

ISSN 2311–9306

ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

ECONOMICS STUDIES

1 (31) – 2021

Львів
2021

ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науково-практичний журнал

1 (31) квітень 2021

Засновник журналу:

Львівська економічна фундація

Про журнал:

Економічні студії
(Economics studies)

Періодичність виходу:

чотири рази на рік.

Мови видання:

українська, російська, англійська

ISSN: 2311–9306

Свідоцтво про реєстрацію ЗМІ:

КВ № 20515–10315

від 20 грудня 2013 р.

**Журнал включено до міжнародної
наукометричної бази Index Copernicus**

Адреса для листування:

Науково-практичний журнал

«Економічні студії»

а/с 341, м. Львів, 79000

www.lef.lviv.ua

info@lef.lviv.ua

Тел: +38 (063) 204 34 31

Науково-практичний журнал «Економічні студії»

присвячений актуальним проблемам розвитку сучасної економіки та пропонує своїм читачам розмаїття високоякісної інформації в галузі економічної науки.

Видання має тематичну спрямованість в межах таких наукових спеціальностей, як світове господарство і міжнародні економічні відносини; економіка та управління національним господарством; економіка та управління підприємствами; розвиток продуктивних сил та регіональна економіка; економіка природокористування; гроші, фінанси і кредит; демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика та інші галузі економічної науки.

Цільова аудиторія журналу: вчені, викладачі, докторанти, аспіранти, студенти, економісти, бухгалтери, державні службовці та всі, кого цікавить економічна тематика.

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назви підприємств, організацій, установ та за порушення прав інтелектуальної власності інших осіб несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань. Передруки і переклади дозволяються лише за згодою автора та редакції журналу. Автори зберігають за собою всі авторські права і одночасно надають журналу право першої публікації, що дозволяє поширювати даний матеріал із зазначенням авторства та первинної публікації в даному журналі.

Редактор, коректор – Ю.С. Павленко

Комп'ютерна верстка – Ю.Г. Войтюк

Віддруковано:

Видавничий дім «Гельветика»
65101, Україна, м. Одеса, вул. Інглєзі, 6/1
E-mail: mailbox@helvetica.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

Підписано до друку 30.04.2021.

Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Обл.-вид. арк. 14,01. Ум. друк. арк. 20,93.
Наклад 100 прим.
Замовлення № 0421/280.

ЗМІСТ

ЗОЛОТО, ЯК СТРАХОВКА ВІД КРИЗИ Батракова Т.І., Курдупа В.С.....	7
ОБЛІКОВО-НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ КРИПТОВАЛЮТИ В УКРАЇНІ Батракова Т.І., Сисоєва П.К.	12
DEVELOPMENT OF CRYPTOCURRENCIES IN THE MODERN SYSTEM OF MONEY CIRCULATION Verestova Alyona, Vereshchahina Hanna.....	16
ПРАКТИКА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ НА МАТЕРІАЛАХ ФІЛІЙ NESTLE В УКРАЇНІ Булик О.Б.....	19
ВПЛИВ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМ ТОВАРИСТВОМ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ Велика О.Ю.....	24
ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА КОНВЕРГЕНЦІЯ: СУТНІСТЬ ТА АНАЛІЗ ВЗАЄМОДІЇ Верстяк А.В., Білоскурський Р.Р.....	29
РОЛЬ ЦЕНТРАЛІЗОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ Гвазава Н.Г.....	35
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ Голуб Н.О.....	40
«РОЗУМНІ МІСТА» У ПРОЦЕСАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ Діп І.Ю.....	44
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЮ НА БУДІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ Дорошенко В.М.....	50
НАПРЯМИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ Єніна А.О., Островський Д.М.....	54
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ Єременко О.М., Ляшко І.І.....	61
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОМІЖНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БАНКУ ЗГІДНО МСФЗ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ Жидовська Н.М.....	64
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БІЗНЕС АНАЛІТИКИ Землякова О.Д., Буркіна Н.В.....	73
ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ НОВИХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ Клименко І.С., Кривенко О.К.....	78
КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК СКЛАДОВА УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Кривошеєва С.В., Клименко І.С.....	83
МЕТОДИ ОЦІНКИ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВ Лаврик І.Ф., Артемчук В.О., Разводовська В.О.....	86

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ АДИТИВНОГО ВИРОБНИЦТВА У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ	
Лифар В.В.	89
СУЧАСНА ГІБРИДИЗАЦІЯ ТИПІВ СПОЖИВАЧІВ ПІД ВПЛИВОМ ПАНДЕМІЇ COVID-19	
Лю Ці	95
АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ НАДХОДЖЕННЯМИ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	
Мандра Н.Г., Лактіонова О.Ю., Десятський С.П.	98
INNOVATIVE ACTIVITIES IN HEALTHCARE (IN RELATION TO THE PUBLIC AND PRIVATE HEALTH SECTOR IN UKRAINE)	
Mekowulu Favour Chimdiogo, Nosova Tetyana	103
ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ МСП У МІСТІ ІВАНО-ФРАНКІВСЬК	
Мельничук І.В., Кишенюк Л.І.	107
ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НА СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЄЮ	
Побуринний П.В., Підгурська І.А.	113
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ	
Прокопець Л.В., Швець Н.М.	118
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ FINTECH ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ ТА БІЗНЕСУ	
Радченко Н.Г.	122
IMPROVING THE EFFICIENCY OF PRODUCT PROMOTION BY MEANS OF USING MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES	
Rakitina Veronika, Vereshchahina Hanna	127
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ЗРІЗ	
Сидор І.П., Коваль С.Л.	130
ОСНОВНІ ЗАСОБИ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ В ДИСЕРТАЦІЙНИХ РОБОТАХ УКРАЇНСЬКИХ НАУКОВЦІВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ	
Степаненко О.І.	137
ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТЕЙ ДЛЯ ДИСКОНТУВАННЯ	
Фартушняк О.В., Пасенко Н.С.	146
СИСТЕМА ІНТЕРЕСІВ ПРАЦІВНИКІВ, ЇХ СПІЛЬНІСТЬ Й УЗГОДЖЕННЯ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
Харчук О.Г., Бишевець Н.Г.	151
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ДИНАМІКИ АКТИВІВ В УМОВАХ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	
Хорошун В.В., Клопов І.О., Мержинський Є.К.	156
МАЛЬОЙ БІЗНЕС В КОНТЕКСТЕ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ: МИРОВІЕ ТЕНДЕНЦІИ РАЗВИТИЯ И ОПЫТ КИТАЯ	
Чжань Гохуа	161
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБСЛУГОВУВАННЯ ІНОЗЕМНИХ ТУРИСТІВ В ЗАКЛАДАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА	
Янковська Г.В.	169
ГІБРИДНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНФЛІКТ ЯК ЗАГРОЗА ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	
Яструбецька Л.С.	173

CONTENTS

GOLD LIKE INSURANCE FROM CRISIS Batrakova Tetiana, Kurdupa Valeriia	7
ACCOUNTING AND LEGAL REGULATION OF THE CRYPTOCURRENCY MARKET IN UKRAINE Batrakova Tetiana, Sisoeva Polina	12
DEVELOPMENT OF CRYPTOCURRENCIES IN THE MODERN SYSTEM OF MONEY CIRCULATION Berestova Alyona, Vereshchahina Hanna	16
PRACTICE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN UKRAINE ON THE MATERIALS OF NESTLE BRANCHES IN UKRAINE Bulyk Oksana	19
INFLUENCE OF THE JOINT-STOCK COMPANY MANAGEMENT STRUCTURE ON THE EFFICIENCY OF CORPORATE GOVERNANCE Velyka Olena	24
ECONOMIC GROWTH AND ECOLOGICAL CONVERGENCE: ESSENCE AND ANALYSIS OF INTERACTION Verstiak Andrii, Biloskurskyi Ruslan	29
ROLE OF CENTRALIZED GOVERNANCE SYSTEMS IN CONDITIONS DECENTRALIZATION Gvazava Nana	35
ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF ORGANIC PRODUCTION Golub Nataliia	40
SMART CITIES IN THE PROCESS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF GLOBAL ECONOMIC SYSTEM Dir Ihor	44
METHODICAL APPROACHES TO ENERGY EFFICIENCY MANAGEMENT AT CONSTRUCTION ENTERPRISE Doroshenko Violetta	50
DIRECTIONS OF TAX ADJUSTING OF DEVELOPMENT OF REGIONS Yenina Anastasiia, Ostrovskyi Denys	54
PECULIARITIES OF APPLICATION OF INTERNATIONAL MARKETING INSTRUMENTS IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES Eremenko Elena, Lyashko Irina	61
FEATURES OF FORMATION OF THE INTERMEDIATE FINANCIAL STATEMENTS OF THE BANK ACCORDING TO IFRS: PRACTICAL ASPECTS Zhydovska Nataliia	64
CURRENT TRENDS IN BUSINESS ANALYSIS Zemliakova Olha, Burkina Natalia	73
ECONOMIC POLICY OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF NEW GLOBAL CHALLENGES Klymenko Iryna, Kryvenko Olena	78
CORPORATE CULTURE AS A COMPONENT OF SUCCESSFUL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE Kryvosheieva Svitlana, Klymenko Iryna	83
METHODS OF EVALUATION OF THE IMAGE OF THE ENTERPRISE Lavrik Ivan, Artemchuk Valentine, Razvodovska Victoria	86

