінімумом

Джерело: сформовано автором на основі [4; 5; 6].

Розмір видатків Пенсійного фонду також залежить і від способу забезпечення осіб пенсійними виплатами чи грошовою допомогою (рис. 5). Оскільки надання пенсійних виплат

більшою мірою забезпечується за рахунок АТ «Укрпошта», що складає 66%, то Пенсійний фонд несе відповідні додаткові витрати на обслуговування такого забезпечення.

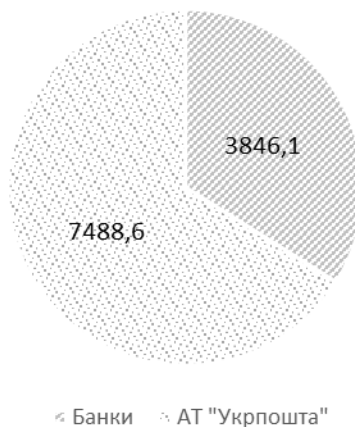


Рис. 5. Чисельність одержувачів пенсійних виплат та грошової допомоги через банки та АТ «Укрпошта» (тис. осіб).

Джерело: побудовано автором на основі [4].

Потрібно зазначити, що досліджуваний період характеризується співвідношенням чисельності працюючих осіб та пенсіонерів, залишається на незмінно низькому рівні із незначним покращенням, яке зафіксовано у 2019 році. Пенсійні виплати варіювались з тенденцією до зменшення при вираженні у іноземній валюті, а середній прожитковий мінімум майже сягав розміру пенсій.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Дане дослідження дає змогу охарактеризувати неспроможність солідарної системи забезпечити майбутній достатній життєвий рівень пенсійного забезпечення, який потребують громадяни, що не тільки виходять на пенсію, а й лише розпочинають свою трудову діяльність та систематично відраховують частину свого доходу на формування власних пенсій. При здійсненні пенсійної реформи вкрай важливо впровадити в життя другий

www.econa.org.ua

накопичувальний рівень пенсійного забезпечення без дефіциту Пенсійного фонду.

Пенсійне забезпечення, є економічною категорією, що включає в себе сукупність економічних відносин з приводу нагромадження та розподілу коштів необхідних для задоволення потреб непрацездатних громадян суспільства. Воно формується за рахунок спеціальних фондів, метою яких є відрахування коштів з фізичних і юридичних осіб для фінансування виплат пенсій. Якщо ці фонди мають достатньо фінансових можливостей для забезпечення стабільного фінансування пенсійних виплат, то це внутрішнє фінансове забезпечення Пенсійного фонду. Якщо для фінансування пенсійних виплат залучаються

додаткові джерела, то це змішане фінансове забезпечення.

Реформування пенсійної системи має здійснюватися комплексно і перш за все для працюючих громадян, щоб запобігти звуженню пенсійних прав або компенсувати звуження прав одних розширенням інших. Компенсація розширених можливостей зайнятості та підвищення матеріального добробуту, збільшення тривалості необхідного стажу для одержання пенсії в повному розмірі, можливості участі в накопичувальному пенсійному страхуванні має стати ключовим у збалансуванні пенсійної системи. Підвищення пенсійного віку має відповідати очікуваній тривалості життя громадян.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мирошниченко І. С. Сучасні проблеми пенсійного забезпечення: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії. *Фінанси та оподаткування*. 2012. Вип. 4. С. 45-46.
2. Черняк О. І., Комашко О. В., Ставицький А. В., Баженова О. В. Економетрика: підручник / За заг. ред. О. І. Черняк. Київ, Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009, 395 с.
3. Толуб'як В. (2010). Пенсійна реформа: зарубіжний досвід та вітчизняна практика. *Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президенті України*. Вип. 1. 202-212.
4. Офіційний сайт Пенсійного Фонду України. URL: <https://www.pfu.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>.
6. Закон України «Про судоустрій і статус суддів»: URL: <https://minfin.com.ua>.
7. Про затвердження Порядку призначення тимчасової державної соціальної допомоги непрацюючій особі, яка досягла загального пенсійного віку, але не набула права на пенсійну виплату: Постанова Кабінету міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1098-2017-%D0%BF>.

REFERENCES

1. Miroshnichenko, I. S. (2012). Modern problems of pension provision: foreign experience and domestic realities. *Finance and taxation*, 4, 45–46.
2. Chernyak, O. I., Komashko, O. V., Stavytsky, A. V., Bazhenova, O. V. (2009). *Econometrics*. Kyiv, Kyiv University Publishing and Printing Center, 395.
3. Tolubyak, V. (2010). Pension reform: foreign experience and domestic practice. *Collection of scientific works of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine*. Vip. 1. 202-212.
4. Official site of the Pension Fund of Ukraine. Retrieved from: <https://www.pfu.gov.ua>.
5. Official site of the National Bank of Ukraine. Retrieved from: <https://bank.gov.ua>.
6. Law of Ukraine "On the Judiciary and the Status of Judges". Retrieved from: <https://minfin.com.ua>.
7. On approval of the Procedure for granting temporary state social assistance to an unemployed person who has reached the general retirement age, but has not acquired the right to a pension payment: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1098-2017-%D0%BF>.

УДК 336.6

Ірина Ткачук (Україна)

JEL classification: H59, L31, L38

Ірина ТКАЧУК

кандидат економічних наук, доцент,
асистент,
кафедра фінансів і кредиту,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича, Україна
E-mail: i.tkachuk@chnu.edu.ua
ORCID: 0000-0003-1081-8693
ResearcherID: D-5331-2016

© Ірина Ткачук, 2020

Отримано: 10.01.2020 р.
Прорецензовано: 22.01.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ЗМІНА ПІДХОДІВ ДО ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Функціонування інститутів громадянського суспільства є вигідним для держави, адже вона делегує їм частину власних повноважень. Відповідно, для держави важливо, щоб діяльність цих інститутів була ефективною та результативною, що значно залежить від фінансових ресурсів, що знаходяться у їх розпорядженні. Держава не може вплинути на фінансове становище всіх інститутів громадянського суспільства, фінансову грамотність їхніх представників, активність фізичних та юридичних осіб в їхній підтримці й ін. Тому з метою підвищення рівня фінансової спроможності організацій громадянського суспільства їй слід використовувати ті інструменти, які безпосередньо наявні у розпорядженні держави. На наш погляд, один із таких інструментів є державне фінансування, що все ж потребує повного перезавантаження і перегляду.

Метою статті є дослідити сучасний стан та особливості розподілу державного фінансування між тими громадськими організаціями, що мають на нього право, та запропонувати шляхи його удосконалення.

Результати. Досліджено сучасний стан державного фінансування громадських організацій України, які, відповідно до чинного законодавства, мають на нього право. Проаналізовано в динаміці показники загального фінансування громадських організацій України з Державного бюджету, а також такі показники як частка надходжень від державного фінансування у загальній структурі надходжень громадських організацій України та частка видатків на підтримку громадських організацій у Державному бюджеті України. Виявлено наявність елементів дискримінації та суб'єктивізму при розподілі державного фінансування на користь громадських організацій України. Запропоновано використовувати метод «гроші ходять за клієнтом» задля усунення вказаних недоліків та покращення процесу розподілу державного фінансування між громадськими організаціями, які мають на нього законне право. Обґрунтовано можливість пілотного запровадження вищезазначеного методу для розподілу державного фінансування між громадськими організаціями фізкультурно-спортивного спрямування та законодавчі зміни, які необхідно для цього прийняти. Запропоновано механізм визначення обсягів фінансування для конкретної організації.

Ткачук І. Зміна підходів до державного фінансування громадських організацій в Україні. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 156-165.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.156>

Ключові слова: громадянське суспільство; інститути громадянського суспільства; громадські організації; видатки Державного бюджету; державне фінансування громадських організацій; механізм «гроші ходять за людиною».

UDC 336.6

JEL classification: H59, L31, L38

Iryna TKACHUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Assistant Professor,
Department of Finance and Credit,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University,
Ukraine

Email: i.tkachuk@chnu.edu.ua

ORCID: 0000-0003-1081-8693

ResearcherID: D-5331-2016

© Iryna Tkachuk, 2020

Received: 10.01.2020

Revised: 22.01.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Iryna Tkachuk (Ukraine)

CHANGING APPROACHES TO STATE FINANCING OF NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS IN UKRAINE

ABSTRACT

Introduction. The functioning of the civil society institutions is beneficial for the state, as it delegates part of its powers to them. Accordingly, it is important for the state that the activities of these institutions be effective and efficient, which significantly depends on the financial resources at their disposal. The state cannot influence the financial position of all civil society institutions, the financial literacy of their representatives, the activity of individuals and legal entities in their support, and so on. Therefore, in order to increase the level of financial capacity of civil society organizations, it should use those tools that are directly available to the state. However, in our opinion, one of such tools is public funding, which still needs to be completely reset and revised.

The purpose of the article is to investigate the current state and features of the distribution of public funding between those non-governmental organizations that have the right to it, and to suggest ways to improve it.

Results. The current state of the state funding of non-governmental organizations of Ukraine, which, in accordance with current legislation, are entitled to it, is studied. Indicators of general financing of public organizations of Ukraine from the State budget, as well as such indicators as the share of revenues from state funding in the general structure of revenues of non-governmental organizations of Ukraine and the share of expenditures to support non-governmental organizations in the State Budget of Ukraine are analyzed. The presence of elements of discrimination and subjectivity in the distribution of public funding in favor of non-governmental organizations of Ukraine was revealed. It is proposed to use the method of "money follows the client" to eliminate these shortcomings and improve the process of distribution of public funding between non-governmental organizations that have a legal right to it. The possibility of pilot introduction of the above-mentioned method for the distribution of state funding between non-governmental organizations of physical culture and sports and the legislative changes that need to be adopted for this purpose are substantiated. A mechanism for determining the amount of funding for a particular organization is proposed.

Tkachuk, I. (2020). Changing approaches to state financing of non-governmental organizations in Ukraine. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 156-165.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.156>

Keywords: civil society; civil society institutions; non-governmental organizations; state budget expenditures; state funding of public organizations; mechanism "money follows the person".

Вступ

Як відомо, держава не може вплинути на фінансове становище всіх інститутів громадянського суспільства (надалі – ІГС), освіченість їхніх представників у галузі фінансів, активність фізичних та юридичних осіб в їхній підтримці й ін. Тому з метою підвищення рівня фінансової спроможності організацій громадянського суспільства (надалі – ОГС) їй слід використовувати ті інструменти, які безпосередньо наявні у розпорядженні держави. На наш погляд, один із таких інструментів, що все ж потребує повного перезавантаження і перегляду, – це державне фінансування ОГС.

Вагомий внесок у дослідження механізмів розподілу державного фінансування здійснили такі науковці як К. Хадзі-Місева, Ф. Сапліссон, К. Райнхард, С. Ірвін, Дж. Баллоу та ін.

Визнаючи внесок вищезгаданих вчених, вважаємо, що детальнішого аналізу вимагає саме державне фінансування діяльності громадських організацій, при чому саме в контексті зміни підходів до його розподілу задля збільшення ефективності використання виділених з Державного бюджету коштів та сприяння досягненню цілей такого фінансування.

Мета статті

Метою статті є розглянути сучасний стан розподілу державного фінансування ГО та запропонувати можливі шляхи його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Право неурядових організацій (надалі – НУО) на отримання фінансування з Державного бюджету України передбачено Бюджетним кодексом України (надалі – БКУ). Згідно зі статтею 87 БКУ, це право мають такі організації: молодіжні та дитячі громадські організації (надалі – ГО) на виконання загальнодержавних програм і заходів стосовно дітей, молоді, жінок, сім'ї (відповідно до переліку, затвердженого Кабінетом Міністрів України (надалі – КМУ)); всеукраїнські ГО фізкультурно-спортивного спрямування (згідно з переліком, затвердженим КМУ); громадські об'єднання осіб з інвалідністю та ветеранів на виконання загальнодержавних програм, проектів і заходів (відповідно до порядку, визначеного КМУ); громадські об'єднання на виконання заходів щодо національно-патріотичного виховання [1, ст. 87]. У цьому переліку ми не розглядаємо політичні партії, оскільки схема фінансування їхньої статутної діяльності та мета такого фінансування є абсолютно іншими.

У Постанові КМУ встановлено Порядок проведення конкурсу з визначення програм, проектів і заходів ІГС, що фінансуються за рахунок коштів ДБУ [2].

Так, у табл. 1 вміщено інформацію про надходження ГО з ДБУ в період 2006-2019 рр. Дані цієї таблиці показують, що на сьогодні не розроблено комплексної державної політики підтримки ГО нашої країни. Зокрема, номінально надходження ГО з ДБУ суттєво збільшилися (наочно це зростання відображено на рис. 1) та суттєво підвищилося загальне фінансування ГО з усіх джерел. Проте не були стабільними частка надходжень з цього джерела у структурі надходжень ГО України, оскільки вона коливалася у межах [4,43 : 8,05], і частка видатків ДБУ, яка спрямовувалася на підтримку діяльності НУО та коливалася в межах [0,036 : 0,097], тобто вона значно відрізнялася з року в рік, але ця частка навіть не досягала однієї десятої відсотка. Така ситуація вважається негативною, бо виділення незначних обсягів ресурсів, які спрямовуються з ДБУ на підтримку НУО при одночасному декларуванні органами державної влади підтримки громадянського суспільства [3] (надалі – ГС), призводить до маніпулювання свідомістю населення (для порівняння: в Угорщині частка видатків, що спрямовуються на діяльність громадського сектору, становить майже 5% [4]).

Інша проблема, пов'язана з державним фінансуванням ОГС (крім ПП), полягає у виявленні його дискримінаційного характеру (щодо тих видів і напрямів діяльності НУО, які не мають права на отримання цього фінансування) та можливій дії суб'єктивного чинника при визначенні проектів і організацій, що його отримують. Адже вибір проектів чи окремих організацій, що отримують фінансування з державного бюджету, здійснюють звичайні люди, які можуть виявляти суб'єктивність. Яскравим прикладом цього є відмова Президента України В. Зеленського підтримати ЗУ «Про державне визнання і підтримку «Пласту» – національної скаутської організації України» в 2019 р. Водночас слід зауважити, що однією з причин такого рішення стало те, що видатки на підтримання «Пласту» «...не враховують визначений пунктом 3 частини першої статті 7 Бюджетного кодексу України принцип самостійності бюджетної системи України, за яким Державний бюджет України та місцеві бюджети є самостійними; самостійність бюджетів забезпечується, зокрема, правом відповідних органів державної влади, органів місцевого самоврядування визначати напрями використання бюджетних коштів відповідно до законодавства України» [6]. Таким чином, прагнення великої кількості українців розвивати найбільший скаутський рух у світі (з урахуванням осередків української діаспори) виявилось недостатньо (варто уточнити, що під тиском громадськості рішення про надання підтримки «Пласту» з ДБУ було все ж ухвалено).

Таблиця 1. Аналіз фінансування діяльності ГО України за рахунок коштів державного бюджету в період 2006–2019 рр.*

Джерело фінансування	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення, млн грн	Відхилення, %
ДБУ	78,73	125,61	138,55	98,29	220,65	271,28	290,86	401,95	278,36	386,80	453,78	443,89	566,42	553,86	475,13	603,49
Загальне фінансування ГО, млн грн	1449,34	1774,60	2043,17	2218,6	2763,10	3370,20	3694,60	3754,22	4101,28	6317,00	6211,97	7271,57	7354,06	7676,49	6227,15	429,65
Частка надходжень з ДБУ, %	5,43	7,08	6,78	4,43	7,99	8,05	7,87	10,71	6,79	6,12	7,30	6,10	7,70	7,22	–	–
Видатки ДБУ, млн грн	140199,36	174631,52	232372,00	274118,97	307748,18	342690,35	413605,32	412535,37	441587,12	581760,85	681460,76	841402,83	991930,69	1093021,7	952822,34	679,62
Частка видатків на підтримку ГО в ДБУ, %	0,056	0,072	0,060	0,036	0,072	0,079	0,070	0,097	0,063	0,066	0,067	0,053	0,057	0,051	–	–

*Складено автором на основі даних Державної служби статистики України [5] та ЗУ «Про Державний бюджет України» (за відповідні роки).

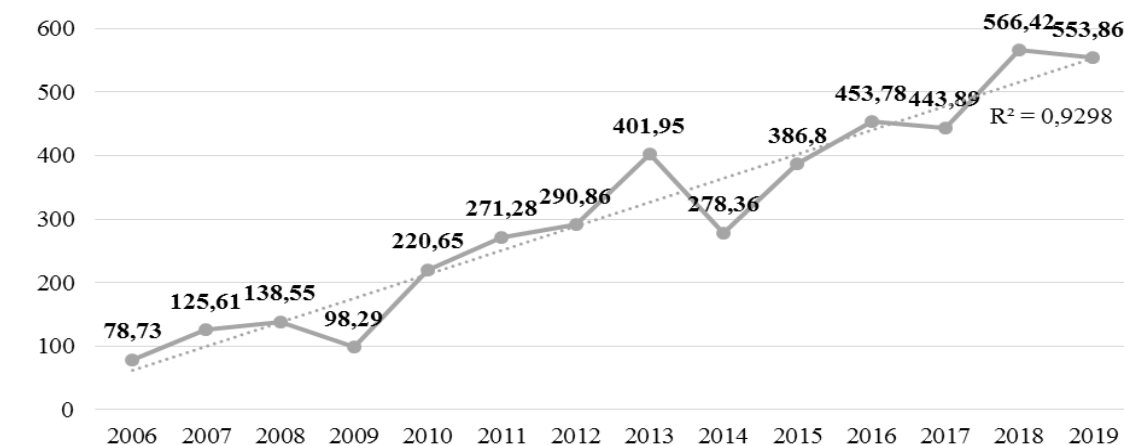


Рис. 1. Надходження ГО України з ДБУ, млн грн*

*Побудовано автором на основі даних Державної служби статистики [5].

Потрібно вказати, що держава визнає проблему, пов'язану з непрозорістю й обмеженістю фінансування ОГС з ДБУ. Зокрема, у Національній стратегії сприяння розвитку ГО в Україні на 2016–2020 роки зазначається таке: «Більшість організацій громадянського суспільства не має доступу до державної фінансової підтримки через її

обмежений обсяг, незастосування прозорих конкурсних процедур та надання необґрунтованих переваг окремим видам організацій громадянського суспільства; реалізацію програм (проектів, заходів), розроблених організаціями громадянського суспільства, для виконання (реалізації) яких надається фінансова підтримка

держави, ускладнюють надмірно короткі строки, протягом яких вона надається, та необґрунтовані обмеження на види витрат, які можуть бути профінансовані за рахунок бюджетних коштів» [3].

Тому сьогодні хоч існує механізм фінансування НУО з державного бюджету, необхідно розробляти нові способи їхньої фінансової підтримки, в тому числі за рахунок держави. При цьому справедливим видається, щоб саме населення вирішувало, на користь яких організацій спрямовувалися видатки з ДБУ.

У світі розроблено велику кількість механізмів, з допомогою котрих фізичні особи можуть вирішувати, на підтримку яких НУО держава повинна спрямовувати фінансування. До таких найбільш поширених методів належать: участь фізичних осіб у наданні рекомендацій органам влади, участь представників ОГС у роботі спеціалізованих комісій, голосування проєктів ОГС, що подаються на конкурс і претендують на отримання державної фінансової підтримки, відсоткова філантропія й ін.

Останнім часом у світовій практиці активно розвивається система «гроші ходять за клієнтом» («money follows the person»). Вона є новою за змістом і виникла лише кілька десятиліть тому у сфері соціального забезпечення в США як Програма «Медична допомога» («Medicaid») для підтримки стану здоров'я осіб з дуже низьким рівнем доходу [8]. Держава запропонувала цю програму для того, щоб отримувачі медичної допомоги, які проживають у закладах тривалого перебування, мали змогу повернутися у громади, користуватися там більш доступними послугами тривалого догляду за такими особами та одержувати необхідну підтримку. Ця Програма забезпечує довготривале проживання у громадах отримувачів медичної допомоги незалежно від рівня необхідної допомоги й задоволення їхніх потреб у медичних послугах [9].

В Україні ця система вже також діє. Зокрема, вона використовується в окремих сферах чи окремими органами самоврядування. Як яскравий приклад цього можна навести запровадження системи «гроші ходять за пацієнтом» у медичній сфері. Відповідно до цієї системи, рівень фінансування закладів первинної медичної допомоги залежить від того, яка кількість пацієнтів у них обрала сімейних лікарів [10]. Іншим прикладом функціонування такого механізму є система «гроші ходять за людиною», на основі якої більш ефективно здійснюється фінансування реабілітаційних заходів дітей з обмеженими можливостями внаслідок ДЦП.

На наш погляд, система «гроші ходять за клієнтом» – це один із найбільш ефективних для використання механізмів при виділенні коштів з

ДБУ на підтримку ІГС, що мають право на таке фінансування.

Введення в дію механізму «гроші ходять за клієнтом» (вважаємо, що варто використовувати саме термін «клієнт», оскільки НУО є надавачами послуг специфічного виду) дає змогу забезпечити одержання позитивного ефекту як для держави зокрема, так і для населення та ІГС загалом.

Вигода для держави від введення в дію такого механізму полягає у тому, що він дасть змогу не лише здійснювати розподіл коштів ДБУ за прозорою процедурою, в результаті чого дотримуватиметься принцип об'єктивності та покращиться імідж демократичної держави, а й реально збільшити ефективність розподілу державних коштів і проводити постійний моніторинг за отриманими ресурсами.

Механізм «гроші ходять за клієнтом» сприяє підвищенню податкової дисципліни серед громадян, оскільки їм важливо розуміти, куди та з якою метою спрямовуються їхні кошти як платників податків, а безпосередня участь громадян у розподілі коштів ДБУ шляхом вибору тієї чи іншої організації відповідно до власних уподобань дає їм таку можливість.

Проте необхідно наголосити, що введення в дію такого механізму дає населенню відчуття власної значущості й сприяє підвищенню рівня його фінансової грамотності, оскільки цей процес, очевидно, буде супроводжуватися інформаційною підтримкою і популяризацією серед громадян держави. Відповідно, процеси розподілу державних коштів привертатимуть їхню увагу щораз більше.

Розглянемо ж найбільші вигоди, які отримає населення. Перш за все, розширення кола реципієнтів дасть змогу ОГС значно збільшити рівень фінансової спроможності, а отже – покращити свій матеріально-технічний стан та підвищити рівень надання власних послуг. У результаті населення також зможе отримувати більш якісні послуги. Крім цього, ті організації, які отримуватимуть більший обсяг фінансового забезпечення, зможуть зменшити або ліквідувати членські внески (для тих організацій, які їх використовують).

Що ж стосується ОГС загалом, то механізм «гроші ходять за клієнтом» стає можливістю для кожної організації, яка активно функціонує, отримувати фінансові ресурси від держави на свою діяльність. З одного боку, не кожна організація зможе отримати значний обсяг фінансування, бо він залежатиме від прихильності представників населення до її діяльності, а з іншого – цей механізм сприятиме формуванню конкурентного середовища серед самих ОГС, з яких більший обсяг фінансування отримуватиме та організація, яка надає свої послуги з вищим рівнем якості,

відкритості, ефективності та виявляє більшу соціальну відповідальність. Таким чином, цей механізм сприятиме розвитку й інституціоналізації самого ГС, що, відповідно, впливає на розвиток демократії в державі.

Зважаючи на переваги, які може дати механізм «гроші ходять за клієнтом» для держави, населення і ГС, вважаємо, що його варто використовувати в Україні. Однак перед його застосуванням для всіх видів ОГС, що мають право на отримання фінансування з ДБУ (їх перелічено раніше), потрібно здійснити апробацію цього механізму на одному окремому виді НУО. На нашу думку, найбільш придатними для первинного використання механізму «гроші ходять за клієнтом» серед НУО нашої держави є ГО фізкультурно-спортивного спрямування. Цей вибір зумовлений впливом певних чинників, серед яких:

- передбачене в БКУ фінансування для таких організацій [1];

- закріплене в КУ зобов'язання держави дбати про розвиток фізичної культури та спорту й забезпечення санітарно-епідемічного благополуччя [11];
- ухвалення Державної цільової соціальної програми розвитку фізичної культури і спорту на період до 2020 р. [12];
- легкість обліку членства такого виду ГО;
- наявність досвіду законодавчої ініціативи у цьому напрямку.

Крім названих вище чинників вагомий вплив має ще один, а саме: на фінансування ГО спортивного спрямування щороку з ДБУ виділяються значні кошти, але процедура їхнього виділення не характеризується цілковитою прозорістю, а відповідно, цілі такого фінансування досягаються не завжди.

Динаміку обсягів державного фінансування ГО фізкультурно-спортивного спрямування в Україні відображено на рис. 2.

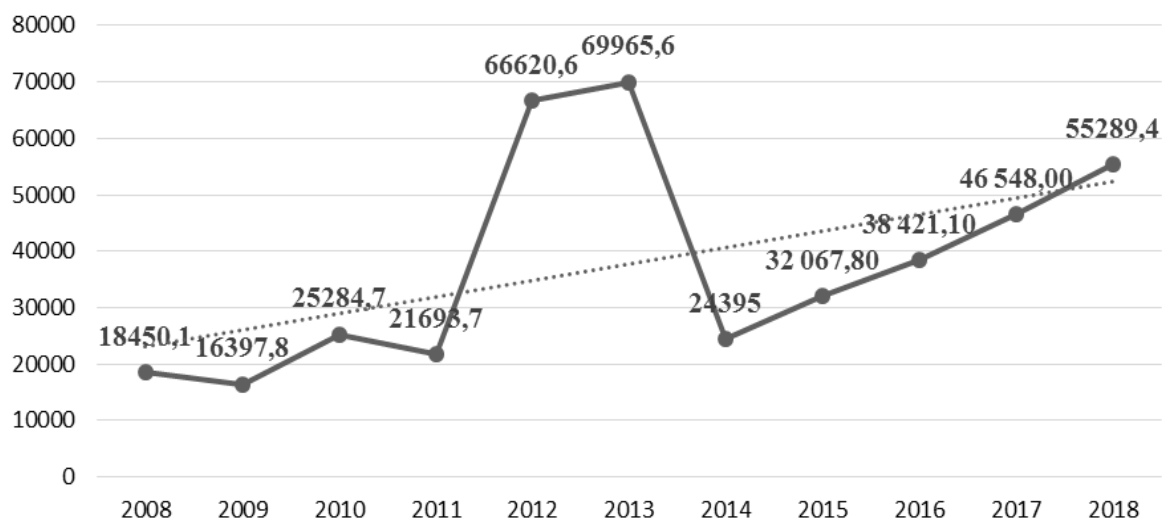


Рис. 2. Динаміка обсягів державного фінансування ГО фізкультурно-спортивного спрямування в Україні у період 2008–2018 рр., тис. грн*

*Складено автором на підставі Законів України «Про Державний бюджет України» на відповідні роки [13].

З рис. 2. видно, що діяльність ГО фізкультурно-спортивного спрямування у досліджуваному періоді фінансувалася постійно. Більш того, потрібно вказати, що фінансування у період 2008–2018 рр. значно зросло, а саме з 18 450,1 тис. грн у 2008 р. до 66 289,4 тис. грн у 2018 р., тобто в абсолютному виразі воно становило 47 839,3 тис. грн, а у відносному – 259,29%. Для порівняння слід зазначити, що обсяги видатків ДБУ збільшилися на 291,65%. Отже, можна стверджувати, що простежується відносна пропорційність видатків на підтримку ГО фізкультурно-спортивного спрямування та загальних видатків ДБУ.

У нашій країні існує практика підтримки окремих ГО з державного бюджету (за окремими статтями), але вона не набула поширення. Визначимо тенденції й особливості фінансування окремих ГО фізкультурно-спортивного спрямування з ДБУ за аналогічний період, що наочно відображено на рис. 3.

Зокрема, у період 2008–2018 рр. тільки дві ГО фізкультурно-спортивного спрямування фінансувалися з Державного бюджету України. При цьому, як видно з рис. 3, обсяги фінансування та їхня динаміка не характеризувалися постійністю.

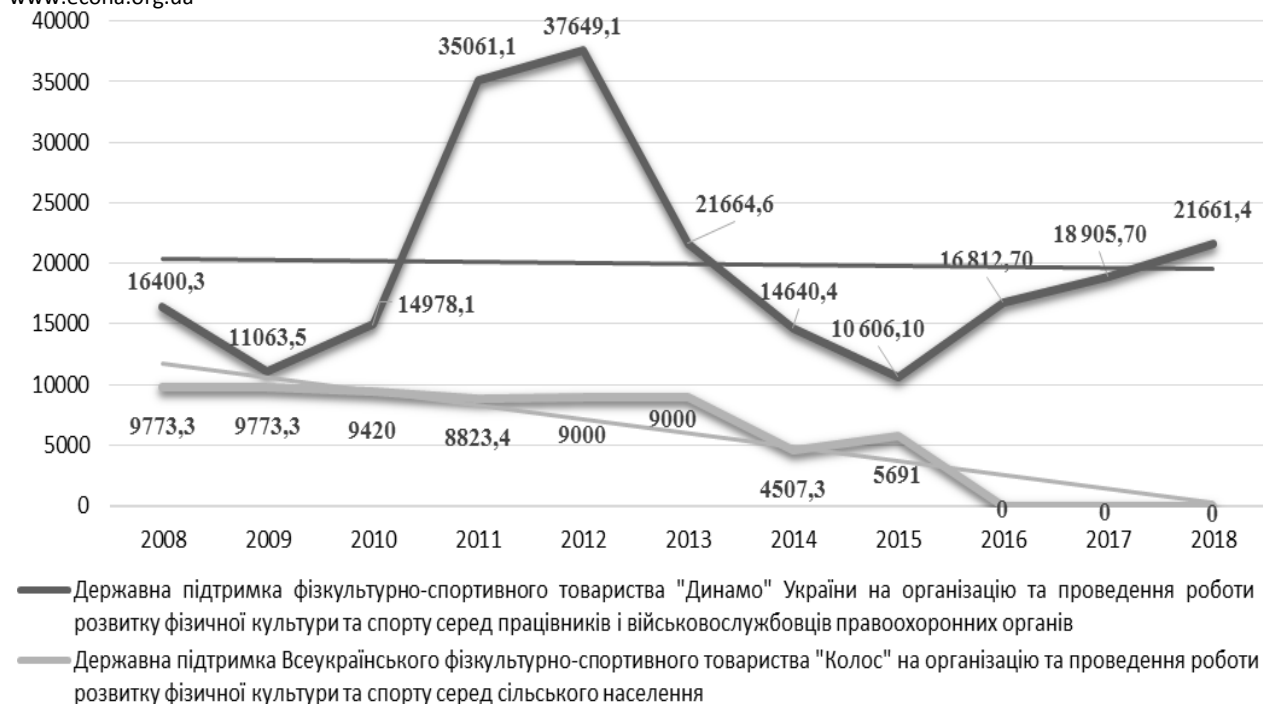


Рис. 3. Динаміка обсягів державного фінансування окремих ГО фізкультурно-спортивного спрямування у 2008–2018 рр., тис. грн*

*Складено автором на підставі Законів України «Про Державний бюджет України» на відповідні роки [13].

Постійну підтримку за рахунок коштів державного бюджету в досліджуваний період одержувало тільки Товариство «Динамо». Пік фінансування, як і в разі державного фінансування ГО фізкультурно-спортивного спрямування (рис. 3), припадає на 2012 р., після якого простежувалося різке зменшення такого фінансування з подальшим поступовим його нарощенням. відповідно, за досліджуваний період фінансування Товариства «Динамо» зросло на 32,08%. Однак, лінія тренда є низхідною, що підтверджує існування загального негативного тренда у фінансуванні цієї ГО.

Фінансова підтримка Товариства «Колос» характеризувалася постійним скороченням фінансування з подальшим його припиненням починаючи з 2016 р.

Слід уточнити, що хоч обидві ГО мають однакову мету діяльності, яка полягає в організації та проведенні роботи з розвитку фізичної культури і спорту, їхня діяльність спрямована на різні групи населення: у Товариства «Динамо» – на працівників та військовослужбовців правоохоронних органів, а у Товариства «Колос» – на сільське населення.

Більш того, наприклад, у 2018 р. на підтримку Товариства «Динамо» з ДБУ спрямовано 21,66 млн грн, а на підтримку всіх інших ГО фізкультурно-спортивного спрямування – 55,29 млн грн. Потрібно наголосити, що такий розподіл коштів ДБУ не тільки є непропорційним, а й суперечить основним європейським принципам державного фінансування ІГС. Адже він здійснюється на

непрозорих умовах, не забезпечує рівність у ставленні до претендентів на фінансування і не стимулює здорову конкуренцію між ГО.

З урахуванням вище зазначеного, проведемо аналіз державного фінансування ГО фізкультурно-спортивного спрямування щодо використання механізму «гроші ходять за клієнтом». Оскільки йдеться про спортивні та фізкультурні організації, необхідно специфікувати назву механізму як «гроші ходять за спортсменом».

Головна ідея механізму «гроші ходять за спортсменом» полягає в тому, щоб кожен громадянин, який долучається до діяльності ГО фізкультурно-спортивного спрямування, мав вплив на розподіл державного фінансування. Інакше кажучи, важливо, щоб відповідні ГО фінансувалися не на підставі рішення відповідних органів чи засідання конкурсної комісії (її діяльність теж може бути не повністю об'єктивною), а на основі об'єктивного підрахунку кількості осіб, які є членами ГО. Звичайно, введення в дію механізму «гроші ходять за спортсменом» без внесення змін до процедури реєстрації й обліку членів ГО може призвести до виникнення низки зловживань з боку ГО, які можуть формально збільшувати кількість своїх членів. Тому вважаємо, що для введення в дію цього механізму потрібно:

1. Чітко фіксувати членство в організації спортсменів, долучених до її діяльності.
2. Підтвердити членство у діяльності ГО фізкультурно-спортивного спрямування громадянином, який має вплив на розподіл

www.econa.org.ua

державного фінансування, на основі ідентифікаційного номера фізичної особи (або інших даних, що його замінюють у разі, якщо особи не надано індивідуальний ідентифікаційний номер).

3. Розширити право на отримання державного фінансування також на ГО фізкультурно-спортивного спрямування, що не мають всеукраїнського статусу (на сьогодні право на отримання фінансування з ДБУ мають тільки всеукраїнські ГО фізкультурно-спортивного спрямування).

У результаті здійснення таких змін з'явиться можливість: по-перше, показати реальну ситуацію з членством у ГО фізкультурно-спортивного спрямування; по-друге, уникнути можливих маніпуляцій з їхнього боку, що стосуються подання неправдивих даних про членство в діяльності цих організацій для отримання фінансування з ДБУ. До того ж, на наш погляд, необхідно, щоб кожен громадянин мав вплив на розподіл державного фінансування тільки для однієї ГО фізкультурно-спортивного спрямування. Відповідно, фінансування зможе отримати та ГО, в якій членство підтверджено на основі ідентифікаційного коду і воно було першим (пріоритетним). У разі, якщо особа хоче змінити ГО, на користь якої з ДБУ будуть спрямовуватись кошти за її членство, то потрібно просто вказати власний ідентифікаційний код в он-лайн-кабінеті іншої ГО (технічний супровід механізму описано нижче), як це, наприклад, відбувається при виборі пацієнтом лікаря первинної медичної ланки.

Що ж стосується розширення права на отримання фінансування для організації, які не мають всеукраїнського статусу, то це необхідно зробити з метою розвитку спорту не лише у великих містах, а й у малих населених пунктах. Адже часто спортивні організації, які дуже ефективно ведуть свою діяльність в одному населеному пункті, не можуть бути представлені в інших місцях (зокрема, через винятковість тих послуг, які вони надають). У такому разі навіть незначні (порівняно з всеукраїнськими організаціями) надходження з ДБУ зможуть збільшити їхню фінансову спроможність. Водночас це дасть змогу підвищити рівень інституціоналізації такого виду ГО, які, прагнучи використати можливість отримання додаткового фінансування, будуть конкурувати між собою та намагатися краще надавати послуги.

З метою уникнення створення ГО лише для отримання фінансування з ДБУ, доцільно запропонувати, щоб до ГО, які претендують на отримання цього фінансування, висувалися такі вимоги:

- досвід роботи більше, ніж один рік за станом на 1 січня року, в якому надається фінансування;
- членство не менше, ніж 15 осіб;
- наявність інших джерел фінансування (хоча б одного з можливих);
- наявність сайту і / або сторінки в соціальних мережах, де відображається інформація, яка може підтвердити фактичне існування організації й її активність;
- соціально відповідальна діяльність згідно з основними видами соціальної взаємодії: відсутність заборгованості перед державою, відсутність заборгованості перед найманими працівниками, діяльність із задоволення інтересів членів / населення та ін.

Здійснення таких превентивних заходів дасть змогу брати участь у розподілі фінансування ДБУ тільки тим організаціям, які активно функціонують, сприяючи розвитку фізичного здоров'я серед населення України.

Для введення в дію цього механізму і з огляду на необхідність цифровізації економічних відносин, на нашу думку, потрібно створити інтернет-портал, який сприятиме такому процесу. Зокрема, кожна організація, яка претендує на отримання фінансування, повинна бути зареєстрованою на ньому й мати власний он-лайн-профіль.

Відповідно, кожна ГО вказує у своєму профілі власний код ЄДРПОУ (Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України), подає інформацію про діяльність, наводить юридичну адресу й ін., розміщує Статут та посилання на активний сайт / сторінку в соціальних мережах. На цьому сайті також подаватиметься інформація про членство в діяльності ГО і вказуватимуться ідентифікаційні коди її членів. Таким чином, кожна організація, яка матиме право на одержання фінансування з ДБУ, отримає відповідне сповіщення та зможе підтвердити бажання його одержати чи відмовитись від нього.

Після отримання підтвердження від усіх ГО фізкультурно-спортивного спрямування про бажання одержати фінансування за рахунок коштів ДБУ слід визначити суму коштів, що перераховуватимуться на рахунок конкретної організації, з формулою:

$$F_i = P_i * \frac{F}{P}, \text{ де} \quad (1)$$

F_i – сума фінансування конкретної i -ої організації фізкультурно-спортивного спрямування, яку вона отримає з ДБУ;

F – загальна сума фінансування, яку буде розподілено між усіма ГО фізкультурно-спортивного спрямування;

P_i – кількість членів конкретної i -ої організації фізкультурно-спортивного спрямування, яка отримує фінансування з ДБУ;

P – загальна кількість членів усіх ГО фізкультурно-спортивного спрямування, між якими буде розподілено фінансування ДБУ.

Використовуючи формулу (1), кожна ГО фізкультурно-спортивного спрямування зможе самостійно визначити суму фінансування, на яку вона може претендувати, а також перевірити правильність розрахунку вже наданого фінансування.

Більш того, створений інтернет-портал даватиме можливість кожному громадянину перевірити власне членство у діяльності ГО фізкультурно-спортивного спрямування й ознайомитися з повним переліком організацій, які претендують на отримання державного фінансування. Крім цього, за бажанням можна буде переглянути перелік організацій, яким надається підтримка з ДБУ, та дізнатися про суми такого фінансування, що сприятиме активізації громадського моніторингу за діяльності таких ГО.

Очевидним видається те, що кошти, які отримуватимуть ГО фізкультурно-спортивного спрямування, мають використовуватися для досягнення їхніх статутних цілей. Тому кожна організація, що отримує кошти з ДБУ, повинна подавати звіт про їхнє використання до Державної фіскальної служби України і розміщувати його на створеному сайті / порталі.

Контроль за використанням коштів ДБУ здійснюватиме Рахункова палата України. Слід

уточнити, що введення в дію механізму «гроші ходять за спортсменом» потягне за собою додаткові витрати для профільного міністерства. Проте варто зауважити, що при існуючому на сьогодні механізмі розподілу коштів ДБУ для аудиту проекту було закладено кошти, що мало би сприяти не лише перевірці витрачання коштів, а й якісному оцінюванню індивідуальних проектів [14].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Розподіл державного фінансування громадських організацій в Україні носить дискримінаційний характер (адже на нього мають право окремо визначені види організацій) та супроводжується суб'єктивізмом. Використання механізму «гроші ходять за спортсменом» дасть змогу досягнути прозорості в розподілі коштів ДБУ, що виділяються на діяльність ГО фізкультурно-спортивного спрямування.

Однак варто зазначити, що на додаткове фінансування та стимулювання діяльності заслуговують ті ГО фізкультурно-спортивного спрямування, які показують найбільшу ефективність діяльності, що виявляється у підготовці спортсменів, які представляють нашу країну на міжнародній арені. На підтримку їх діяльності потрібно надавати додаткову підтримку з ДБУ. Проте ці організації мають отримувати фінансування за окремими статтями бюджету, не претендуючи на загальне фінансування, що спрямовується на підтримку ГО фізкультурно-спортивного спрямування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 09.07.2010 № 2456-VI. ст. 87. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/print>.
2. Про затвердження Порядку проведення конкурсу з визначення програм (проектів, заходів), розроблених інститутами громадянського суспільства, для виконання (реалізації) яких надається фінансова підтримка: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.10.2011 № 1049. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1049-2011-%D0%BF>.
3. Національна стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016–2020 роки. *Урядовий портал*: єдиний веб-портал органів викон. влади України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/gromadskosti/gromadyanske-suspilstvo-i-vlada/spriannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva/nacionalna-strategiya-spriannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva-v-ukrayini-na-2016-2020-roki>.
4. Хадзі-Місєва К., Сапліссон Ф. Огляд схем державного фінансування організацій громадянського суспільства. *Державне фінансування організацій громадянського суспільства. Як запровадити європейські стандарти?* / Український незал. центр політ. дослідж. Київ, 2010. С. 208.
5. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Пропозиції Президента до ЗУ «Про державне визнання і підтримку «Пласту» – національної скаутської організації України» від 04.09.2019 № 0976. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc_1?pf3511=66668.
7. Національна стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016–2020 роки. *Урядовий портал*: єдиний веб-портал органів викон. влади України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/gromadskosti/gromadyanske-suspilstvo-i-vlada/spriannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva/nacionalna-strategiya-spriannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva-v-ukrayini-na-2016-2020-roki>.

www.econa.org.ua

8. Reinhard C. S. Money follows the person: un-burning bridges and facilitating a return to the community. *American Society and Aging*. URL: <https://www.asaging.org/blog/money-follows-person-un-burning-bridges-and-facilitating-return-community>.
9. Irvin C. V., Ballou J. The starting point: the balance of state long-term care systems before the implementation of the money follows the person demonstration. *The national evaluation of the money follows the person demonstration grant program, report from the field*. 2010. № 4.
10. Супрун розповіла, як «гроші ходитимуть за пацієнтом». *TCH*. URL: <https://tsn.ua/ukrayina/suprun-rozpovila-yak-groshi-hodyat-zapaciyentom-1226910.html>.
11. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-vr>.
12. Про затвердження Державної цільової соціальної програми розвитку фізичної культури і спорту на період до 2020 р.: Постанова Кабінету Міністрів України від 1.03.2017 № 115. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249793397>.
13. Верховна Рада України / офіц. веб-портал. URL: rada.gov.ua.
14. Державне фінансування громадських організацій: головні зміни у першій половині 2019 року. *Together. Європейський простір*. URL: <https://euprostir.org.ua/stories/142754>.

REFERENCES

1. Byudzhetyy kodeks Ukrayiny: Zakon Ukrayiny. (09.07.2010). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/print>. [in Ukrainian].
2. Pro zatverdzhennya Poryadku provedennya konkursu z vyznachennya prohram (proektiv, zakhodiv), rozroblenykh instytutamy hromadyans'koho suspil'stva, dlya vykonannya (realizatsiyi) yakykh nadayet'sya finansova pidtrymka: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 10.10.2011 # 1049. (2011). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1049-2011-%D0%BF>. [in Ukrainian].
3. Natsional'na stratehiya spryannya rozvytku hromadyans'koho suspil'stva v Ukrayini na 2016–2020 roky. Uryadovyy portal: yedyny veb-portal orhaniv vykon. vlady Ukrayiny. Retrieved from: <https://www.kmu.gov.ua/ua/gromadskosti/gromadyanske-suspilstvo-i-vlada/spriannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva/nacionalna-strategiya-spriannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva-v-ukrayini-na-2016-2020-roki>. [in Ukrainian].
4. Khadzi-Misyeva, K., & Saplisson, F. (2010). *Ohlyad skhem derzhavnoho finansuvannya orhanizatsiy hromadyans'koho suspil'stva. Derzhavne finansuvannya orhanizatsiy hromadyans'koho suspil'stva. Yak zaprovadyty yevropeys'ki standarty? Ukrayins'kyi nezal. tsentr polit. Doslidzh. Kyiv*. [in Ukrainian].
5. Derzhavna sluzhba statystyky. (2020). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
6. Propozytsiyi Prezydenta do ZU «Pro derzhavne vyznannya i pidtrymku «Plastu» – natsional'noyi skaut-s'koyi orhanizatsiyi Ukrayiny» vid 04.09.2019 # 0976. Retrieved from: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66668.
7. Natsional'na stratehiya spryannya rozvytku hromadyans'koho suspil'stva v Ukrayini na 2016–2020 roky. Uryadovyy portal: yedyny veb-portal orhaniv vykon. vlady Ukrayiny. Retrieved from: [https://www.kmu.gov.ua/ua/gromadskosti/gromadyanske-suspilstvo-i-vlada/spriannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva-v-ukrayini-na-2016-2020-roki](https://www.kmu.gov.ua/ua/gromadskosti/gromadyanske-suspilstvo-i-vlada/spriannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva/nacionalna-strategiya-spriannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva-v-ukrayini-na-2016-2020-roki). [in Ukrainian].
8. Reinhard, C. S. (n.d.). Money follows the person: un-burning bridges and facilitating a return to the community. *American Society and Aging*. Retrieved from: <https://www.asaging.org/blog/money-follows-person-un-burning-bridges-and-facilitating-return-community>.
9. Irvin, C. V., & Ballou, J. (2010). The starting point: the balance of state long-term care systems before the implementation of the money follows the person demonstration. *The national evaluation of the money follows the person demonstration grant program, report from the field*, 4.
10. Suprun rozpovila, yak «hroshi khodytymut' za patsiyentom». T-SN. Retrieved from: <https://tsn.ua/ukrayina/suprun-rozpovila-yak-groshi-hodyat-zapaciyentom-1226910.html>. [in Ukrainian].
11. Konstytutsiya Ukrayiny: Zakon Ukrayiny vid 28.06.1996 # 254k/96-VR. (1996). Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-vr>. [in Ukrainian].
12. Pro zatverdzhennya Derzhavnoyi tsil'ovoyi sotsial'noyi prohramy rozvytku fizychnoyi kul'tury i sportu na period do 2020 r.: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 1.03.2017 # 115. Retrieved from: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249793397>. [in Ukrainian].
13. Verkhovna Rada Ukrayiny. Retrieved from: rada.gov.ua. [in Ukrainian].
14. Derzhavne finansuvannya hromads'kykh orhanizatsiy: holovni zminy u pershiy polovyni 2019 roku. (2019). *Together. Yevropeys'kyi prostir*. Retrieved from: <https://euprostir.org.ua/stories/142754>. [in Ukrainian].

УДК 330.341.2

Олексій Топчій (Україна)

JEL classification: C00, L97, L98, L99,
R10, R23

Олексій ТОПЧІЙ

кандидат економічних наук,
докторант,
ДУ «Інститут економіки
природокористування та сталого розвитку
НАН України», Україна
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6414-0561>

© Олексій Топчій, 2020

Отримано: 11.01.2020 р.
Прорецензовано: 02.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У РОЗВИТОК ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Впровадження інноваційних технологій розвитку ЖКГ спрямовано насамперед на оптимізацію асортименту послуг у відповідності до потреб населення та раціоналізацію їх використання у контексті сталого розвитку територій.

Метою статті є удосконалення використання інноваційних технологій для модернізації та розвитку житлово-комунального господарства на регіональному рівні.

Методи (методологія). У дослідженні застосовані загальнонаукові методи, зокрема теоретичного узагальнення – для узагальнення особливостей та основних напрямів впровадження інноваційних технологій у розрізі основних функціональних сфер житлово-комунального господарства; системного економічного аналізу – для розрахунків показників технічного стану та ефективності роботи систем централізованого водопостачання у регіонах України

Результати. Досліджено особливості та основні напрямки впровадження інноваційних технологій у розрізі основних функціональних сфер житлово-комунального господарства, а саме: технології модернізації житлового фонду у контексті забезпечення енергозбереження; напрями модернізації та підвищення енергоефективності систем теплопо- та енергопостачання, ресурсозберігаючі та екологічно безпечні системи водопостачання, водовідведення та очищення стічних вод; впровадження альтернативних джерел енергії для зміцнення енергетичної безпеки міських агломерацій; оптимізації систем транспортного забезпечення міст в напрямку розширення сфер використання міського транспорту та підвищення його екологічності, розвитку інформаційних технологій управління транспортними потоками, стимулювання переходу на екологічно безпечні види транспорту. Систематизовано проблеми та перспективні можливості впровадження інноваційних технологій в житлово-комунальній сфері із врахуванням зарубіжного досвіду.

Топчій О. Впровадження інноваційних технологій у розвиток житлово-комунального господарства: регіональний аспект. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 166-172.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.166>

Ключові слова: інноваційні технології; модернізація; житлово-комунальне господарство; регіональний аспект.

UDC 330.341.2

Oleksiy Topchiy (Ukraine)

JEL classification: C00, L97, L98, L99,
R10, R23

Oleksiy TOPCHYI

*PhD in Economics,
Doctoral Student,
Institute of Economics of Nature Management
and Sustainable Development of the National
Academy of Sciences of Ukraine, Ukraine*
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6414-0561>

© Oleksiy Topchiy, 2020

Received: 11.01.2020

Revised: 02.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN THE DEVELOPMENT OF HOUSING AND COMMUNAL ECONOMY: REGIONAL ASPECT

ABSTRACT

Introduction. The introduction of innovative technologies for housing development is aimed primarily at optimizing the range of services in accordance with the needs of the population and streamlining their use in the context of sustainable development.

The aim of the article is to improve the use of innovative technologies for modernization and development of housing and communal services at the regional level.

Methods (methodology). The general scientific methods, in particular theoretical generalization - for generalization of features and the basic directions of introduction of innovative technologies in a cut of the basic functional spheres of housing and communal services are investigated; system economic analysis - for calculations of indicators of technical condition and efficiency of centralized water supply systems in the regions of Ukraine.

Results. Peculiarities and main directions of introduction of innovative technologies in the context of the main functional spheres of housing and communal services, namely: technologies of modernization of housing stock in the context of providing energy saving are investigated; directions of modernization and increase of energy efficiency of heat and power supply systems, resource-saving and ecologically safe systems of water supply, drainage and sewage treatment; introduction of alternative energy sources to strengthen the energy security of urban agglomerations; optimization of urban transport systems in the direction of expanding the scope of urban transport and improving its environmental friendliness, development of information technologies for traffic management, stimulating the transition to environmentally friendly modes of transport. Problems and perspective possibilities of introduction of innovative technologies in the housing and communal sphere are systematized taking into account foreign experience.

Topchiy, O. (2020). Implementation of innovative technologies in the development of housing and communal economy: regional aspect. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 166-172.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.166>

Keywords: innovative technologies; modernization; housing and communal services; regional aspect.

Вступ

На сьогодні в галузі ЖКГ України функціонує кілька тисяч підприємств та організацій різних форм власності, які надають населенню понад 40 видів послуг на суму більше 6 млрд грн щороку. Тут використовується майже чверть основних фондів держави, зайнято 5 % працездатного населення країни. Централізованим водопостачанням забезпечено населення всіх міст країни та 86 % селищ міського типу (тобто понад 70 % населення України), централізованими системами каналізації – 95 % міст і більше половини селищ міського типу. Близько 80 % теплової енергії, що виробляється підприємствами комунальної енергетики (а це 72 млн Гкал), відпускається населенню та об'єктам бюджетної сфери [1].

Впровадження інноваційних технологій розвитку ЖКГ спрямовано насамперед на оптимізацію асортименту послуг у відповідності до потреб населення та раціоналізацію їх використання у контексті сталого розвитку територій.

Дослідженню використання інноваційних технологій в модернізації житлово-комунального господарства міських агломерацій присвячені праці вчених науковців, зокрема: Є. Градобоевою, А. Бабак, С. Бочаровим, І. Іртицевою, І. Крамаренко, М. Мельниковою, А. Омельченко, М. Стегней, Т. Стройко. Однак постійні процеси трансформації вимагають пошуку нових шляхів удосконалення регіонального забезпечення інноваційними технологіями для розвитку та модернізації житлово-комунального господарства міських агломерацій.

Мета статті

Метою статті є удосконалення використання інноваційних технологій для модернізації та розвитку житлово-комунального господарства на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу

Важливою сферою ЖКГ є управління житловим фондом, значна частина якого потребує заміни або суттєвої реконструкції із застосування енергозберігаючих технологій, матеріалів та обладнання. Основними завданнями модернізації житлового фонду є впровадження енергоефективних технологій а також підключення будинкових комплексів та окремих будинків до альтернативних джерел енергії. В той час, як питання переведення багатоквартирних будинків на використання альтернативних джерел (сонячні батареї, вітрові установки тощо) гальмується проблемами організаційного, правового та фінансового характеру, процес утеплення будівель, встановлення будинкових лічильників обліку

енергії та заміни застарілих систем енергопостачання певним чином просувається завдяки насамперед імплементації законів «Про житлово-комунальні послуги», «Про комерційний облік теплової енергії і водопостачання», «Про Фонд енергоефективності» тощо.

За даними порталу «Україна комунальна» [2], станом на липень 2019 року у середньому по Україні у 81,3 % житлових та нежитлових будівель встановлені лічильники тепла, що свідчить про формування свідомого власника та споживача послуг та дозволяє споживачам оплачувати лише ту енергію і тепло, які спожиті реально. Серед лідерів за кількістю оснащених лічильниками тепла житлових будівель Черкаська (98 %), Миколаївська (94,9 %), Хмельницька (93,5 %) та Вінницька області (93 %). Найнижчі показники у: Тернопільській (15,5 %), Луганській (37,1 %), Кіровоградській (45,2 %) областях.

На сьогодні модернізація житлового фонду, зокрема у міських агломераціях, стимулюється процесами формування об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, що набувають статусу юридичної особи та мають право отримувати кредитні ресурси для проведення ремонтних робіт і встановлення енергоефективного обладнання, заключати договори з компаніями, що надають житлово-комунальні послуги та визначати тарифи на обслуговування будинків і прибудинкових територій.

Ефективна реалізація проектів щодо модернізації теплових та енергетичних мереж потребує насамперед чіткого визначення прав, обов'язків та відповідальності сторін як за процеси фінансування, так і за якість та терміни реалізації проектів. Проблемою дієвості реалізації проектів щодо впровадження нових технологій в умовах реформування системи ЖКГ та паралельних процесів децентралізації влади залишається пошук управлінського балансу у сфері фінансування, контролю та відповідальності. Вирішення проблем щодо розподілу повноважень та встановлення чітких, прозорих, зрозумілих громадськості процедур контролю за станом здійснення проектів у сфері ЖКГ а також відповідної публічної звітності підрядників на кожному етапі реалізації дозволить підвищити дисципліну їх реалізації та впровадження.

Однією центральних проблем у сфері ЖКГ більшості регіонів є безперервне забезпечення населення питною водою належної якості. Сучасний стан систем водопостачання, водовідведення, очисних споруд та інших об'єктів інфраструктури водного господарства не відповідає вимогам часу через високий рівень зношеності обладнання, його аварійності, не відповідності технічного стану умовам експлуатації, обсягам

попиту та природному потенціалу територій щодо забору води.

За даними Міністерства розвитку громад і територій [4] станом на кінець 2018 року послугами централізованого водопостачання на 100 % було забезпечено населення міст лише у 3 областях (Київська, Одеська, Херсонська) та м. Київ. В окремих областях, серед яких Рівненська, Чернівецька, Івано-Франківська послугами централізованого водопостачання забезпечено менше 85 % мешканців. Що стосується селищ міського типу середній рівень забезпечення центральним водопостачанням складає 42,3 %, а в селах – від 79 % в Одеській області до 1,6 % у Тернопільській.

У більшості регіонів, окрім Волинської, Рівненської, Харківської та м. Київ не створено умови для цілодобового водопостачання

населення. В окремих областях (Черкаська, Закарпатська, Дніпропетровська та Сумська) рівень цілодобового постачання води для населення не перевищує 30 %. Проведений експертами Українського центру водно-екологічних проблем технічного стану аналіз стану систем централізованого водопостачання та водовідведення, дозволив систематизувати основні проблеми в галузі, вирішення яких потребує її комплексної модернізації із врахуванням сучасних досягнень науки і техніки.

Перераховані проблеми системи водопостачання є характерними майже для всіх населених пунктів. Проте, є певні відмінності у системах водопостачання та водовідведення як у розрізі регіонів, так і населених пунктів, що повинні враховуватися у процесі проектування модернізації ЖКГ міських агломерацій (таблиця 1).

Таблиця 1. Показники технічного стану та ефективності роботи систем централізованого водопостачання у регіонах України за 2017–2018 роки*

Регіони України	Непродуктивні втрати води у системах водопостачання, % до піднятої			Витрати електроенергії у системах водопостачання, млн кВт год/рік			Частка аварійних та ветхих водопровідних мереж, %		
	2017 р.	2018 р.	Приріст, %	2017 р.	2018 р.	Приріст, %	2017 р.	2018 р.	Приріст, %
Вінницька	36,7	37,2	0,5	40,2	41,1	2,2	34,9	29,8	-5,1
Волинська	29,7	28,6	-1,1	16,2	15,9	-2,2	48,7	46,5	-2,2
Дніпропетровська	31,9	30,7	-1,2	255,3	250,7	-1,8	38,7	37,4	-1,3
Донецька	39,2	41,2	2,0	678,0	681,4	0,5	56,1	54,6	-1,5
Житомирська	49,2	50,1	0,9	28,2	27,0	-4,3	30,8	30,0	-0,8
Закарпатська*	50,6	48,4	-2,2	25,3	24,5	-3,2	15,2	12,3	-2,9
Запорізька	40,1	36,2	-3,9	86,9	86,2	-0,8	35,0	33,1	-1,9
Івано-Франківська	47,6	46,2	-1,4	16,2	16,6	2,3	29,1	24,7	-4,4
Київська	38,4	28,0	-10,4	69,8	67,8	-2,8	16,5	14,2	-2,3
Кіровоградська	37,9	38,5	0,6	43,6	42,2	-3,3	49,4	47,6	-1,8
Луганська	46,1	30,9	-15,2	80,3	82,3	2,5	63,9	58,9	-5,0
Львівська	41,2	43,3	2,1	132,1	133,8	1,3	51,6	49,7	-1,9
Миколаївська	33,3	40,7	7,4	38,5	37,1	-3,6	25,9	20,2	-5,7
Одеська	38,7	30,7	-8,0	163,2	166,6	2,1	38,5	37,5	-1,0
Полтавська	20,4	39,0	18,6	52,3	51,2	-2,1	29,9	29,0	-0,9
Рівненська	27,7	25,5	-2,2	37,8	36,4	-3,8	23,8	18,7	-5,1
Сумська	28,6	29,8	1,2	22,1	29,4	33,0	26,9	18,7	-8,2
Тернопільська	49,3	27,9	-21,4	18,3	16,5	-9,8	37,3	34,4	-2,9
Харківська	29,2	48,3	19,1	268,0	266,2	-0,7	48,3	46,1	-2,2
Херсонська	27,2	30,6	3,4	245,0	250,7	2,3	38,8	36,3	-2,5
Хмельницька	29,1	28,3	-0,8	39,2	38,5	-1,8	39,2	35,8	-3,4
Черкаська	27,2	29,6	2,4	22,1	23,8	7,5	33,9	29,5	-4,4
Чернівецька	60,6	56,7	-3,9	32,3	32,7	1,4	45,2	27,6	-17,6
Чернігівська	19,5	19,1	-0,4	16,3	17,4	6,7	35,0	34,0	-1,0
м. Київ	27,3	29,1	1,8	152,3	156,4	2,7	44,9	44,5	-0,4

*Джерело: систематизовано автором за даними [3].

У 2018 році середній рівень непродуктивних витрат води по регіонах України становив 35,8 %, що на 0,5 % нижче, ніж у попередньому 2017 році. Найбільші обсяги витрат води в системах водопостачання (понад 50 %) спостерігалися у Чернівецькій (56,7 %) і Житомирській областях (50,1 %). Вище 40 % вони становили у Харківській (48,3 %), Закарпатській (48,4 %), Івано-Франківській (46,2 %), Львівській (43,3 %), Донецькій (41,2 %) та Миколаївській областях (40,7 %). Найменші втрати води у відсотках до піднятої були у Чернігівській області (19,1 %) та Рівненській (25,5) областях.

Аналізуючи зміни щодо непродуктивних витрат у 2018 році порівняно з 2017 слід відмітити, що в окремих областях протягом року обсяги непродуктивних витрат води скоротилися більш, ніж на 10 %, зокрема за рахунок встановлення будинкових та по квартирних лічильників а також заміни частини обладнання насосних станцій. До таких областей відноситься Тернопільська (-21,4 %), Луганська (-15,2 %) та Київська область (-10,4 %). Зростання обсягів непродуктивних витрат води спостерігається в Полтавській (18,6 %), Харківській (19,1 %) та Миколаївській області (7,4 %).

Статистичні дані свідчать, що спостерігаються значні диспропорції серед регіонів щодо витрат електроенергії в системах водопостачання. У 2018 році в цілому по Україні в системах централізованого водопостачання було витрачено 2377,9 млн кВт/год електроенергії, що в середньому на 0,5 % більше, ніж у попередньому році. Різниця між максимальною та мінімальною енергоємністю систем водопостачання в регіонах складає понад 665,6 млн кВт/год. Найбільше витрат електроенергії на забезпечення в Донецькій (681,4), Харківській (266,2), Дніпропетровській (250,69), Одеській (166,6), Львівській (133,81) областях та у м. Київ (156,4) млн кВт/год. Відносно низькі витрати енергій в системах водопостачання спостерігаються переважно в Західних областях, зокрема у Волинській (15,85), Тернопільській (16,5), Івано-Франківській (16,58).

Високі витрати енергії в системах водопостачання характерні для великих промислових районів з великою чисельністю населення та розміщення виробництва, що потребує використання обсягів використання води. Проте, частково витрати електроенергії зумовлені високим рівнем старіння основних засобів водопровідно-каналізаційного господарства. За даними обласних адміністрацій, найбільша питома вага (понад 50 %) аварійних та ветхих водопровідних мереж у Луганській та Донецькій областях. У 5 областях, серед яких Волинська, Львівська, Харківська та м. Київ цей показник коливався від 40 до 50 %. Найнижчий відсоток (до 30 %) у Вінницькій, Миколаївській, Сумській, та Закарпатській області.

Позитивним є незначне зниження середнього відсотку старих та аварійних систем водопостачання у 2018 порівняно з попереднім періодом (-9,2 %), що відбулося за рахунок заміни або модернізації окремих систем. Серед лідерів щодо здійснення процесів модернізації в галузі протягом 2018 року є Чернівецька область, де оновлено та модернізовано 17 % водопроводів з тих, що потребували заміни.

Впровадження інноваційних технологій в системи водопостачання та водовідведення міських агломерацій потребує комплексного стратегічного планування розвитку територій та визначення відповідності поточного стану водопровідних та каналізаційних мереж стану, необхідному для забезпечення безперебійного постачання якісної води відповідно до реальних потреб населення. Важливими завданнями, що потребують вирішення також є:

- заміна морально застарілого і технічно зношеного обладнання в системах на нові прилади з високим коефіцієнтом корисної дії, що дозволить оптимізувати тиск подачі води в будинки, підвищить енергоефективність водопостачання та знизить рівень аварійності мережі в цілому;
- підвищення якості питної води шляхом: модернізації очисних споруд та впровадження нових технологій очистки, підвищення санітарного контролю в зонах водозабору, заміни ветхих трубопроводів.
- розрахунок водного балансу для визначення реальних обсягів стічних води та відповідно необхідних потужностей насосного обладнання;
- модернізація систем аерації;
- впровадження нових технологій очищення піднятих та стічних вод.

Враховуючи сучасний стан інфраструктури водного господарства, одним з першочергових завдань у процесі формування міських агломерацій є оцінка стану водо забезпечення територій, розроблення генеральних планів водопостачання і водовідведення у відповідності до потреб населення та наявних природних акваторій, формування ефективних механізмів впровадження інноваційних ресурсо- та енергозберігаючих технологій в галузі.

Проведене дослідження показало, що наразі існує багато інноваційних можливостей щодо оптимізації системи ЖКГ міських агломерацій, серед яких: поява та розвиток інформаційних технологій в управлінні містом та окремими сферами ЖКГ у тісній взаємодії зі споживачами послуг, розвиток інженерних технологій, нових матеріалів та обладнання для модернізації систем тепло-, енерго-, водопостачання, збору та утилізації відходів, застосування відновлювальних джерел

енергії. З'являються також нові джерела та інструменти залучення коштів в проекти, що мають важливе екологічне та соціальне значення. А саме: міжнародні гранти, «зелені облігації», краудфандинг та інші. Перехід українських міст та постелень до моделі сталого розвитку, в тому числі у сфері житлово-комунального господарства, потребує насамперед вдалого завершення процесів децентралізації, стабілізації адміністративного устрою та розподілу повноважень, визначення чітких механізмів функціонування бюджетів ОТГ.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Досліджено особливості та основні напрямки впровадження інноваційних технологій у розрізі основних функціональних сфер житлово-комунального господарства, а саме: технології модернізації житлового фонду у контексті

забезпечення енергозбереження; напрями модернізації та підвищення енергоефективності систем теплопо- та енергопостачання, ресурсозберігаючі та екологічно безпечні системи водопостачання, водовідведення та очищення стічних вод; впровадження альтернативних джерел енергії для зміцнення енергетичної безпеки міських агломерацій; оптимізації систем транспортного забезпечення міст в напрямку розширення сфер використання міського транспорту та підвищення його екологічності, розвитку інформаційних технологій управління транспортними потоками, стимулювання переходу на екологічно безпечні види транспорту. Систематизовано проблеми та перспективні можливості впровадження інноваційних технологій в житлово-комунальній сфері із врахуванням зарубіжного досвіду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ровенчак Т. Г., Шевчук С. В. Проблеми інноваційного розвитку житлово-комунального господарства. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/itb/itb2016/paper/viewFile/1592/1293>
2. Україна комунальна. URL: <http://jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/nfografka-osnashennja-lchilnikami-tepla-zhitlovih-budvel-ta-nezhitlovih-budvel-ukrajini-57023>
3. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2018 році. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2019/11/Proekt-Nats.-dop.-za-2018.pdf>.
4. Міністерство розвитку громад і територій. URL: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti-zhkh/teretory/stan-sfery-povodzhennya-z-pobutovymy-vi>.
5. Irtysheva I., Kramarenko I., Shults S., Boiko Y., Blishchuk K., Hryshyna N., Popadynets N., Dubynska I., Ishchenko O. and Krapyvina D. Building favorable investment climate for economic development. *Accounting*. 2020. Volume 6 Number 5. Pp. 773-780.
6. Рогатина Л. П., Іртищева І. О., Крамаренко І. С., Андрющенко Є. Г., Білан В. В. Інвестиційна складова економічної безпеки: мікро-, мезо-, макрорівні. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7871>.
7. Іртищева І. О., Стегней М. І., Паук М. І. Методичні підходи до визначення рівня інвестиційної привабливості галузі, підприємства. *Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки*. 2014. № 7. С. 316-328.
8. Крамаренко І. С., Іртищева І. О., Сенкевич О. Ф., Толчій О. О., Войт Д. С. Структурно-динамічні характеристики інвестиційних ресурсів регіонів. *Ефективна економіка*. 2020. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/82.pdf.

REFERENCES

1. Rovenchak, T. G. and Shevchuk, S. V. (2016). Problems of innovative development of housing and communal services. Retrieved from: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/itb/itb2016/paper/viewFile/1592/1293>. [in Ukrainian].
2. Ukraine is communal. (2020). Retrieved from: <http://jkg-portal.com.ua/en/publication/one/nfografka-osnashennja-lchilnikami-tepla-zhitlovih-budvel-ta-nezhitlovih-budvel-ukrajini-57023>. [in Ukrainian].
3. National report on drinking water quality and drinking water supply in Ukraine in 2018. (2018). Retrieved from: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2019/11/Proekt-Nats.-dop.-za-2018.pdf>. [in Ukrainian].
4. Ministry of Community and Territorial Development. (2020). <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti-zhkh/teretory/stan-sfery-povodzhennya-z-pobutovymy-vi>. [in Ukrainian].
5. Irtysheva, I., Kramarenko, I., Shults, S., Boiko, Y., Blishchuk, K., Hryshyna, N., Popadynets, N., Dubynska, I., Ishchenko, O. and Krapyvina, D. (2020). Building favorable investment climate for economic development. *Accounting*, 6 (5), 773-780.
6. Rogatina, L. P., Irtysheva, I. O., Kramarenko, I. S., Andryushchenko, E. G. and Bilan, V. V. (2020). Investment component of economic security: micro-, meso-, macro-levels. *Efficient economy*, 5, Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7871>. [in Ukrainian].

www.econa.org.ua

7. Irtysheva, I. O., Stegney, M. I. and Pauk, M. I. (2014). Methodical approaches to determining the level of investment attractiveness of the industry, enterprise. *Bulletin of KhNAU. Series: Economic Sciences*, 7, 316–328. [in Ukrainian].
8. Kramarenko, I. S., Irtysheva, I. O., Senkevich, O. F., Topchiy, O. O. and Voit, D. S. (2020). Structural and dynamic characteristics of investment resources of regions. *Effective Economy*, 3. Retrieved from:
http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/82.pdf. [in Ukrainian].

УДК 336.4

Антоніна Трушлякова (Україна)

JEL classification: E22, F01, F02, O00,
J00

Антоніна ТРУШЛЯКОВА

викладач,
кафедра менеджменту,
Національний університет
кораблебудування імені адмірала Макарова,
Україна

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1958-3472>

© Антоніна Трушлякова, 2020

Отримано: 16.01.2020 р.
Прорецензовано: 24.01.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ІНВЕСТИЦІЇ ТА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Під інвестиціями у людський капітал слід розуміти цілеспрямовані витрати на розвиток окремої людини або групи людей у грошовій або будь-якій формі. Це можуть бути витрати на освіту громадян, охорону здоров'я, пересування або мобільність тощо. Витрати на людський розвиток забезпечують інтелектуальний та професійний розвиток, зростання продуктивності праці, сприяють матеріальному забезпеченню та інформаційному збагаченню як кожного окремого громадянина, так і всього населення у сукупності.

Метою статті є дослідження забезпечення інвестиціями у розвиток людського капіталу в умовах діджиталізації економіки.