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF ADDITIVE MANUFACTURING MARKET IN THE WORLD AND IN UKRAINE Lyfar Vladyslava	89
MODERN HYBRIDIZATION OF CONSUMER TYPES UNDER THE INFLUENCE OF THE COVID-19 PANDEMIC Liu Qi	95
ANALYTICS IN LOCAL BUDGET REVENUE MANAGEMENT Mandra Nataliia, Laktionova Olha, Desyatsky Serhii	98
INNOVATIVE ACTIVITIES IN HEALTHCARE (IN RELATION TO THE PUBLIC AND PRIVATE HEALTH SECTOR IN UKRAINE) Mekowulu Favour Chimdiogo, Nosova Tetyana	103
RESEARCH OF INFLUENCE THE EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS ON THE SME ACTIVITIES EFFICIENCY IN IVANO-FRANKIVSK Melnychuk Ivanna, Kysheniuk Luba	107
THE INFLUENCE OF DIGITAL TRANSFORMATION ON THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE COMPANY Poburyynnyi Pavlo, Pidhurska Irena	113
FEATURES OF ORGANIC PRODUCTION IN UKRAINE Prokopets Liudmyla, Shvets Nataliia	118
FINTECH DEVELOPMENT PROSPECTS FOR POPULATION AND BUSINESS Radchenko Nataliia	122
IMPROVING THE EFFICIENCY OF PRODUCT PROMOTION BY MEANS OF USING MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES Rakitina Veronika, Vereshchahina Hanna	127
FINANCIAL ASPECTS OF FUNCTIONING OF TERRITORIAL COMMUNITIES: THEORETICAL-CONCEPTUAL SECTION Sydor Iryna, Koval Svitlana	130
FIXED ASSETS AND THEIR CLASSIFICATION IN THE DISSERTATIONS OF UKRAINIAN SCIENTISTS: ACCOUNTING ASPECT Stepanenko Oksana	137
IDENTIFICATION AND EVALUATION OF RECEIVABLES AND PAYABLES FOR DISCOUNTING Fartushniak Olha, Pasenko Natalia	146
SYSTEM OF INTERESTS OF EMPLOYEES, THEIR COMMUNITY AND COORDINATION AS THE BASIS OF EFFICIENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE Kharchuk Olena, Byshevets Nataliia	151
CONCEPTUAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF ASSETS DYNAMICS IN CONDITIONAL BEHAVIORAL ECONOMY Khoroshun Viktoriia, Klopov Ivan, Merzhynskyi Yevhenii	156
SMALL BUSINESS IN THE CONTEXT OF THE DIGITAL ECONOMY: GLOBAL DEVELOPMENT TRENDS AND THE EXPERIENCE OF CHINA Zhan Guohua	161
ORGANIZATION OF FOREIGN TOURIST SERVICE IN HOTEL AND RESTAURANT ESTABLISHMENTS Yankovska Halyna	169
HYBRID FINANCIAL CONFLICT AS A THREAT TO THE FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISES IN UKRAINE Yastrubetska Lesya	173

ЗОЛОТО, ЯК СТРАХОВКА ВІД КРИЗИ

GOLD LIKE INSURANCE FROM CRISIS

Батракова Т.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінанси, банківська справа і страхування
Запорізького національного університету*

Batrakova Tetiana

*Candidate of Economics,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Zaporizhzhia National University*

Курдупа В.С.

*студентка
Запорізького національного університету*

Kurdupa Valeriia

*Student
Zaporizhzhia National University*

Золото вважається одним із перших дорогоцінних металів у світі, що були відомі людству за найдавніших часів і до нині зберігає важливу роль в економічній системі будь-якої країни світу, адже воно являється резервним активом та способом уникнення фінансових ризиків, страховкою від невизначеності. В умовах пандемії золото набуло неабиякої ролі, адже за нестабільності фінансової системи в більшості провідних країн світу воно є гарантією стабільності валют, страхуванням від інфляції. Потрібно зауважити, що за останніми дослідженнями зарубіжних фахівців дохідність золота на ринку за останні 40 років значно перевищує дохідність інших дорогоцінних металів, а саме срібла, платини, паладію, так і інших активів загалом (дохідність цінних паперів зросла у 12 разів, нафти – у 25 разів, золота – у 35 разів) [2]. Аналітики прогнозують, що ціна золота у часи пандемії перетне позначку 2000 доларів за унцію, і воно стане єдиним засобом збереження вартості під час економічного спаду. На сьогодні ціна на золото знаходиться на найвищому рівні за останнє десятиліття, причиною цього стало проведення антикризових заходів в усьому світі. Таким чином, питання дослідження динаміки цін на дорогоцінний метал, обсягів золотих резервів провідних країн світу та вивчення кон'юнктури сучасного ринку золота постають стають найактуальнішими у сьогодення.

Ключові слова: золото, дорогоцінний метал, страховка, пандемія, економічна криза, інвестори, золотовалютні резерви.

Золото считается одним из первых драгоценных металлов в мире, было известно человечеству в древнейшие времена и поныне сохраняет важную роль в экономической системе любой страны мира, ведь оно является резервным активом и способом избежать финансовых рисков, страховкой от неопределенности. В условиях пандемии золото приобрело немалую роль, ведь из-за нестабильности финансовой системы в большинстве ведущих стран мира оно является гарантией стабильности валют, страхованием от инфляции. Нужно заметить, что по последним исследованиям зарубежных специалистов доходность золота на рынке за последние 40 лет значительно превышает доходность других драгоценных металлов, а именно серебра, платины, палладия, так и других активов в целом (доходность ценных бумаг выросла в 12 раз, нефти – в 25 раз, золота – в 35 раз) [2]. Аналитики прогнозируют, что цена золота во времена пандемии пересечет отметку 2000 долларов за унцию, и оно станет единственным средством сохранения стоимости во время экономического спада. На сегодня цена на золото находится на самом высоком уровне за последнее десятилетие, причиной этого стало проведение антикризисных мероприятий во всем мире. Таким образом, вопросы исследования динамики цен на драгоценный металл, объемов золотых резервов ведущих стран мира и изучения конъюнктуры современного рынка золота возникают становятся актуальными в настоящее время.

Ключевые слова: золото, драгоценный металл, страховка, пандемия, экономический кризис, инвесторы, золотовалютные резервы.

Gold is considered one of the first precious metals in the world that were known to mankind in ancient times and will now retain an important role in the economic system of any country of the world, because it is a reserving asset and a way of avoiding financial risks, insurance against uncertainty. In a pandemic gold, there has been a great role, because for the instability of the financial system in most leading countries in the world, it is a guarantee of currency stability, insurance against inflation. It should be noted that the latest studies of foreign professionals The yield of gold in the market over the past 40 years significantly exceeds the yield of other precious metals, namely silver, platinum, palladium, and other assets in general (the yield of securities increased by 12 times, oil – in 25 times, gold 35 times) [2].

Analysts predict that the price of gold in the time of pandemic is a cross mark of 2000 dollars per ounce, and it will become the only means of preserving value during the economic downturn. Today, the price of gold is at the highest level over the last decade, the reason for this was the conduct of anti-crisis events all over the world. Thus, the issue of researching the dynamics of precious metal prices, the volumes of gold reserves of leading countries of the world and the study of the situation of the modern gold market are the most up-to-date.

Keywords: gold, precious metal, insurance, pandemic, economic crisis, investors, gold-funding reserves.

Постановка проблеми. Загострення економічних, соціальних, екологічних проблем, що спостерігаються у світі з кінця ХХ ст., намагання держав подолати фінансові кризи, а також пандемія, з якою сучасна економіка до цього не стикалася, все це породило потребу у дослідженні та вивченні, розробці нових методів управління золотовалютними резервами країн світу.

В даний момент політика світових держав спрямована на боротьбу з пандемією. Для цього вводяться великі фінансові та монетарні стимули для підтримання економіки. На тлі цих рішень обсяги виробництва знижуються, а фіскальні витрати, навпаки, зростають, тому роль фіатних грошей може опинитися під загрозою, а золото за таких умов виглядатиме більш надійним активом [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання важливості золота в економіці будь-якої країни завжди привертало увагу зарубіжних і вітчизняних вчених. Серед зарубіжних слід відзначити А.В. Колдовського, Н.М Шелудько, В.В. Козюка, Є.Ю. Власенко, Ю.В. Редді, П. Бернстайна, Д. Грайса та інших. Українські фахівці також не відставали – питання золотовалютних резервів і попиту на золото знаходилися у полі зору: В. Борошкевича, А.Брівко, Н. Нежива О. Дудчика та М. Диби, О. Михайловського, В. Василенка, А. Федорчука. Також не можливо залишити без уваги брокерських компаній, які займаються безперервним підрахунком статистичних показників ринку золота: InstaForex, Кит Фінанси Брокер, World Gold Council.