Методи (методологія). У дослідженні застосовані загальнонаукові методи, зокрема теоретичного узагальнення – для побудови алгоритмічного циклу інвестування в розвиток людського капіталу; системного економічного аналізу – для розрахунку мультиплікатора інвестицій та показників акселератора інвестицій в національній економіці України.

Результати. Здійснено розрахунки, які показали, що в економіці України потенціал інвестицій як драйвера економічного зростання впродовж останніх 10 років використовується не достатньо. Низькі показники мультиплікатора показують, що роль інвестицій у якості драйвера економічного розвитку використовується на дуже низькому рівні, що є з одного боку наслідком кризових явищ в економіці під впливом об'єктивних умов (світова економічна криза, військові дії, що підвищують ризики інвестування в довгострокові проекти) та недостатньо ефективною внутрішньою інвестиційною політикою, а саме зниження ролі держави як активатора і ефективного регулятора інвестиційних процесів.

Трушлякова А. Інвестиції та розвиток людського капіталу в умовах діджиталізації економіки. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 173-179.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.173>

Ключові слова: інвестиції; глобальний рейтинг; людський капітал; індекс людського капіталу; діджиталізація.

Antonina Trushlyakova (Ukraine)

UDC 336.4

JEL classification: E22, F01, F02, O00,
J00

Antonina TRUSHLYAKOVA

*Lecturer,
Department of Management,
Admiral Makarov National University of
Shipbuilding, Ukraine*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1958-3472>

© Antonina Trushlyakova, 2020

Received: 16.01.2020

Revised: 24.01.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

INVESTMENTS AND DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF ECONOMY

ABSTRACT

Introduction. Investments in human capital should be understood as the purposeful costs of developing an individual or group of people in cash or in any form. These can be the costs of public education, health, mobility or mobility, and so on. Expenditures on human development provide intellectual and professional development, increase productivity, contribute to the material support and information enrichment of each individual citizen and the population as a whole.

The purpose of the article is to study the provision of investment in human capital development in the context of digitalization of the economy.

Methods (methodology). The general scientific methods, in particular theoretical generalization - for construction of an algorithmic cycle of investing in development of human capital are applied in research; system economic analysis - for calculation of investment multiplier and indicators of investment accelerator in the national economy of Ukraine.

Results. Calculations have been made that have shown that the potential of investments in the economy of Ukraine as a driver of economic growth over the past 10 years is not used enough. Low multiplier indicators show that the role of investment as a driver of economic development is used at a very low level, which is on the one hand a consequence of the crisis in the economy under the influence of objective conditions (global economic crisis, military action, increasing risks of investing in long-term projects).) and insufficiently effective domestic investment policy, namely the reduction of the role of the state as an activator and effective regulator of investment processes.

Trushlyakova, A. (2020). Investments and development of human capital in the conditions of digitalization of economy. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 173-179.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.173>

Keywords: investments; global rating; human capital; human capital index; digitalization.

Вступ

Під інвестиціями у людський капітал слід розуміти цілеспрямовані витрати на розвиток окремої людини або групи людей у грошовій або будь-якій формі. Це можуть бути витрати на освіту громадян, охорону здоров'я, пересування або мобільність тощо. Витрати на людський розвиток забезпечують інтелектуальний та професійний розвиток, зростання продуктивності праці, сприяють матеріальному забезпеченню та інформаційному збагаченню як кожного окремого громадянина, так і всього населення у сукупності.

Дослідженням різні аспекти стратегічного розвитку національної економіки висвітлено в працях Кшиштофа Н. С., Галасюка В. В., Барановської І. В. та багатьох інших вітчизняних науковців. Особливості менеджменту в сфері національної економіки та державної влади висвітлені в працях Ю. А. Бондарь, О. Р. Західна, Ю. І. Мидлик., Ю. П. Шукатка та інших вчених. Серед науковців, які досліджували інвестиції у розвиток людського капіталу в умовах діджиталізації економіки, відомі: І. О. Іртищева, М. І. Стегней, Т. В. Стройко, І. С. Крамаренко та інші.

Мета статті

Метою статті є дослідження забезпечення інвестиціями у розвиток людського капіталу в умовах діджиталізації економіки.

Виклад основного матеріалу

Економісти виділяють три види інвестицій в людський капітал: — витрати на освіту, включаючи загальну і спеціальну, формальну й неформальну, підготовку за місцем роботи; — витрати на охорону здоров'я, що складаються з витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне харчування, поліпшення житлових умов; — витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують з місць з низькою продуктивністю [1].

Таким чином, важливого значення набуває нарощування людського капіталу за рахунок здійснення інвестицій у людський капітал, реформування сфери охорони здоров'я та освіти, посилення соціальних гарантій та умов життя населення. Алгоритмічний цикл інвестування в розвиток людського капіталу задля забезпечення національного економічного зростання представлено на рисунку 1.

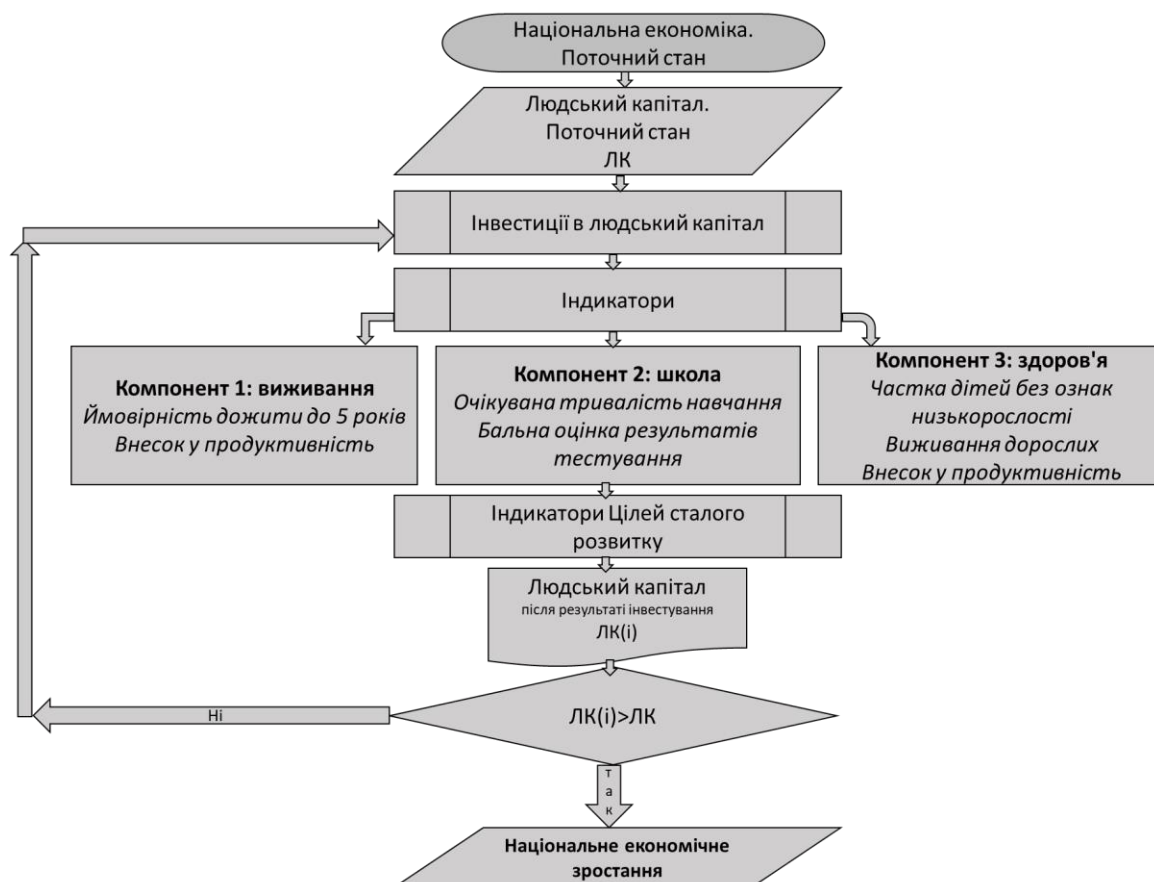


Рис. 1. Алгоритмічний цикл інвестування в розвиток людського капіталу задля забезпечення національного економічного зростання

Джерело: побудовано автором на підставі Проекту розвитку людського капіталу [2].

Інвестиції розглядають в якості джерела економічного розвитку. Саме тому, важливого значення для забезпечення національного економічного зростання набувають інвестиції в людський капітал. Визнаючи важливість інвестування у національний людський розвиток, урядом України, а саме Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства розроблено економічну стратегію «Зростання через інвестиції» [3], в якій зазначається про необхідність та можливість забезпечити зростання на 40% рівня

ВВП до 2024 року за рахунок посилення інвестиційної діяльності.

Реалізація пропонованої стратегії «Зростання через інвестиції» має на меті підсилити роль інвестицій як драйверу економічного зростання, що проявиться у формуванні мультиплікативного ефекту від інвестиційних вкладень у пріоритетні сфери й забезпечить модернізацію виробництва та інфраструктури, дозволить створити до 1 млн. нових робочих місць, позитивно вплине на зростання доходів населення та, як результат, розширення внутрішнього ринку.



Рис. 2. Інструменти забезпечення зростання інвестицій

Джерело: [4].

Вплив інвестицій на економічне зростання вимірюється насамперед через мультиплікатор інвестицій, що визначається за формулою:

$$I_m = \frac{\Delta \text{ВВП}}{\Delta I} \quad (1)$$

де, I_m – мультиплікатор інвестицій;

$\Delta \text{ВВП}$ – зміна валового внутрішнього продукту;

ΔI – приріст інвестицій.

Використовуючи мультиплікатор, можна спрогнозувати приріст валового внутрішнього продукту в умовах збільшення або зменшення обсягів інвестицій в економіку за формулою:

$$\Delta \text{ВВП} = I_m \times \Delta I \quad (2)$$

Використовуючи вказані формули та дані державної служби статистики, здійснено розрахунок мультиплікатора інвестицій в національній економіці за період 2009-2019 років.

Результати розрахунків показали, що в економіці України потенціал інвестицій як драйвера економічного зростання впродовж останніх 10 років використовується не достатньо. Найвищий показник мультиплікатора спостерігається у 2009 році (1,32), що зумовлено певним часовим лагом (як правило 1-2 роки віддачі інвестицій), сформованим позитивними темпами зростання економіки у докризовий період. У 2011-2012 та 2016-2018 роках мультиплікативного ефекту від інвестиційної діяльності не спостерігалось. Це пояснюється насамперед суттєвим скороченням виробництва, зниженням ділової активності в економіці та втратою частини економічного потенціалу в результаті анексії територій України. І лише у 2019 році визначився певний позитивний результат, зокрема мультиплікатор склав 1,19. Тобто збільшення обсягів капітальних інвестицій на 1 млн. грн. призвів до зростання ВВП на 1,19 млн. грн. Проте, цей результат є достатньо низьким порівняно з розвинутими країнами, де мультиплікатор інвестицій сягає понад 1,30.

Таблиця 1. Розрахунок мультиплікатора інвестицій та показників акселератора інвестицій в національній економіці України

Мультиплікатор інвестицій					
Період	Капітальні інвестиції, млн. грн.	ΔI	ВВП у факт. цінах, млн. грн.	$\Delta \text{ВВП}$	Мультиплікатор, I_m
2009	192878,0	0,71	947042,0	0,96	1,35
2010	180575,5	0,94	1079346,0	1,14	1,22
2011	241286,0	1,34	1299991,0	1,20	0,90
2012	273256,0	1,13	1404669,0	1,08	0,95
2013	249873,4	0,91	1465198,0	1,04	1,14
2014	219419,9	0,88	1586915,0	1,08	1,23
2015	273116,4	1,24	1988544,0	1,25	1,01
2016	359216,1	1,32	2385367,0	1,20	0,91
2017	448461,5	1,25	2445587,0	1,03	0,82
2018	578726	1,29	3085492,00	1,03	0,80
2019	623979	1,08	3974564	1,29	1,19
Акселератор інвестицій					
2009	192878	947042	239713	0,8	
2010	180576	1079346	-43777	-4,12	
2011	241286	1299991	132304	1,82	
2012	273256	1404669	220645	1,24	
2013	249873	1465198	104678	2,39	
2014	219420	1586915	60529	3,63	
2015	273116	1988544	121717	2,24	
2016	359216	2385367	401629	0,89	
2017	448462	2445587	396823	1,13	
2018	578726	3085492	60220	9,61	
2019	623979	3974564	639905	0,96	

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [5].

Низькі показники мультиплікатора показують, що роль інвестицій у якості драйвера економічного розвитку використовується на дуже низькому рівні, що є з одного боку наслідком кризових явищ в економіці під впливом об'єктивних умов (світова економічна криза, військові дії, що підвищують ризики інвестування в довгострокові проекти) та недостатньо ефективною внутрішньою інвестиційною політикою, а саме зниження ролі держави як активатора і ефективного регулятора інвестиційних процесів.

Взаємозв'язок між інвестиціями та зростанням ВВП показує також акселератор інвестицій. Цей показник дозволяє визначити обсяг інвестицій у розрахунковому році t , які необхідні для приросту ВВП у періоді $t+1$, що є у k разів меншими за цей приріст за формулою:

$$k_a = \frac{I_t}{\text{ВВП}_{t-1} - \text{ВВП}_{t-2}} \quad (3)$$

Використовуючи статистичні дані державної служби статистики України розраховано величину акселератора інвестицій у 2009-2019 роках.

Таким чином, акселератор інвестицій показує ефект продукування інвестиційних ресурсів як наслідок підвищення ділової активності в економіці. Результати розрахунків показали, що у 2010 внаслідок світової фінансової кризи та зниження обсягів виробництва продукції і послуг ефект акселератора був від'ємним. У 2011-2014 спостерігалися певні позитивні тенденції, проте вже у 2015-2017 роках ситуація погіршилася. Як наслідок певної макроекономічної стабілізації у 2016-2017 роках, акселератор інвестицій у 2018 році досягнув найвищого за аналізований період значення 9,61. Проте вже у 2019 становив лише 0,96.

Науковці Крамаренко І. С., Войт Д. С., Прокопенко Н. О., Кльоц Ю. Ю. та Христофоров В. О. на основі проведених розрахунків довели, що «попри фінансову кризу та прецесійні процеси, вітчизняна економіка має значний запас фінансових інвестиційних резервів, що становить в середньому 75% ВВП. За період 2010–2017 року фінансові резерви інвестиційного потенціалу національної економіки склали 1790309 млн грн, що на 188% більше ніж у 2010 році. Протягом аналізованого періоду рівень трансформації

фінансових інвестиційних ресурсів у капітальні інвестиції становив від 22,5% у 2010 році до 16% у 2015 році, що свідчить про достатньо великі резерви зростання реального інвестиційного потенціалу» [7].

Очевидним стає той факт, що саме цифрові технології, їх інтенсивне просування у різні сфери життєдіяльності, повинно стати потужним драйвером національного зростання. Така думка прослідковується і у розробленому проекті «Цифрова адженда Україна -2020», де йдеться про цифрову стратегію національної економіки. Як сказано у документі: «Проект визначає основними цілями України стимулювання економіки та залучення інвестицій; закладення основи для трансформації секторів економіки в конкурентоспроможні та ефективні («цифровізація» бізнесу); доступність цифрових технологій; створення нових можливостей для реалізації людського капіталу, розвитку інноваційних, креативних та «цифрових» індустрій та бізнесу; розвиток та світове лідерство щодо експорту «цифрової» продукції та Послуг. Також документ визначає необхідні кроки щодо цифровізації України у сферах охорони здоров'я, інфраструктури, екології, е-комерції, е-урядування та ін. [8].

Розробниками проекту здійснено прогнозування розвитку економіки під впливом цифрових технологій за умови здійснення ефективних дій в цій сфері. Передбачається, що при збільшенні питомої ваги цифрових технологій у ВВП України до 65% у 2030 році, обсяги ВВП зростуть на 14%.

В основі прогнозу закладено екстраполятивні тренди розвитку ІТ сфери та України та її вплив на ВВП. Погоджуємося з думкою спеціалістів, оскільки вже станом на кінець 2019 року питома вага галузі інформації і телекомунікацій збільшилася з 2,5% у 2014 до 4%. За умов дифузії цифрових технологій в усі сфери господарської діяльності та створення ефективних цифрових комунікацій, цифрові технології можуть стати потужним драйвером трансформаційних змін і, водночас, базовим комутатором проектованої моделі соціально-економічного розвитку. Для реалізації ролі цифрових трансформацій в якості драйвера економічного зростання необхідно перш за все забезпечити належний рівень кібербезпеки та удосконалити відповідне законодавство.

Таким чином, здійснені розрахунки, доводять, що в економіці України потенціал інвестицій як драйвера економічного зростання впродовж останніх 10 років використовується не достатньо. Низькі показники мультиплікатора показують, що роль інвестицій у якості драйвера економічного розвитку використовується на дуже низькому рівні, що є з одного боку наслідком кризових явищ в економіці під впливом об'єктивних умов (світова

економічна криза, військові дії, що підвищують ризики інвестування в довгострокові проекти) та недостатньо ефективною внутрішньою інвестиційною політикою, а саме зниження ролі держави як активатора і ефективного регулятора інвестиційних процесів.

Дослідження взаємозв'язку між інвестиціями та зростанням ВВП з використанням акселератор інвестицій, довели, що акселератор інвестицій показує ефект продукування інвестиційних ресурсів як наслідок підвищення ділової активності в економіці. Результати розрахунків показали, що у 2010 внаслідок світової фінансової кризи та зниження обсягів виробництва продукції і послуг ефект акселератора був від'ємним. У 2011-2014 спостерігалися певні позитивні тенденції, проте вже у 2015-2017 роках ситуація погіршилася. Як наслідок певної макроекономічної стабілізації у 2016-2017 роках, акселератор інвестицій у 2018 році досягнув найвищого за аналізований період значення 9,61. Проте вже у 2019 становив лише 0,96. Значні коливання динаміки акселератора інвестицій в національній економіці не можуть спростувати наявність резервів фінансових інвестиційних запасів національної економіки. В якості драйверу національного економічного зростання необхідно впроваджувати поширення цифрових технологій. За умов дифузії цифрових технологій в усі сфери господарської діяльності та створення ефективних цифрових комунікацій, цифрові технології можуть стати потужним драйвером трансформаційних змін і, водночас, базовим комутатором проектованої моделі соціально-економічного розвитку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Здійснено розрахунки, які показали, що в економіці України потенціал інвестицій як драйвера економічного зростання впродовж останніх 10 років використовується не достатньо. Низькі показники мультиплікатора показують, що роль інвестицій у якості драйвера економічного розвитку використовується на дуже низькому рівні, що є з одного боку наслідком кризових явищ в економіці під впливом об'єктивних умов (світова економічна криза, військові дії, що підвищують ризики інвестування в довгострокові проекти) та недостатньо ефективною внутрішньою інвестиційною політикою, а саме зниження ролі держави як активатора і ефективного регулятора інвестиційних процесів.

Досліджено взаємозв'язок між інвестиціями та зростанням ВВП з використанням акселератор інвестицій, в результаті чого виявлено, що акселератор інвестицій показує ефект продукування інвестиційних ресурсів як наслідок підвищення ділової активності в економіці. Результати розрахунків показали, що у 2010

www.econa.org.ua

внаслідок світової фінансової кризи та зниження обсягів виробництва продукції і послуг ефект акселератора був від'ємним. У 2011-2014 спостерігалися певні позитивні тенденції, проте вже у 2015-2017 роках ситуація погіршилася. Як наслідок певної макроекономічної стабілізації у 2016-2017 роках, акселератор інвестицій у 2018

році досягнув найвищого за аналізований період значення 9,61. Проте вже у 2019 становив лише 0,96. Значні коливання динаміки акселератора інвестицій в національній економіці не можуть спростувати наявність резервів фінансових інвестиційних запасів національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Кузьмін О. Є., Шахно А. Ю. Оцінка рівня розвитку людського капіталу в умовах глобалізації. *Економіка та держава*. 2018. №4. С. 7-11.
- The human capital project. World Bank Group. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30498/33252.pdf?sequence=5&isAllowed=y>.
- Економічна стратегія «Зростання через інвестиції». URL: <https://drive.google.com/file/d/1DmerrNq53rk4PixQRv-CTgatC08YgFMW/view>.
- Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Іртіщева, І. О., Крамаренко, І. С. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії. *Регіональна економіка*. 2014. № 2 (72). С. 84-95.
- Крамаренко І. С., Войт Д. С., Прокопенко Н. О., Кльоц Ю. Ю., Христофоров В. О. Фінансові резерви інвестиційного потенціалу національної економіки в нестійких умовах. *Економіка та держава*. 2020. № 4. С. 215–220. DOI:10.32702/2306-6806.2020.4.215.
- Цифрова адженда України. URL: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.
- Іртіщева І. О., Крамаренко І. С., Іртіщев О. С., Гарагуля А. В., Ставцов Р. В. Цифрова економіка в Україні: виклики сьогодення та завдання управління. *Ефективна економіка*. 2020. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8074>.
- Kramarenko I., Irtysheva I., Shults S., Boiko Y., Blishchuk K., Hryshyna N., Popadynets N., Dubynska I., Ishchenko O. and Krapyvina D. Building favorable investment climate for economic development. *Accounting*. 2020. Volume 6 Number 5. Pp. 773-780.
- Рогатина Л. П., Іртіщева І. О., Крамаренко І. С., Андрющенко Є. Г., Білан В. В. Інвестиційна складова економічної безпеки: мікро-, мезо-, макрорівні. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7871>.

REFERENCES

- Kuzmin, O. E. & Shakhno, A. Y. (2018). Assessment of the level of human capital development in the context of globalization. *Economy and state*, 4, 7-11. [in Ukrainian].
- The human capital project. World Bank Group. (2020). Retrieved from: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30498/33252.pdf?sequence=5&isAllowed=y>.
- Economic strategy "Growth through investment". (2020). Retrieved from: <https://drive.google.com/file/d/1DmerrNq53rk4PixQRv-CTgatC08YgFMW/view>.
- State Statistics Service of Ukraine. (2020). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Irtysheva, I. O. and Kramarenko, I. S. (2014). Investment attractiveness of the economy: interregional asymmetries. *Regional economy*, 2 (72), 84-95. [in Ukrainian].
- Kramarenko, I. S., Voit, D. S., Prokopenko, N. O., Klots, Yu. Yu. & Khristoforov, V. O. (2020). Financial reserves of investment potential of the national economy in unstable conditions. *Economy and state*, 4, 215-220. [in Ukrainian]. DOI: 10.32702 / 2306-6806.2020.4.215.
- Digital Agenda of Ukraine (2020). <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>. [in Ukrainian].
- Irtysheva, I. O., Kramarenko, I. S., Irtyshev, O. S., Garagulya, A. V. & Stavtsov, R. V. (2020). Digital economy in Ukraine: current challenges and management tasks. *Efficient economy*, 7. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8074>. [in Ukrainian].
- Kramarenko, I., Irtysheva, I., Shults, S., Boiko, Y., Blishchuk, K., Hryshyna, N., Popadynets, N., Dubynska, I., Ishchenko, O. & Krapyvina, D. (2020). Building favorable investment climate for economic development. *Accounting*, 6 (5), 773-780.
- Rogatina, L. P., Irtysheva, I. O., Kramarenko, I. S., Andryushchenko, E. G., & Bilan, V. V. (2020). Investment component of economic security: micro-, meso-, macro-levels. *Efficient economy*, 5. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7871>. [in Ukrainian].

УДК 336.5

JEL classification: I38, L31, O35, R58

Тетяна ШАПОВАЛОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент,
кафедра соціології та соціальної роботи,
Національний університет «Львівська
політехніка», Україна
E-mail: gg39358@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-2535-867X>
<https://publons.com/researcher/3770408>

© Тетяна Шаповалова, 2020

Отримано: 30.01.2020 р.
Прорецензовано: 06.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Тетяна Шаповалова (Україна)

РОЛЬ МОНІТОРИНГУ І ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЄКТІВ ТА ПРОГРАМ У ПІДВИЩЕННІ ЯКОСТІ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Підвищення якості соціальних послуг, що фінансуються з регіональних бюджетів і забезпечуються недержавними громадськими організаціями соціального спрямування, безпосередньо пов'язано з підвищенням ефективності реалізації соціальних програм і проєктів. В ефективній роботі соціальних проєктів і програм зацікавлені як органи управління і виконавці проєкту так і цільова аудиторія, на яку спрямований проєкт чи програма. Отже, забезпечення зворотного зв'язку від бенефіціарів про їх задоволеність послугами, які надаються в рамках проєкту або від експертного співтовариства про ефективність реалізації програми багато в чому стимулюють недержавні громадські організації і органи управління до підвищення якості і результативності їх роботи.

Управління соціальними проєктами безпосередньо здійснюються недержавними громадськими організаціями, але в цьому процесі мають приймати участь і державні і регіональні органи влади, які здійснюють фінансування цих проєктів. Разом з тим за соціальну політику в цілому несе відповідальність держава, тому реалізація соціальних проєктів, незалежно від того, хто їх здійснює, в кінцевому рахунку вписується в систему державного управління. Одним з найважливіших механізмів, що забезпечують якісність компонентів управління взагалі та управління проєктами зокрема є моніторинг і оцінка.

Мета. Метою статті є визначення механізму підвищення якості соціальних послуг, що надаються недержавним сектором за рахунок регіональних бюджетів із застосуванням методологічних підходів моніторингу і оцінювання.

Метод. Теоретична і методологічна основа даної статті ґрунтується на використанні базових положень економіки, державного управління та соціальної роботи, законодавчих актів, а також основних положень наукових розробок українських та закордонних авторів з питань створення ринку соціальних послуг в Україні, моніторингу і оцінювання соціальних програм та проєктів, що фінансуються з регіональних бюджетів та виконуються недержавними громадськими організаціями. Також використовуються методи системного та структурного-функціонального аналізу (теоретичні і методологічні узагальнення, вивчення сутності процесу моніторингу і оцінювання).

Результати. З'ясовано, що одним із пріоритетів державної політики реформування соціальних послуг є створення ринку соціальних послуг і участі у цьому ринку організацій всіх форм власності, зокрема недержавних громадських організацій соціального спрямування. Доведено, що недержавні громадські організації мають потужний потенціал для здійснення державної політики у реформуванні соціальних послуг. Здійснено аналіз методів моніторингу і оцінювання якості соціальних послуг в Україні. Запропоновано методологічні підходи до оцінки ефективності соціальних проєктів, що фінансуються із регіональних бюджетів і реалізуються недержавними громадськими організаціями.

Шаповалова Т. Роль моніторингу і оцінювання соціальних проєктів та програм у підвищенні якості соціальних послуг. Економічний аналіз. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 180-186.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.180>

Ключові слова: державний бюджет; регіональний бюджет; соціальні послуги; соціальні проєкти; соціальні програми; моніторинг і оцінювання; оцінка впливу; недержавні громадські організації.

UDC 336.5

JEL classification: I38, L31, O35, R58

Tetiana SHAPOVALOVA

*PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Sociology and Social Work,
Lviv Polytechnic National University, Ukraine*
E-mail: gg39358@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-2535-867X>
<https://publons.com/researcher/3770408>

© Tetiana Shapovalova, 2020

Received: 30.01.2020

Revised: 06.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Tetiana Shapovalova (Ukraine)

THE ROLE OF MONITORING AND EVALUATION OF SOCIAL PROJECTS AND PROGRAMS IN IMPROVING THE QUALITY OF SOCIAL SERVICES

ABSTRACT

Introduction. Improving the quality of social services financed from regional budgets and provided by non-governmental social organizations is directly related to improving the efficiency of social programs and projects. Both the governing bodies and executors of the project and the target audience to which the project or program is directed are interested in the effective work of social projects and programs. Thus, providing feedback from beneficiaries on their satisfaction with the services provided under the project or from the expert community on the effectiveness of the program greatly encourages NGOs and governments to improve the quality and effectiveness of their work.

Management of social projects is carried out directly by non-governmental public organizations, but state and regional authorities that finance these projects should also take part in this process. At the same time, the state is generally responsible for social policy, so the implementation of social projects, regardless of who implements them, ultimately fits into the system of public administration. One of the most important mechanisms that ensure the quality of management components in general and project management in particular is monitoring and evaluation.

Goal. The purpose of the article is to determine the mechanism for improving the quality of social services provided by the private sector at the expense of regional budgets using methodological approaches to monitoring and evaluation.

Method. The theoretical and methodological basis of this article is based on the use of basic provisions of economics, public administration and social work, legislation, as well as the main provisions of scientific developments of Ukrainian and foreign authors on the market of social services in Ukraine, monitoring and evaluation of social programs and projects. financed from regional budgets and implemented by non-governmental organizations. Methods of system and structural-functional analysis are also used (theoretical and methodological generalizations, study of the essence of the monitoring and evaluation process).

Results. It was found that one of the priorities of the state policy of reforming social services is to create a market for social services and participation in this market of organizations of all forms of ownership, including non-governmental social organizations. It is proved that non-governmental organizations have a strong potential for the implementation of state policy in the reform of social services. An analysis of methods for monitoring and evaluating the quality of social services in Ukraine. Methodological approaches to assessing the effectiveness of social projects financed from regional budgets and implemented by non-governmental organizations are proposed.

Shapovalova, T. (2020). The role of monitoring and evaluation of social projects and programs in improving the quality of social services. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 180-186.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.180>

Keywords: state budget; regional budget; social services; social projects; social programs; monitoring and evaluation; impact assessment; non-governmental organizations.

Вступ

Закон України “Про соціальні послуги” та Концепції реформування соціальних послуг, яку схвалено Розпорядженням КМУ №178-р від 13 квітня 2007 р. справили значний вплив на розвиток механізмів підтримки недержавних громадських організацій в регіонах. За минулі 4 роки найбільший розвиток отримали механізми фінансової підтримки у вигляді проведення конкурсів соціальних проектів і програм, які реалізуються НГО. Додатковим стимулом для цього стали конкурси Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України на співфінансування регіональних програм регіонального розвитку у рамках Програми підтримки секторальної політики – Підтримка регіональної політики України. Таким чином, в ситуації розширення фінансової підтримки з боку державної, регіональної місцевої влади постає питання про готовність до цього соціально орієнтованих некомерційних організацій. Адже конкурси проектів пред'являють досить високі вимоги до професіоналізму недержавних громадських організацій, і особливо до їх навичок роботи з коштами, які виділяються з бюджету.

Важливе місце у формуванні структурно-організаційних елементів соціально-орієнтованої ринкової економіки, забезпечення взаєморозуміння і взаємодії соціально-економічних і політичних груп українського суспільства займають громадські організації. Їх діяльність є необхідною умовою і складовою частиною економічного і соціального прогресу, необхідною передумовою, що забезпечує його безперервність, економічне зростання, зайнятість населення, раціональне використання вільного часу і певний рівень якості життя населення. Недержавні громадські організації, як правило, орієнтуються на конкретну групу клієнтів та будують свою роботу на вивченні їхніх потреб, що дає можливість гнучкої діяльності. Більшій актуальності набуло запровадження проектного менеджменту завданням якого є формування нових послуг та залучення додаткових джерел фінансування, що, в свою чергу, актуалізує проблеми оцінки ефективності діяльності недержавних громадських організацій і реалізованих ними соціальних проектів і програм.

Громадські об'єднання все більше залучаються до реалізації державної соціальної політики. Вони мають вагомий потенціал і створюють підґрунтя для вдосконалення якості надання соціальних послуг.

Підвищення ролі недержавних громадських організацій в реалізації державної програми створення ринку соціальних послуг, необхідність вирішення наукової задачі формування основ

об'єктивного аналізу результативності їх функціонування, відсутність уніфікованих ефективних механізмів проведення оцінки реалізованих ними соціальних проектів і програм зумовили актуальність дослідження науково-методичних аспектів оцінки ефективності їхньої проектно-програмної діяльності.

Для дослідження питань організації моніторингу і оцінки соціальних проектів і програм, які реалізуються недержавними громадськими організаціями, відповідно до вимог економічної науки характерна різноманітність загальнотеоретичних і прикладних розробок зарубіжних і вітчизняних дослідників, що потребують узагальнення і систематизації.

Дослідженням методологічних основ економіки і менеджменту недержавних громадських організацій займалися як закордонні, так і вітчизняні науковці. Найбільш значущими в контексті розробки проблематики дослідження є роботи Е. В. Мартякова, Н. О. Мороз, В. В. Новак, О. В. Новакова, О. Пікалова, Є. О. Пожидаєв, Г. Г. Татаренко, А. М. Тесліцький та інші.

Науковий пошук у вивченні ролі недержавних громадських організацій соціального спрямування у соціальному обслуговуванні населення, здійснювали такі дослідники, як Нечосина О., Черкашина Т. О., Когут В., Андрейчук С. К. та інші.

Вивчення наукових праць з даної проблеми показує її неоднозначність. Незважаючи на достатньо велику кількість робіт, присвячених дослідженню економіки і менеджменту недержавних громадських організацій, можна говорити про відсутність методичних підходів до формування системи і адекватних методик оцінювання ефективності соціальних проектів і програм, які реалізуються цими організаціями, та створення системи моніторингу і оцінювання, що зумовило актуальність дослідження і постановку мети і завдань статті.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є обґрунтування науково-методичних положень, що забезпечують вирішення завдань створення системи моніторингу і оцінювання соціальних проектів і програм, що фінансуються з регіональних бюджетів і виконуються недержавними громадськими організаціями соціального спрямування.

Алгоритм досягнення мети передбачає рішення наступного комплексу взаємопов'язаних завдань:

- здійснити аналіз державної політики у створенні ринку соціальних послуг в Україні;
- визначити місце недержавних громадських організацій соціального спрямування у наданні соціальних послуг за кошти державного бюджету;

- дослідити методи і моделі моніторингу і оцінки соціальних послуг, проєктів і програм, що виконуються недержавними громадськими організаціями;
- виокремити адекватні методологічні підходи до оцінки ефективності соціальних проєктів і програм, що реалізуються недержавними громадськими організаціями соціального спрямування за бюджетні кошти.

Виклад основного матеріалу дослідження

Забезпечення потреб людей, що опинились в складних життєвих обставинах є головним аспектом державної соціальної політики України і ключовим завданням діяльності системи надання соціальних послуг.

Метою системи надання соціальних послуг є розв'язання життєвих проблем, від яких потерпають особи чи соціальні групи. Втім, основними цілями, на досягнення яких повинно бути спрямоване функціонування такої системи, має бути профілактика негативних соціально-економічних явищ, сутність яких полягає в попередженні, запобіганні виникнення складних життєвих обставин, формами реалізації яких є, зокрема, соціальна реабілітація, інтеграція, реінтеграція тощо [12].

В Законі України «Про соціальні послуги» зазначено, що одною із основних напрямів реалізації державної політики у сфері надання соціальних послуг є залучення громадських об'єднань, благодійних та релігійних організацій. В новій редакції цього Закону визначається перелік базових соціальних послуг, які мають надаватися на рівні громади (районний, міський рівень, об'єднання територіальних громад), за результатами визначення потреб населення у таких послугах. Відповідальність за планування, фінансування та організацію надання базових соціальних послуг покладена на органи місцевої влади та місцевого самоврядування [9, с. 8].

Створення ринку соціальних послуг в Україні передбачає рівну участь на ньому гравців усіх форм власності, в тому числі і недержавних громадських організацій, які в умовах конкуренції матимуть можливість надавати соціальні послуги різним категоріям населення, в тому числі за кошти державного бюджету.

В нормативно-правових документах, що регламентують створення та становлення ринку соціальних послуг передбачено запровадження механізмів адміністрування соціальних послуг. До цих механізмів відносяться:

- дослідження потреб в соціальних послугах на рівні регіонів;
- складання та затвердження переліку пріоритетних соціальних послуг (які будуть надаватися безкоштовно);

- розроблення регіональних програм розвитку системи надання соціальних послуг;
- створення інформаційно-аналітичної системи соціальних послуг для їх оцінювання та популяризації серед населення;
- розвиток недержавного сектору шляхом запровадження механізму державного соціального замовлення;
- розроблення методики розрахунку вартості соціальної послуги;
- фінансування соціальних послуг за принципом «гроші рухаються за одержувачем послуг»;
- соціальне партнерство.

Діяльність громадських, недержавних організацій відповідно до їх типового статусу спрямована на задоволення потреб їх членів. Зокрема, мається на увазі, що та чи інша недержавна громадська організація бере на себе функції, які держава не може, або не хоче виконувати [10, с. 89].

Як стверджує Черкашина Т. О., у реалізації державної соціальної політики з реформування системи соціальних послуг підвищується роль недержавних громадських організацій, найбільш типові функції, які вони можуть виконувати у системі надання соціальних послуг, це:

- безпосереднє адресне надання соціальних послуг на рівні громади;
- вивчення потреб і очікувань клієнтів;
- збір і акумулювання інформації про попит на послуги та зміни соціальної ситуації у громаді;
- участь у формуванні місцевих соціальних програм та планування розвитку системи соціальних послуг на місцевому рівні;
- здійснення громадського контролю за якістю надання соціальних послуг та ефективністю місцевих соціальних програм [10, с. 92].

Теоретичний і практичний аналіз діяльності недержавних громадських організацій дозволив визначити їх основні властивості, а саме кожна організація має свою місію, область діяльності, технології роботи, організаційні структури, системи управління, ресурсну базу, нормативну базу, свій ринок послуг. Дослідження недержавних громадських організацій як інституційної основи реалізації соціальних проєктів і програм дозволило уточнити поняття «соціальний проєкт» з позиції його об'єктності, як комплексу робіт, орієнтованих на досягнення конкретного соціального результату, який, при їх завершенні, позиціонується щодо мети управління проєктом за допомогою кількісних і якісних показників. При цьому під соціальним результатом проєкту слід розуміти продукт, послугу, модель, концепцію, які мають соціальне значення і завершені за складом своїх властивостей і характеристик, передбачених у проєкті.

Виходячи з соціальної спрямованості діяльності більшості недержавних громадських організацій,

основу їх роботи становить реалізація соціальних проектів, які представляють собою комплекс взаємопов'язаних за термінами, ресурсами і виконавцями заходів, спрямованих на вирішення одного із завдань, як правило, що відносяться до пріоритетних напрямів соціальної політики.

Отже, ми можемо стверджувати, що недержавний сектор економіки своєю участю у реалізації державної соціальної політики щодо формування ринку соціальних послуг за державним замовленням дозволяє говорити про створення здорових конкурентних умов існування цього ринку.

Запровадження ринку соціальних послуг в Україні потребує певних механізмів фінансування з бюджетів всіх рівнів завдяки участі в конкурсному відборі недержавних громадських організацій на основі проектних пропозицій, які передбачають не тільки опис і технології надання соціальних послуг, але й обґрунтування ціни та оцінки ефективності цих послуг.

Дієвим механізмом може бути створення внутрішньої і зовнішньої систем моніторингу і оцінювання соціальних проектів та програм.

В світовій практиці систему моніторингу і оцінювання застосовують для визначення результатів та показників ефективності соціальних програм та проектів. Офіційними розробниками та виконавцями моніторингу і оцінювання є органи влади та місцевого різних рівнів.

У країнах Заходу існує практика оприлюднення звітів про результати виконання соціальних програм і проектів, які реалізуються недержавними громадськими організаціями і базуються на аналізі кількісних і якісних показників. Така звітність має на меті демонстрацію рівня результативності і ефективності соціальних проектів і програм та відповідності їх потребам громади. Ця процедура дає змогу керівництву недержавних громадських організацій відповідно і вчасно коригувати соціальні програми та проекти, а державні органи і органи місцевого самоврядування – засади державної чи місцевої політики. Важливим є те, що процедура оприлюднення даних моніторингу і оцінювання соціальних програм і проектів сприяє отриманню «зворотної реакції» стейкхолдерів, які можуть сформулювати власну позицію щодо ефективності і результативності реалізуємих соціальних проектів і програм.

Крім цього, моніторинг та оцінка сприяють:

- координації діяльності всіх суб'єктів, що надають соціальні послуги;
- прийняттю рішень стосовно розподілу наявних ресурсів для надання соціальних послуг різним соціальним групам;
- отриманню інформації про соціальні групи, діяльність суб'єктів, що надають такі послуги, їх

методи роботи, кількість та кваліфікацію залучених працівників [14, с. 188].

Сьогодні в Україні здійснюється тільки моніторинг і оцінка якості самих соціальних послуг органами місцевого регіонального управління згідно з Методичними рекомендаціями з проведення моніторингу та оцінки якості соціальних послуг, затвердженими наказом Міністерства соціальної політики України від 27.12.2013 р. № 904, що передбачає систематичний збір та обробку статистичних, адміністративних, оперативних даних. На наш погляд це є недостатнім, так як відсутня система моніторингу і оцінювання соціальних проектів, зокрема оцінка впливу на соціальні зміни.

За визначенням Агентства США з Міжнародного розвитку USAID Оцінювання впливу вимірюють зміни результатів розвитку, що пов'язані з певними програмними заходами. Оцінювання впливу ґрунтується на причинно-наслідкових моделях і вимагають достовірних і точно визначених гіпотез для контролю факторів, які крім програмних заходів могли б пояснити зміни, що спостерігаються.

Як правило, оцінка впливу використовується для вимірювання змін під час або після впровадження соціального проекту або програми.

Основними властивостями оцінювання впливу є те, що вони корисні для визначення впливу програмної діяльності на конкретні результати соціального проекту або програми, вони перевіряють гіпотези розвитку шляхом порівняння змін з тим, що могло статися при відсутності програмних заходів, вони перевіряються в одному або кількох конкретних результатах.

Після збору та аналізу даних оцінювання впливу необхідно їх поширити серед стейкхолдерів з метою використання оцінки впливу в програмних або організаційних змінах. Однак, недостатньо поширювати повідомлення зацікавленим сторонам про результати оцінки впливу та очікувати негайного застосування інформації. Важливим кроком у процесі поширення інформації, які можуть покращити якість використання, є зворотній зв'язок та обговорення стейкхолдерами, що може допомогти уникнути незрозумілих висновків, розробити стратегії реалізації рекомендацій та запобігти неправильному використанню результатів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Питання забезпечення якості соціальних послуг можуть вирішуватися через моніторинг та оцінку, а так само виступати гарантом виконання соціальних зобов'язань держави і некомерційного сектора.

У нашій країні досить слабо забезпечується дотримання вимог ефективного витрачання фінансових коштів, перш за все, що витрачаються з

бюджету на виконання соціальних проєктів недержавних громадських організацій та прозорість витрачання бюджету забезпечується через моніторинг і оцінку виключно наданих соціальних послуг і не дає можливість оцінити вплив проведених заходів на соціальні зміни.

Непрозорість бюджету, відсутність стандартів оцінки ефективності витрачання коштів (аудиту ефективності), суворий дефіцит кадрів, що

професійно працюють в сфері оцінки соціальних проєктів – все це лише окремі елементи проблеми. Але це не повинно зупиняти недержавні громадські організації публікувати інформацію про свою діяльність в аспекті витрачання бюджетних коштів. В іншому випадку залишається великий ризик або продовжувати даремно витрачати кошти, що направляються в соціальну сферу, або отримати повний колапс державних соціальних інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мартякова Е. В. Устойчивое развитие на основе бизнеса, власти и общества. *Електронний архів ДонНТУ м. Покровськ*, 2012. URL: <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/15462>.
2. Мороз Н. О. Формування інституту неурядових організацій в контексті становлення громадянського суспільства України. *Гуманітарний журнал*, Дніпропетровськ, 2011. № 3–4. С. 241–246. URL: <http://gj.nmu.org.ua/pdf/2011/3-4/Moroz.pdf>.
3. Новак В. В. Інститути влади та неурядові організації громадянського суспільства: форми економічного співробітництва. *Вісник Хмельницького інверситету регіонального управління та права: науковий часопис*. Хмельницький, 2004. № 4 (12). С. 286–291.
4. Новакова О. В. Роль міжнародних неурядових організацій в реалізації концепції сталого розвитку. *Політологічні записки: збірник наукових праць*. Северодонецьк, 2013. № 7. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Polzap_2013_7_4.
5. Пікалова О. Стан та динаміка неурядових організацій в українському суспільстві. *Альманах. Філософські проблеми гуманітарних наук*. Київ, 2010. № 19. С. 206–211. URL: <http://www.info-library.com.ua/books-text-11486.html>.
6. Пожидаєв Є. О. Неурядові організації у суспільно-політичному житті України: межі участі та пріоритети діяльності. *Статистичні пріоритети*. Київ, 2007. № 4 (5). С. 19–26. URL: https://www.lib.dp.ua/text/sp2007_4_3.pdf.
7. Тараненко Г. Г. До питання дефініції неурядових організацій. *Проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць*. Київ, 2010. № 1. С. 310–326. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/58864>.
8. Теслицький А. М. Класифікація громадських об'єднань в Україні. *Науковий вісник Чернівецького університету: збірник наукових праць*. Чернівці, 2011. Вип. 559: Правознавство. С. 44 – 47. URL: <http://lawreview.chnu.edu.ua/visnu/ku/st/559/8.pdf>.
9. Нечосіна О. Функціонування системи соціальних послуг в Україні: короткий опис. Київ: Solidarity Fund PL in Ukraine, 2019. 16 с.
10. Черкашина Т. О. Недержавні громадські організації як суб'єкт надання соціальної допомоги населенню. *Вісник НТУУ "КПІ". Політологія. Соціологія. Право: збірник наукових праць*. Київ, 2010. № 2 (6). С. 89–94. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/5752>.
11. Когут В. І., Андрейчук С. К. Державні та недержавні організації соціальної сфери в Україні: особливості взаємодії та перспективи розвитку. *Ефективність державного управління*. Львів, 2016. Вип. 3. С. 201–207. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2016_3_24.
12. Дубич К. В. Сучасна система надання соціальних послуг України. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. Дніпро, 2015. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2015_3_7.1.
13. Про соціальні послуги: Закон України від 17. 01. 2019 р. № 2671-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19#Text>.
14. Романова Н. Ф. Формування ринку соціальних послуг на сучасному етапі в Україні. *Innovative processes in education: Collective monograph*. AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland, 2017. P. 183–198. URL: <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/14401>.

REFERENCES

1. Martyakova, E. V. (2012). Ustoychivoe razvitie na osnove biznesa, vlasti i obshchestva [Sustainable development on the basis of business, government and society]. *Elektronnyy arkhiv DonNTU – Electronic archive of DonNTU*. Retrieved from: <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/15462>. [in Russian].
2. Moroz, N. O. (2011). Formuvannya instytutu neuryadovykh orhanizatsiy v konteksti stanovlennya hromadyans'koho suspil'stva Ukrainy [Formation of the institution of non-governmental organizations in the context of the formation of civil society in Ukraine]. *Humanitarnyy zhurnal – Humanities Journal*, 3–4, 241–246. Retrieved from: <http://gj.nmu.org.ua/pdf/2011/3-4/Moroz.pdf>. [in Ukrainian].
3. Novak, V. V. (2004). Instytuty vladny ta neuryadovy orhanizatsiyi hromadyans'koho suspil'stva: formy ekonomichnoho spivrobitnytstva [Institutions of power and non-governmental organizations of civil society: forms of economic cooperation]. *Visnyk Khmel'nyts'koho iniversytetu rehional'noho upravlinnya ta prava – Bulletin of the Khmelnytsky University of Regional Management and Law*, 4 (12), 286–291. [in Ukrainian].

www.econa.org.ua

4. Novakova, O. V. (2013). Rol' mizhnarodnykh neuryadovykh orhanizatsiy v realizatsiyi kontseptsii staloho rozvytku [The role of international non-governmental organizations in the implementation of the concept of sustainable development]. *Politolohichni zapysky* – Political science notes, 7. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Polzap_2013_7_4. [in Ukrainian].
5. Pikalova, O. (2010). Stan ta dynamika neuryadovykh orhanizatsiy v ukrayins'komu suspil'stvi [Status and dynamics of non-governmental organizations in Ukrainian society]. *Al'manakh. Filosofs'ki problemy humanitarnykh nauk* – Almanac. Philosophical problems of the humanities, 19, 206-211. Retrieved from: <http://www.info-library.com.ua/books-text-11486.html>. [in Ukrainian].
6. Pozhydayev, Ye. O. (2007). Neuryadovi orhanizatsiyi u suspil'no-politychnomu zhytti Ukrainy: mezhi uchasti ta priorytety diyal'nosti. [Non-governmental organizations in the socio-political life of Ukraine: the boundaries of participation and priorities]. *Statehichni priorytety – Strategic priorities*, 4 (5), 19-26. Retrieved from: https://www.lib.dp.ua/text/sp2007_4_3.pdf. [in Ukrainian].
7. Taranenko, H. H. (2010). Do pytannya definitsiy neuryadovykh orhanizatsiy [On the definition of non-governmental organizations]. *Problemy mizhnarodnykh vidnosyn – Problems of international relations*, 1, 310-326. Retrieved from: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/58864>. [in Ukrainian].
8. Teslits'kyi, A. M. (2011). Klasyfikatsiya hromads'kykh obyednan' v Ukraini [Classification of public associations in Ukraine]. *Naukovyy visnyk Chernivets'koho universytetu – Scientific Bulletin of Chernivtsi University*, 559, 44-47. Retrieved from: <http://lawreview.chnu.edu.ua/visnu/ku/st/559/8.pdf>. [in Ukrainian].
9. Nechosina, O. (2019). *Funktsionuvannya systemy sotsial'nykh posluh v Ukraini: korotkyi opys* [Functioning of the system of social services in Ukraine: a short description]. Kyiv: Solidarity Fund PL in Ukraine. [in Ukrainian].
10. Cherkashyna, T. O. (2010). Nederzhavni hromads'ki orhanizatsiyi yak subyekt nadannya sotsial'noyi dopomohy naselennyu [Non-governmental organizations as a subject of social assistance to the population]. *Visnyk NTUU "KPI". Politolohiya. Sotsiolohiya. Pravo – Bulletin of NTUU "KPI". Politicalology. Sociology. Law*, 2 (6), 89-94. Retrieved from: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/5752>. [in Ukrainian].
11. Kohut, V. I., & Andreychuk, S. K. (2016). Derzhavni ta nederzhavni orhanizatsiyi sotsial'noyi sfery v Ukraini: osoblyvosti vzayemodiyi ta perspektyvy rozvytku [State and non-state organizations of the social sphere in Ukraine: features of interaction and prospects for development]. *Efektivnist' derzhavnoho upravlinnya – Efficiency of public administration*, 3, 201-207. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2016_3_24. [in Ukrainian].
12. Dubych, K. V. (2015). Suchasna systema nadannya sotsialnykh posluh Ukrainy [Modern system of social services in Ukraine]. *Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok – Public administration: improvement and development*, 3. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2015_3_7.1. [in Ukrainian].
13. Pro sotsial'ni posluhy [On social services]: Zakon Ukrainy vid 17. 01. 2019 r. # 2671-VIII. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19#Text>. [in Ukrainian].
14. Romanova, N. F. (2017). Formuvannya rynku sotsial'nykh posluh na suchasnomu etapi v Ukraini [Formation of the market of social services at the present stage in Ukraine]. *Innovative processes in education – Innovative processes in education*, 183-198. Retrieved from: <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/14401>. [in Ukrainian].

УДК 331.101.5

Любомир Білоус (Україна)

JEL classification: L22

Любомир БІЛОУС

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна
E-mail: lyubomir69@ukr.net
<http://www.researcherid.com/rid/G-0000-2019>

© Любомир Білоус, 2020

Отримано: 30.01.2020 р.

Прорецензовано: 06.02.2020 р.

Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.

Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

РОЛЬ ВНУТРІШНЬОФІРМОВОГО НАВЧАННЯ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ВИРОБНИЧИМ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ

АНОТАЦІЯ

Особливістю сучасного розвитку харчової галузі є безперервні техніко-технологічні інновації, організаційні нововведення. У зв'язку з цим стратегія випереджаючого навчання персоналу протягом усієї трудової діяльності є обов'язковою умовою функціонування кожного підприємства даної галузі, основою побудови системи внутрішньофірмового навчання.

Проблема розвитку компетентності виробничого персоналу полягає не стільки в навчанні його способам діяльності в умовах нормального функціонування сучасного обладнання, а в випереджаючій підготовці до успішних, мотивованих, усвідомлених, відповідальних і оперативних дій в різних ситуаціях перспективи безперервної модернізації обладнання для хлібопекарських підприємств.

Білоус Л. Роль внутрішньофірмового навчання для досягнення стратегії розвитку професійних компетенцій виробничим персоналом підприємств харчової галузі. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 187-197.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.187>

Ключові слова: внутрішнє навчання; компетентності виробничого персоналу; професійна компетенція; економічні критерії оцінки знань; вмінь; навичок; системи професійних знань.

UDC 331.101.5

Lubomyr Bilous (Ukraine)

JEL classification: L22

Lubomyr BILOUS

*PhD in Economics,
Associate Professor, Department of International
Economics, Marketing and Management,
Ternopil National Economic University, Ukraine
E-mail: lyubomir69@ukr.net
<http://www.researcherid.com/rid/G-0000-2019>*

© Lubomyr Bilous, 2020

Received: 30.01.2020
Revised: 06.02.2020
Accepted: 26.02.2020
Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

THE ROLE OF INTRA-FIRM TRAINING TO ACHIEVE A STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF PROFESSIONAL COMPETENCIES BY PRODUCTION STAFF OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

ABSTRACT

A feature of the modern development of the food industry is the continuous technical and technological innovations, organizational innovations. In this regard, the strategy of advanced training of staff throughout the work is a prerequisite for the functioning of each enterprise in this industry, the basis for building a system of intra-firm training.

The problem of developing the competence of production staff is not so much in training their methods of operation in the normal operation of modern equipment, but in advanced preparation for successful, motivated, conscious, responsible and operational actions in different situations prospects of continuous modernization of equipment for bakeries.

Bilous, L. (2020). The role of intra-firm training to achieve a strategy for the development of professional competencies by production staff of food industry enterprises. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 187-197.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.187>

Keywords: in-house training; competencies of production staff; professional competence; economic criteria for assessing knowledge; skills; abilities; system of professional knowledge.

Вступ

У міру здійснення комплексної механізації і автоматизації виробничих процесів, впровадження нової техніки і технології роботи виконують все більш складний комплекс робіт, що розширює їх виробничий профіль. Розвиток бригадних форм організації праці створило об'єктивну необхідність суміщення професій, а також придбання додаткових знань і умінь з інших професій. Члени бригади стали освоювати всі операції по технологічному процесу, технічному огляду і ремонту різноманітного обладнання та в порядку взаємодопомоги і взаємозамінності виконувати весь комплекс, робіт, розширюючи тим самим свої трудові функції. найбільш ефективно використання суміщення професій стало характерним для комплексних бригад. Внутрішньо фірмове навчання має на меті як професійний, так і особистісний ріст кожного працівника, мотивацію корпоративного успіху.

Випереджальний розвиток професійної компетентності персоналу являє собою основний ресурс людського фактора безперебійної роботи підприємств харчової промисловості. Розвиток професійної компетенції виробничого персоналу може відбуватися, головним чином, в ході придбання трудового досвіду, самоосвіти та додаткової освіти. Оптимальне поєднання цих процесів забезпечує система внутрішньо фірмового навчання, все більш популярна в силу своєї доступності, економічності та гнучкості.

Проблема мотивації персоналу до навчання часто вирішується в рамках складного ринку праці. На сучасному етапі типовим є формування систем, що встановлюють взаємозв'язок між результатами виробничої діяльності кожного працівника і наданням йому можливості для навчання. Чим більш цінним вважається співробітник для підприємства, тим більше коштів виділяється, для підвищення його кваліфікації. Таким чином, система навчання перетворюється в потужний стимул підвищення продуктивності праці. Використання економічних критеріїв в роботі з персоналом вимагає розробки методик для визначення ефективності навчання. Робота в цій області ведеться за кількома основними напрямками: розробка нових систем обліку витрат на підготовку персоналу; пошук критеріїв оцінки результатів проведеного навчання; вибір оптимального варіанту програми навчання. Система професійної підготовки робітників тісно взаємопов'язана із процесами набору персоналу, ротації та планування трудової кар'єри (рис. 1). Взаємозв'язок та взаємоузгодженість даних процесів дозволить оптимізувати заходи професійної підготовки та, одночасно, уникнути такого негативного явища як плінність кадрів.

Професійна компетенція визначається здатністю фахівця застосовувати свої знання в умовах, що змінюються і умінням самонавчатися протягом усього життя. «Компетентність» розвивається не тільки на основі знань, умінь і навичок, отриманих в процесі професійної освіти, а й завдяки професійному досвіду і проявляється через професійну діяльність в будь-якій галузі.

Мета статті

Метою нашої публікації є визначення та окреслення найважливіших, на нашу думку, критеріїв ефективності внутрішньо фірмового навчання, а саме зниження ризиків, аварійних ситуацій та інцидентів на робочому місці; зниження кількості скарг і претензій з боку споживачів; підвищення рівня задоволеності персоналу результатами своєї праці.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розглянемо основні етапи розробки стратегії розвитку професійних компетенцій виробничого персоналу підприємств харчової галузі шляхом внутрішньо фірмового навчання.

1 етап. Розробка методологічного блоку: визначає мету її реалізації, а саме – розвиток професійної компетентності персоналу. До основних методологічних підходів віднесемо компетентнісний і аксіологічний.

Аксіологічна основа визначатиме значущість мотивації робітників, які проходять навчання, їх ставлення до професійних цінностей, корпоративної культури, професійної відповідальності, врахування принципів співвіднесення особистих і професійних інтересів.

Специфічні особливості виробничого навчання робітників в умовах внутрішньо фірмової освіти для підприємств харчової промисловості:

- формування системи професійних знань, умінь і навичок, спрямованих на вирішення конкретних виробничих задач підприємства;
- забезпечення розвитку технічного мислення, навичок раціоналізаторської діяльності, самоосвіти;
- виховання економічної культури, підприємливості та діловитості, соціальної активності, творчості;
- розвиток умінь професійної діяльності в типових і нетипових ситуаціях;
- формування і розвиток умінь забезпечення безаварійної та безперебійної роботи;
- розвиток етичної компетентності.

Зазначені особливості враховують вимоги загальних і специфічних принципів внутрішньо фірмового виробничого навчання робітників (рис. 2).

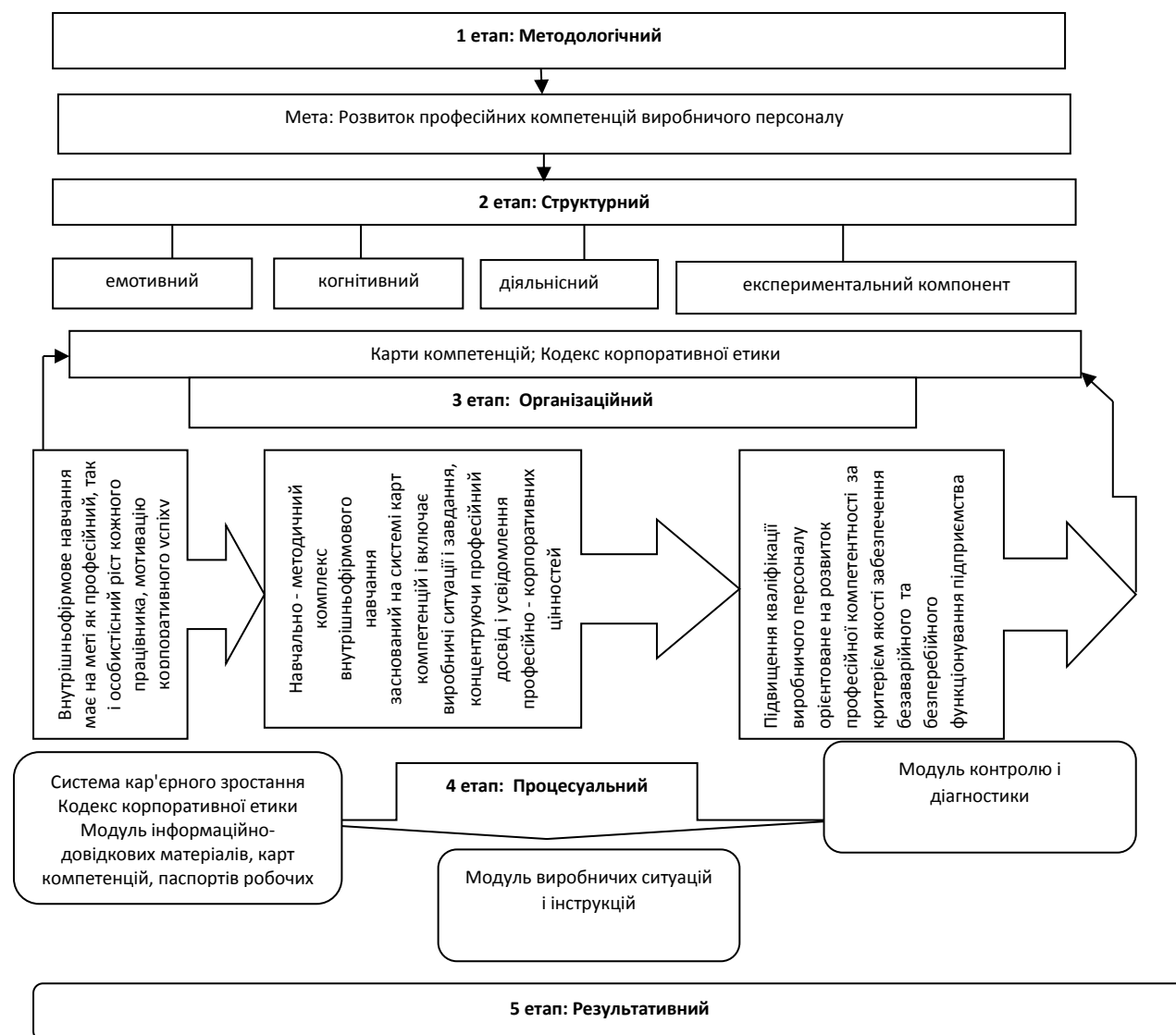


Рис. 1. Стратегія розвитку професійних компетенцій виробничого персоналу підприємств харчової галузі шляхом внутрішньофірмового навчання

Примітка. Складено автором.

Важливими для нашого дослідження виявилися андрагогічні орієнтири освітнього процесу, представлені принципами: пріоритетності самостійного навчання; спільної діяльності при підготовці і в процесі навчання; використання наявного позитивного життєвого досвіду (перш за все соціального та професійного), практичних знань, умінь, навиків в якості бази навчання і джерела формалізації нових знань; коригування застарілого досвіду і особистісних установок, що перешкоджають освоєнню нових знань; індивідуального підходу до навчання на основі особистісних потреб, з урахуванням соціально-психологічних характеристик особистості і тих обмежень, які накладаються його діяльністю (наявністю вільного часу, фінансових ресурсів і

т.д.); елективності і рефлексивності навчання; затребуваності результатів навчання практичною діяльністю того, хто навчається; системності навчання; актуалізації результатів навчання (їх якнайшвидше використання на практиці).

2 етап. Розробка структурного блоку. Даний етап визначається структурним і змістовним наповненням професійної компетентності робітників. Всі компетенції працівників харчової промисловості ми розділимо на три основні групи – корпоративні, професійно-технічні, управлінські. Корпоративні компетенції мають всі категорії працюючих. Кількість технічних і професійних компетенцій більше у виробничого персоналу, відповідно управлінські компетенції переважають у топ-менеджерів.

Методи розробки моделей компетенцій, представляють послідовність основних кроків, представлених на рис. 3.

Заключним етапом розробки моделі компетенцій реформування моделі під конкретну посаду, яку можна представити в графічному вигляді.

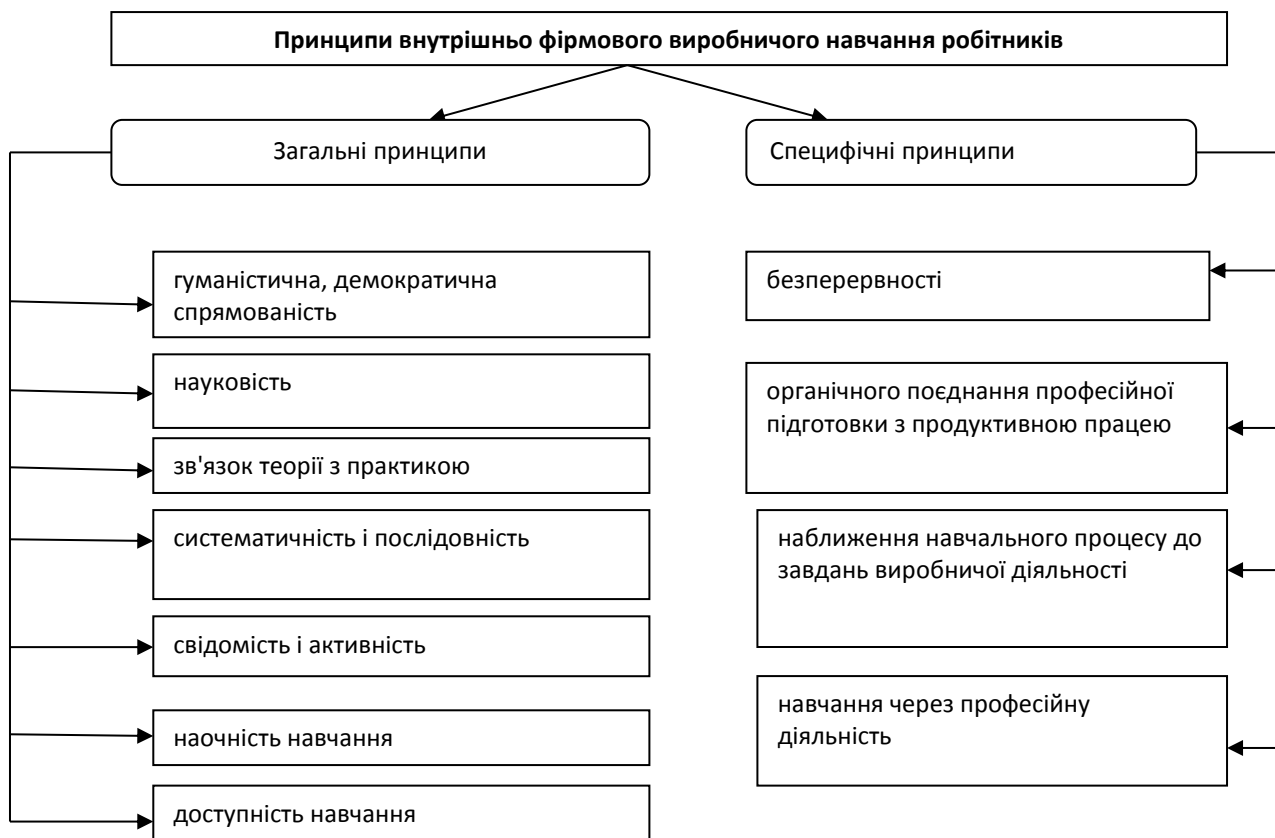


Рис. 2. Принципи внутрішньо фірмового виробничого навчання робітників

Примітка. Складено автором.

Топ-менеджмент	Управлінські компетенції Професійно-технічні компетенції	Корпоративні компетенції
Керівники середнього рівня		
Виробничий персонал		

Рис. 3. Карта компетенцій працівників харчової промисловості

Примітка. Складено автором.

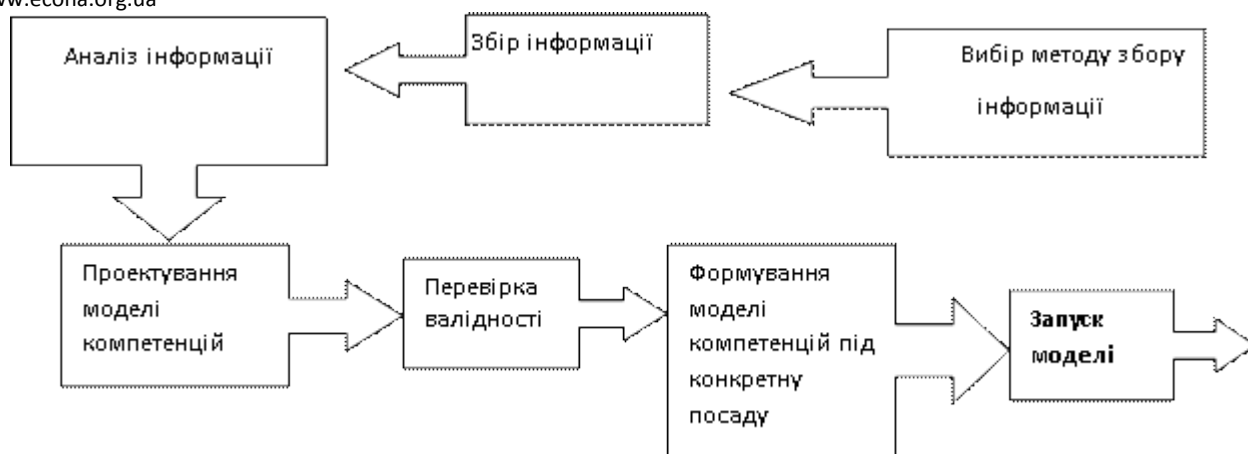


Рис. 4. Алгоритм створення моделі компетенцій

Можливе також табличне або матричне моделювання компетенцій.

Наявність моделі компетенцій має наступні переваги для підприємств харчової промисловості:

- розробка єдиних стандартів опису ефективності роботи сприяє встановленню взаєморозуміння між співробітниками різних відділів і різних рівнів;
- узгодженість при оцінці працівника: всі експерти однаково розуміють, що таке «цінні якості» працівника і знають, що необхідно оцінити, а що можна проігнорувати;

- можливість визначити слабкі і сильні сторони кожного співробітника і використовувати інформацію для планування кар'єри і розвитку;
- з'являються підстави для формування резерву і планування кар'єри співробітників;
- розробляються стандарти якості виконуваних робіт;
- переваги для співробітників забезпечують краще розуміння того, що робить співробітник і які якості йому необхідні, а також, які вимоги до нього пред'являють; можливість отримати зворотній зв'язок, дізнатися про свої сильні і слабкі сторони, загальному потенціалі і кар'єрні перспективи.

Таблиця 1. Структура діяльнісного компонента професійної компетенцій виробничого персоналу

Структура діяльнісного компонента професійної компетентності виробничого персоналу	Значимість умінь (Бали за 10-бальною шкалою)
техніко-аналітичні вміння	8
вміння технічного документування	7
вміння планування	4
вміння інструментального забезпечення	6
організаційні вміння	6
комунікативно-бригадні вміння	6
вміння технічного обслуговування	10
вміння технічної діагностики	10
вміння ремонту та налаштування	10
вміння робіт з новим обладнанням	8
вміння контролю якості	7

Примітка. Складено автором.

Поряд з перевагами, існує і кілька недоліків моделі компетенцій.