Метою дослідження є аналіз динаміки цін на золото та золотовалютних резервів провідних країн світу станом на грудень 2020 – лютий 2021 років, аналіз прогнозів аналітиків щодо майбутньої ролі золота в економіці. Також визначення основних переваг золота для інвесторів над іншими активами під час кризи через пандемію COVID-19.

Виклад основного матеріалу. Золото було частиною історії людства з незапам'ятних часів. Протягом століть від фараонів до королів золото асоціювалося з престижем, владою, багатством і свободою. Оскільки пандемія коронавірусу викликає хаос в економіці по всьому світу, процентні ставки наближаються до нуля і зберігаються побоювання з приводу торгових воєн, процвітає одна інвестиція – золото.

Цього року ціна на дорогоцінний метал досягла рекордних висот, що було викликано сплеском інтересу з боку інвесторів – як приватних осіб, так і організацій – які шукали стабільне місце для своїх грошей, оскільки уряди борються за відновлення після пандемії при виході з режиму локдауну.

Взагалі, як показує практика золото має тенденцію процвітати, коли решта світу коливається.

На початку 1980 року золото досягло свого рекордного для того часу максимуму в 367 фунтів стерлінгів за унцію, викликано це було високою інфляцією через високі ціни на нафту, радянською інтервенцією в Афганістані та впливом іранської революції.

Під час фінансової кризи 2011 року – інфляція, борг, долар США і заворушення на Близькому Сході підштовхнули золото до нового максимуму. І тепер, коли наслідки пандемії коронавірусу поширюються по всіх верствах суспільства, зростання цін було викликано зацікавленням великих інвесторів у дорогоцінному металі, такими як приватні банки.

Золото відкриває блискучі можливості та для приватних інвесторів. Тому приватні інвестори також масово переказували гроші в золото в великих масштабах протягом перших шести місяців 2020 року. Королівський монетний двір в першій половині 2020 року збільшив продажі золота в три рази в порівнянні з минулим роком.

Ця особлива якість дорогоцінного металу стала очевидною під час фінансової кризи 2008 і 2009 років: у той час як ціни на акції в усьому світі різко впали, вартість золота різко зросла. Крім того, рідкість золота і його обмежена пропозиція забезпечують захист від високих темпів інфляції. Як матеріальний актив дорогоцінний метал – у вигляді золотих монет, золотих злитків або ювелірних виробів – захищає інвесторів від інфляції.

«Інвестори прагнуть до золота, щоб захистити свій портфель від будь-яких раптових рухів ринку, які можуть привести до різких збитків, враховуючи здатність дорогоцінного металу утримувати свою ціну в неспокійні часи», – каже Джайлс Коглан, головний валютний аналітик брокерської компанії НУСМ [3].

«Поточний стрибок цін відбувається в цікавий час – уряди намагаються домогтися відновлення після пандемії, але занепокоєння з приводу довгострокового економічного спаду явно турбує інвесторів. Приватні банки заохочують своїх заможних клієнтів розмішувати золото у своєму портфелі, з чого випливає, що не всі впевнені, що ми увійшли в фазу «відновлення» [5].

Можливість торгувати онлайн через додатки привела до припливу нових типів інвесторів. За словами директора відділу дорогоцінних металів Ендрю Дікі, аудиторією Королівського монетного двору, що швидко зростає є люди у віці від 25 до 34 років.

У самий розпал пандемії інвестори ще активніше почали інвестувати в золото через біржові фонди (ETF) і індексні фонди. Ці пасивні інвестиційні інструменти купують фізичне золото і, таким чином, точно повторюють ціну дорогоцінного металу. Це дає інвесторам можливість простим способом

інвестувати в золото і робити ставки на зростання цін.

Низькі витрати та мінімальні зусилля для приватних інвесторів – переваги цього типу інвестицій. Крім того, наявна в фондах ліквідність, через те, що акції продаються кожен день в великій кількості, що забезпечує гнучкість при торгівлі. Таким чином, інвестори можуть відреагувати в найкоротші терміни навіть на мінімальні зміни, щоб отримати вигоду з росту ціни на золото. З ETF або індексними фондами інвестори також мають право на постачання золота, а вкладені гроші вважаються спеціальним фондом, а це забезпечує збереження активів навіть у разі банкрутства банку, але у них є ризик протилежного боку, тому, що провідні компанії можуть віддавати дорогоцінний метал в лізинг. Фіксована плата стягується за управління фондом на рахунку зберігання.

Але найпоширеніший спосіб інвестування в золото залишається – купівля його безпосередньо у вигляді монет і злитків. У нього є і своя перевага, а саме: купівля і зберігання фізичного золота забезпечує безпеку, оскільки відсутній контрагент і, отже, відсутній ризик дефолту. Однак золоті злитки й монети також необхідно зберігати та захищати від крадіжки. Це призведе до додаткових витрат.

Золоті злитки вагою від однієї унції до одного кілограма є найкращим варіантом для приватних інвесторів – вони найбільш широко торгуються і пропонують кращий спред між цінами купівлі та продажу. Що стосується монет, то тут доступний широкий вибір. Підходять будь-які інвестиційні монети, в тому числі монети на зразок Вренелі, Віденської філармонії та Крюгеррандів. Вміст золота в монетах є важливим фактором. Чим він вищий, тим краще, тому що вартість карбування нижче по відношенню до матеріальної цінності. Крім того, золоті монети також можуть бути колекційними – в залежності від монети і її року виготовлення. Це також може вплинути на їх ціну, незалежно від змісту золота.

На момент написання цієї статті наш світ переживає глобальну пандемію під назвою коронавірус або COVID-19. Він припинив майже всю звичайну повсякденну діяльність, в результаті чого велика частина населення світу в цьому відношенні не могла працювати і змушена була самоізолюватися в себе дома. На початку пандемії, в кінці грудня 2019 року одна унція золота коштувала приблизно 1515 доларів США. Потім, через кілька місяців після того, як вірус прискорився по всьому світу, вартість золота досягла піку в 1700 доларів США в березні 2020 року. Для золота немає нічого незвичайного в тому, щоб помірно коливатися вгору і вниз в короткостроковій перспективі, однак в довгостроковій перспективі тенденція завжди була висхідною.

Взагалі ціна на золото почала зростати задовго до 2020 року, але коронавірус надав їй завидне прискорення. У серпні бенчмарк «пробив» \$ 2000 за унцію – це не тільки важлива психологічна позначка, а й абсолютний історичний рекорд. І хоча з тих пір динаміка скорегувалась, середня ціна за рік, за попередніми підрахунками, \$ 1770 за унцію – а це

на 27% перевищує рівень 2019 року. Золотовидобувники очікують ціни на золото в середньостроковій перспективі близько \$ 1875–1925 за унцію, в довгостроковій – близько \$ 1950, впливає з результатів опитування, проведеного EY.

Ціна на золото піднялася до рекордно високого рівня, оскільки інвестори вкладали свої гроші в дорогоцінний метал на тлі побоювань з приводу впливу пандемії коронавірусу на світову економіку і загострення торгового спору між США і Китаєм.

Ціна виросла на 2,3% до 1 944,68 долара (1 509 фунтів стерлінгів) за унцію, перевершивши попередній рекорд в 1 920 доларів США під час фінансової кризи у вересні 2011 року, додавши до зростання більш ніж на 7% на попередньому тижні. Поки в цьому році ціна зросла на 28%.

Варто також сказати, що в деяких країнах відбувався вибухове зростання ціни золота. Мова йде перш за все про Венесуелу, де вартість однієї унції дорогоцінного металу склала понад 2 млн. Болівар – зростання на 3020% протягом минулого року. В інших країнах, що розвиваються зростання було менше, але все одно помітний. Це говорить про девальвацію національних валют цих держав, а значить про зростання інфляції.

Зі значним зростанням ціни золота у відповідній валюті за станом на 31 грудня 2020 року у порівнянні з минулим роком відмітилися такі країни: Венесуела: + 3020%, Аргентина: + 76%, Бразилія: + 62%, Туреччина: + 56%, Росія: + 50%, Мексика: + 32%, ПАР: + 31%, Індія: + 28%, ОАЕ: + 25%, США: + 24%, Сінгапур: + 23%, Великобританія: + 21%, Китай: + 17%, Австралія: + 16%, Єврозона: + 14%, Швейцарія: + 14%, Швеція: + 10%.