По-перше розробка моделі компетенцій досить тривалий і трудомісткий підготовчий процес, що включає підготовку списку компетенцій, формування робочої групи та її навчання.

По-друге, детальна оцінка кожної компетенції – процес досить трудомісткий.

Професійна компетентність виробничого персоналу включає ряд компонентів, які можуть

бути інтегровані в метакомпонент – когнітивний, діяльнісний та емотивний, екстремальний. Для встановлення змісту цих компонентів варто здійснювати комплексний аналіз посадових інструкцій, паспортів обладнання, робочих місць, нормативів та іншої документації. Створена таким чином нормативно-довідкова база може стати основою взаємопов'язаних посадових інструкцій і карт компетенцій робітників. На нашу думку, така система полегшує персоналу встановлення

відносин підлеглих і сприяє дотриманню деонтології оптимальної послідовності дій в різних ситуаціях і інцидентах.

Грунтуючись на принципах аксіології слід визнати, що емотивний компонент є провідним у разі підвищення кваліфікації. Його розвиток має бути відображено в змісті навчання і забезпечувати формування установки на безперервний професійний розвиток; ціннісне ставлення до обраної професії; становлення корпоративної культури, усвідомлення рівня і ступеня професійної відповідальності на даній посаді.

3 етап – організаційний.

Основним моментом реалізації організаційних умов ефективного внутрішньо фірмового навчання з метою розвитку професійної компетентності робітників підприємств харчової промисловості є наявність регіонального навчального кластеру. Розширення сировинної бази, розвиток технічного прогресу, транспортної інфраструктури, вимагають подальшого розширення і удосконалення галузевої системи професійного навчання персоналу підприємств.

Такі регіональні навчальні кластери повинні виконувати функції методичного управління мережею навчальних комбінатів, пунктів, полігонів і, крім того, проводити професійне навчання керівників і фахівців.

Доцільність створення даних кластерів на рівні регіону є очевидною, адже професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації виробничі кадри проходять в одному місці, що дозволить підприємствам оптимізувати час на навчання та скоротити витрати на нього. Навчальні кластери відповідно до своїх функцій повинні здійснювати підготовку робітників за участю висококваліфікованих інструкторів на базі комп'ютерних навчальних систем, програмованих посібників.

Навчально-матеріальна база таких кластерів повинна забезпечувати збалансовану з потребами в кваліфікованих кадрах підготовку за професіями та спеціальностями.

До складу кластеру повинні входити навчальні заклади регіону, які здійснюють професійну підготовку робітничих кадрів з максимальним використанням потенціалу наявних наукових шкіл і інноваційного досвіду.

Також в кластер включені наукові та науково-методичні установи, лабораторії, центри і інститути, які спільно з навчальними закладами кластеру займаються науково-дослідницькою діяльністю, здійснюють трансфер інновацій на дослідно-експериментальній базі у вигляді нових виробничих стандартів, навчальних програм і навчально-методичного забезпечення, нових форм стимулювання навчально-дослідницької активності

слухачів, узгоджених на рівнях загальної середньої, вищої та додаткової освіти.

Розвиток професійної компетентності виробничого персоналу при внутрішньо фірмовому навчанні представляє собою системний керований процес розширення професійних знань персоналу в харчовій та супутніх сферах; інтенсифікації оперативних умінь з обслуговування, ремонтом, модернізацією та встановлення обладнання; актуалізації особистого відповідального ставлення робітників до забезпечення безаварійного та безперервного постачання споживачів продуктами харчування.

Змістовними аспектами внутрішньо фірмового навчання виробничого персоналу є: визначення і розвиток взаємопов'язаних компетенцій персоналу; проектування і реалізація методів, засобів і методик освоєння персоналом способів безаварійної та безперебійної роботи; розвиток особистісної відповідальності персоналу; формування корпоративної культури; контроль розвитку професійних компетенцій персоналу; створення відповідної навчальної та програмно-методичної документації.

Розвиток професійної компетентності виробничого персоналу у внутрішньо фірмовому навчанні визначається:

- позитивними стійкими інтеграційними змінами компонентів професійної компетентності (когнітивної, емотивної, діяльній і екстремальної);
- послідовною реалізацією етапів компетентісного розвитку (виробничої адаптації, типових професійних умінь, забезпечення безаварійної роботи);
- досягненням наростаючих рівнів (допустимого, нормативного і перспективного) розвитку професійної компетентності.

4 етап – процесуальний. Логіка моделювання процесу розвитку професійної компетентності у внутрішньо фірмовому навчанні полягає в визначенні засобів, методів, форм і етапів навчання зі стадіями розвитку професійної компетентності.

Основним засобом навчання ми вважаємо професійно-розвиваюче забезпечення. У структурі цього забезпечення виділяються:

- Система кар'єрного росту (орієнтована на формування емотивного компонента);
- Кодекс корпоративної етики (орієнтований на розвиток емотивного, діяльній і екстремального компонентів);
- Навчально-методичний комплекс, що включає інформаційний модуль, модуль виробничих ситуацій і інструкцій, навчальний модуль та модуль контролю і діагностики.

Важливим фактором створення реалістичної моделі внутрішньо фірмової підготовки стане розробка положення «Про підвищення кваліфікації

персоналу підприємства», в якому розвиток компетенцій представлено обов'язковою умовою входження в кадровий резерв і просування, підвищення заробітної плати, там-же будуть встановлені три рівня професійної компетентності виробничого персоналу – допустимий, достатній і перспективний.

Особливістю внутрішньо фірмового навчання в частині його змісту є те, що програми навчання в навчальних центрах повинні бути наближені до реальних виробничих умов.

Важливу роль мають відігравати програми введення в посаду.

Подальше зростання комп'ютеризації і розвиток телекомунікаційних мереж можуть дати численні ефекти в професійному навчанні персоналу безпосередньо на виробництві шляхом використання комп'ютерних навчальних систем, як джерела інформації, засоби тренування навичок, а також для оцінки (самооцінки) працівників на основі комп'ютерних тестів.

В даний час ринок навчально-методичних матеріалів для комп'ютерних навчальних систем досить насичений. Тому підприємства можуть замовити або придбати їх в спеціалізованих галузевих центрах у вигляді комплектів.

Навчальні матеріали містять зазвичай опис декількох конкретних ситуацій, що пропонуються до розбору, з питаннями після кожного; фактичну інформацію, організовану в основному в формі графічного або ілюстративного матеріалу: набір вправ; завдання, розраховані як на індивідуальну, так і на групову роботу; набір тестів, що дозволяють з'ясувати рівень розвитку навичок або знання до і після закінчення курсу навчання.

Види і напрямки професійного навчання і підготовки кадрів визначають його форми. Зазвичай виділяються наступні форми.

Навчання на робочому місці в процесі роботи (на заході застосовується термін – on the job training). Ця форма підготовки є найбільш оперативною, тому що забезпечує тісний зв'язок безпосередньо з процесом діяльності робітника. Зазвичай дана форма реалізується через наставництво і кураторство з використання методів ускладнюючих завдань, що направлені на отримання досвіду, виробничого інструктажу, ротації, використання працівника в якості асистента, делегування повноважень – функцій і відповідальності.

Навчання з відривом від роботи – (на заході застосовується термін – off the job training). Дана форма навчання може бути реалізована наступним чином:

- навчання на території організації, здійснюване внутрішніми фахівцями самої організації.
- навчання на території організації, здійснюване зовнішніми, запрошеними експертами.

- навчання на території зовнішньої освітньої установи.

Ще одним напрямом є дуальна система навчання робітничих кадрів, що передбачає поєднання навчання в навчальному закладі з періодами виробничої діяльності. Навчальний процес організовується таким чином: паралельно зі звичайними заняттями у вузі, коледжі чи іншому професійному навчальному закладі (загальноосвітня підготовка) слухачі ходять на роботу на конкретне підприємство, де набувають практичний досвід (професійна підготовка). За системою дуального освіти може проводитися навчання в рамках короткострокових курсів в обсязі до 700 годин. Така форма підготовки і перепідготовки працівників технічного та професійного профілю для галузі харчової промисловості дозволяє гнучко поєднувати проходження теоретичного курсу і професійної підготовки фахівців безпосередньо на робочих місцях і забезпечити отримання більш високих кваліфікацій (розрядів), можливість розширення функціональних обов'язків. Графік навчального процесу по дуальній системі освіти розробляється з урахуванням специфіки кожного конкретного харчового підприємства та вимог до компетентності і кваліфікації слухача.

Основні переваги системи дуальної освіти:

- відкриваються додаткові можливості підвищення ефективності підготовки робітників і технічних кадрів вищої кваліфікації;
- забезпечується диверсифікація професійної освіти, тобто є можливість щодорозширення пропонованих професійних програм;
- сприяє більш різнобічному професійному розвитку слухача;
- забезпечують взаємозв'язок, взаємопроникнення і взаємовплив різних систем (наука і освіта, наука і виробництво і т. п.), що призводить до якісних змін у професійній освіті.

Роботодавцям, в кінцевому рахунку, економічно доцільно інвестувати в освіту, оскільки «на виході» вони отримують готового фахівця, досконально знайомого з особливостями роботи саме цього підприємства (організації).

Підготовлені кадри після закінчення навчання відразу ж можуть бути задіяні у виробництві: необхідність професійної адаптації відпадає.

Однією з умов успішності розвитку компетенцій робітників у внутрішньо фірмовому навчанні є баланс особистих і корпоративних інтересів, що може бути відображено в системі атестації персоналу, схемах його кар'єрного зростання і Кодексі корпоративної етики.

Розглянемо моделі організації внутрішньо фірмового навчання для персоналу, що має базову освіту відповідного профілю.

Перепідготовка. Найбільш широко вона практикується на підприємствах, орієнтованих у своїй кадровій політиці на власну робочу силу. Необхідність у перепідготовці викликають такі процеси, як вивільнення працівників, плинність працівників. Особливість перепідготовки кадрів – контингент робітників, яких вона охоплює. Це в основному робочі середніх і старших вікових груп, які працювали певний час за певною професією, що накладає свою специфіку на навчання.

Навчання персоналу інших професій – це підготовка робітників, які вже мають професію по основній діяльності з метою отримання додаткової з початковим рівнем кваліфікації для даного структурного підрозділу. Навчання другим професіям організовується для розширення їх професійного профілю, підготування до роботи в умовах застосування прогресивних форм організації і оплати праці.

Навчання іншій професії організується підвищенням професійної майстерності робітників, розширення їх виробничого профілю, підготовки до роботи в умовах бригадної або іншої колективної форми організації праці, а також при суміщенні професій.

Підвищення рівня кваліфікації за другою професією здійснюється для робітників основної професії на виробничо-економічних курсах. Термін освоєння другої професії мінімального рівня не повинен перевищувати 3-х місяців, при цьому не допускається скорочення спеціального курсу охорони праці.

Підвищення кваліфікації персоналу, як і придбання знань, навичок і умінь, є результатом самої виробничої діяльності – це навчання, спрямоване на послідовне вдосконалення професійних знань, умінь і навичок майстерності за наявними професіями.

Система підвищення кваліфікації: виробничо-технічні курси; курси цільового призначення; школи передових прийомів і методів праці; курси бригадирів; самостійний розвиток умінь.

5-етап – результативний. Являє собою розробку способів оцінки досягнутих в навчанні результатів. Найбільш доцільною є поетапна процедура проведення оціночних заходів в організації і методи, за допомогою яких їх можна здійснити.

Можна виділити три основні групи оцінок персоналу. Перша група включає методи, що характеризують якості працівників без кількісного їх вираження. Їх називають «якісними» методами. Друга група складається з кількісних методів, в результаті застосування яких можна безпосередньо отримати, з достатнім ступенем об'єктивності бальну оцінку рівня ділових якостей працівника, тобто кількісні показники оцінки. Третя група включає «комбіновані» методи, в основу яких покладені як описовий принцип, так і кількісні

вимірники. До них відносяться широко поширені методи експертної оцінки, спеціальні тести та деякі інші комбінації кількісних і якісних методів.

В даний час поширеним є використання комплексних методів оцінки персоналу, що включають кілька груп критеріїв оцінки, що особливо важливо враховувати, так як внутрішньо фірмове навчання має на меті як професійний, так і: особистісний ріст кожного робітника, мотивацію корпоративного успіху і зниження аварійності експлуатації обладнання.

Критеріями ефективності внутрішньо фірмового навчання є: зниження ризиків аварій, зменшення кількості інцидентів на виробничих об'єктах; зниження кількості скарг і претензій з боку споживачів; підвищення рівня задоволеності персоналу результатами своєї праці; професійний ріст персоналу.

Висновки

Розроблені моделі лягли в основу удосконаленої методики оцінки економічного ефекту від внутрішньофірмового навчання персоналу. Наведено методику, яка ґрунтується на адекватному використанні матеріальних і нематеріальних ресурсів, які формують мотиваційну систему підприємства, для забезпечення конкурентоспроможності робітничого персоналу в умовах впровадження нової техніки, технологій виробництва, зростання комунікаційних можливостей. Дана методика дозволяє виробити системні управлінські рішення щодо внутрішньофірмового професійного навчання робітничого персоналу на підприємствах хлібопекарської галузі.

На основі удосконаленої методики аналізу та оцінки економічного ефекту від внутрішньофірмового навчання персоналу підприємств було запропоновано інструментарій прогнозування потреби навчання робітничого персоналу підприємств харчової промисловості. Аналіз та оцінка потреби в навчанні працівників робітничих спеціальностей таких як: формувальник тіста, тістоміс, механік печі, пекар комплексно-механізованої лінії, пекар, базується на фінансових показниках діяльності підприємств, що відображають економічний ефект від затрат на систему внутрішньофірмового навчання персоналу. На основі розробленого інструментарію було встановлено, що ефективним і економічно-обґрунтованим є підвищення кваліфікації уже працюючих робітників на основі їхнього безперервного внутрішньофірмового навчання, аніж пошук та залучення нових працівників. Крім того, результати досліджень демонструють, що витрати на соціальне забезпечення працівників більшості підприємств не призводять до підвищення конкурентоспроможності персоналу,

що може пояснюватись невідповідністю підприємства сучасному технологічному рівню.

На основі показників ефективності мотиваційних інструментів у системі управління кадровим забезпеченням підприємств харчової промисловості, який було розроблено динамічні моделі управління навчанням персоналу робітничих професій підприємств харчової промисловості, які в якості факторів управління використовують наявні, як матеріальні, так і нематеріальні мотиваційні інструменти. Використання даних моделей уможливило вироблення управлінських рішень для покращення

мотивації персоналу робітничих професій до навчання з метою підвищення свого кваліфікаційного рівня для виробництва продукції, експлуатації, технічного обслуговування і ремонту обладнання.

На основі розроблених моделей управління кадровим забезпеченням реалізовано інструментарій у вигляді системи підтримки прийняття рішень у розрізі організації та управління внутрішньофірмовим професійним навчанням робітничого персоналу підприємств харчової промисловості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білоус Л. Й. Організаційно-правове забезпечення професійного навчання робітничих кадрів. *Інноваційні рішення в сучасній науці*. № 8 (8). 2016. м. Дубаї. 2016 р. С. 4-21.
2. Білоус Л. Й. Розвиток інвестування підприємств харчової промисловості. Збірник матеріалів дев'ятої Міжнародної науково-практичної конференції. м. Київ. – 2013 р. частина-1. С. 1-7.
3. Богатирьов А. М., Бутенко А. І., Кузнецова І. О. Планування діяльності підприємств харчової промисловості в умовах ринку. Одеса, 2003. 273 с.
4. Богиня Д. П., Грішнова О. А. Основи економіки праці: навч. посібник. Київ: Знання-Прес, 2001. 313 с.
5. Борщевський П. П., Князев С. І. Основні напрями розвитку борошно-круп'яної і комбікормової промисловості України. *Економіка АПК*. 2000. № 5. С. 36-47.
6. Бова Т. В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств. *Економічний простір*. 2008. № 12/2. С. 66-72.
7. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. Київ: Знання, КОО, 2001. 254 с. С. 9.
8. Брич В. Я., Білоус Л. Й. Місце робітничих кадрів у структурі людських ресурсів. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 3 (28). С. 11-18.
9. Брич В. Я., Корман М. М. Психологія управління: навч. посібн. Київ: Кондор-Видавництво, 2013. 384 с.
10. Брич В., Шпак Я. Підвищення достовірності оцінки потенційної спроможності підприємства розраховуватися за інвестиційними зобов'язаннями. *Світ фінансів*. 2016. Вип. 1. С. 37-47.
11. Брич В., Борисяк О. Вплив депресивних ринків праці на управління персоналом підприємств. *Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції*. №21(10). 2016. С. 60-65.
12. Брич В., Нагара М. Девелопментизаційні особливості ринку праці в умовах глобалізації. *Економічний аналіз*. 2016. С. 6-12.
13. Закон України «Про освіту» ст. 30. URL: [sakon.rada.gov.ua/go/1060-12](http://zakon4.rada.gov.ua/go/1060-12).
14. Закон України «Про професійний розвиток працівників» від 12.01.2012 № 4312-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>.
15. Закон України «Про професійно-технічну освіту» від 10.02.1998 р. № 103/98 ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/103/98-%D0%B2%D1%80>
16. Закон України «Про професійний розвиток працівників».

REFERENCES

1. Bilous, L. Y. (2016). Orhanizatsiyno-pravove zabezpechennya profesijnogo navchannya robotnychych kadriv. *Innovatsiyni rishennya v suchasniy nautsi*, 8 (8), 4-21. [in Ukrainian].
2. Bilous, L. Y. (2013). Rozvytok investuvannya pidpryyemstv kharchovoyi promyslovosti. *Zbirnyk materialiv dev'yatoyi Mizhnarodnoyi nauково-praktychnoyi konferentsiyi m. Kyiv*, 1-7. [in Ukrainian].
3. Bohatyrov, A. M., & Butenko, A. I., Kuznetsova I. O. (2003). Planuvannya diyal'nosti pidpryyemstv kharchovoyi promyslovosti v umovakh rynku. *Odesa*. [in Ukrainian].
4. Bohynya, D. P., & Hrishnova, O. A. (2001). *Osnovy ekonomiky pratsi*. Kyiv: Znannya-Pres. [in Ukrainian].
5. Borshchevs'kyi, P. P., & Knyazyev, S. I. (2000). *Osnovni napryamy rozvytku boroshno-kруп'yanoyi i kombikormovoyi promyslovosti Ukrainy*. *Ekonomika APK*, 5, 36-47. [in Ukrainian].
6. Bova, T. V. (2008). Otsinka efektyvnosti vykorystannya vyrobnychoho potentsialu suchasnykh promyslovych pidpryyemstv. *Ekonomichnyy prostir*, 12/2, 66-72. [in Ukrainian].
7. Hrishnova, O. A. (2001). *Lyuds'kyi kapital: formuvannya v systemi osvity i profesijnoyi pidhotovky*. Kyiv: Znannya. [in Ukrainian].
8. Brych, V. Ya., & Bilous, L. Y. (2015). *Mistse robotnychych kadriv u strukturi lyuds'kykh resursiv*. *Stalyy rozvytok ekonomiky*, 3 (28), 11-18. [in Ukrainian].
9. Brych, V. Ya., & Korman, M. M. (2013). *Psyholohiya upravlinnya*. Kyiv: Kondor-Vydavnytstvo. [in Ukrainian].

www.econa.org.ua

10. Brych, V., & Shpak, Ya. (2016). Pidvyshchennya dostovirnosti otsinky potentsiynoyi spromozhnosti pidpryyemstva rozrakhovuvatysya za investytsiynymy zobov'yazannamy. *Svit finansiv*, 1, 37-47. [in Ukrainian].
11. Brych, V., & Borysyak, O. (2016). Vplyv depresyvnikh rynkiv pratsi na upravlinnya personalom pidpryyemstv. *Sotsial'no-ekonomichnyy rozvytok rehioniv v konteksti mizhnarodnoyi inte hratsiyi*, 21(10), 60-65. [in Ukrainian].
12. Brych, V., & Nahara, M. (2016). Developmentyzatsiyni osoblyvosti rynku pratsi v umovakh hlobalizatsiyi. *Ekonomichnyy analiz*, 6-12. [in Ukrainian].
13. Zakon Ukrainy «Pro osvitu» st. 30. Retrieved from: zakon.rada.gov.ua/go/1060-12. [in Ukrainian].
14. Zakon Ukrainy «Pro profesiynny rozvytok pratsivnykiv» vid 12.01.2012 # 4312-VI. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>.
15. Zakon Ukrainy «Pro profesiyno-tekhnichnu osvitu» vid 10.02.1998 r. # 103/98 VR. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/103/98-%D0%B2%D1%80>
16. Zakon Ukrainy «Pro profesiynny rozvytok pratsivnykiv».

УДК 332.2.021.8:352/354

Орислава Коркуна (Україна)
Олександр Селівончик (Україна)

JEL classification: H72, Q15

Орислава КОРКУНА

кандидат економічних наук,
кафедра готельно-ресторанного бізнесу,
Львівський державний університет
фізичної культури імені І. Боберського,
Україна

E-mail: grafskayaorislava@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-8134-3771>

Олександр СЕЛІВОНЧИК

аспірант,
Львівський університет бізнесу та права,
Україна

E-mail: sasha.selivvov@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-6341-5818>

© Орислава Коркуна, Олександр Селівончик,
2020

Отримано: 30.01.2020 р.
Прорецензовано: 08.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІЙНО- ОРГАНІЗАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА РОЗВИТКУ СФЕРИ ТУРИЗМУ В ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Оцінити розвиток сфери туризму та рекреації в територіальних громадах, виявити проблеми, пов'язані з формуванням у громадах сприятливого середовища для туристів і рекреантів, а також розкрити переваги та недоліки інституційно-організаційного середовища розвитку туризму, можливо, якщо розглядати територіальну громаду як цілісну туристичну дестинацію. Основними ж елементами правового забезпечення розвитку сфери туризму в громаді є правові та нормативні акти органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

Мета. Метою статті є аналіз особливостей та визначення проблеми інституційно-організаційного середовища розвитку сфери туризму і рекреації в територіальних громадах у сучасних умовах.

Методи. У статті використано методи діалектичної та формальної логіки - для вивчення сутності інституційно-організаційного середовища розвитку сфери туризму в територіальних громадах; метод бенчмаркінгу - визначення ефективності впроваджених реформ у формування місцевого самоврядування та; статистичні методи - для візуалізації та організації даних; структурні методи для оцінки наявних процесів розвитку туристичної сфери та визначення їх основних проблем.

Результати. У статті досліджено нормативно-правове середовище розвитку сфери туризму і рекреації в територіальних громадах. Виділено нормативно-правові акти, які мають безпосереднє і опосередковане відношення до досліджуваної проблеми. В розрізі досліджуваних територіальних громад згруповано основні проблеми розвитку туризму та рекреації, які були сформовані на основі опитування опитування вітчизняних і іноземні туристів. Обґрунтовано причинами невдалої реалізації проектів державно-приватного партнерства у сфері туризму та рекреації в територіальних громадах. Досліджено процес та досвід організації туристичної діяльності в громадах на кластерних засадах, зокрема тих, які на ринку функціонують уже довго і тих, які почали тільки утворюватися. Визначеної їх особливості та перспективи розвитку. Серед характерних прикладів можна навести як кластери з тривалою історією функціонування, так і нещодавно сформовані. На основі проведеного аналізу розвитку і функціонування туристичних кластерів в Україні запропоновано основні напрями розвитку цієї сфери в територіальних громадах.

Коркуна О., Селівончик О. Сучасні особливості інституційно-організаційного середовища розвитку сфери туризму в територіальних громадах. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 198-208.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.198>

Ключові слова: туризм; територіальна громада; законодавча база; інституціональне забезпечення; кластери.

UDC 332.2.021.8:352/354

JEL classification: H72, Q15

Oryslava KORKUNA

*PhD in Economics,
Department of Hotel Restaurant Business,
I. Boberskyi Lviv State University of Physical
Culture, Ukraine*
E-mail: grafskayaorislava@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-8134-3771>

Oleksandr SELIVONCHYK

*PhD student,
Lviv University of Business and Law, Ukraine*
E-mail: sasha.selivvov@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-6341-5818>

© Oryslava Korkuna, Oleksandr Selivonchik,
2020

Received: 30.01.2020

Revised: 08.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Oryslava Korkuna (Ukraine)
Oleksandr Selivonchik (Ukraine)

MODERN FEATURES OF THE INSTITUTIONAL AND ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT OF TOURISM DEVELOPMENT IN TERRITORIAL COMMUNITIES

ABSTRACT

Introduction. Assessment of the development of tourism and recreation in local communities, identifying problems associated with the formation of a favorable environment for tourists and vacationers, as well as revealing the advantages and disadvantages of the institutional and organizational environment of tourism are possible only if we consider the local community as a holistic tourist destination. The main elements of legal support for the development of tourism in the community are legal and regulatory acts of public authorities and local governments.

The purpose of the article is to analyze the features and identify the problems of institutional and organizational environment for the development of tourism and recreation in local communities in modern conditions.

Methods. The authors used the methods of dialectical and formal logic in the article for study the essence of the institutional and organizational environment of tourism development in territorial communities; benchmarking method for determining the effectiveness of implemented reforms in the formation of local self-government; statistical methods for data visualization and organization; structural methods for assessing the existing processes of development of the tourism sector and identifying their main problems.

Results. The article examines the legal environment for the development of tourism and recreation in local communities. The normative-legal acts which have a direct and indirect relation to the researched problem are allocated. In the context of the studied territorial communities, the main problems of tourism and recreation development are grouped based on a survey of domestic and foreign tourists. The reasons for the unsuccessful implementation of public-private partnership projects in the field of tourism and recreation in territorial communities are stipulated. The process and experience of organizing tourist activities in communities on a cluster basis, in particular those that have been operating in the market for a long time and those that have just begun to form, are studied. Their features and prospects for development are defined. Typical examples include clusters with a long history of operation, as well as recently formed ones. Based on the analysis of the development and functioning of tourism clusters in Ukraine, the main directions of development of this area in territorial communities are proposed.

Korkuna, O., & Selivonchik, O. (2020). Modern features of the institutional and organizational environment of tourism development in territorial communities. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 198-208.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.198>

Keywords: tourism; territorial community; legal framework; institutional support; clusters.

Вступ

Складовими інституційно-організаційного середовища функціонування та розвитку сфери туризму і рекреації є правове забезпечення, інституції, які прямо чи опосередковано здійснюють управління та впливають на розвиток туризму та рекреації на рівні територіальних громад, а також організаційний механізм реалізації політики у сфері туризму та рекреації.

Правове забезпечення встановлює фундаментальні принципи функціонування туризму та рекреації і має на меті створити умови для реалізації прав і дотримання обов'язків усіма суб'єктами сфери туризму та рекреації (надавачами туристичних послуг, послуг з розміщення і перевезення, туристами та рекреантами, органами влади та місцевого самоврядування, громадськими організаціями та ін.). Елементами правового забезпечення є правові та нормативні акти органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

Мета статті

Метою статті є аналіз особливостей та визначення проблеми інституційно-організаційного середовища розвитку сфери туризму і рекреації в територіальних громадах у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу

До основоположних правових актів, які регулюють сферу туризму та рекреації, і на основі яких вибудовують свій розвиток у цій сфері територіальні громади, належать:

- Конституція України, у якій закріплено права та свободи громадянина (у тому числі право на відпочинок, вільне пересування, безпечне для життя і здоров'я довкілля, задоволення духовних потреб тощо), а також встановлено обов'язковість виконання на території територіальної громади рішень органу її місцевого самоврядування [1];
- Закон України «Про туризм», яким визначено загальні правові, організаційні та соціально-економічні засади реалізації державної політики у сфері туризму, а також врегульовано відносини щодо організації та здійснення туризму на території України [2];
- Закон України «Про курорти», який визначає правові, організаційні, економічні та соціальні засади розвитку курортів і який спрямований на забезпечення оздоровлення людей шляхом використання природних лікувальних ресурсів і природних територій курортів, а також їх охорони [3].

Окрім зазначених, існує низка правових і нормативних актів, які опосередковано – через встановлення засад функціонування суб'єктів господарювання – регулюють сферу туризму та

рекреації, зокрема: Господарський кодекс України, Податковий кодекс України, Бюджетний кодекс України, Закон України «Про підприємства в Україні», порядок встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання) та інші.

Інституціями, які покликані сприяти розвитку туризму на рівні територіальних громад, є органи місцевого самоврядування. Так, у межах своїх повноважень сільські, селищні та міські ради: затверджують місцеві програми розвитку туризму; визначають кошти місцевих бюджетів для фінансового забезпечення місцевих програм розвитку туризму; доручають своїм виконавчим органам фінансування місцевих програм розвитку туризму за рахунок коштів місцевого бюджету; вживають заходи для стимулювання суб'єктів господарювання, які здійснюють діяльність з надання туристичних послуг [4] тощо.

Безпосередньо ж відповідальними за розроблення та виконання місцевих програм розвитку туризму та рекреації є виконавчі органи місцевого самоврядування (виконавчі комітети місцевих рад). У межах свої повноважень останні організовують проведення інвентаризації туристичних ресурсів територіальної громади, сприяють їх охороні та збереженню. У територіальних громадах, які вбачають у туристичній галузі одну з пріоритетних галузей розвитку економіки громади, можуть створюватись у складі виконавчих органів місцевого самоврядування спеціальні підрозділи, які курують питання туризму і рекреації. Так, у м. Яремче питання розвитку туризму покладено на відділ туризму та зовнішніх зв'язків міськвиконкому; у Славській ОТГ – на відділ туризму та комунікацій Славської селищної ради; у Шабівській ОТГ – на відділ економіки, рекреаційної діяльності, туризму та інвестиційної політики і т. ін.

Основна роль органів місцевого самоврядування в розвитку туризму і рекреації в територіальних громадах обумовлена також їхніми повноваженнями, які безпосередньо не пов'язані зі сферою туризму, але мають вплив як на функціонування суб'єктів підприємництва, так і на популярність громади як туристичної дестинації. Серед них: встановлення місцевих податків і зборів, зонування території місцевої громади, забезпечення розвитку житлово-комунального та дорожнього господарств у громаді тощо.

Проте найважливішим аспектом діяльності органів місцевого самоврядування (зокрема виконавчих комітетів місцевих рад) у напрямі розвитку туризму та рекреації в територіальних громадах, на нашу думку, є їхня взаємодія з суб'єктами господарювання (підприємствами, установами, організаціями), діяльність яких прямо чи опосередковано пов'язана зі сферою туризму та

рекреації, а також мешканцями громади для вирішення проблем і визначення пріоритетів розвитку туризму в громаді.

Налагодження співробітництва з бізнесовими структурами та громадськістю відбувається за допомогою організаційного механізму розвитку туризму та рекреації в місцевих громадах. Його головними елементами є місцеві стратегії та програми розвитку туризму та рекреації, членство в туристичних асоціаціях, договори державно-приватного партнерства, участь у туристичному кластері.

Стратегічні та/або програмні документи, які скеровані саме на розвиток туризму та рекреації, були затверджені органами місцевого самоврядування територіальних громад м. Моршина, м. Яремче (частково охоплювали і с. Поляниця, яке входить до складу Яремчанської міськради), Славської ОТГ, Шабівської ОТГ, Приморської ОТГ, Коблівської ОТГ, м. Львова, м. Одеси та м. Ужгорода. В інших територіальних громадах, які є головним об'єктом нашого дослідження, заходи з розвитку туризму і рекреації були зазначені як один з напрямів у загальній стратегії соціально-економічного розвитку територіальної громади. А в с. Залізний Порт і с. Косонь такі документи не були розроблені.

Аналіз зазначених вище стратегічних і програмних документів досліджуваних територіальних громад, а також інформації на офіційних сайтах громад та оприлюднених у ЗМІ новин дозволяє виявити проблеми організаційного характеру, які гальмують розвиток і функціонування сфери туризму та рекреації, перешкоджають ефективному використанню туристичних ресурсів територіальної громади та не сприяють бажаному збільшенню туристичних потоків (таблиця 1). Так, усі виклики, які територіальним громадам необхідно подолати для покращення діяльності туристичної галузі, умовно можна поділити на: 1) ті, які безпосередньо пов'язані з туризмом та рекреацією; 2) ті, які наявні в суміжних сферах економіки, але чинять опосередкований вплив на туристичну галузь. До першої групи належать: слабо розвинена пропозиція екскурсій на території громади; не вирішені питання безпеки туристів і рекреантів (зокрема на воді та в горах); слабо розвинена інфраструктура для активного відпочинку (VELO-, мото-, автопрокату, спортивних атракцій тощо); відсутність у громадах туроператорів і турагентів, що негативно впливає на формування туристичного бренду громади та веде до втрати потенційних споживачів туристичних послуг громадою; недостатня кількість відповідно

обладнаних об'єктів для відпочинку та розваг (пляжів, парків розваг, скверів тощо). Серед основних проблем другої групи варто виділити: брак пішохідних та велосипедних доріжок; відсутність організованих місць збору та вивозу сміття; недостатня кількість організованих місць для паркування автотранспорту; поганий стан дорожнього покриття в межах громади; недоліки інфраструктури з водопостачання і водовідведення; незадовільна якість води та ін. Доцільно також вказати ще на один суттєвий недолік в організації туризму і рекреації в територіальних громадах – непристосованість інфраструктури громад для людей з особливими потребами. І хоча органи місцевого самоврядування досліджуваних громад не вказують у програмних документах цю проблему в переліку поряд з іншими невирішеними питаннями, проте в окремих туристичних дестинаціях (Моршин, Трускавець, Львів) вже виділяють кошти з місцевого бюджету на формування інфраструктури, придатної для людей з особливими потребами.

Доречно відзначити, що вказані вище проблеми відзначають в опитуваннях і іноземні туристи. Так, головними проблемами для зарубіжних гостей є низький рівень сервісу в закладах харчування і торгівлі, громадського транспорту і таксі; незадовільний стан доріг; забрудненість місць громадського користування; труднощі з орендою житла; нерозвиненість індустрії розваг для дітей; невідповідно високі ціни, які не відповідають якості наданих послуг [5].

На подібні недоліки вказують і українські туристи: недостатній розвиток санаторно-курортної інфраструктури, що не відповідає сучасним потребам рекреантів; розташування міських пляжів у безпосередній близькості до морського порту (зокрема в Скадовську, Одесі та інших приморських містах); низька якість послуг і низький рівень обслуговування туристів і рекреантів; непристосованість закладів розміщення та громадських закладів для відвідування людей з особливими потребами; неналежна популяризація вітчизняних курортів тощо [6].

Розвитку і популяризації територіальної громади як туристичної дестинації, особливо серед внутрішніх туристів, сприяє участь громади (в особі органів місцевого самоврядування) у всеукраїнських туристичних організаціях та асоціаціях. Тому ми проаналізували кілька таких організацій на предмет участі в них територіальних громад, які є головним об'єктом нашого дослідження.