Основною причиною такого стрімкого зростання цін на золото, банкіри називають ультрам'яку монетарну політику основних світових центробанків. Мається на увазі те, що на тлі кризи, викликаною коронавірусом та заходів у відповідь, які пов'язані з подоланням її економічних наслідків, більшість держав світу пішли по шляху монетарних заходів стимулювання уряду і наповнюють національні економіки грошима, грошові ресурси дешевшають. З іншого боку, на тлі кризи, закінчення якої зараз спрогнозувати ще складно, залишається не так багато надійних інструментів, в які можна інвестувати. Все це підсумує попит на золото [6].

У періоди фінансової турбулентності на ринках капіталу золото традиційно вважається «тихою гаванню». У зв'язку з безпрецедентними заходами з порятунку економік і вливанням коштів урядами країн США і Європи, інвестори побоюються інфляції та шукають порятунку в дорогоцінних металах. Золото досягло свого історичного максимуму, подолавши позначку 2000 доларів за унцію у серпні 2020 року (2070,05 дол. США за унцію). При цьому попит на реальне золото (пов'язане з його споживанням) знизився на 11% у другому кварталі (рік до року). Джерелом зростання вартості став величезний попит на інвестиції в біржові фонди золота (ETF), які досягли своїх історичних значень, що

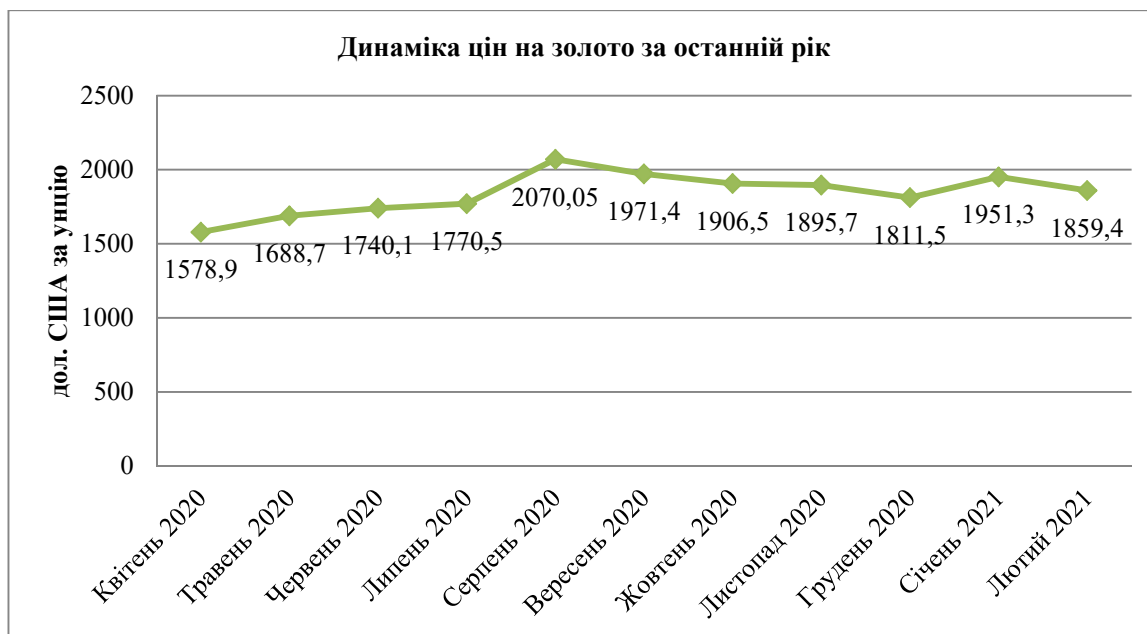


Рис. 1. Динаміка цін на золото за останній рік

Джерело: розроблено на основі [5]

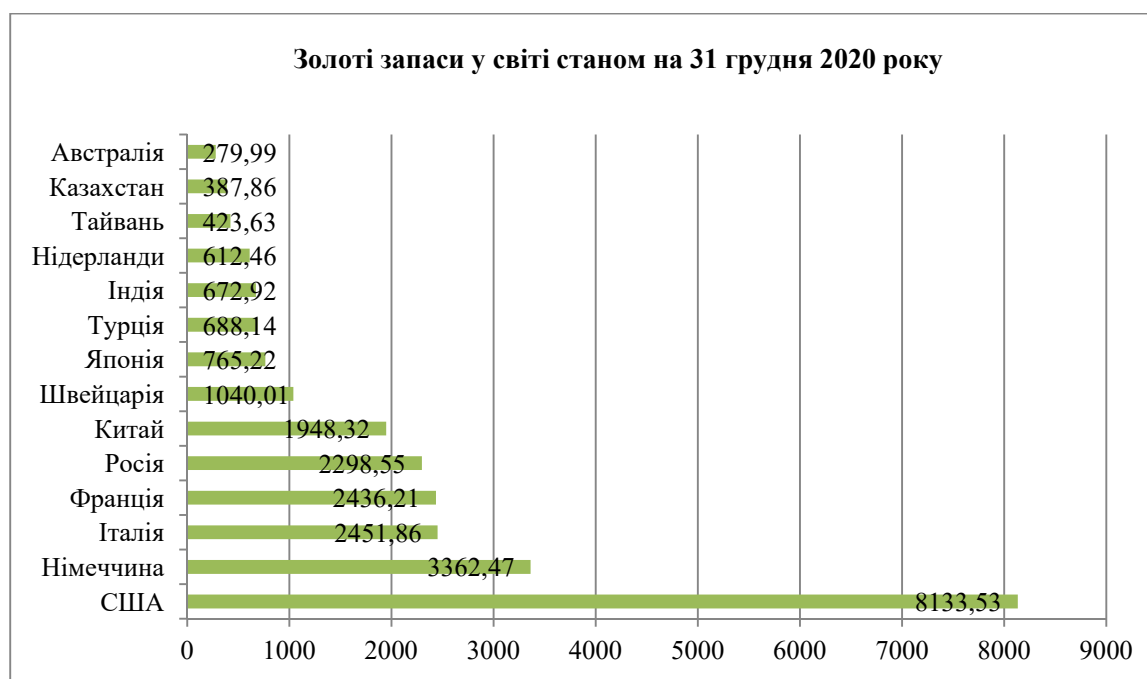


Рис. 2. Золоті запаси у світі за станом на 31 грудня

Джерело: розроблено на основі [7]

забезпечило рекордний приплив золота в фонди в розмірі 734 тонн в першому півріччі – до рівня 3621 тонн.

Другою причиною зростання цін на долар можна назвати падіння долара через низьку прибутковість казначейських облігацій США. Але ставки, принаймні за звичайними казначейськими облігаціями, вщували падіння долара вже кілька місяців, але падати долар почав у липні 2020 року. Індекс долара DXY знизився з 97,4 на початок липня до 93,0 на 30 липня, на 4,5% за місяць, це великий рух.

Для порівняння, спотова ціна золота (в доларі) виросла в липні на приблизно 10,6%. Тобто майже половину зростання ціни золота можна пояснити ослабленням долара [6].

Станом на грудень 2020 року біля США були найбільший золотий запас – понад 8000 метричних тонн золота. Це більш ніж у два рази перевищувало золотий запас Німеччини та більш ніж в три рази перевищував золотий запас Італії та Франції. Китай посів шосте місце за кількістю золота в його запасах, але

в Китаї видобувається більше золота, ніж в будь-якій іншій країні світу. Якщо у 2019 році частка золотих резервів становила 77 відсотків активів центрального банку США, то в Китаї цей показник становив лише три відсотки.

З іншого боку, Австралія володіє найбільшими запасами золота і є другим за величиною виробником золота після Китаю. Хоча золото більше не є об'єктом обміну і підтверджує цінність, золото залишається інвестиційним активом для урядів і може забезпечити захист від інфляції або рецесії.

Висновки. Таким чином, золото можна сміливо назвати «страховкою від кризи» – це простий інструмент для згладжування ваших ризиків і зменшення загальних втрат при різкому падінні акцій, облігацій або нерухомості.

Здатність золота бути гарантом стабільності у складні часи для економіки обумовлена декількома

ключовими факторами – не кореляцією, ціна на золото часто йде в напрямку, протилежному цінамі на фондовому ринку та процентними ставками, що робить вкладення в золото хорошою страховкою від економічних спадів і повномасштабних криз. Глибока ліквідність золота: фізичні злитки – це один з найбільш високоліквідних класів активів. Якби це була валюта, вона була б четвертою за величиною валютою у світі. Починаючи з Азії та закінчуючи США, торгівля ведеться майже 24 години на добу з понеділка по п'ятницю. Живі угоди на BullionVault тривають протягом всіх вихідних. А також відсутність валютного ризику: хоча ми схильні думати про золото, який котирується в доларах, його вартість не залежить від валюти США. Замість цього золото має цінність стосовно всіх валют безпосередньо, що робить його дуже корисним для захисту від валютної кризи або різкої інфляції.

Література:

1. Офіційний сайт Bank of America. URL: <https://www.bankofamerica.com> (дата звернення: 09.03.2021).
2. Грайс Д. Ринок золота оздоровився. URL: <http://www.firtka.if.ua/?action=show&id=34811> (дата звернення: 11.03.2021).
3. The Guardian. Precious metal: the gold-standard investment when a crisis hits. URL: <https://www.theguardian.com> (дата звернення: 12.03.2021).
4. The Telegraph. Gold Spot. URL: <https://www.telegraph.co.uk> (дата звернення: 12.03.2021).
5. Goldprice. URL: <https://goldprice.org/gold-price-chart.html> (дата звернення: 12.03.2021).
6. НВ Бізнес. Вартість золота на світових ринках б'є рекорди. URL: <https://nv.ua/> (дата звернення: 12.03.2021).
7. Statista. Gold reserves of largest gold holding countries worldwide as of December 2020. URL: <https://www.statista.com> (дата звернення: 12.03.2021).

ОБЛІКОВО-НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ КРИПТОВАЛЮТИ В УКРАЇНІ

ACCOUNTING AND LEGAL REGULATION OF THE CRYPTOCURRENCY MARKET IN UKRAINE

Батракова Т.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування
Запорізького національного університету*

Batrakova Tetiana

*Candidate of Economics,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Zaporizhzhia National University*

Сисоєва П.К.

*студентка
Запорізького національного університету*

Sisoeva Polina

*Student
Zaporizhzhia National University
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-5020-5213>*

Проведено аналіз вітчизняної законодавчої бази стосовно регулювання питань пов'язаних з операціями в яких використовуються крипто валюта. Встановлено, що відсутність законних та підзаконних актів створюють перепони для регулювання діяльності пов'язаною з крпितовалютою. Не зважаючи на функціонування ринку криптовалюти в статті наведено основні проблеми які необхідно вирішити, оскільки в подальшому це накладе свій відбиток на ведення обліку криптовалюти. Проаналізовано функціонування ринку криптовалют та наведено його складові. Встановлено, що в нашій державі необхідно формувати та оновлювати законодавство у розрізі цифрової трансформації суспільства, а також приймати нормативно-правові акти з метою урегулювання операцій з криптовалютою.

Ключові слова: цифрова трансформація, облік криптовалюти, державний контроль, ринок криптовалюти.

Проведен анализ отечественной законодательной базы по регулированию вопросов, связанных с операциями в которых используются крипто валюта. Установлено, что отсутствие законных и подзаконных актов создают преграды для регулирования деятельности связанной с крпитовалютой. Несмотря на функционирование рынка криптовалют, в статье приведены основные проблемы, которые необходимо решить, поскольку в дальнейшем это накладывает свой отпечаток на ведение учета криптовалюы. Проанализированы функционирования рынка криптовалюты и приведены его составляющие. Установлено, что в нашем государстве необходимо формировать и обновлять законодательство в разрезе цифровой трансформации общества, а также принимать нормативно-правовые акты с целью урегулирования операций с криптовалютой.

Ключевые слова: цифровая трансформация, учет криптовалют, государственный контроль, рынок криптовалют.

An analysis of the domestic legal framework for regulating issues related to transactions that use cryptocurrency. It has been established that the absence of laws and regulations creates obstacles to the regulation of cryptocurrency-related activities. Despite the functioning of the cryptocurrency market, the article presents the main problems that need to be addressed, as in the future it leaves its mark on the accounting of cryptocurrency. The functioning of the cryptocurrency market is analyzed, and its components are given. It is established that in our state it is necessary to form and update the legislation in the context of digital transformation of a society, and to accept regulatory legal acts for the purpose of settlement of operations with cryptocurrency.

Keywords: digital transformation, cryptocurrency accounting, state control, cryptocurrency market.

Постановка проблеми. У сучасному суспільстві гостро зростає потреба коштів, які можуть бути засобом платежу в різних електронних розрахункових системах, у віртуальних середовищах та мати вищий рівень захисту ніж паперові гроші. Впродовж останніх років значно зросла ринкова капіталізація

криптовалют. В обігу знаходиться значна кількість їх різновидів, водночас найбільш вагомою компонентною, в умовах сьогодення, виступає Біткоїн (Bitcoin). Наша держава знаходиться у певній неоднозначності, оскільки з одного боку є необхідні умови для розвитку цифрових технологій. Багато талановитих

IT-фахівців, комунікаційна інфраструктура, відомі на весь світ стартап – проекти. А з іншого боку існує відсутність зваженого державного підходу та одного вектору розвитку цифрової економіки, що створює певні штучні обмеження. Дуже застаріла нормативно-правова база, відсутність повного пакету законів стосовно регулювання електронної комунікації, хмарних технологій, кіберзахист та регулювання криптовалютного ринку. Весь цей перелік проблем створює прірву між Україною та розвитком криптоіндустрії.

Сумарний обсяг криптовалютного ринку сягає приблизно 156 млрд доларів. Біткоїн займає 45% від загальної вартості ринку. Найпоширеніші криптовалюти в Україні та світі є біткоїн (BTC), біткоїн кеш (BCC), ефір, рипл та багато інших. За останні роки фізичні особи декларують у своїх деклараціях певні суми криптовалюти, народні депутати не є виключенням. Обмін на гривню пропонують такі біржі як Exmo, Kuna, BTC TRADE UA. Але останні дві біржі проводять операції з криптовалютами тільки за гривню, в той час, як Exmo також пропонує транзакції в доларах США, євро, російських рублях і польських злотих. Не зважаючи на функціонування ринку криптовалюти в Україні слід зазначити певні проблеми:

- неконтрольовані та майже не прогнозовані правові наслідки діяльності з криптовалютою;
- невизначеність питань з обліку та оподаткування операцій з криптовалютою;
- невизначеність з ліцензування діяльності з майнингу;
- неможливість укладати смарт – контракти;
- невизначеність необхідності ліцензування послуг з розробки криптовалют;
- невизначений правовий статус віртуальних активів;
- захист прав споживачів.

До однієї вагомої складності регулювання ринку криптовалюти варто віднести ідентифікацію користувачів, які є учасниками певного договору стосовно обміну цифрових активів на певні товари, роботи, послуги, головним є місце проведення певних операцій та встановлення відповідних юрисдикцій. Регулювання криптовалют і технології розподіленого реєстру належить одночасно до валютного ринку, фінансового законодавства та ринку цінних паперів [1]. Досить важко реалізувати процес законодавчого регулювання криптовалюти на практиці. В Україні і в світі не має єдиного підходу до визначення таких активів, не говорячи вже про регулювання та захист прав споживачів віртуальних валют.

Будь-який законопроект, який буде прийнято в Україні з метою легалізації та регулювання криптовалют буде мати вплив на показники бюджету (може призвести до збільшення доходів державного і місцевих бюджетів від податку на доходи фізичних осіб, податку на прибуток підприємств, військового збору залежно від нормативно-правового врегулювання ринку віртуальних активів в Україні та практики застосування даної законодавчої ініціативи). У разі прийняття відповідного закону він може набирати чинності згідно із законодавством [1].

Криптовалюта, за сучасних умов господарювання, набуває значення одного з найвагоміших активів як для фізичних, юридичних осіб, так і державних органів. Проведені дослідження роблять наголос на тому, що використання криптовалют у фінансовому обороті має сталу тенденцію до зростання в майбутньому. Прийняття Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо оподаткування операцій з криптоактивами», реалізація Концепції державного регулювання операцій з криптовалютами створить умови для початку функціонування ринку віртуальних активів у відповідності до чинного законодавства України з врахуванням балансу інтересів суб'єктів, що здійснюють операції з віртуальними активами, та держави, яка отримає додаткові надходження податків від даного сегменту господарських операцій не врегульовано [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість вітчизняних вчених – обліковців замаються питаннями відображення в обліку криптовалют. Пропонують свої підходи відносно контролю операцій з такими активами. Серед видатних вітчизняних вчених варто зазначити: Петрук О.М., Легенчук С.Ф., Тарасова Т.А., Усатенко О.В., Пашкевич М.С. та багато інших. Наразі триває полеміка між прихильниками цілковитої монополії держави на електронні гроші, крипто валюту і представниками “анархо-капіталізму”, які виступають за підтримку вільного конкурентного ринку, ліквідацію повного контролю держави на користь індивідуального суверенітету крипто валюти. Стає більш очевидним, що крипто технології можуть стати саме тією ланкою, якої досі бракувало структурному оновленню ринку валют та міжнародній системі валютно-фінансових трансакцій. Залишається відкритим питанням нівелювання бар’єрів її широкого використання.

Мета дослідження. Мета статті полягає в аналізі складових ринка криптовалют. Визначення державних структур влади які повинні контролювати операції з криптовалютою

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною проблемою щодо ведення криптобізнесу в Україні є те, що досить багато компаній, підприємств, фізичних осіб, які створюють, користуються та обмінюють криптовалюту роблять це без створення суб'єкта підприємницької діяльності, що регламентує собою ведення правильного бухгалтерського, податкового обліку та своєчасність сплати податків. Тобто отримують прибутки, які не декларуються через відсутність розуміння операцій та фінансового обліку [2].