Таблиця 1. Проблеми розвитку туризму та рекреації в територіальних громадах

Проблеми	м. Трускавець	смт Східниця	м. Моршин	с. Поляниця	м. Яремче	Славська ОТГ	м. Берегове	с. Косонь	Шабівська ОТГ	смт Затока	м. Бердянськ	Приморська ОТГ	Коблівська ОТГ	с. Залізний Порт	м. Скадовськ	смт Лазурне	м. Львів	м. Одеса	м. Ужгород
Нерозвиненість індустрії розваг для різної вікової групи туристів, особливо дітей	+	+			+	+	+		+		+	+		+		+			
Відсутність туристичного ознакування, картосхем тощо	+			+	+	+	+		+	+		+	+	+					+
Низький рівень безпеки туристів	+				+	+	+		+			+		+		+			+
Низький рівень популяризації туристичної дестинації; відсутність брендового знаку тощо	+	+			+		+		+	+	+	+	+	+	+	+			+
Незадовільний стан паркової зони, пляжів, історичних пам'яток тощо	+				+		+		+			+		+	+	+			+
Низький рівень якості надання туристичних, рекреаційних, оздоровчих послуг	+	+			+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+
Відсутність маркетингової стратегії розвитку туристичної дестинації	+	+				+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+
Нерозвиненість простору для пересування пішоходів та/або велосипедистів на території громади	+	+		+	+	+	+	+		+		+	+	+		+			+
Недостатня забезпеченість туристичної галузі висококваліфікованими спеціалістами	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+
Недостатній рівень забезпечення туристичної дестинації відпочинковими зонами	+					+	+	+	+			+		+	+	+			
Недостатній рівень культурних і розважальних заходів у громаді	+	+		+	+	+	+	+	+		+	+		+		+			
Незадовільний рівень водопостачання та водовідведення житлових будівель у громаді	+	+		+	+	+	+	+	+	+		+		+	+	+		+	
Невідповідність якості питної води з систем централізованого водопостачання встановленим нормам	+	+	+				+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Недостатній рівень інвестицій у сферу туризму, у т.ч. в об'єкти культурно-сторинної спадщини	+						+	+	+			+		+	+	+		+	+
Незадовільний рівень дорожнього покриття в межах громади	+	+			+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+
Низька якість автошляхів, які ведуть до туристичної дестинації	+	+					+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+
Відсутність оптимального транспортного сполучення з іншими наближеними туристичними дестинаціями	+	+		+	+						+	+	+	+					
Недостатня кількість спеціально обладнаних місць для паркування автотранспорту	+	+			+	+	+	+		+		+	+	+					
Застаріла матеріально-технічна база закладів відпочинку та оздоровлення	+		+			+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Непристосованість інфраструктури громади для людей з особливими потребами	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Відсутність організованих місць збору та вивозу сміття		+	+	+	+	+		+		+		+		+		+			

*Складено автором на основі аналізу стратегій і програм розвитку туризму територіальних громад, інформації на офіційних сайтах громад та оприлюднених у ЗМІ новин.

Першою з розглянутих нами всеукраїнських туристичних організацій є Національна туристична організація України (НТОУ). Метою її діяльності є всебічний розвиток національної туристичної галузі в державі, а також координація та консолідація діяльності її учасників для розвитку національного ринку туристичних і супутніх послуг і для захисту їх економічних інтересів. Серед напрямів діяльності НТОУ можна виділити: об'єднання зусиль суб'єктів інфраструктури туризму та органів влади і місцевого самоврядування; створення та просування національного туристичного продукту; підтримка систем знань, освіти і професійної підготовки у сферу туризму; розвиток систем якості, аудиту та сертифікації в туристичній галузі тощо. Одним з основних засобів реалізації діяльності за вказаними напрямками є просування регіонального та місцевого туристичних продуктів і сприяння дерегулюванню і саморегулюванню, налагодженню ефективної взаємодії держави, місцевого самоврядування, неприбуткових організацій і підприємців у сфері туризму [7].

Однак аналіз чинних учасників НТОУ показав низьку активність як органів місцевого самоврядування, так і регіональних і місцевих організацій туристичного спрямування. Так, до складу членів НТОУ у 2019 р. входили: Асоціація «Туризм Одеси», Асоціація «Туризм Херсона», Громадська організація «Асоціація лідерів туристичного бізнесу Миколаївської області», Громадська організація «Туристична асоціація Тернопілля» та інші; представники департаментів туризму Львівської, Херсонської, Миколаївської, Чернігівської обласних державних адміністрацій, а також Київської міської державної адміністрації; представники закладів вищої освіти Києва, Львова, Одеси, Житомира, Харкова, Донецька та інших міст; фізичні особи на правах асоційованих членів [8]. Проте органи місцевого самоврядування жодної з територіальних громад, які є головним об'єктом нашого дослідження, не увійшли до складу членів НТОУ. Це можна вважати суттєвим недоліком у напрямі розвитку туризму і рекреації в туристичних дестинаціях, оскільки 2020 рік проголошено роком розвитку туризму в регіонах і сільських територіях. У зв'язку з цим НТОУ планує зосередити свою діяльність на наданні підтримки в проведенні фестивалів сільського туризму в територіальних громадах; проводити тренінги з розроблення туристичних продуктів сільського туризму в громадах; здійснювати заходи зі стимулювання місцевого малого бізнесу та жителів громад до об'єднання для сталого розвитку туризму у сільських територіях; надавати допомогу у створенні в громадах локальних компанії з маркетингу дестинацій за кластерною моделлю, туристичних інформаційних центрів, вказівників на туристичні атракції для орієнтування туристів тощо

[9]. Таким чином, територіальні громади можуть втратити одне з реальних джерел підтримки розвитку туристичної галузі.

Наступною з розглянутих нами туристичних організацій (щодо участі в ній представників територіальних громад) є Українська асоціація активного та екологічного туризму (УААЕТ). УААЕТ спрямовує свою діяльність на популяризацію та розвиток дружніх природі активних видів відпочинку та екологічного туризму шляхом об'єднання усіх суб'єктів, зацікавлених у розвитку активного та екологічного туризму: бізнесових структур, громадських організацій, фізичних осіб, органів місцевого самоврядування та державної влади. Головними завданнями функціонування УААЕТ є сприяння стійкому розвитку туристичних територій і місцевих громад, допомога в кадровому забезпеченні і розвитку туристичної інфраструктури, збереження і раціональне використання природних та історико-культурних туристичних ресурсів тощо [10].

До складу учасників УААЕТ входять національні парки («Синевир», «Верховинський», «Нижньодніпровський», «Вижницький» та ін.), туристичні клуби (пішого та велотуризму), бази та комплекси відпочинку, туристично-інформаційний центр «Верховина» та інші суб'єкти інфраструктури туризму та рекреації. Проте, як і в попередньому випадку, серед учасників немає представників жодної територіальної громади.

І ще однією всеукраїнською організацією, яка надає підтримку розвитку туризму та рекреації в територіальних громадах, є Всеукраїнська громадська організація Туристична асоціація України (ТАУ). На відміну від двох попередніх організацій, головний акцент у своїй діяльності ТАУ робить на об'єднанні власне суб'єктів інфраструктури туризму та суміжних галузей для спільного захисту їх прав, задоволення професійних і соціальних інтересів, а також сприянню розвитку туризму в Україні, у тому числі шляхом збереження й захисту культурної спадщини України. У 2019 р. ТАУ об'єднувала понад 350 провідних суб'єктів інфраструктури туризму зі всіх регіонів України. Слід відзначити, що з органами державної влади і місцевого самоврядування ТАУ співпрацює в напрямі підготовки проєктів законодавчих та інших нормативно-правових актів з питань туризму, забезпечення захисту прав суб'єктів інфраструктури туризму та туристів тощо [11].

Серед вагомих кроків, здійснених ТАУ в напрямі розвитку туризму в територіальних громадах, є започаткований спільно з УААЕТ та тренінговим агентством «ASK» проєкт «Місто: Розвиток через туризм». Проєкт спрямований на туристичний розвиток малих і середніх міст, сіл і селищ України, шляхом їх перетворення на конкурентоспроможні туристичні дестинації через запровадження

публічно-приватного партнерства. Учасниками проєкту можуть бути міста, селища, села, природні національні парки, великі туристичні атракції. У межах проєкту ТАУ надає консультації та допомогу в розробленні стратегічних документів з розвитку туризму в територіальних громадах (стратегій, програм і планів розвитку туризму), проводить тренінги з розвитку туризму в громадах, здійснює брендування та просування громади як туристичної дестинації тощо. Але знову ж таки варто вказати на пасивність органів місцевого самоврядування територіальних громад, які є головним об'єктом нашого дослідження, щодо участі в проєкті «Місто: Розвиток через туризм».

Одним з елементів організаційного механізму розвитку туризму та рекреації в місцевих громадах є державно-приватне партнерство (ДПП), оскільки, відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство», туризм, відпочинок і рекреація входять до переліку сфер співробітництва держави, територіальних громад і суб'єктів господарювання (приватного партнера), у тому числі фізичних осіб – підприємців (крім державних і комунальних підприємств, установ, організацій) на засадах державно-приватного партнерства [12]. Учасниками ДПП з боку держави можуть бути органи державної влади, органи місцевого самоврядування, державні та комунальні підприємства та установи. А з боку приватного партнера найбільш зацікавленими учасниками ДПП мали б бути підприємства та організації сфери туризму та рекреації: туроператори, турагенти, установи засобів розміщення, заклади харчування, компанії-перевізники, екскурсійні бюро, івент-компанії і т. ін.

Основними формами реалізації державно-приватного партнерства в Україні є договори про спільну діяльність, концесію та оренду. Найвигіднішими для державного партнера є договори концесії та оренди, оскільки в такому випадку основний тягар з ведення діяльності, здійснення інвестицій і прийняття ризиків несе приватний партнер, а право власності на об'єкт договору залишається за державним партнером.

Аналіз укладених договорів державно-приватного партнерства в Україні свідчить про низький інтерес суб'єктів господарювання (приватних партнерів) до можливості зреалізувати свій потенціал у сфері туризму та рекреації. Так, на кінець 2019 р. на засадах ДПП загалом було укладено 187 договорів, з яких реально реалізувалося лише 52 договори (34 – договорів концесії, 16 – договорів про спільну діяльність, 2 – інші договори), а 135 договорів не реалізувалися (у 4 договорах – закінчився термін дії, 18 договорів було розірвано, 113 договорів – не виконувалося). Водночас у сфері туризму реалізувалося лише три договори ДПП (два у Львівській області і один – у

Київській області). Найбільше ж договорів серед тих, які реалізувалися (21 договір, або 40,1% усіх договорів, які реалізувалися у 2019 р.), становили угоди щодо проєктів зі збору, очищення та розподілу води [13].

Практика укладання угод державно-приватного партнерства у сфері туризму та рекреації в Україні в останнє десятиліття мала місце, однак здебільшого їх реалізація була невдалою. Серед таких проєктів варто виділити:

- договір концесії щодо замку XVII ст. у Старому Селі Пустомитівського району Львівської області, укладений 2010 р. між Львівською ОДА та ТОВ «Кріс» терміном на 49 р., за яким приватний партнер був зобов'язаний до 2013 р. вивести залишки замку з аварійного стану і відновити одну з двох веж, а до 2016 р. – організувати на території замку історичний туристично-відпочинковий комплекс для проведення фестивалів, концертів і зустрічей. Однак жодних робіт концесіонер не виконав, обґрунтовуючи свою бездіяльність фінансовою кризою і браком коштів. Попри те, договір концесії досі не розірвано, оскільки коштів на виведення замку з аварійного стану в публічного партнера нема [14];
- договір концесії щодо палацу XIX ст. у с. Тартаків Сокальського району Львівської області, укладений також у 2010 р. на 49 років між Львівською ОДА та ФОП «Новосад», за яким концесіонер зобов'язувався вивести палац з аварійного стану і ввести в експлуатацію в якості туристично-відпочинкового центру. Проте, як і в попередньому випадку, жодних робіт концесіонер не провів, мотивуючи бездіяльність відсутністю коштів. Тому 2013 р. угоду було анульовано [15];
- договір концесії щодо будівлі комунального кінотеатру, який Сокальська районна рада Львівської області уклала у 2012 р. Концесіонер зобов'язався відремонтувати будівлю, організувати в приміщенні кінотеатру інтернет-кафе, дитяче кафе та заклад з продажу книжкової продукції. Проте концесіонер не виконував обов'язків ані зі сплати концесійних платежів, ані з інвестування у відновлення кінотеатру. У результаті договір було розірвано в судовому порядку і зобов'язано ексконцесіонера сплатити на користь територіальної громади понад один мільйон гривень заборгованості за концесійними платежами, 175 тис. грн пені та 8 тис. грн штрафних санкцій [16].

Серед туристичних дестинацій – головних об'єктів нашого дослідження також мало місце укладання договору державно-приватного партнерства у сфері туризму та рекреації, але через

недотримання органами місцевого самоврядування норм законодавства проєкт зазнав невдачі. Так, Новофедорівська сільська рада Голопристанського району Херсонської області 2013 р. передала у концесію пляж у селі Залізний порт. Проте в процесі укладання договору концесії органом місцевого самоврядування було допущено низку юридичних помилок (безпідставно уповноважено на укладення договору комунальне підприємство, порушено вимоги щодо об'єкта концесії та порядку надходження концесійних платежів (на рахунок комунального підприємства замість до місцевого бюджету) та ін.), що спричинило до визнання договору в судовому порядку (за поданням прокуратури) недійсним і зобов'язало концесіонера повернути пляж сільській раді [16].

Однак варто відзначити, що в Україні є й поодинокі приклади вдалої реалізації договорів державно-приватно партнерства у сфері туризму. Так:

- частини Мукачівського замку «Паланок» в Закарпатській області у 2010 та 2011 рр. були передані за договорами оренди на період до 2056 р. приватним інвесторам (2300 м² – ТОВ «Високий замок» (за 10 млн грн за весь період оренди) та підвальні приміщення – СП «Айсберг») для створення готельно-ресторанного комплексу, дегустаційного залу, магазину з продажу вина та сувенірів [17];
- замок XIV ст. Сент-Міклош у смт. Чинадієво Мукачівського району Закарпатської області ще у 2001 р. був переданий в оренду фізичній особі Йосипу Бартошу. За договором оренди останній зобов'язувався створити культурно-мистецький центр і уберегти замок від руйнування. Сьогодні у замку функціонує туристичний інформаційний центр «Сент-Міклош», історико-краєзнавчий музей, концертний і конференц-зали, картинна галерея та зала для шлюбних церемоній. Водночас у замку тривають реставраційні роботи, які проводить орендар [18].

Головними причинами невдалої реалізації проєктів державно-приватного партнерства у сфері туризму та рекреації в територіальних громадах можна назвати:

- непривабливість для приватних партнерів значної частини об'єктів туристичної інфраструктури через необхідність вкладення в них значних фінансових ресурсів за невизначених термінів окупності проєкту;
- відсутність законодавчо закріпленої мінімальної частки фінансової участі у проєкті приватного партнера;
- неналежна фахова підготовка працівників державних органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, які здійснюють

підготовку і супровід договорів державно-приватного партнерства;

- відсутність дієвих фінансових стимулів для приватних партнерів (наприклад, податкових канікул у перші роки реалізації проєкту) щодо участі у державно-приватному партнерстві;
- неналежне прогнозування з боку приватного партнера щодо обсягу інвестицій, необхідних для реалізації проєкту.

Ще одним напрямом розвитку територіальної громади як туристичної дестинації може стати формування в її межах або разом з подібними територіальними громадами регіону, які мають на своїх теренах туристичні ресурси, туристичного кластера.

Туристичний кластер формується на основі добровільного об'єднання суб'єктів інфраструктури туризму для підвищення конкурентоспроможності власної продукції та зростання привабливості туристичної дестинації та регіону загалом шляхом їх співпраці з органами державної влади, місцевого самоврядування та науковими установами. Характерною особливістю функціонування кластерів є те, що для досягнення цілей своєї діяльності суб'єкти кластера кооперують свої зусилля по вертикалі (наприклад, заклади з розміщення тісно співпрацюють з туристичними агентствами, закладами харчування, розважальними центрами тощо), водночас конкурують між собою по горизонталі (наприклад, з іншими закладами з розміщення). Для підтримки функціонування та розвитку кластера учасники здійснюють вступні та членські внески.

Створення та життєдіяльність туристичного кластера доволі часто залежить від ініціативності та кроків у цьому напрямі органів місцевого самоврядування, оскільки останні, як обрані громадою для управління представники, є однією з найбільш зацікавлених сторін у функціонуванні на території громади кластерного об'єднання. Адже туристичний кластер сприяє: збільшенню надходжень до місцевого бюджету через розширення податкової бази (насамперед щодо місцевих податків і зборів); підвищує інвестиційну привабливість територіальної громади, що позитивно впливає на зростання зацікавленості інвесторів щодо здійснення капіталовкладень у межах громади; зростанню зайнятості та збільшенню заробітної плати завдяки появі нових і розширенню наявних бізнесових структур; розвитку суміжних галузей економіки в територіальній громаді. Саме тому органи місцевого самоврядування першочергово мають орієнтуватися не на підтримку окремих суб'єктів господарювання (навіть найбільших платників податків до бюджету місцевої громади), а на сприяння організації галузевих кластерів і

підтримання добрососідських взаємовідносин та конкуренції всередині кластера.

В Україні є досвід організації туристичної діяльності в громадах на кластерних засадах. Серед характерних прикладів можна навести як кластери з тривалою історією функціонування, так і нещодавно сформовані:

- кластер еко-агротуризму «Оберіг» (у смт Гриців Шепетівського району Хмельницької області) створений у 2002 р., об'єднав 60 представників сільських господарств для розвитку сільського туризму на основі інноваційних технологій;
- кластер пізнавального туризму «Південне туристичне кільце» був створений у 2004 р. на основі добровільного об'єднання органів місцевого самоврядування міст Одеської, Миколаївської та Херсонської областей (у 2004 р. ще й м. Алушки АР Крим);
- етнографічно-екологічний кластер «Бойківські газди» у Сколівському районі Львівської області започаткований у 2017 р. за підтримки Співпраці розвитку сільського зеленого туризму в Україні «Сільський зелений туризм – від роз'єднаних садиб до територіальних кластерів» (у межах проєкту ПРООН в Україні «Зміцнення бізнес-об'єднань малих і середніх підприємств» та проєкту USAID «Програма підтримки аграрного і сільського розвитку») і налічував 43 учасники;
- агротуристичний кластер «ГорбоГори» створений у 2017 р. у Пустомитівському районі Львівської області на території Семенівської сільської ради та Солонківської ОТГ з ініціативи місцевих фермерів тваринницької спеціалізації, органів місцевого самоврядування, державної влади регіонального рівня, наукових і навчальних установ.

Ретроспективний аналіз показав, що в територіальних громадах, які є основним об'єктом нашого дослідження, кластерні ініціативи органів місцевого самоврядування доволі слабкі. Свідченням цього є відсутність у стратегічних і програмних документах з розвитку туризму та рекреації, розроблених органами місцевого самоврядування більшості цих громад, намірів щодо створення туристичного кластера або приєднання до уже створеного.

Аналіз розвитку і функціонування туристичних кластерів в Україні дозволив зробити такі висновки:

- можливості для формування туристичного кластера мають практично усі територіальні громади, навіть ті, у яких немає чітко виражених туристичних ресурсів (підтвердженням є досвід агротуристичного кластера «ГорбоГори»);
- переважно туристичні кластери побудовані за класичною структурою, яка включає усіх

суб'єкти інфраструктури туризму, а також органи місцевого самоврядування та навчальні заклади;

- відсутність у складі кластера сторін, які надають супровід, підтримку та сприяння, гальмує розвиток туристичного кластера або спричиняє до його занепаду;
- фінансова підтримка з боку органів місцевого самоврядування щодо популяризації туристичного кластера на старті його розвитку є однією з передумов успіху функціонування кластера;
- активна діяльність туристичного кластера дозволяє органам місцевого самоврядування вирішувати проблеми громади (підвищити зайнятість, наповнення місцевого бюджету, покращити інфраструктуру в громаді, підвищити інвестиційну привабливість громади тощо);
- органи місцевого самоврядування територіальних громад Карпатського регіону, які орієнтуються на гірський туризм, швидше активізувалися щодо створення туристичних кластерів після схвалення урядом Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 р., ніж територіальні громади узбережжя Чорного та Азовського морів.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Таким чином, проведений аналіз інституційно-організаційного середовища розвитку і функціонування туризму та рекреації дозволяє стверджувати, що більшість з досліджуваних територіальних громад мають необхідне для розвитку сфери туризму нормативно-правове та інституційне забезпечення. Однак органами місцевого самоврядування слабо використовуються усі можливості організаційного механізму розвитку туризму та рекреації, а саме: участь у туристичних асоціаціях, що сприяло б популяризації та розвитку територіальної громади, як туристичної дестинації; укладання договорів державно-приватного партнерства, яке б дало змогу покращити стан туристичних ресурсів територіальної громади; формування туристичних кластерів, які б об'єднали зусилля усіх суб'єктів інфраструктури туризму як в самій громаді, так із господарюючими суб'єктами сусідніх територіальних громад.

Перспективами подальших досліджень є розробка механізмів та визначення процесу імплементації європейського нормативно-правового забезпечення розвитку туристичної сфери в наші реалії в умовах формування територіальних громад.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Конституція України, від 28 червня 1996 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
- Закон України «Про туризм», 15 вересня 1995 року, № 324/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80/ed20181104#Text>.
- Закон України «Про курорти», 5 жовтня 2000 року, № 2026-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2026-14>.
- Закон України «Про туризм», 15 вересня 1995 року, № 324/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80/ed20181104#Text>.
- Lb.Ua. 45% іностраних туристів недовольні українським сервисом. URL: https://lb.ua/culture/2015/09/01/314853_45_inostrannih_turistov_nedovolni.html.
- Яровий В. Ф. Стан та перспективи розвитку підприємств і дестинацій галузі туризму південного регіону. *Економіка та держава*. 2017. №11. С. 25-28.
- Статут Громадської спілки «Національна туристична організація України». URL: http://www.ntoukraine.org/assets/files/03_NTOU_Statut.pdf.
- Реєстри НТО України. URL: http://www.ntoukraine.org/ntoukraine_registries_ua.html#extTable1-17.
- 2020 – Рік розвитку туризму в регіонах та сільських територіях. – Режим доступу: http://www.ntoukraine.org/ntoukraine_2020_ua.html.
- Громадська організація «Українська Асоціація Активного та Екологічного Туризму». URL: <http://www.uaeta.net>.
- Туристична Асоціація України. URL: <http://www.tau.org.ua>.
- Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 року, № 2404-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text>.
- Стан здійснення ДПП в Україні. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniADppVUkraini>.
- Мартинів І. Пролітаючи над замком: Старе Село. URL: <https://zbruc.eu/node/81114>.
- Папірник І. Крижанівська М. Якщо купити собі замок... Як працює формат концесії в Україні. URL: <http://vikka.ua/novini/04186-yakscho-kupiti-sobi-zamok---yak-pratsyue-format-kontsesii-v-ukraini.htm>.
- Коваль Ю. ТОП-10 нетипових об'єктів ДПП в Україні. URL: <http://jurblog.com.ua/2017/07/top-10-netipovih-obektiv-dpp-v-ukraini>.
- Мальський М. Публічно-приватне партнерство: уроки минулого та перспективи майбутнього. URL: www.congress.lviv.ua/download.php?downloadid=30.
- Гончарова К. Один у полі воїн: український художник Йосип Бартош підняв з руїн старовинний замок на Закарпатті. URL: <https://styler.rbc.ua/ukr/intervyu/io-sif-bartosh-v-zakarpate-trinadtsatzamkov-1467579899.html>.

REFERENCES

- Constitution of Ukraine (1996). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].
- Verkhovna Rada of Ukraine (1995). Law of Ukraine "On Tourism", September 15, № 324/95-VR. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80/ed20181104#Text> [in Ukrainian].
- Verkhovna Rada of Ukraine (2000). Law of Ukraine "On Resorts", October 5, № 2026-III. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2026-14> [in Ukrainian].
- Verkhovna Rada of Ukraine (1995). Law of Ukraine "On Tourism", September 15, № 324/95-VR. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80/ed20181104#Text> [in Ukrainian].
- Lb.Ua (2015) % of foreign tourists are dissatisfied with Ukrainian service. Retrieved from: https://lb.ua/culture/2015/09/01/314853_45_inostrannih_turistov_nedovolni.html [in Ukrainian].
- Yarovyy, V. (2017). Status and prospects of development of enterprises and destinations of the tourism industry of the southern region. *Economy and state*, 11, 25-28. [in Ukrainian].
- Charter of the Public Union "National Tourist Organization of Ukraine". (2019). Retrieved from: http://www.ntoukraine.org/assets/files/03_NTOU_Statut.pdf [in Ukrainian].
- Registers of NGOs of Ukraine. (2017). Retrieved from: http://www.ntoukraine.org/ntoukraine_registries_ua.html#extTable1-17 [in Ukrainian].
- 2020 - Year of tourism development in regions and rural areas. (2020). Retrieved from: http://www.ntoukraine.org/ntoukraine_2020_ua.html [in Ukrainian].
- Public organization "Ukrainian Association of Active and Ecological Tourism". (2020). Retrieved from: <http://www.uaeta.net/> [in Ukrainian].
- Tourist Association of Ukraine. (2020). Retrieved from: <http://www.tau.org.ua> [in Ukrainian].
- Verkhovna Rada of Ukraine (2010). Law of Ukraine "On Public-Private Partnership" of July 1, № 2404-VI. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> [in Ukrainian].

www.econa.org.ua

13. Status of PPP implementation in Ukraine. Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture. (2019). Retrieved from: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenni aDppVUkraini> [in Ukrainian].
14. Martyniv, I. (2014). Flying over the castle: Old Village. Retrieved from: <https://zbruc.eu/node/81114> [in Ukrainian].
15. Papirnyk, I., & Kryzhanivska, M. (2018). If you buy a castle ... How the concession format works in Ukraine. Retrieved from: <http://vikka.ua/novini/04186-yakscho-kupiti-sobi-zamok--yak-pratsyue-format-kontsesii-v-ukraini.htm> [in Ukrainian].
16. Koval, Yu. (2017). TOP-10 atypical objects of PPP in Ukraine. Retrieved from: <http://jurblog.com.ua/2017/07/top-10-netipovih-obektiv-dpp-v-ukrayini/> [in Ukrainian].
17. Public-private partnership: lessons of the past and prospects of the future. (2019). Retrieved from: www.congress.lviv.ua/download.php?downloadid=30 [in Ukrainian].
18. Goncharova, K. (2009). One warrior in the field: Ukrainian artist Joseph Bartosh raised from the ruins of an ancient castle in Transcarpathia. Retrieved from: <https://styler.rbc.ua/ukr/intervyu/io-sif-bartosh-v-zakarpate-trinadtsat-zamkov-1467579899.html> [in Ukrainian].

УДК 338.48

Христина Мелешко (Україна)

JEL classification: L83, R58

Христина МЕЛЕШКО

аспірант,
кафедра туризму і готельного
господарства,
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова,
Україна

E-mail: tina27061991@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-4629-2841>
<http://www.researcherid.com/rid/AAW-1549-2020>

© Христина Мелешко, 2020

Отримано: 26.01.2020 р.
Прорецензовано: 08.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМ РИНКОМ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Туристична галузь є однією з найперспективніших галузей економіки, адже міжнародні доходи складаються з витрат в'їзних туристів, зокрема платежі перевізникам за транспорт, витрати на тимчасове розміщення, передоплати товарів та послуг в країні перебування. Розвиток туристичної галузі, в свою чергу, спонукає до поліпшення власної інфраструктури, створенню нових робочих місць. В провідних світових туристичних центрах доходи від міжнародного туризму є однією з найсуттєвіших складових в економіці країни. Так, наприклад, в Іспанії, Італії, Туреччині в 2018 р. доходи від міжнародного туризму склали 12% ВВП, у Великобританії – 11%, в Єгипті – 15%, в Греції – 20% ВВП. В той же період в Україні прямий внесок туризму у ВВП країни склав лише 1,5%, що дає підставу стверджувати, що туризм є недооціненим активом.

Мета. Мета статті полягає у розробці методичного підходу до оцінки рівня управління туристичним ринком регіонів України.

Метод (методологія). Методологічний базис статті склали загальнонаукові методи – метод узагальнення, порівняння та опису, методи систематизації даних, статистичний аналіз даних.

Результати. Проведена діагностика процесів формування та управління туристичним ринком регіонів України дає підставу стверджувати, що в Україні сформовані потужні туристичні центри, кількісні показники роботи яких не залежать від форм власності; ефективність роботи суб'єктів туристичної галузі в регіоні найбільшою мірою залежить від кількості турагентів, туроператорів, їх доходу, кількості реалізованих туристичних путівок, сукупної кількості туроднів та кількості обслугованих туристів; в усіх регіонах України туроператори та турагенти переважно орієнтовані на надання послуг громадянам України для подорожей за кордон, цей факт є наслідком занадто повільних темпів розвитку внутрішнього туризму; частка іноземних туристів в туристичному потоці України постійно зменшується, незважаючи на очевидні позитивні зміни у розвитку інфраструктури, рівню сервісу, іміджевих факторів.

Поясненням цьому є поступове зростання кількості громадян України, що обирають та можуть собі дозволити подорожі за кордон завдяки введенню безвізового режиму з рядом країн та зростанню фінансового добробуту середньостатистичного домогосподарства.

Мелешко К. Методичний підхід до оцінки рівня управління туристичним ринком регіонів України. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 209-215.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.209>

Ключові слова: методичний підхід; туристичний ринок; управління; регіони; оцінка; рівень.

UDC 338.48

Khrystyna Meleshko (Ukraine)

JEL classification: L83, R58

Khrystyna MELESHKO

PhD student,
Department of Tourism and Hotel Management,
O.M. Bekefov National University of Urban
Economy in Kharkiv, Ukraine
E-mail: tina27061991@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-4629-2841>
<http://www.researcherid.com/rid/AAW-1549-2020>

© Khrystyna Meleshko, 2020

Received: 26.01.2020

Revised: 08.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

METHODOLOGICAL APPROACH TO THE ASSESSMENT OF THE LEVEL OF MANAGEMENT OF THE TOURIST MARKET OF THE REGIONS OF UKRAINE

ABSTRACT

Introduction. The tourism industry is one of the most promising sectors of the economy, as international revenues consist of the costs of incoming tourists, including payments to carriers for transport, the cost of temporary accommodation, prepayment for goods and services in the host country. The development of the tourism industry encourages the improvement of its own infrastructure, the creation of new jobs. In the world's leading tourist centers, revenues from international tourism are one of the most important components in the country's economy. For example, in Spain, Italy, Turkey in 2018, revenues from international tourism amounted to 12% of GDP, in the UK - 11%, in Egypt - 15%, in Greece - 20% of GDP. At the same time, Ukraine's direct contribution of tourism to the country's GDP was only 1.5%, which suggests that tourism is an undervalued asset.

Purpose. The purpose of the article is to develop a methodological approach to assessing the level of management of the tourism market of the regions of Ukraine.

Method (methodology). The methodological basis of the article consisted of general scientific methods - the method of generalization, comparison and description, methods of data systematization, statistical analysis of data.

Results. The conducted diagnostics of the processes of formation and management of the tourist market of the regions of Ukraine gives grounds to assert that powerful tourist centers have been formed in Ukraine, the quantitative indicators of which do not depend on the forms of ownership; the efficiency of the tourism industry in the region largely depends on the number of travel agents, tour operators, their income, the number of sold tourist vouchers, the total number of tourists and the number of tourists served; in all regions of Ukraine, tour operators and travel agents are mainly focused on providing services to citizens of Ukraine for travel abroad, this fact is a consequence of too slow development of domestic tourism; the share of foreign tourists in the tourist flow of Ukraine is constantly decreasing, despite the obvious positive changes in the development of infrastructure, level of service, image factors. The explanation for this is the gradual increase in the number of Ukrainian citizens who choose and can afford to travel abroad due to the introduction of a visa-free regime with a number of countries and the growth of financial well-being of the average household.

Meleshko, K. (2020). Methodical approach to the assessment of the level of management of the tourist market of the regions of Ukraine. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 209-215.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.209>

Keywords: methodical approach; tourist market; management; regions; rating; level.

Вступ

Туристична галузь є однією з найперспективніших галузей економіки, адже міжнародні доходи складаються з витрат в'їзних туристів, зокрема платежі перевізникам за транспорт, витрати на тимчасове розміщення, передоплати товарів та послуг в країні перебування. Розвиток туристичної галузі, в свою чергу, спонукає до поліпшення власної інфраструктури, створенню нових робочих місць. В провідних світових туристичних центрах доходи від міжнародного туризму є однією з найсуттєвіших складових в економіці країни. Так, наприклад, в Іспанії, Італії, Туреччині в 2018 р. доходи від міжнародного туризму складали 12% ВВП, у Великобританії – 11%, в Єгипті – 15%, в Греції – 20% ВВП. В той же період в Україні прямий внесок туризму у ВВП країни склав лише 1,5%, що дає підставу стверджувати, що туризм є недооціненим активом.

Значний внесок у дослідження туристичного ринку України та її регіонів здійснили такі вчені: М. Борушак [1], Л. Дядечко [2], О. Кондратенко [3], Л. Левковська [4], О. Любіцева [5], А. Мокляк [6], І. Писаревський [7], Н. Свелеба [8], Д. Стеченко [9], І. Школа [10] та ін.

Аналіз досліджень та результатів наукових праць, присвячених досліджуваній темі, виявили необхідність розробки методичного підходу до оцінки управління туристичним ринком регіонів України та зумовили формування мети даної статті.

Мета та завдання статті

Збільшення потоку іноземних громадян в Україну після достойного рівня організації та проведення чемпіонату Європи з футболу в 2012 р. відбулося переважно за рахунок тих, хто вказав за мету перебування культурний та спортивний обмін. В порівнянні з 2011 р. частка таких в'їзних іноземних громадян збільшилася в 26 разів.

Після політичних подій 2013-2014 рр. кількість іноземних відвідувачів в 2015 р. впала вдвічі. З них службова, ділова, політична активність зменшилася в 4 рази; кількість туристів – в 3,5 рази; тих, хто за мету мав культурний, спортивний та релігійний обмін – в 8 разів.

У зв'язку з цим, сьогодні існує нагальна потреба у проведенні діагностики рівня управління туристичним ринком регіонів України, як однією перспективних сфер національної економіки.

Мета статті полягає у розробці методичного підходу до оцінки рівня управління туристичним ринком регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження

В Україні основна частка національного продукту створюється в окремих галузях і регіонах, і актуальними за сучасних умов є завдання зниження територіальних диспропорцій, розширення міжрегіональної взаємодії на ринках товарів, послуг, капіталів і праці [11].

За період 2011-2017 рр. структура кількісних показників іноземних громадян за метою поїздки на територію України теж потерпала принципових змін (табл. 1). Зменшення відбулося по всіх групах іноземних громадян, крім тих, що за мету обрали приватну поїздку – з 89,6% у 2011 р. до 96,6% у 2017 р. Найбільші негативні зміни спостерігаються у статистичних показниках частки іноземців, які обрали мету за мету перебування в Україні туризм: з 5,7% у 2011 р. до 0,3% у 2017 р. (майже в 20 разів).

В 2019 р. розподіл в'їзних (іноземних) туристів, обслугованих турагентами та туроператорами всіх регіонів України дає підставу стверджувати, що найбільша їх частина обирає дозвілля та відпочинок (70%), збільшилася частка тих, хто обирає спеціалізований туризм (20%), а тих, хто зацікавлений у спортивному туризмі, навпаки, зменшилася (<1%).

Таблиця 1. Частка (у %) в'їзних (іноземних) громадян на територію України за метою поїздки (розраховано за [12])

Рік	Службова, ділова, дипломатична	туризм	приватна	навчання	працевлаштування	імміграція (постійне місце проживання)	культурний та спортивний обмін, релігійна, інша
2011	3,012	5,725	89,563	0,276	0,075	0,303	1,046
2013	0,679	1,980	73,639	0,001	0,001	0,021	23,679
2015	0,331	1,110	92,734	0,001	0,010	0,019	5,795
2017	0,625	0,274	96,571	0,032	0,019	0,028	2,452

Позитивна динаміка 2018-2019 рр. за загальною кількістю туристів, обслугованих туроператорами та турагентами дає підстави сподіватися на подальший розвиток галузі в Україні, тому саме за

статистичними показниками останніх двох років автором було проведено детальний аналіз організаційних та економічних показників в роботі суб'єктів туристичної діяльності України.

Серед 4664 суб'єктів туристичної діяльності в Україні станом на 2019 р. 1867 припадає на юридичні особи, а 2797 – на фізичні особи-підприємці. Річний приріст юридичних осіб – суб'єктів туристичної діяльності становив майже 2%, а ФОП – майже 14%. Середньооблікова кількість штатних працівників у суб'єктів – юридичних осіб 9120 осіб (майже 5 осіб на суб'єкт), причому на кожного туроператора приходить майже 9 осіб на суб'єкт, а на кожного турагента – понад 3. Середньооблікова кількість штатних працівників у суб'єктів – фізичних осіб-підприємців 3345 осіб, тобто 1,2 особи на суб'єкт.

За якісними показниками співробітники туроператорів та турагентств юридичних осіб та ФОП-ів не відрізняються 40% та 42% відсотків їх

співробітників мають вищу або середню спеціальну освіту в галузі туризму.

Дохід від надання туристичних послуг (без ПДВ, акцизного податку й аналогічних обов'язкових платежів), отриманих юридичними особами в 42 рази перевищують відповідні доходи, отримані фізичними особами-підприємцями. Було проведено аналіз ефективності роботи у вигляді суми доходів (у тис. грн.) на одного співробітника в залежності від форми власності та виду суб'єктів (табл. 2) в 2019 р. Ефективність юридичних осіб в роботі туристичної галузі обумовлена ефективністю роботи туроператорів. В той же час турагенти та суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність, фізичні особи-підприємці демонструють вищі показники доходів, що припадають на одного штатного працівника.

Таблиця 2. Величина доходів від надання туристичних послуг, отриманих у 2019 р. (без ПДВ, акцизного податку й аналогічних обов'язкових платежів), що припадає на 1 співробітника, тис. грн. (розраховано за [12]).

	Усього	В тому числі		
		туроператори	турагенти	суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність
Юридичні особи	3503,1471	6456,8991	183,07148	190,01522
Фізичні особи-підприємці	224,65614		214,65053	458,94818

За регіонами України статистичні показники суб'єктів туристичної діяльності принципово різняться. По-перше, за концентрацією суб'єктів, що надають туристичні послуги за регіонами. З 4664 туроператорів, турагентів, суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, 1230 (26,4% від загальної кількості) знаходяться у м. Київ; 429 (9,2%) – у Дніпропетровській області; 420 (9,0%) – у Львівській; 292 (6,3%) – в Одеській; 261 (5,6%) – в Харківській областях. Тобто, понад половини (65,5%) всіх суб'єктів працюють в 5 з 25 регіонів України. Названа п'ятірка регіонів-лідерів з одного боку володіє потужними рекреаційними ресурсами, та викликає зацікавленість користувачів туристичних послуг, з іншого боку, в цих регіонах найбільший наявний дохід на 1 особу в Україні (165 054 грн. у м. Київ; 87 130 грн. – у Дніпропетровській, 65 691 грн. – у Львівській, 72 805 грн. – в Одеській, 65 534 грн. – в Харківській областях), що обумовлює платоспроможність населення.

Проте навіть у регіонах з найвищим рівнем розвитку туристичної галузі існують особливості за формою надання туристичних послуг. В табл. 3 представлені статистичні спостереження щодо кількісних показників туроператорів, турагентів, суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність в регіонах України з найбільшою та найменшою кількістю суб'єктів.

Переважає більшість всіх туроператорів (78,4%) працюють лише в двох регіонах України – у м. Київ та Львівській областях. Кількість турагентів за регіонами цілком відповідає ранжируванню за загальною кількістю суб'єктів туристичної діяльності. Понад 60% суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність сконцентровано в чотирьох регіонах України (Львівській обл., м. Київ, Одеській та Харківській обл.), а в Дніпропетровській та Полтавській областях вони взагалі відсутні.

Виявлені особливості в роботі суб'єктів з різними формами власності туристичної галузі за регіонами України обумовили необхідність проведення оцінки рівня управління туристичним ринком регіонів України та результатів діяльності суб'єктів – юридичних осіб та суб'єктів – фізичних осіб підприємств за наступними показниками:

$$D_{tp1} = \frac{D_{tp}}{N_{st}}; \quad (1)$$

де D_{tp1} – дохід від надання туристичних послуг на 1 суб'єкт, тис. грн.;

D_{tp} – дохід від надання туристичних послуг, тис. грн.;

N_{st} – кількість суб'єктів туристичної діяльності, од.

Таблиця 3. Статистичні спостереження щодо кількісних показників туроператорів, турагентів, суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність в деяких регіонах України (розраховано за [12])

Регіони	Ранг за загальною кількістю суб'єктів туристичної діяльності	тур-операторів	% до загальної кількості	тур-агентів	% до загальної кількості	суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність	% до загальної кількості
м. Київ	1	361	67,1	835	21,4	34	15,2
Дніпропетровська	2	15	2,8	414	10,6	0	0
Львівська	3	61	11,3	298	7,6	61	27,4
Одеська	4	13	2,4	248	6,4	31	13,9
Харківська	5	8	1,5	245	6,3	8	3,6
Чернівецька	21	7	1,3	70	1,8	2	0,9
Кіровоградська	22	0	0	68	1,7	4	1,8
Житомирська	23	3	0,06	63	1,6	2	0,9
Чернігівська	24	1	0,02	57	1,5	1	0,4
Луганська	25	0	0	44	0,1	2	0,9

Кількість туристичних путівок, реалізованих туроператорами та турагентами (турагентами для ФОП):

$$P_{v_1} = \frac{P_v}{N_{por} + N_{pgu} + N_{p_{gb}} + N_{p_{for}}}; \quad (2)$$

де P_{v_1} – середня вартість 1 туристичної путівки, тис. грн.:

P_v - вартість туристичних путівок, усього, тис. грн.;

N_{por} - іншим організаціям (для юридичних осіб);

N_{pgu} – громадянам України в межах України;

$N_{p_{gb}}$ – громадянам України за кордон;

$N_{p_{for}}$ – іноземцям.

Середня вартість 1 туристичної путівки, реалізованої туроператорами та турагентами (турагентами для ФОП):

$P_{v_{1or}}$ - іншим організаціям (для юридичних осіб):

$$P_{v_{1or}} = \frac{P_{vor}}{N_{por}}; \quad (3)$$

Громадянам України:

$P_{p_{1gu}}$ - в межах України

$$P_{p_{1gu}} = \frac{P_{v_{gu}}}{N_{pgu}}; \quad (4)$$

$P_{p_{1gb}}$ - за кордон

$$P_{p_{1gb}} = \frac{P_{v_{gb}}}{N_{p_{gb}}}; \quad (5)$$

$P_{p_{1for}}$ іноземцям

$$P_{p_{1for}} = \frac{P_{v_{for}}}{N_{p_{for}}}; \quad (6)$$

N_{td_1} – середнє значення кількості туроднів на 1 туристичну путівку:

$$N_{td_1} = \frac{N_{td}}{N_{por} + N_{pgu} + N_{p_{gb}} + N_{p_{for}}}; \quad (7)$$

де N_{td} - кількість туроднів, од.

Середнє значення кількості туроднів на 1 туристичну путівку, реалізовану туроператорами та турагентами (турагентами для ФОП):

$N_{td_{1or}}$ - іншим організаціям (для юридичних осіб)

$$N_{td_{1or}} = \frac{N_{td_{or}}}{N_{por}}; \quad (8)$$

Громадянам України:

$N_{td_{1gu}}$ - в межах України

$$N_{td_{1gu}} = \frac{N_{td}}{N_{pgu}}; \quad (9)$$

$N_{td_{1gb}}$ - за кордон

$$N_{td_{1gb}} = \frac{N_{td_{gb}}}{N_{p_{gb}}}; \quad (10)$$

$N_{td_{1for}}$ іноземцям

$$N_{td_{1for}} = \frac{N_{td_{for}}}{N_{p_{for}}}; \quad (11)$$

Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами (турагентами для ФОП), осіб):

Громадян України:

$N_{tur_{gu}}$ – в межах України;

$N_{tur_{gb}}$ – за кордоном;

$N_{tur_{for}}$ – іноземців.

P_{wed} – частка штатних працівників, які мають вищу або середню спеціальну освіту в галузі туризму, %:

$$P_{wed} = \frac{N_{wed}}{N_w}, \quad (12)$$

де N_w – середньо-облікова кількість штатних працівників – усього, осіб.

N_{tur1w} – середня кількість туристів, обслугованих 1 штатним працівником:

$$N_{tur1w} = \frac{N_{tur_{gu}} + N_{tur_{gb}} + N_{tur_{for}}}{N_w}. \quad (13)$$

Аналіз якісного складу та ефективності роботи середньостатистичного працівника туристичної галузі у регіонів приводить до висновків, що рівень спеціальної підготовки (наявність середньої спеціальної або вищої освіти) в галузі туризму не впливає на отриманий рівень доходу. Так, наприклад, найвищий рівень спеціальної підготовки мають працівники юридичних осіб в Кіровоградській області (75%), а для фізичних осіб-підприємців – в Чернівецькій області (65%), сукупні доходи від галузі туризму в яких виявилися найменшими.

Найбільша середньооблікова кількість штатних працівників у юридичних осіб в Івано-Франківській області, м. Київ та Львівській області – 12,4, 6,9 та 4,9 відповідно. Саме в цих регіонах працює найбільша кількість туроператорів.

У фізичних осіб-підприємців відповідні показники набагато менші. Значення середньооблікової кількості штатних працівників менше 1 пояснюється тим, що на 3345 штатних працівників в цілому по Україні приходить 107 позаштатних (тих, що працюють за договорами та зовнішні сумісники) та 1466 неоплачуваних працівників (власників, засновників підприємств та члени їх сімей). Найбільша середньооблікова кількість відзначена у Чернівецькій, Вінницькій (1,9) та Одеській (1,6) областях. Проте кореляційного зв'язку із рівнем доходу цей показник не демонструє.

Найбільше середнє значення кількості туристів, обслугованих 1 штатним працівником, найнятим

юридичною особою виявилось у м. Київ (819 осіб), відповідний показник для штатного працівника фізичної особи-підприємця найбільшим виявився у Львівській області (452 особи).

Проведений аналіз впливу обраних показників на рівень доходу суб'єктів туристичної галузі різних форм власності дозволяє стверджувати, що не всі показники рівної мірою впливають на ефективність роботи. Так, кількісні та якісні показники робітників туристичної сфери взагалі не впливають на доходність суб'єктів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведена діагностика процесів формування та управління туристичним ринком регіонів України дає підставу стверджувати, що в Україні сформовані потужні туристичні центри, кількісні показники роботи яких не залежать від форм власності; ефективність роботи суб'єктів туристичної галузі в регіоні найбільшою мірою залежить від кількості турагентів, туроператорів, їх доходу, кількості реалізованих туристичних путівок, сукупної кількості туроднів та кількості обслугованих туристів; в усіх регіонах України туроператори та турагенти переважно орієнтовані на надання послуг громадянам України для подорожей за кордон, цей факт є наслідком занадто повільних темпів розвитку внутрішнього туризму; частка іноземних туристів в туристичному потоці України постійно зменшується, незважаючи на очевидні позитивні зміни у розвитку інфраструктури, рівню сервісу, іміджевих факторів.

Поясненням цьому є поступове зростання кількості громадян України, що обирають та можуть собі дозволити подорожі за кордон завдяки введенню безвізового режиму з рядом країн та зростанню фінансового добробуту середньостатистичного домогосподарства.

Перспективою подальших розвідок має стати аналіз закордонного досвіду управління туристичним ринком на регіональному рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Борушак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів: монографія. Львів: ІРД НАН України, 2006. 288 с.
2. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 224 с. URL: http://tourlib.net/books_ukr/dyadechko21.htm.
3. Кондратенко О. О., Свердло Т. О. Аналіз потоків клієнтів на ринку туристичних послуг України напередодні визначних спортивних подій. Зовнішня торгівля: право, економіка, фінанси. 2012. № 3. С. 198–204.
4. Левковская Л., Чабан Р., Мунин Г. Состояние и перспективы развития туризма и гостиничного бизнеса в Украине. *Економіка України*. 2003. Випуск 6. С. 31–36.
5. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). Київ: Альтерпрес, 2005. 436 с.
6. Мокляк А. Туристські ресурси для потреб іноземного туризму в Україні (у контексті українськопольських туристичних зв'язків): автореф. дис. ... канд. геогр. наук: спец. 11.00.02 «Економіка та соціальна географія». Київ, 2014. 17 с.
7. Туризм як національний пріоритет: [монографія] / За ред. І. М. Писаревського. Харків: ХНАМГ, 2010. 284 с.

www.econa.org.ua

8. Свелеба Н., Бігус М. Актуальні проблеми туристичного бізнесу в умовах динамічних змін ринкового середовища. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип. 19 (8). С. 122–126.
9. Стеченко Д. М. Передумови і напрямки формування туристичного ринку України. *Туризм: теорія і практика*. 2005. № 1. С. 5–11.
11. Іртищева І. О., Крамаренко І. С. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії. *Регіональна економіка*. 2014. № 2. С. 84–94.
10. Розвиток туристичного бізнесу регіону. За ред. І. М. Школи. Чернівці : Книги-XXI, 2007. 292 с.
12. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

REFERENCES

1. Borushchak, M. (2006). *Problemy formuvannya stratehiyi rozvytku turystychnykh rehioniv* [Problems of formation of strategy of development of tourist regions]. Lviv: IRD NAN Ukrainy. [in Ukrainian].
2. Dyadechko, L. P. (2007). *Ekonomika turystychnoho biznesu* [Economics of tourism business]. Kyiv: Tsentru uchbovoyi literatury. Retrieved from: http://tourlib.net/books_ukr/dyadechko21.htm [in Ukrainian].
3. Kondratenko, O. O., & Sverdlo, T. O. (2012). Analiz potokiv kliyentiv na rynku turystychnykh posluh Ukrainy naperedodni vyznachnykh sportyvnykh podiy [Analysis of customer flows in the market of tourist services of Ukraine on the eve of major sporting events]. *Zovnishnya torhivlya: pravo, ekonomika, finansy – Foreign trade: law, economics, finance*, 3, 198–204. [in Ukrainian].
4. Levkovskaya, L., Chaban, R., Munyn, H. (2003). Sostoyanie i perspektivy razvitiya turizma i hostinichnogo biznesa v Ukraine [The state and prospects of tourism and hotel business in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 6, 31–36. [in Russian].
5. Lyubitseva, O. O. (2005). *Rynok turystychnykh posluh (heoprostorovi aspekty)* [Market of tourist services (geospatial aspects)]. Kyiv: Alterpres. [in Ukrainian].
6. Moklyak, A. (2014). *Turystski resursy dlya potreb inozemnoho turizmu v Ukraini (u konteksti ukrayinskopolskykh turystychnykh zvyazkiv)* [Tourist resources for the needs of foreign tourism in Ukraine (in the context of Ukrainian-Polish tourist relations)]. Kyiv. [in Ukrainian].
7. Pysarevskyy, I. M. (2010). *Turyzm yak natsionalnyy prioritet* [Tourism as a national priority]. Kharkiv: KhNAMH. [in Ukrainian].
8. Sveleba, N., Bihus, M. (2009). Aktualni problemy turystychnoho biznesu v umovakh dynamichnykh zmin rynkovoho seredovyscha [Actual problems of tourism business in the dynamic changes of the market environment]. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy – Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, 19 (8), 122–126. [in Ukrainian].
9. Stechenko, D. M. (2005). *Peredumovy i napryamky formuvannya turystychnoho rynku Ukrainy* [Prerequisites and directions of formation of the tourist market of Ukraine]. *Turyzm: teoriya i praktyka – Tourism: theory and practice*, 1, 5–11. [in Ukrainian].
10. Shkola, I. M. (2007). *Rozvytok turystychnoho biznesu rehionu* [Development of tourism business in the region]. Chernivtsi : Knyhy-XXI. [in Ukrainian].
11. Irtysheva, I. O., & Kramarenko, I. S. (2014). *Investytsiyna pryvablyvist ekonomiky: mizhrehionalni asymetriyi* [Investment attractiveness of the economy: interregional asymmetries]. *Rehionalna ekonomika – Regional economy*, 2, 84–94. [in Ukrainian].
12. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2020). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].

УДК 343

JEL classification: G15, F37

Олександра ВАСИЛЬЧИШИН

*доктор економічних наук,
професор,
кафедра безпеки,
правоохоронної діяльності та фінансових
розслідувань,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна*

Ірина Білоус

*кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра безпеки,
правоохоронної діяльності та фінансових
розслідувань,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна*

© Олександра Васильчишин,
Ірина Білоус, 2020

Отримано: 25.01.2020 р.
Прорецензовано: 06.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Олександра Васильчишин (Україна)
Ірина Білоус (Україна)

РЕЙДЕРСТВО ЯК ОКРЕМИЙ ВИД ОРГАНІЗОВАНОЇ ЗЛОЧИННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто такий вид економічного злочину, як рейдерство. Досліджено суть даного явища, зокрема, вивчення даного поняття та на основі аналізу існуючих підходів обґрунтовано та сформульовано власне тлумачення поняття рейдерства. Охарактеризовано найпопулярніші види рейдерства в Україні та сформульовано основні ознаки рейдерства. Розкрито його негативний вплив на економічну безпеку держави. Визначено найбільш популярні схеми рейдерських захоплень в Україні. Наголошено, що не існує універсальних схем захисту від рейдерських атак, проте є певні способи протистояння йому, які запропоновані в даному дослідженні. Також визначено, що рейдерство являється гострою темою як для бізнесу (у якого відбирають корпоративні права й активи), так і для громадян (у яких відбирають нерухомість). Тому протистояти даному явищу потрібно використовуючи усі методи.

Васильчишин О., Білоус І. Рейдерство як окремих вид організованої злочинної діяльності у фінансовій сфері. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 216-222.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.216>

Ключові слова: рейдерство; рейдер; поглинання; заволодіння; власність.

UDC 65.011

JEL classification: G15, F37

Oleksandra VASYLCHYSHYN

*Doctor of Economics,
Professor,
Department of Security, Law Enforcement and
Financial Investigations,
Ternopil National Economic University, Ukraine*

Iryna BILOUS

*PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Security, Law Enforcement and
Financial Investigations,
Ternopil National Economic University, Ukraine*

© Oleksandra Vasylychshyn,
Iryna Bilous, 2020

Received: 25.01.2020
Revised: 06.02.2020
Accepted: 26.02.2020
Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Oleksandra Vasylychshyn (Ukraine)
Iryna Bilous (Ukraine)

RAIDING AS A SEPARATE TYPE OF ORGANIZED CRIMINAL ACTIVITY IN THE FINANCIAL SPHERE

ABSTRACT

The article considers such a type of economic crime as raiding. The essence of this phenomenon is studied, in particular, the study of this concept and on the basis of the analysis of existing approaches the own interpretation of the concept of raiding is substantiated and formulated. The most popular types of raiding in Ukraine are described and the main features of raiding are formulated. Its negative impact on the economic security of the state is revealed. The most popular schemes of raider captures in Ukraine are determined. It is emphasized that there are no universal schemes of protection against raider attacks, but there are certain ways to counteract it, which are proposed in this study. Therefore it is necessary to resist this phenomenon using all methods.

Vasylychshyn, O., & Bilous, I. Raiding as a separate type of organized criminal activity in the financial sphere. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 216-222.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.216>

Keywords: raiding; raider; absorption; occupation; property.

Вступ

Поширення в економіці України процесів злиття та поглинання під впливом чинників внутрішнього середовища спричинило появу такого своєрідного явища як рейдерство. Проте, процеси злиття та поглинання на відміну від рейдерства є цивілізованими та законними методами встановлення контролю над іншим бізнесом (насамперед, над підприємствами акціонерної форми власності) та не розмежовує понять злиття та поглинання. Тоді як під "рейдерством" розуміють незаконні захоплення підприємств та недружні поглинання. Цивілізований розвиток бізнесу базується на рівноправному (за взаємною згодою сторін) злитті чи поглинанні фірм, підприємств різних форм власності. А явище захоплення власності серед фахівців західного корпоративного права отримало назву "рейдерство".

На пострадянському просторі рейдерство часто було пов'язане не лише із захопленням акцій компаній, але і з фізичним захопленням підприємства чи його активів. Тому в нашій країні цей термін набув явно негативний відтінок і не має нічого спільного з «недружнім» поглинанням.

В українській практиці поглинання виглядає досить жорстко: з підркобою документів, судових рішень, втручання в роботу електронних реєстрів і цілою купою інших кримінально-караних діянь. В Україні і інших країнах СНД рейдерством стали називати кримінальні схеми із захоплення активів підприємств за участю бандитів і корумпованих урядовців. Варто відмітити, що саме рейдерство стало підґрунтям подальшого розвитку організованої злочинної діяльності й створює певні умови для легалізації отриманих від неї доходів.

Питання рейдерства, недружного злиття та поглинання в українських умовах висвітлено та досліджено у працях Б. Андрушківа, О. Барановського, О. Білікова, П. Берназа, З. Варналій, Л. Венгера, А. Єфіменко, А. Єременко, І. Зайцева, С. Кравченко, О. Кирєєва, О. Ляшенко, І. Мазура, М. Мельника, О. Музиченко, Г. Паламарчука, І. Селіванової, О. Середи, О. Тарасової, Ю. Хомич, Ю. Челембія, А. Черпака, В. Шемчука та інших науковців, економістів. В своїх роботах автори аналізують ринок злиття та поглинання в Україні, описують потенційні загрози рейдерських атак та захоплень підприємств, досліджують окремі випадки таких захоплень, а також пропонують основні шляхи протидії рейдерським атакам.

Проблема рейдерських атак стала реальною загрозою для економіки нашої держави. Незважаючи на велику кількість публікацій щодо рейдерства, ця проблема залишається недостатньо вивченою, також не вирішеними залишаються і багато питань по даному явищу. Зокрема, нагальним питанням є подальше дослідження рейдерства, як негативного явища, методів рейдерського захоплення, а також способів захисту та протидії йому. Рейдерські атаки набули настільки значного поширення, що варто на науковому й практичному рівнях активно розробляти основні схеми протистояння їм. Це і зумовило актуальність обраної теми дослідження.

Мета статті

Метою статті є дослідження явища рейдерства як окремого виду організованої злочинної діяльності, зокрема, вивчення даного поняття та на основі аналізу існуючих підходів обґрунтувати та сформулювати власне тлумачення даного поняття, охарактеризовано найпопулярніші види рейдерства в Україні. Також визначити найбільш популярні схеми рейдерських захоплень в нашій державі і запропонувати основні способи протистояння рейдерським атакам.

Виклад основного матеріалу дослідження

Термін "рейдерство" з'явився на межі XIX і XX століть, проте саме явище налічує сотні років. Рейдерство з'явилося разом з акціями, які дали можливість поглинання компанії поза волею керівництва. Найбільш відомим прикладом поглинань XVIII століття є спроба захоплення Французькою Ост-Індської компанії Жаном де Батц. В 1980-і роки активність рейдерів різко зросла, коли Майкл Мілкен винайшов використання «сміттєвих облігацій» для фінансування захоплень [1, с. 263]. В кінці XIX століття рейдерством успішно займався і Джон Рокфеллер, використовуючи в якості механізму примусу пільгові ціни на транспортування нафти. У континентальній Європі

рейдерство було дуже рідкісним явищем, а в 1990-і роки набуло розмаху. Треба зазначити, що з подібним явищем зіткнулися свого часу всі країни з перехідною економікою. Наприклад, у сусідній Польщі рейдерство на початку 90-х рр. іменувалося «торпедуванням».

Сам термін «рейд» англійського походження і означає "набіг", а "рейдер" – «загарбник», «учасник нальоту», «мародер». Рейдер – це фізична чи юридична особа, спеціаліст з перехоплення оперативного керівництва або власності фірми, тобто особа, яка намагається отримати власність проти волі її власників, за допомогою спеціально інсценованого бізнес-конфлікту.

У корпоративному праві США та Західної Європи терміном "рейдер" позначається особа, яка починає активно скуповувати акції з метою отримання контрольного пакету. Рейд розглядають як операцію (спробу) з придбання великого пакету акцій певної компанії з метою її поглинання. Виділяють "рейд на світанку" (швидке скуповування акцій одразу ж після відкриття біржі для підготовки до поглинання) та "рейд преміальний" (неочікувана спроба поглинути компанію шляхом пропозиції акціонерам премії, вищої за ринкову ціну їх акцій). Фахівці з безпеки бізнесу вважають, що терміни "рейд" та "недружнє (вороже) поглинання" дуже близькі і різниця між ними в тому, що рейдинг – це процес, а поглинання – це результат.

У Сполучених Штатах «рейдерами» називають атакуючу сторону в процесах злиття і поглинань, і кримінального відтінку в цьому понятті зазвичай немає. Виділяють дружнє і вороже поглинання. Так, під ворожим поглинанням зазвичай розуміється «тендерна пропозиція, тобто пряма пропозиція акціонерам відповідної компанії продати їх акції за ціною трохи вище ринкової. Вороже поглинання не передбачає переговори з керівництвом компанії, яку хочуть "поглинути" (у всякому разі, на початковому етапі поглинання), тоді як "дружнє поглинання" передбачає переговори з керівництвом відповідної компанії [2].

В вітчизняній науковій літературі існують різні думки щодо визначення терміну "рейдерство" та його змісту, що призводить до деякого непорозуміння. При дослідженні літературних джерел виділяється декілька підходів до тлумачення поняття «рейдерство». Так, деякі автори під рейдерством розуміють певний вид поглинань або захоплень власності. Зокрема, А. Єфіменко визначає рейдерство як вилучення майна на нібито законних підставах, в основі виникнення яких лежать прогалини в законі або системні недоліки функціонування державних інститутів (судової та правоохоронної систем, системи реєстрації юридичних осіб тощо) [3, с. 118].

Інша група вчених (А. Єфіменко, О. Коваль, І. Селіванова, Ю. Хомич та інші), під час дослідження протизаконних поглинань, загарбань власності використовують терміни «жорстке поглинання», «недружнє поглинання», «поглинання з використанням незаконних методів» [4; 5].

Деякі дослідники пропонують розглядати рейдерство як злочин. Серед них Ю. Челембій, який формулює рейдерство як силове незаконне заволодіння власністю внаслідок протизаконних дій зацікавлених осіб, а також вважає, що рейдерство в Україні має відверто кримінальний характер, сприяє поглибленню корупції і поширенню корупційних схем [6, с. 24]. В. Шемчук визначає рейдерство як незаконне загарбання і характеризує дане явище як злочинну діяльність злочинних угруповань із привласнення чужого майна шляхом шахрайства, з використанням неправосудних чи сфальсифікованих судових рішень та за співучасті корумпованих чиновників [7]. Таку ж точку зору в розумінні рейдерства має Н. Гуторова, яка наголошує, що рейдерство – це протизаконне захоплення підприємств [8, с. 8].

Таким чином, під рейдерством розуміють чималий спектр дій: від звичайного законного “недружного” поглинання до злочинного захоплення об’єктів власності.

Фахівці Міністерства внутрішніх справ України розглядають “рейдерство” як силове захоплення спірних підприємств, у тому числі на виконання відповідних судових рішень на користь тих чи інших власників. З точки зору Служби безпеки України “рейдерство” – це протиправне захоплення акціонерних товариств (у тому числі з державною часткою власності) сторонніми комерційними структурами через міноритарних акціонерів, які діють на їх користь. На їх думку, реалізація протиправних схем заволодіння акціонерними товариствами, що супроводжується силовим захопленням адміністративних приміщень та зміною керівництва товариства, є окремим видом економічного злочину.

За даними Генеральної прокуратури рейдерських захоплень в Україні за останні п’ять років на території держави відбулося майже 1700 рейдерських атак, із них — понад 500 за останні два роки. Лише за січень-грудень 2019 року було обліковано кримінальних правопорушень по даному виду – 288 рейдерських атак. Найбільше потерпають підприємці у Києві та Київській області. За останні п’ять років там було зареєстровано майже 400 рейдерських атак. На другому місці — Дніпропетровська та Львівська область. У кожній зафіксували понад 100 випадків рейдерства [9].

Генеральна прокуратура України до рейдерських захоплень відносить правопорушення, які проходять за двома статтями Кримінального

кодексу: ст. 206 КК України – протидія законній господарській діяльності, яка трапляється майже утричі частіше, і ст. 206-2 КК України – протиправне заволодіння майном підприємства, установи, організації. Проте за даним фактом взагалі не відкривають кримінальних проваджень і здебільшого через те, що в українському законодавстві не існує поняття «рейдерство». За даними, які містяться у Єдиному державному реєстрі судових рішень: у 2019 році винесено лише 2 вироки (один з яких не набрав законної сили); у 2018 році – 3 вироки; у 2017 році – 2 вироки. Такі дані вказують про повну неефективність роботи правоохоронних органів в контексті розслідування злочину, передбаченого ст. 206-2 Кримінального Кодексу України.

Варто відмітити, що Комісія з питань розгляду скарг у сфері державної реєстрації (Антирейдерська комісія) у 2018 році задовільнила понад 400 скарг, скасувавши незаконну реєстрацію майже 6 тисяч гектарів землі, та понад 100 тисяч квадратних метрів нерухомості, а у 2017 – понад 600 скарг. Водночас, з численних журналістських розслідувань можна почерпнути інформацію про випадки nereагування комісією на кричущі та очевидні випадки рейдерства і отримання скаргниками відписок щодо “відсутності порушень закону у діях державного реєстратора”.

На нашу думку, в українському суспільстві розвитку такого явища як рейдерство, в першу чергу, сприяє: нестабільна ситуація в країні; високий рівень корупції; недосконалість і корумпованість органів виконавчої влади, зокрема судової влади; слабкість правової системи; низький рівень правової культури; неефективна робота правоохоронних органів в контексті протидії рейдерству.

Варто відмітити, що в Україні рейдерство в основному полягає у набутті сумнівними шляхами тимчасового права розпоряджатися активами та якнайшвидшим продажем цих активів пов’язаним із рейдером особам, із наступними перепродаваннями вилучених активів між пов’язаними особами, маючи на меті унеможливити їхньому поверненню законним власникам. Головна мета рейдера – отримання прибутку.

Найпоширенішим є ділення рейдерства на “біле”, “сіре” і “чорне”. Прагнучи захопити прибуткову власність, “білі” рейдери йдуть на майже фантастичні, але цілком законні кроки, аби підірвати економічне становище підприємства і потім за безцінь заволодіти ним. “Сірі” використовують сумнівні методи, балансуючи між криміналом і законністю. “Чорне” рейдерство являється найнебезпечнішим видом рейдерства і є типовим кримінальним (бандитським) заволодінням власністю.

У країнах з розвиненими корпоративними відносинами виділяють ще один тип рейдерства – «грінмейл» (корпоративний шантаж міноритарних акціонерів). У зарубіжній літературі «грінмейл» визначають як процедуру набуття достатньої кількості акцій компанії для того, щоб створити видимість загрози її недружнього поглинання, з подальшим викупом акцій компанією за завищеною вартістю. «Грінмейл» вважається найбезпечнішим видом українського рейдерства.

Варто зазначити, що в нашій країні межа між «білими», «сірими» і «чорними» рейдерами досить розмита. Недосконалість законодавства призводить до того, що операція, яка спочатку була проведена в «білих рукавичках» і, яку можна було б вважати «грінмейлом», вимагає для свого завершення «чорних» методів. Саме тому в українському суспільстві рейдерство і бандитизм стали синонімами.

Якщо говорити умовно, то можна розділити рейдерів на професійних і ситуаційних. Професійні рейдери введуть базу даних компаній, які можна захопити. Вони здійснюють захоплення, як за власною ініціативою, так і на замовлення клієнтів. Досить часто на них працюють високопрофесійні фахівці, які відмінно розбираються в юриспруденції, психології та в діючому законодавстві, а також добре знають про його недоліки. У професійних рейдерів є свої методи захоплення бізнесу, оскільки одного єдиного сценарію на всі випадки життя не існує.

Однак, навіть ті компанії, які займаються цілком легальним бізнесом, теж можуть вдатися до такого методу з метою усунення конкурента. Такі компанії можна назвати ситуаційними рейдерами. Вони залучають професійних рейдерів для разових, але дуже важливих для них захоплень. Часто зустрічаються такі замовники, які замовляють певне підприємство тільки для того, щоб його просто розвалити, знищити, прибрати конкурента.

До головних ознак рейдерської діяльності можна віднести:

- організований, продуманий характер;
- здійснення протиправних дій злочинного характеру (зокрема, підробка документів, печаток; підкуп представників органів влади та правоохоронних органів; використання службового становища задля винесення неправосудних рішень суду для законного прикриття рейдерського нападу; застосування фізичного та психічного насилля тощо) для забезпечення своєї мети – заволодіння чужою власністю.

Отже, враховуючи вище зазначене, до найбільш популярних схем рейдерських захоплень можна віднести: використання підроблених документів, печаток, підписів; використання неправосудних рішень судів; втручання до реєстрів з внесенням до

них напряму потрібних відомостей; використання ключів реєстратора або нотаріуса, котрі не обізнані або ж навпаки; незаконний вплив на менеджерів компанії (шантаж, підкуп, погрози, залякування); застосування фізичного та психічного насилля; дестабілізація роботи компанії шляхом використання міноритарних акціонерів з метою змусити власників компанії домовитися або в подальшому захопити її.

Рейдерство – досить небезпечне економічне явище, з якому повинні протистояти не лише держава, но і самі підприємці. Варто відмітити, що не існує універсальних схем захисту від рейдерства, проте є певні способи протистояння йому. На нашу думку, до основних методів протистояння власників бізнесу рейдерським атакам слід віднести:

- регулярна перевірка стану реєстраційних та інших документів підприємства;
- печатку підприємства, компанії і установчі документи слід зберігати в недоступному для широкого кола співробітників місці;
- впровадити підписання і візування документів шляхом використання цифрового підпису;
- аналіз ситуації над операціями з цінними паперами компанії;
- прозорість власності і адекватна капіталізація компанії;
- постійний контроль над заборгованістю компанії;
- аналіз платоспроможності бізнесу, компанії;
- структурувати активи і бізнес так, щоб максимально унеможливити його захоплення;
- створення позитивного іміджу бізнесу для того, щоб вистояти в інформаційній війні;
- впровадження в компанії Положення про комерційну таємницю і конфіденційну інформацію;
- підтримувати лояльність персоналу і вчасно реагувати на трудові конфлікти;
- створення служби по управлінню ризиками, задачею якої є професійний захист власності та економічних активів підприємства тощо.

Одним із напрямів рейдерства є також захоплення земель, який набув величезних масштабів шляхом шахрайств. В окремих випадках вони навіть не викуплені, а у прямому розумінні – вкрадені за допомогою протиправних дій.

Поява комунальних підприємств і "чорних реєстраторів" не оминуло увагою не тільки українців, а й іноземних спостерігачів. Так, в 2015 році в рейтингу країн, який щорічно складає американська організація Property Rights Alliance (Альянс прав власності), Україна зайняла 109-е місце (з 128 країн), а в 2016-м опустилася на 6 позицій – до 115-го місця. Нова каденція Мін'юсту поручилася взяти контроль над даною ситуацією. У липні 2019 року всі державні реєстратори і

нотаріуси повинні були з'явитися з паспортом і електронним ключем в ДП "Національні інформаційні системи" для верифікації та підтвердження своєї діяльності.