Виходячи з того, що криптовалютам притаманний ряд ознак грошей та фінансових інструментів, до державних стейкхолдерів можна віднести:

- 1) Національний банк України;
- 2) Міністерство фінансів України;
- 3) Державна фіскальна служба України;
- 4) Державна служба фінансового моніторингу України;

- 5) Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг;
- 6) Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

Наприклад, більшість європейських країн сьогодні також вводять в свій обіг цифрові гроші. Європейський суд визначив, що обіг криптовалюти регулює той ж самий стандарт що регулює облік валют, монет, банкнот. Тобто цифрові валюти є платіжним засобом, а отже звільняються від оподаткування податком на додану вартість. Таким чином, можна стверджувати що біткоїн – це валюта, а не майно. Фіскальний статус таких цифрових активів залежить від країни ЄС. Європейський центральний банк з метою захисту фінансової стабільності та контролю в обігу обсягу криптовалюти зобов'язав біткоїн – платформи з онлайн гаманцями криптовалют ідентифікувати користувачів; ввів обмежене використання певних карток для розрахунків; дав змогу виконавчій владі отримувати доступ до будь-якої інформації по фінансовому напрямку [3].

Починаючи з квітня 2017 року в Японії криптовалюта стала платіжним засобом. Про це свідчить Закон «Про криптовалюту» від 1 квітня 2017 року, але офіційною грошовою одиницею є ієна. Контроль за обігом криптовалюти та операцій з ідентифікацією учасників здійснює агентство з фінансових сервісів. Усі операції з цифровими активами підлягають документуванню задля забезпечення від зловживань. Різні фахівці працюють над створенням Японської цифрової валюти J Coin [4].

Фінансовими активами визнаються різні види криптовалют у США, Канаді, Сингапурі. У США розташована сама більша кількість користувачів цифрових валют та біткоїн банкоматів. Більшість стартапів пов'язані з інноваційними технологіями на платформі блокчейн. Федеральна резервна система США прирівнює монети до акцій. Такі монети визнаються токенами які дозволяють акціонерам голосувати чи управляти компанією. Покупці криптовалют

можуть спокійно обміняти їх на акції реальних компаній. Усі права споживачів та захист інтересів регулюється законодавством про акції. Під жорстким контролем здійснюються операції пов'язані з торгівлею ф'ючерсами на біткоїн. Перейняти такий підхід нашій країні неможливо через слабку розвиненість акціонерного законодавства.

У Канаді абсолютно протилежний підхід до визнання криптовалюти. Будь-яка транзакція в цій країні розглядається як бартерна угода, біткоїн визнають товаром, а одержані доходи оподатковують прибутком від ведення бізнесу. Купівля – продаж криптовалюти оподатковується ПДВ та податком на доходи. Крипторіжні та компанії з обміну, які здійснюють операції з криптовалютою повинні бути зареєстрованими, отримати від держави дозвіл і надавати необхідну документацію контролюючим фінансовим органам [5]. На рисунку 1 наведено функціонування ринку криптовалют та його складові.

Формування законодавчої бази ґрунтується на уніфікації поняття категорійного апарату, оскільки невизначеність на рівні понять відлякує значну кількість учасників криптовалют. Тому, правове регулювання ринку криптовалют потрібно учасникам ринку й державі. Для більшої кількості людей, поступове введення криптовалюти у правове поле важливе, оскільки зберігають свої заощадження в криптовалюті. Це зручно, нагадує технології безпроводної оплати розрахунків NFC. Проте, учасники ринку повинні не тільки довіряти один одному, а й мати певну систему захисту, яка знижує ризики пов'язані з використанням криптовалют.

Таким чином, під криптовалютою слід розуміти цифрову (віртуальну) валюту, з одиницею «coin» (монета), яка емітується в мережі за певними принципами криптографії для забезпечення операцій та контролю створення нових монет. Інформація про транзакції доступна у відкритому вигляді та зазвичай не шифрується. Для забезпечення незмінності бази ланцюжка блоків транзакцій використовуються



Рис. 1. Функціонування ринку криптовалют та його складові

елементи криптографії (цифровий підпис на основі системи з відкритим ключем, послідовне хешування).

Виходячи з цього, в нашій країні необхідно формувати та оновлювати законодавство у розрізі цифрової трансформації суспільства, а також приймати нормативно-правові акти з метою урегулювання операцій з криптовалютою. Для цього в Україні сформовано [6]:

1) при Національному банку України створено робочу групу з фінансової стабільності для вивчення правового статусу біткоїна та інших криптовалют в Україні і світі;

2) мають свої повноваження в реалізації державної політики у сфері інформатизації і електронного управління і Державне Агентство з питань електронного урядування України. Це агентство вносить на розгляд до Кабінету Міністрів України пропозиції щодо регулювання важливих питань у державній політики з питань обігу цифрової валюти.

3) з питань фінансової політики та діяльності працює Комітет Верховної Ради України, який розробляє законопроекти про регулювання сфери обігу криптовалют в Україні.

4) група ініціативних депутатів тісно працюють з недержавною організацією «Український блокчейн-організація» та пропонують свої напрацювання з приводу законодавчого регулювання криптовалютного ринку.

Станом на 05 листопада 2020 року на розгляд до Верховної Ради України подано Проект Закону про токенизовані активи та криптоактиви № 4328. Основною метою прийняття цього законопроекту є встановлення правових та організаційних засад функціонування криптоіндустрії в Україні, стимулювання розвитку платіжної та цифрової інфраструктури, що забезпечує майнінг та обіг криптовалют з дотриманням захисту прав користувачів і інтересів осіб (інвесторів), які здійснюють комерційну та економічну діяльність у цій галузі [7].

Одним з основних завдань законопроектів в цій сфері є створення умов для стимулювання використання цифрових активів в повсякденному житті під час здійснення товарообмінних операцій суб'єктами господарювання, захист прав, законних інтересів професійних учасників ринку та інвесторів [8].

Відносини у сфері токенизованих активів, криптовалюти, цифрових активів, віртуальних валют регулюється Конституцією України, Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законами України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення», «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань», «Про

бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», «Про інформацію», «Про електронні довірчі послуги», «Про електронні документи та електронний документообіг», «Про стандартизацію», «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах», «Про захист персональних даних», а також іншими нормативно-правовими актами [9].

Як зазначено в Законопроекті № 4328 система обліку цифрових даних дозволяє за потребою державним органам ідентифікувати учасників будь-якої операції, якими можуть бути резиденти України. До користувачів такої системи належать споживач послуг та постачальник послуг. Споживач послуг – це користувач системи обліку цифрових даних, який отримує послуги, доступні в системі обліку цифрових даних, використовує токенизовані активи з метою здійснення господарської діяльності або для особистого використання. Постачальник послуг – це користувач системи обліку цифрових даних, який надає послуги у сфері тонізованих активів і криптоактивів, забезпечує нагляд та контроль за проведенням обмінних операцій. Державна заборона або державні обмеження застосування криптоактивів можуть встановлюватися та застосовуватися на основі Методики визначення ризик-орієнтованого підходу, характерного для виявлення сумнівних правочинів із криптоактивами [10].

На сьогодні в Україні існує підґрунтя для імплементації криптовалюти в фінансово економічний оборот. У країні наявна уся інфраструктура щоб офіційно займатися діяльністю, яка пов'язана з такими активами:

- покупці та продавці криптовалют;
- криптовалютні біржі;
- майнери криптовалют;
- творці нових криптовалют.

Висновки. Держава повинна сприяти імплементації та вдосконаленню методологічних рекомендацій щодо реалізації ризик-орієнтованого підходу до посередницької діяльності з надання посередницьких послуг щодо забезпечення здійснення операцій з обміну криптовалюти; розробити нормативно-правові акти у сфері обігу токенизованих активів і криптоактивів у цивільному та господарському обігу, проводити ратифікацію та правозастосування міжнародних рекомендацій у сфері обігу токенизованих активів та криптоактивів і протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму; стимулювати прикладні наукові дослідження, галузевих цільових програм з впровадженням токенизованих активів та криптоактивів і систему обліку цифрових даних відповідно до законодавства України; створювати сприятливого правового режиму для ведення господарської діяльності з застосуванням токенизованих активів і криптоактивів.

Література:

1. Tarasova T., Usatenko O., Makurin A., Ivanenko V., Cherchata A. Accounting and features of mathematical modeling of the system to forecast cryptocurrency exchange rate. *Accounting*. 2020. № 6 (3). DOI: 10.5267/j.ac.2020.1.003.
2. Національний стандарт № 1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав”. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440.

3. European Valuation Standards – 2016. The European Group of Valuers' Associations. URL: https://www.tegova.org/data/bin/a5738793c0c61b_EVS_2016.pdf.
4. Ковалова Т. Становлення та шляхи удосконалення обліку криптовалют. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2020. № 24. С. 90.
5. Яцик Т.В. Сутність криптовалюти та етапи її розвитку у фінансовому обліку. *Молодий вчений*. 2018. № 3 (1). С. 385–390.
6. Spilnyk I., Palukh M. Accounting in the digital economy conditions. *The institute of accounting, control and analysis in the globalization circumstances*. 2019. № 1–2. Р. 83–96.
7. Закон України «Про токенизовані активи та криптоактиви» від 05.11.2020. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70353.
8. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо оподаткування операцій з криптоактивами» від 15.11.2019. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67423.
9. Концепція державного регулювання операцій з криптовалютами. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2018/10/conceptcrypto.pdf> (дата звернення: 02.12.2020).
10. Назаренко О.В., Ликова В.В. Криптовалюта: інтерпретація, організаційні аспекти державного регулювання та облікового відображення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 24. С. 25–30.

UDC 336.743

DEVELOPMENT OF CRYPTOCURRENCIES IN THE MODERN SYSTEM OF MONEY CIRCULATION

РОЗВИТОК КРИПТОВАЛЮТ В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ ГРОШОВОГО ОБІГУ

Berestova Alyona

*Current Member of JAS,
Public Institution «Kharkiv Regional Small Academy of Sciences
Kharkiv Regional Council»*

Берестова А.О.

*дійсний член МАН,
Комунальний заклад «Харківська обласна Мала академія наук
Харківської обласної ради»*

Vereshchahina Hanna

*PhD in Economics, Associate Professor
of the Department of Management,
Logistics and Innovation
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

Верецагіна Г.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту, логістики та інновацій
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця*

Cryptocurrencies – a new direction in the economy and, therefore, as shown by the analysis of scientific literature conducted by the author of the study, there is very little theoretical information and practical recommendations for the development of cryptocurrencies. With a lot of science at work, a large number of people look at cryptocurrencies on a virtual basis, as well as the development of cryptocurrencies in the foreign systems of penniless marriage. This indicates the relevance of the research topic chosen by the author of the scientific work. The purpose of the work is to study the development of cryptocurrencies in the modern system of money circulation. The paper analyzes statistical and theoretical information on the development of cryptocurrencies in the modern system of money circulation. General characteristics of cryptocurrencies were provided. The author substantiated the methodological approach to predicting the development of cryptocurrency in the modern system of monetary circulation. The author analyzes the history of money in general, clarifies the main events that influenced the history of money, analyzes the development of currencies; the history of the development of the world's most famous cryptocurrencies was analyzed, the main differences between different cryptocurrencies were analyzed, the concept of cryptocurrency was generalized and the graphs of changes in their prices were analyzed; models of cryptocurrency development are built, which model the life cycle / determination of trends according to the smoothed filter / on the basis of construction of economic-mathematical models of autoregression and distributed lag.

Keywords: cryptocurrencies, development, blockchain, cryptocurrency quotations, money circulation, means of payment, money.

Криптовалюти – новий напрямок в економіці і, в зв'язку з цим, як показує аналіз наукових літературних джерел, проведений автором дослідження, існує вкрай мало теоретичної інформації та практичних рекомендацій щодо розвитку криптовалют. При цьому наукові праці у більшості випадків розглядають криптовалюти виокремлено, як річ саму у собі, наукових праць щодо розвитку криптовалют у загальній системі грошового обігу бракує. Це вказує на актуальність обраної автором наукової роботи теми дослідження. Мета роботи – дослідження розвитку криптовалют в сучасній системі грошового обігу. У роботі був проведений аналіз статистичної та теоретичної інформації щодо розвитку криптовалют в сучасній системі грошового обігу. Було надано загальні характеристики криптовалют. Автором було обґрунтовано методичний підхід прогнозування розвитку криптовалют в сучасній системі грошового обігу. Автором проаналізовано історію грошей в цілому, уточнено основні події, які вплинули на історію грошей, проаналізовано розвиток валют; було розглянуто історію розвитку найвідоміших у світі криптовалют, проаналізовано основні відмінності між різними криптовалютами, узагальнено поняття криптовалюти та проаналізовано графіки зміни їх цін; побудовано моделі розвитку криптовалют, які моделюють життєвий цикл/визначення трендів за згладжуванням фільтром/на основі побудови економіко-математичних моделей авторегресії та розподіленого лагу.

Ключові слова: криптовалюти, розвиток, блокчейн, котирування криптовалют, грошовий обіг, засоби платіжу, грошові засоби.

Криптовалюта – новое направление в экономике и, в связи с этим, как показывает анализ научных литературных источников, проведенный автором исследования, существует крайне мало теоретической информации и практических рекомендаций касательно развития криптовалют. При этом научные работы в большинстве случаев рассматривают криптовалюта выделены, как вещь саму в себе, научных трудов по развитию криптовалют в общей системе денежного обращения хватает. Это указывает на актуальность выбранной автором научной работы темы исследования. Цель работы – исследование развития криптовалют в современной системе денежного обращения. В работе был проведен анализ статистической и теоретической информации касательно развитию криптовалют в современной системе денежного обращения. Были предоставлены общие характеристики криптовалют. Автором было обосновано методический подход прогнозирования развития криптовалют в современной системе денежного обращения. Автором проанализирована история денег в целом, уточнены основные события, которые повлияли на историю денег, проанализировано развитие валют; было розглянуто історію розвитку самих известных в мире криптовалют, проанализированы основные различия между различными криптовалютами, обобщенно понятие криптовалюта и проанализированы графики изменения их цен; построены модели развития криптовалют, моделирующих жизненный цикл / определены тренды по сглаживанию фильтром / на основе построения экономико-математических моделей авторегрессии и распределенного лага.

Ключевые слова: криптовалюта, развитие, блокчейн, котировки криптовалют, денежное обращение, средства платеж, денежные средства.

Formulation of the problem. Under the conditions of modern economy and development of technologies, money resources and principles of money circulation change, which requires improvement of theoretical and methodological approaches in this field; and the rapid development of new means of payment requires a comprehensive scientific study of this phenomenon.

Analysis of recent research and publications. Prior to cryptocurrencies, most of such sciences have been assigned, such as A. Lagutenkov [1], D. Chom [3], A. Pescherov [4], N. Fergjuson [6], E. Hazhiahmetova [7], E. Shherbik [8], A. Greenberg [9], T. Bedford [12]. With a lot of science at work, a large number of people look at cryptocurrencies on a virtual basis, as well as the development of cryptocurrencies in the foreign systems of penniless marriage.

Formulation of research goals. The purpose of the work is to study the development of cryptocurrencies in the modern system of money circulation. To achieve this goal, the main objectives of the study were identified:

- generalization of theoretical approaches and history of modern transformation of monetary relations through the development of cryptocurrencies;
- analysis of statistical information on the practical use of cryptocurrencies;
- substantiation of the methodical approach to assessing the development of cryptocurrencies.

Summary of the main results of the study. Today, human life is impossible to imagine without money. But at the beginning of its development, society did without this payment instrument. In ancient times, people did not buy or sell with money. Instead, they exchanged one commodity for another to get what they wanted or needed. This exchange of goods or services is called barter. The basis of primitive life was the economy [1]. Necessary for life things and products people produced themselves. In the beginning, this was enough, but with the development of societies, certain needs made the creation of a more stable and efficient way of trade extremely necessary. Many cultures around the world eventually developed the use of money, the value of which was based on the value of the material from which they are made [2].

The latest evolution in how we use money is cryptocurrency, a form of digital money that uses encryption to protect transactions and control the creation of new divisions. The first cryptocurrency was bitcoin, but this is followed by many others. Whether the future will lie in cryptocurrencies or not remains to be seen.

Bitcoin is the first example of decentralized digital money. On October 31, 2008, an individual or group of people working under the pseudonym "Satoshi Nakamoto" published Bitcoin and described it as a "pure

peer-to-peer version of electronic cash that will allow you to send online payments directly from one party to another without going through financial institution". Bitcoin is currently considered the gold standard of cryptocurrency because it can be exchanged for hundreds of smaller currencies and initial coin offerings. How the price of bitcoin changes can be seen in the chart [6; 7].

On July 30, 2015, a new cryptocurrency, Ethereum, appeared. At the moment it is cryptocurrency number 2, in terms of market capitalization. Ethereum is an open source government service that uses blockchain technology to facilitate smart contracts and secure cryptocurrency trading. There are two accounts available through Ethereum: externally owned accounts (managed by people-influenced private keys) and contract accounts. Ethereum allows developers to deploy all types of decentralized applications. Although bitcoin remains the most popular cryptocurrency, Ethereum soon overtook Bitcoin in use. Although there are many similarities between Ethereum and Bitcoin, there are also significant differences [11]. Here are a few:

- Bitcoin trades cryptocurrency, while Ethereum offers several exchange methods, including cryptocurrency (Ethereum's), smart contracts and the Ethereum virtual machine (EVM).
- Bitcoin allows only public (without permissions or censorship) transactions; Ethereum allows both permitted and unauthorized transactions.
- The average Ethereum blocking time is much less than for bitcoin: 12 seconds versus 10 minutes.
- It is estimated that only half of the Ether coins will be mined by 2021 (supply of over 90 million tokens), but most bitcoins have already been mined (its supply is limited to 21 million).