Ці кроки з боку влади в 2019 році повернули Україні назад на 109-ту сходинку в рейтингу Property Rights Alliance, однак ситуація з рейдерством в Україні залишається невтішною і надалі. У зоні ризику знаходиться будь-яке майно, а не лише перспективна компанія, яка тільки почала приносити прибуток. Незважаючи на те, що майже всі "чорні реєстратори" виявилися в минулому, старі методи рейдерського захоплення не зникли, при цьому оскаржити їх і відстояти свої права куди складніше.

Враховуючи, що захоплення (заволодіння) може відбуватися не лише бізнесу (у якого відбирають корпоративні права і активи), але й землі, нерухомості, що належить громадянам (фізичним особам), а також те, що силове захоплення чужої власності не відрізняється від інших злочинів, передбачених Кримінальним кодексом України. Тому, на нашу думку, рейдерство слід розуміти як добре організований, продуманий, протиправний процес "законного" захоплення, поглинання власності без відома або проти волі її власника.

Висновки з проведеного дослідження

На підставі вище викладеного можна зробити висновок, що рейдерство слід розглядати як окремий вид організованої злочинної діяльності, яка передбачає здійснення протиправних дій злочинного характеру для забезпечення головної мети – заволодіння чужою власністю.

На наш погляд, головною проблемою протистояння рейдерству в нашій державі є відсутність в українському законодавстві, а саме у Кримінальному Кодексі України норми, яка б передбачала відповідальність за організацію захоплення чужої власності (рейдерство). Враховуючи, що в Кримінальному Кодексі до рейдерських захоплень відносяться правопорушення, які проходять за двома статтями Кримінального кодексу, тобто рейдерство

складається з різних складів злочинів, тому його кримінально-правова кваліфікація попросту є комплексом декількох складів. Відповідно для вирішення проблеми неефективного притягнення рейдерів до відповідальності за сукупністю складів злочинів необхідно створити спеціальну методику розслідування подібних справ, навчити її фахівців.

Також гостро стоїть питання про ліквідацію прогалин в діючому законодавстві, за допомогою яких рейдери здійснюють захоплення чужої власності, а також про підготовку висококваліфікованих спеціалістів, які здатні протистояти даній проблемі.

Влада повинна суворо стежити за виконанням діючих законів і ефективною роботою всієї правоохоронної системи, що серйозно знизить можливості рейдерських атак.

Варто зазначити, що суспільна небезпека рейдерства проявляється у підриві економічної безпеки держави, негативному впливі на міжнародний імідж країни, зниженні її інвестиційної привабливості. Рейдерство – гостра тема як для бізнесу (у якого відбирають корпоративні права й активи), так і для громадян (у яких відбирають нерухомість). Тому протистояти даному явищу потрібно використовуючи усі методи (юридичні, фінансові та загальнолюдські). Варто відмітити, що на сьогодні йде активне протистояння рейдерству як зі сторони держави, так і зі сторони власників бізнесу.

Таким чином, ефективність боротьби без сумніву залежить від інструментів захисту. Вчасні і продумані профілактичні заходи – єдиний спосіб не стати жертвою рейдера. А головний інструмент самозахисту – інформація.

Оскільки до змін законодавства винахідливі рейдери пристосовуються та знаходять нові шляхи для захоплень, тому необхідно завжди бути готовим до різких та непередбачуваних змін у вигляді рейдерів та органів правопорядку. Наведені пропозиції дозволять мінімізувати типові ризики, які загрожують нормальному та прогресивному розвитку бізнесу в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Lawrence M. Salinger. Encyclopedia of white-collar and corporate crime. SAGE, 2005. 974 p.
2. Вікіпедія. URL: <http://ru.wikipedia.org>.
3. Єфименко А. Рейдерство або ринок контролю. *Юридичний журнал*. 2008. № 11. С. 116–122.
4. Коваль А. Способы жестких поглощений. *Юридическая практика*. 2004. № 29 (343). С. 1–7.
5. Хомич Ю. Зарубежная практика защиты от недружественных поглощений. *Юридичний радник*. 2007. № 4 (18). С. 95–99.
6. Челембій Ю. Недосконалість українського законодавства є живильним ґрунтом для українських рейдерів. *Вісник Української спілки промисловців та підприємців*. 2007. № 4. С. 24–25.
7. Шемчук В. Рейдерство та корупція. *Вісник прокуратури*. 2006. № 11 (65). С. 13–18.
8. Гуторова Н. Щодо встановлення кримінальної відповідальності за рейдерство. *Юридичний радник*. 2007. № 2 (16). С. 6–9.
9. Статистична інформація. Генеральна прокуратура України. URL: <https://old.gp.gov.ua/ua/statinfo.html>.

REFERENCES

1. Lawrence, M. Salinger (2005). *Entsyklopediya bilykh komirtsiv ta korporatyvnoi zlochynnosti* [Encyclopedia of white-collar and corporate crime]. SAGE.
2. Wikipedia (2020). Retrieved from: <http://ru.wikipedia.org>.
3. Yefymenko, A. (2008). Reiderstvo abo rynok kontroliu [Raiding or market control]. *Legal journal*, 11, 116–122. [in Ukrainian].
4. Koval, A. (2004). Sposoby zhestkykh pohloshchenyi [Methods of hard absorption]. *Legal practice*, 29, 1–7. [in Russian].
5. Khomych, Yu. (2007). Zarubezhnaia praktyka zashchity ot nedruzhestvennykh pohloshchenyi [Foreign practice of protection against unfriendly takeovers]. *Legal adviser*, 4 (18), 95–99. [in Ukrainian].
6. Chelembii, Yu. (2007). Nedoskonalist ukrainskoho zakonodavstva ye zhyvlynym gruntom dlia ukrainskykh reideriv [The imperfection of Ukrainian legislation is a breeding ground for Ukrainian raiders]. *Bulletin of the Ukrainian Union of Industrialists and Entrepreneurs*, 4, 24–25. [in Ukrainian].
7. Shemchuk, V. (2006). Reiderstvo ta koruptsiia [Raiding and corruption]. *Bulletin of the prosecutor's office*, 11 (65), 13–18. [in Ukrainian].
8. Hutorova, N. (2007). Shchodo vstanovlennia kryminalnoi vidpovidalnosti za reiderstvo [Regarding the establishment of criminal liability for raiding]. *Legal adviser*, 2 (16), 6–9. [in Ukrainian].
9. General Prosecutor of Ukraine (2020). Statistical information. Retrieved from: <https://old.gp.gov.ua/ua/statinfo.html>.

УДК 69.003

Марія Нашкерська (Україна)
Наталія Патрікі (Україна)

JEL classification: M21, M41

Марія НАШКЕРСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра обліку та аналізу,
Національний університет
«Львівська політехніка», Україна
E-mail: Nashkerska@gmail.com

Наталія ПАТРІКІ

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра обліку та аналізу,
Національний університет
«Львівська політехніка», Україна
E-mail: natikb@ukr.net

© Марія Нашкерська,
Наталія Патрікі, 2020

Отримано: 15.01.2020 р.
Прорецензовано: 26.01.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

Вступ. Фінансове становище будівельного підприємства, рівень фінансової стійкості, платоспроможності і ліквідності залежить від наявності оборотних коштів, чистого грошового потоку (додатного чи від'ємного), який формується в процесі здійснення розрахункових операцій.

Предметом дослідження є грошові потоки будівельного підприємства.

Завдання дослідження: встановлення причин виникнення дефіциту оборотних коштів на підприємствах будівельної галузі; використання прогнозного бюджету руху грошових коштів і платіжного календаря, як інструментів управління грошовими потоками підприємства.

Метою статті є визначення інструментарію управління грошовими потоками будівельних підприємств з врахуванням особливостей їх діяльності.

Метод (методологія). Пропонуємо розробляти прогнозні бюджети руху грошових коштів і платіжний календар, щоб ефективно управляти грошовими потоками (запобігати появі від'ємного чистого грошового потоку) на основі кошторисів, які складають будівельні підприємства для визначення вартості будівельних робіт. Призначення платіжного календаря – визначення руху коштів на наступний день і поточний тиждень як доповнення і деталізація прогнозного бюджету руху грошових коштів.

Результати. Використання на підприємствах будівельної галузі прогнозного бюджету руху грошових коштів і платіжного календаря допоможе менеджменту контролювати вхідні і вихідні грошові потоки, сформує інформаційну базу для прийняття рішень щодо ефективного використання коштів. Також сприятиме пошуку додаткових джерел фінансування діяльності підприємства в період дефіциту фінансових ресурсів і заздалегідь обґрунтованих напрямів вкладання коштів у період надлишку фінансових ресурсів. Таким чином, формування прогнозних бюджетів грошових потоків та платіжного календаря може бути вагомим інструментом ефективного управління грошовими потоками будівельного підприємства.

Подальшого вдосконалення потребує методика формування взаємоузгоджених прогнозного бюджету руху грошових коштів та платіжного календаря з визначенням показників їх ефективності в управлінні грошовими потоками і фінансовим станом підприємства загалом.

Нашкерська М., Патрікі Н. Інструментарій управління грошовими потоками будівельного підприємства. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 223-229.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.223>

Ключові слова: будівельне підприємство; бюджет руху грошових коштів; платіжний баланс; об'єктний кошторис; зведений кошторис.

UDC 69.003

JEL classification: M21, M41

Mariya NASHKERSKA

*PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Analysis,
National University "Lviv Polytechnic", Ukraine
E-mail: Nashkerska@gmail.com*

Nataliia PATRIKI

*PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Analysis,
National University "Lviv Polytechnic", Ukraine
E-mail: natikb@ukr.net*

© Mariya Nashkerska,
Nataliia Patriki, 2020

Received: 15.01.2020
Revised: 26.01.2020
Accepted: 26.02.2020
Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Mariya Nashkerska (Ukraine)
Nataliia Patriki (Ukraine)

INSTRUMENTS FOR CASH FLOW MANAGEMENT OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

ABSTRACT

Introduction. Financial state of the construction enterprise, level of its financial stability, creditworthiness and liquidity depend on the availability of current assets, net cash flow (positive or negative), which is formed in the course of conducting payment transactions.

The subject of the research is the flow of money of the construction enterprise.

The research objectives: identifying the causes of current assets constraints at the construction industry enterprises; using projected cash flow budget and payment schedule as instruments of managing the enterprise cash flow.

The purpose of the article is to determine the instruments for cash flow management of construction enterprises, taking into account the peculiarities of their activities.

Method (methodology). The article suggests developing projected cash flow budgets and payment schedule to manage cash flows more efficiently (prevent negative net cash flow) based on estimates made by construction enterprises to determine the construction cost. The purpose of the payment schedule is to determine the flow of funds for the next day and the current week as a supplement and detailing of the projected cash flow budget.

Research results. The use of the projected cash flow budget and payment schedule at the construction industry enterprises will help the management team to control the incoming and outgoing cash flows, form the data base for making decisions on the efficient use of funds. It will also promote the search for additional funding sources of the enterprise activity in the period of budget deficit as well as pre-justified investment of capital in the period of budgetary surplus. Thus, the formation of projected cash flow budgets and payment schedule can be an important instrument for efficient cash flow management of construction enterprises.

The method of formation of mutually agreed forecast budget of cash flow and payment calendar with definition of indicators of their efficiency in management of cash flows and a financial condition of the enterprise as a whole needs further improvement.

The technique of forming mutually agreed projected cash flow budget and payment schedule along with the definition of their efficiency indicators in managing cash flows and the overall enterprise financial state requires further improvement.

Nashkerska, M., & Patriki, N. Instruments for cash flow management of construction enterprises. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 223-229.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.223>

Keywords: construction enterprise; cash flow budget; balance of payments; estimate of construction costs; summary estimate.

Вступ

Будівництво є однією з провідних галузей економіки країни, і, без сумніву, можна стверджувати, її авангардом та рушійною силою. Розвиток будівництва сприяє розвитку низки інших галузей, які формують інтегральний комплекс – виробництво будівельних матеріалів, проектно-конструкторські інституції, будівельне машинобудування, обслуговуючі підприємства тощо. Від рівня інноваційності та динаміки розвитку будівельної галузі залежить ефективність розвитку інших сфер, які використовують будівельну продукцію як основні засоби свого виробництва.

Водночас будівельна галузь має цілу низку особливостей і ризиків, які з ними пов'язані. Однією із особливостей функціонування будівельної галузі є довга тривалість операційного циклу і пов'язана з цим постійна потреба у наявності вільних оборотних коштів. Зазвичай однією із причин фінансових труднощів, втрати платоспроможності чи навіть банкрутства будівельного підприємства є дефіцит, нестача оборотних коштів, від'ємні грошові потоки. Тому дослідження аналізу і контролю руху грошових коштів у будівельних підприємствах було і залишається актуальним.

Проблемами, що стосуються аналізу і управління грошовими потоками, займалися вітчизняні науковці – А. М. Поддєрьогін, І. О. Бланк, Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова, Л. О. Лігоненко,

Н. С. Барабаш, В. П. Савчук, у працях В. В. Пархоменка та інші.

Мета і завдання статті

Метою дослідження є визначення інструментарію управління грошовими потоками будівельних підприємств із врахуванням особливостей їх діяльності.

Предметом дослідження є грошові потоки будівельного підприємства. Завдання дослідження: встановлення причин виникнення дефіциту оборотних коштів на підприємствах будівельної галузі; розробка прогностичного бюджету руху грошових коштів і платіжного календаря як інструментів управління грошовими потоками підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Будівельна галузь є однією з визначальних і провідних у розвитку економічної і соціальної систем країни. Частка будівництва у ВВП України у 2018 р. склала 2,3 %. Для порівняння, у Німеччині частка будівництва у ВВП країни – 5,3 %, у Польщі – 7,9 %, у Словаччині – 8,7 % [1]. На підприємствах будівельної галузі працює в середньому 4 – 4,5 % зайнятого населення України.

Аналізуючи фінансове становище підприємств будівельної галузі країни за період з 2010 по 2018 рр., можемо зазначити, що, лише у 2018 р. фінансовий результат до оподаткування був додатним [2]. Понад 70 % будівельних підприємств закінчують фінансовий рік зі збитками.

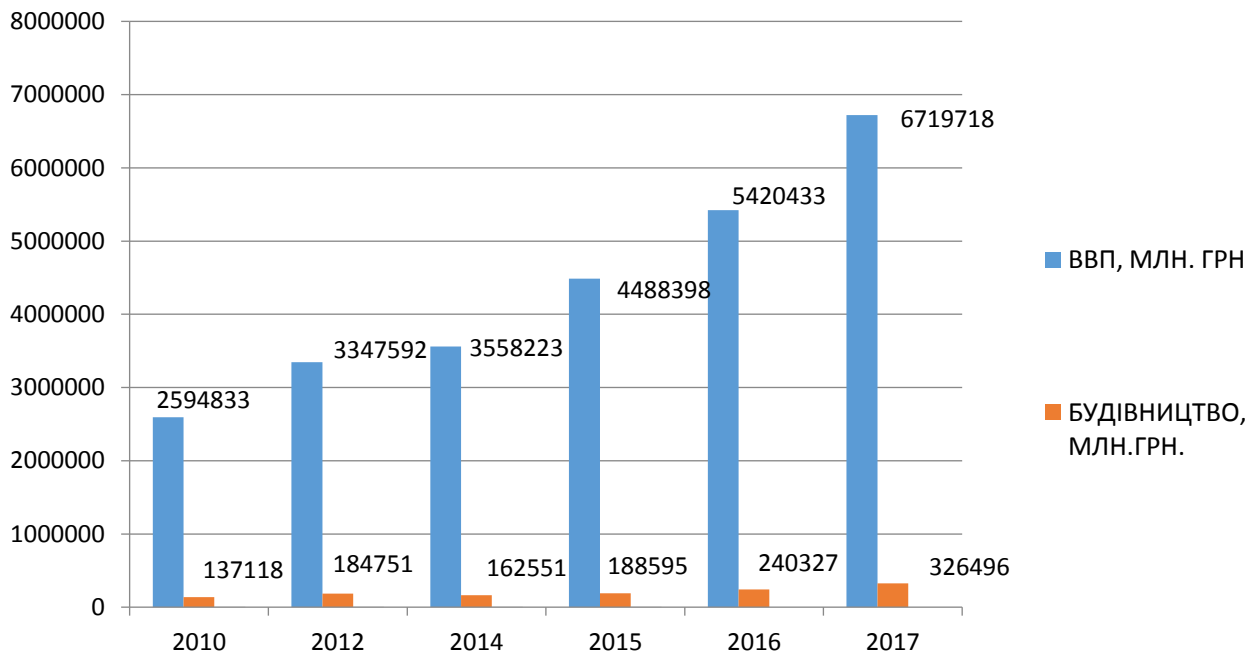


Рис. 1. Динаміка ВВП України і будівельної галузі.*

*За даними Державної служби статистики України [2].

Рентабельність операційної діяльності будівельних підприємств тривалий час є суттєво

нижчою, ніж на підприємствах промисловості чи сільського господарства (табл. 1.).

Таблиця 1. Динаміка показників рентабельності операційної діяльності підприємств України, %*

Рівень рентабельності (збитковості) підприємств					
	2010	2015	2016	2017	2018
Усього	4,0	1,0	7,4	8,8	8,1
Сільське, лісове та рибне господарство	22,9	41,7	32,4	22,4	17,9
Промисловість	3,5	0,9	4,2	6,8	6,3
Будівництво	-1,5	-7,6	-0,4	1,6	2,8

*За даними Державної служби статистики України [2].

Будівельна галузь, будучи рушієм господарського комплексу держави, водночас є дуже чутливою до економічних процесів, що відбуваються в країні. Як економічне зростання, так і сповільнення (чи падіння) перш за все відображаються на результатах діяльності будівельних підприємств. Як свідчать статистичні дані, темпи зменшення обсягів виробництва і інших фінансових показників у цій галузі в період економічної кризи є значно вищими ніж в інших галузях економіки.

На основі аналізу фінансової звітності кількох провідних будівельних компаній (ПАТ «Галбуд», ТЗОВ «ДС ПРОМ ГРУП», ПАТ «Завод залізобетонних конструкцій №1» та інших) з'ясовано, що більшість з них завершує фінансовий рік із від'ємним чистим грошовим потоком. Основним завданням фінансового менеджменту на підприємстві є формування додатного чистого грошового потоку. Чистий грошовий потік підприємства це – різниця між вхідним і вихідним грошовими потоками за усіма видами діяльності. Вхідний грошовий потік – це сума надходжень грошових коштів на підприємство від усіх видів діяльності. Вхідний грошовий потік (додатний) забезпечує процес акумуляції грошових коштів підприємства і таким чином підтримує ліквідність і платоспроможність підприємства, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями [3].

Вихідний грошовий потік ми розуміємо як суму видатків грошових коштів підприємства за всіма видами діяльності. Вихідний (від'ємний) грошовий потік покликаний забезпечити покриття поточних зобов'язань та потреб підприємства, тощо [3].

Однією з причин складного фінансового стану будівельних підприємств і виникнення від'ємного чистого грошового потоку є особливості їх функціонування, зокрема, це – значна тривалість операційного циклу, висока капіталомісткість виробничого процесу та система розрахунків за виконані будівельні роботи.

Визначення обсягу необхідних капітальних інвестицій будівельних робіт, розрахунок вартості

робіт визначається на основі розроблених кошторисів згідно з Національним стандартом України Правила визначення вартості будівництва ДСТУ БД.1.1–1:2013 [4].

У зазначеному документі визначено види кошторисів, кошторисних розрахунків, які використовуються у будівництві. На кожен вид будівельних робіт розробляються локальні кошториси (у котрих враховуються особливості робіт). Це первинні кошториси, у яких визначено, які ресурси необхідні для здійснення робіт, кількість ресурсів згідно з нормативами, встановлених у відповідних документах, вартість одиниці ресурсів і всього обсягу необхідних матеріалів. На підставі локальних кошторисів розраховується сума прямих витрат на виконання окремих видів будівельних робіт. Зазвичай суму накладних витрат розраховують як відсоток від суми прямих витрат (для різних видів будівельних робіт він інший).

На основі інформації локальних кошторисів формують об'єктні. Цей вид кошторисів складається на цілісний будівельний об'єкт – будинки, споруди тощо, у яких визначається розмір усіх витрат на будівництво. Об'єктні кошториси є підставою для формування договірної ціни на товарну будівельну продукцію [4].

Наступним кроком є формування зведеного кошторисного розрахунку вартості об'єкта будівництва. У цьому фінансовому документі розраховується «кошторисна вартість будівельних робіт, витрати на придбання устаткування, меблів та інвентарю, а також інші витрати.....». У зведеному кошторисному розрахунку вартості об'єкта будівництва кошти розподіляються за видами робіт (за кожним видом робіт розробляється окремий розділ. Всього 12 розділів)- від підготовки території будівництва до проектно-вишукувальних робіт та авторського нагляду[4]. У цьому ж документі розраховується «- кошторисний прибуток; – кошти на покриття адміністративних витрат будівельних організацій; – кошти на покриття ризиків усіх учасників будівництва; –

кошти на покриття додаткових витрат, пов'язаних з інфляційними процесами; – податки, збори, обов'язкові платежі, встановлені чинним законодавством і не враховані складовими вартості будівництва» [4].

Незважаючи на нормативну регламентованість формування кошторисів на всі види робіт, об'єкти та зведені кошториси з визначенням кількості необхідних матеріальних та фінансових ресурсів, багато будівельних організації працюють у режимі постійного дефіциту обігових грошових коштів. Тому, на нашу думку, на основі розроблених кошторисів важливо складати фінансові бюджети, зокрема, бюджет руху грошових коштів та платіжний календар. Адже, власне, у бюджеті відображаються не лише видатки підприємства, але і джерела їх фінансування. Як зазначає О. Мельник: «Бюджет — це розпис надходжень та видатків на певний період, пов'язаний з функціонуванням певного об'єкта, реалізацією проекту, виробництвом продукції (товарів, робіт, послуг), що формується на засадах багатоваріантного аналізу з метою пошуку найоптимальнішого шляху досягнення встановлених цілей організації» [5]. А в кошторисах відображають лише витрати. Акцентуючи увагу на формуванні кошторисів, у багатьох будівельних підприємств виникає проблема своєчасного фінансового покриття запланованих витрат, ідентифікації джерел надходження фінансових ресурсів. Менеджменту підприємства необхідно працювати над тим, щоб сформувати достатній грошовий потік для покриття платіжних зобов'язань і забезпечити наявність вільних оборотних коштів. Адже вони є необхідною умовою його функціонування, мають визначальний і безпосередній вплив на фінансову стійкість, ліквідність та платоспроможність підприємства.

Тому необхідно системно управляти грошовими потоками. Важливими інструментами ефективного управління грошовими потоками будівельного підприємства, на нашу думку, є бюджет руху грошових коштів і платіжний календар. Грошовий потік підприємства формується в процесі здійснення розрахункових операцій – надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів. Грошовий потік формують грошові кошти на рахунках у банках та у касі підприємства і еквіваленти грошових коштів, котрі перебувають у безперервному русі [3].

Для того, щоб мінімізувати ризики втрати платоспроможності і ліквідності, фінансової стійкості, запобігати дефіциту вільних оборотних коштів, усувати причини формування від'ємних грошових потоків, доцільно розробляти прогнозний бюджет руху грошових коштів.

Як зазначає Т. Кривенко у статті «Процес бюджетування на підприємстві», бюджет руху

грошових коштів (БРГК) покликаний забезпечити безумовну збалансованість надходжень і використання грошових коштів організації на майбутній період. «Практично БРГК – це план руху розрахункових рахунків і готівкових грошових коштів у касі організації, що відображає всі прогнозовані надходження і списання грошових коштів у результаті фінансово-господарської діяльності», – наголошує автор. [6] Бюджет руху грошових коштів необхідно складати помісячно (при можливості з розбивкою на декади чи тижні) на тривалий період (півріччя, рік чи кілька років). Бюджет руху грошових коштів складається з двох частин: дохідної (у якій відображаються усі очікувані надходження грошових коштів) і видаткової (відображаються – заплановані витрати і пов'язані з ними зобов'язання).

Дохідну частину у бюджеті руху грошових коштів формують надходження за усіма видами діяльності (операційної, інвестиційної і фінансової), які здійснює підприємство. В рамках операційної діяльності – дохід від виконання будівельних робіт, надання в оренду основних засобів тощо.

Витратна частина бюджету формується з врахуванням витрат за видами діяльності, які реалізує підприємство. Основою для розрахунку відтоку грошових коштів за операційною діяльністю є зведений кошторисний розрахунок.

Бюджет руху грошових коштів повинен бути сформованим таким чином, щоб забезпечити баланс вхідних і вихідних грошових потоків у напрямку впевненого перевищення вхідного грошового потоку. Проте для будівельних підприємств характерними є періоди як надлишкового грошового потоку (надходження коштів після завершення виконання будівельних робіт суттєво перевищують відтік коштів), так і дефіцитного (частко настає у зимовий період, коли будівельна активність зменшується, проте може виникнути і у будь-який інший період коли підприємство, реалізуючи замовлення, покриває значні витрати). Власне, збалансування грошових потоків полягає у згладжуванні (вирівнюванні) дефіцитного і надлишкового грошових потоків. Для функціонування підприємства негативними є як дефіцит, так надлишок грошових коштів.

Збалансування дефіцитного грошового потоку здійснюється шляхом збільшення вхідного і зменшення вихідного грошових потоків підприємства. Залежно від характеру дефіцитності грошового потоку – короткотермінового чи довготермінового, використовуються відповідний фінансовий інструментарій.

Негативні наслідки надлишкового грошового потоку проявляються у тому, що надлишкові грошові кошти, що не використовуються, з часом втрачають свою вартість, а також підприємство втрачає дохід, який могли б принести ці кошти,

якщо би були інвестовані у інші активи чи короткотермінові цінні папери.

Для збалансування надлишкового грошового потоку можуть використовувати такі способи:

- нарощення обсягів виробництва;
- здійснення інвестицій у необоротні активи (зокрема оновлення основних засобів);
- дострокове погашення банківських кредитів [3].

З метою контролю ефективності, якості, достатності грошового потоку доцільно систематично проводити їх аналіз (методика описана у [3]).

Складання прогнозних бюджетів грошових потоків є особливо актуальним для будівельних підприємств, враховуючи їх галузеву специфіку: сезонність, тривалість операційного циклу, систему розрахунків з клієнтами, тощо. Цей робочий фінансовий документ може бути вагомим інструментом в управлінні грошовими потоками підприємства, адже зіставлення обсягів очікуваних надходжень із прогнозованими видатками допоможе визначити періоди дефіциту чи профіциту грошових коштів, а отже вчасно приймати відповідні управлінські рішення.

У процесі управління грошовими потоками паралельно з формуванням бюджету руху грошових коштів необхідно використовувати такий робочий фінансовий інструмент, як платіжний календар.

Найоптимальніше визначення поняття «платіжний календар» запропонував Є. Кучеренко. На його думку, це – плановий фінансовий документ, що забезпечує щоденне управління надходженням і витрачанням грошових коштів підприємства. За своєю структурою платіжний календар відповідає бюджету руху грошових коштів. У цьому документі відображається залишок коштів на початок і кінець планового періоду, їх надходження і витрачання за період [7].

Платіжний календар доцільно розробляти на поточний тиждень зі щоденним корегуванням вхідних і вихідних потоків. Платіжний календар повинен узгоджуватися із бюджетом руху грошових коштів, тобто його деталізувати в поточному періоді. Для розрахунку обсягів надходжень і видатків підприємства на найближчий тиждень використовують первинні документи (договори із споживачами, постачальниками, розрахункову відомість на виплату заробітної плати, кредитний договір тощо).

У платіжному календарі в частині розрахунку надходжень необхідно детально структурувати всі види надходження (від дебіторів за реалізовану продукцію, аванси до отримання, надходження від вкладників у будівництво на умовах пайової участі, надходження від орендарів, дивіденди від раніше вкладених інвестицій, отримання чергового

банківського кредиту тощо) із зазначенням назви контрагентів і сум, які мають від них надійти. Підсумувавши усі надходження і залишок коштів з попереднього дня отримуємо обсяг очікуваних грошових коштів.

Аналогічно формується видаткова частина. Витрати коштів розраховують на підставі локальних кошторисів, кредитних договорів тощо. Формувати видаткову частину операційної діяльності доцільно на основі заявок від керівників будівельних бригад (інших структурних підрозділів) на витрати коштів (закупівля будівельних матеріалів, оплата підрядним організаціям і т. п.) згідно з кошторисом. Витрати фінансової й інвестиційної діяльності визначаються згідно з укладеними кредитними договорами відповідно до прийнятих внутрішніх рішень (придбання основних засобів, земельних ділянок, виплата дивідендів тощо). Усі статті витрат у платіжному календарі повинні узгоджуватися із видами витрат (до складу яких вони належать) у бюджеті руху грошових коштів. Підсумок усіх запланованих витрат сформує вихідний грошовий потік підприємства.

Порівнявши обсяги очікуваних надходжень із запланованими витратами, визнають рівень їх покриття. Якщо надходжень недостатньо для покриття запланованих витрат, то підприємству варто їх переглянути і відкласти менш обов'язкові. Якщо ж надходження суттєво перевищують заплановані витрати, то можливо доцільно здійснити оплати заплановані на наступні дні. Власне для того, щоб не виникало суттєвих диспропорцій, розробляється платіжний календар.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, погіршення фінансового стану будівельного підприємства (втрати фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності, формування негативного фінансового результату) зазвичай виникає внаслідок недостатності вільних оборотних коштів. Це приводить до виникнення платіжної кризи, накопичення заборгованості, неспроможності підприємства розрахуватися із постачальниками, а іноді й із працівниками за виконану роботу. Однією з причин виникнення недостатності грошових коштів на підприємстві є специфічні особливості будівельної галузі – тривалість операційного циклу, висока капіталомісткість, схема розрахунків із покупцями тощо.

Щоб запобігати кризі неплатоспроможності будівельного підприємства, необхідно ефективно управляти грошовими потоками. Для цього, на нашу думку, окрім кошторисів, які розробляють на кожний об'єкт будівництва, зведених кошторисів доцільно формувати прогнозний бюджет руху грошових коштів (на більш тривалий період, півроку, рік) і платіжний календар як додатковий

www.econa.org.ua

документ (розробляється на тиждень з корегуванням на кожний наступний день). Це дасть можливість менеджменту контролювати грошові потоки, сформує інформаційну базу для прийняття рішень щодо ефективного використання коштів, пошуку додаткових джерел фінансування діяльності підприємства в період дефіциту фінансових ресурсів і заздалегідь обґрунтованих ідей для вкладання коштів у період їх надлишку. Таким чином, формування прогнозних бюджетів

грошових потоків та платіжного календаря може бути вагомим інструментом ефективного управління грошовими потоками будівельного підприємства.

Подальшого вдосконалення потребує методика формування прогнозного бюджету руху грошових коштів з визначенням показників їх ефективності в управлінні грошовими потоками і фінансовим станом підприємства загалом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Обсяги будівництва та виробництва будівельних матеріалів в Україні: реальна ситуація. URL: <http://budport.com.ua/news/15423-obsyagi-budivnictva-ta-virobnictva-budivelnih-materialiv-v-ukrajini-realna-situaciya>.
2. Статистичний щорічник України за 2018 рік. Держ. служба статистики України. Житомир: ТОВ «БУК-ДРУК», 2019. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/11/zb_yearbook_2018.pdf.
3. Скаско О. І., Майор О. В., Тимчишин-Чемерис Ю. В., Нашкерська М. М., Виклюк М. М., Килин О. А., Атаманчук З. А., Н Селеба. А. Фінансовий менеджмент: навч. посібн. Львів: Растр-7, 2018. 414 с.
4. Національний стандарт України Правила визначення вартості будівництва ДСТУ БД.1.1–1:2013: Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 05.07.2013 № 293. URL: https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2015/12/DSTU1.1-1_z_-Zm_noyu-1.pdf.
5. Мельник О. Г. Класифікація і призначення бюджетів підприємства. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". 2003. № 484. *Проблеми економіки та управління*. С. 312–319.
6. Кривенко Т. Процес бюджетування на підприємстві. *Фактор: Будівельна бухгалтерія*. 2010. №15. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/sbuh/2010/august/issue-15/article-98308.html>.
7. Кучеренко Є. Як управляти грошовими потоками за допомогою платіжного календаря. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/agro-4-gospodarski-operacii-v-agrosetori-35-kak-upravlyat-denezhnymi-potokami-s-pomoshhyu-platizhnogo-kalendarya>.

REFERENCES

1. *Obsyagy budivnytstva ta vyrobnytstva budivel'nykh materialiv v Ukraini: real'na sytuatsiya* [Volumes of construction and production of building materials in Ukraine: the real situation]. (2019). Retrieved from: <http://budport.com.ua/news/15423-obsyagi-budivnictva-ta-virobnictva-budivelnih-materialiv-v-ukrajini-realna-situaciya>.
2. *Statystychnyy shchorichnyy Ukrayiny za 2018 rik* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2018]. (2019). Derzh. sluzhba statystyky Ukrayiny. Zhytomyr: BUK-DRUK. Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/11/zb_yearbook_2018.pdf.
3. Skasko, O. I., & Mayor, O. V., Tymchyshyn-Chemerys, Yu. V., Nashkers'ka, M. M., Vykyuk, M. M., Kylyn, O. A., Atamanchuk, Z. A., & Sveleba, N. A. (2018). *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. L'viv: Rastr-7.
4. Natsional'nyy standart Ukrayiny Pravyla vyznachennya vartosti budivnytstva DSTU BD.1.1–1:2013. (2013). Nakaz Ministerstva rehional'noho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunal'noho hospodarstva Ukrayiny vid 05.07.2013 # 293 [National standard of Ukraine Rules for determining the cost of construction DSTU DB.1.1-1: 2013: Order of the Ministry of Regional Development, Construction and Housing of Ukraine from 05.07.2013 № 293]. Retrieved from: https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2015/12/DSTU1.1-1_z_-Zm_noyu-1.pdf.
5. Melnyk, O. H. (2003). *Klasyfikatsiya i pryznachennya byudzhetyv pidpryyemstva* [Classification and purpose of enterprise budgets]. *Visnyk Natsional'noho universytetu "Lviv'ska politekhnika"* – *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"*, 484, 312–319.
6. Kryvenko, T. (2010). *Protses byudzhetuвання na pidpryyemstvi* [Budgeting process at the enterprise]. *Faktor: Budivel'na bukhhalteriya* – *Factor: Construction accounting*, 15. Retrieved from: <https://i.factor.ua/ukr/journals/sbuh/2010/august/issue-15/article-98308.html>.
7. Kucherenko, Ye. (n. d.). *Yak upravlyaty hroshovymy potokamy za dopomohoyu platizhnogo kalendarya* [How to manage cash flow using a payment calendar]. Retrieved from <https://uteka.ua/ua/publication/agro-4-gospodarski-operacii-v-agrosetori-35-kak-upravlyat-denezhnymi-potokami-s-pomoshhyu-platizhnogo-kalendarya>.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

збірник наукових праць

Том 30

№ 1

Частина 2

2020 рік

Редактор-коректор *М. І. Руденко*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020
телефон 380 (352) 47-50-50*12221.
E-mail: mail.econa@gmail.com

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.

Підписано до друку 26.02.2020 р. Формат 60х90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-01-20.
Умовно-друк. арк. 28,75. Обл. -вид. арк. 20,13.
Тираж 100. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020
телефон/факс: 380 (352) 47-58-72
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.