Ethereum is still a very young platform, but its potential and applications can be limitless. Ethereum's infrastructure has been expanded over the past few years as it faces security concerns, and because it is less monopolistic than Bitcoin, it is more open to reform

measures that may ultimately make it a better solution for Bitcoin. How the price of this cryptocurrency changes can be seen in the chart [9].

When Ethereum entered the market, the price was even lower. By the year, it began to gain popularity and the price grew. However, in the birch trees, the fall of the Ethereum appeared, which was not cleaned up. As a result, from March 5 to April 6, Ethereum fell from \$ 865.91 to \$ 371.02. The Ethereum platform was the first ecosystem that was initially aimed at creating numerous decentralized applications based on it. However, competitors do not stand still, they offer customers similar products. According to many experts, Ethereum fell largely due to the actions of the founders of the EOS platform [12].

The resulting function is: $y = 4E-14x^6 - 1E-08x^5 + 0.0012x^4 - 71.77x^3 + 2E + 06x^2 - 4E + 10x + 3E + 14$ $R^2 = 0.6826$

From barter to bitcoin, money and trade have become unrecognizable. Looking at the history of money in general, cryptocurrency is still in its infancy. Bitcoin is the first cryptocurrency to achieve such a level of success and popularity. There are now more than 2,000 digital currencies in the cryptocurrency market, and it is still expanding. The first section examined the history of money and produced an infographic that briefly shows the development of money from barter to cryptocurrencies. The second section examines the history of the world's most famous cryptocurrencies [13].

An element of scientific novelty was obtained in the work, which consists in the development of a methodical approach to forecasting the development of cryptocurrencies in the modern system of money circulation, which, unlike the known ones, is based on the use of life cycle theory of technologies and innovations; and allows you to determine changes in each other's cryptocurrencies and other means of payment, the need for separate cryptocurrencies.

References:

1. Alexey Lagutenkov (2018) Kryptovaluti. Pravila primioneniya. *Nauka Izhizn*, no. 2, pp. 22–26.
2. Habrahbr, 13 dekabnja 2013 – perevod Oleg Andreev. Bitkojn – jeto gorazdo bol'she, chem prosto denezhnye. *Contracts without trust or third parties*, August 14, 2013.
3. Djevid Chom: «Cifrovaja nalichnost' zamenit bumazhnuju!» *Zhurnal «Komp'jutterra»*.
4. Peshherov A.I. (2016) Ponjatie i mesto kryptovaljuty v sisteme denezhnyh sredstv. *Juridicheskaja mysl'*. T. 95, no. 3, pp. 130–138.
5. Swan M. (2017) Blockchain. Scheme of the new economy. Moscow: Olymp-Business. P. 22–23. 241 p.
6. Fergjusun N. (2010) Voshozhdenie deneg (The Ascent of Money: A Financial History of the World). Moscow: Corpus.
7. Hazhiahmetova E.Sh. (2016) Kryptovaljuta – dengi XXI veka. *Novaja nauka: ot idei k rezultatu. Agentstvo mezhdunarodnyh issledovanij*, no.11 (2), pp. 177–179.
8. Shherbik E.E. (2017) Fenomen kryptovaljut: opyt sistemnogo opisanija. Koncept.
9. Andy Greenberg (20 April 2011). "Crypto Currency". *Forbes*. Archived from the original on 31 August 2014. Retrieved 8 August 2014.
10. Paul Vigna. St. Martin's Press, Inc. Subs. of Macmillan Publishers Ltd. 175 Fifth Avenue New York, NY, United States *The Age of Cryptocurrency: How Bitcoin and Digital Money Are Challenging the Global Economic Order* January 2015.
11. Edited by: Shaen Corbet, Andrew Urquhart and Larisa Yarovaya De Gruyter | 2020. *Cryptocurrency and Blockchain Technology*. S. Corbet, Dublin City University Business School; A. Urquhart, Henley Business School; L.Yarovaya, University of Southampton. DOI: 9783110660807.
12. Taylor Michael Bedford (2013) Bitcoin and the age of bespoke silicon. *Proceedings of the 2013 International Conference on Compilers, Architectures and Synthesis for Embedded Systems*. Piscataway, NJ: Institute of Electrical and Electronics Engineers.
13. Gulshan Shrivastava, Dac-Nhuong Le, Kavita Sharma, Scrivener Publishing, *Cryptocurrencies and Blockchain Technology Applications*. DOI: 10.1002/9781119621201.
14. Pedro Franco, Wiley Finance Series, *Understanding Bitcoin: Cryptography, Engineering and Economics*. DOI: 10.1002/9781119019138.

УДК 339.92(477):334.7(494)

ПРАКТИКА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ НА МАТЕРІАЛАХ ФІЛІЙ NESTLE В УКРАЇНІ

PRACTICE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN UKRAINE ON THE MATERIALS OF NESTLE BRANCHES IN UKRAINE

Булик О.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних відносин та маркетингу
Львівського національного аграрного університету

Bulyk Oksana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Relations and Marketing
Lviv National Agrarian University

У статті розглянуто питання функціонування транснаціональних корпорацій на території України. Транснаціональні корпорації відіграють провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, в процесі розширення і поглиблення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн. Ці компанії суттєво впливають на економіку нашої держави. Проаналізовано діяльність філій транснаціональної компанії NESTLE в Україні. Окреслено напрямки бізнесу Nestlé в Україні. Охарактеризовано кожен філію Nestlé в Україні, визначено результати їх діяльності. Визначено, що показники фінансового стану можна оцінити як задовільні. На підставі проведеного аналізу зроблено висновок, що на сучасному етапі розвитку Nestlé в Україні є беззаперечним лідером у сфері виробництва продуктів харчування.

Ключові слова: діяльність, транснаціональна корпорація, економіка, філії, виробництво, продукти харчування.

В статье рассмотрены вопросы функционирования транснациональных корпораций на территории Украины. Транснациональные корпорации играют ведущую роль в интернационализации производства, в процессе расширения и углубления производственных связей между предприятиями разных стран. Эти компании существенно влияют на экономику нашего государства. Проанализирована деятельность филиалов транснациональной компании NESTLE в Украине. Определены направления бизнеса Nestlé в Украине. Охарактеризованы каждый филиал Nestlé в Украине, определены результаты их деятельности. Определено, что показатели финансового состояния можно оценить, как удовлетворительные. На основании проведенного анализа сделан вывод, что на современном этапе развития Nestlé в Украине является безусловным лидером в сфере производства продуктов питания.

Ключевые слова: деятельность, транснациональная корпорация, экономика, филиалы, производство, продукты питания.

The article considers the issues of functioning of transnational corporations on the territory of Ukraine. Transnational corporations play a leading role in the internationalization of production, in the process of expanding and deepening production ties between enterprises in different countries. These companies significantly affect the economy of our state. The activity of the branches of the multinational company NESTLE in Ukraine is analyzed. The directions of Nestlé's business in Ukraine are outlined. Each Nestlé branch in Ukraine is characterized, the results of their activity are determined. It is determined that the indicators of financial condition can be assessed as satisfactory. Based on the analysis, it is concluded that at the present stage of development Nestlé in Ukraine is the undisputed leader in the field of food production.

Keywords: activity, multinational corporation, economy, branches, production, food.

Постановка проблеми. Діяльність ТНК дозволила створити розвинуту мережу виробничої, науково-технічної, інвестиційної, торгової та культурної взаємозалежності країн та заклала підвалини глобальної економіки. Ці компанії відіграють провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, в процесі розширення і поглиблення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн. Тому дослідження діяльності ТНК особливості функціонування їх філій в Україні залишається актуальним в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості діяльності ТНК є цікавим об'єктом дослідження, результати яких викладені у працях

багатьох науковців. Так, оцінку діяльності ТНК проводив О.А. Беззубченко [1]; суть та значення ТНК в глобальному аспекті простежував Н.П. Литвиненко [2]; особливості поширення та впливу ТНК на економіку України досліджували у своїх працях М.П. Овчарук, В.М. Мотриченко [3]; особливості розвитку міжнародного бізнесу проаналізовано в працях М.В. Полякова [4]; вплив транснаціональних корпорацій на економіку України окреслено в наукових доробках О.В. Ярмака [5]. Проте в бурхливому середовищі міжнародного бізнесу та глобалізації економіки діяльність ТНК є цікавим об'єктом та заслугове на подальші наукові дослідження.

Метою наукової статті є дослідження особливостей функціонування транснаціональних корпорацій в Україні (на матеріалах філій Nestle в Україні).

Виклад основного матеріалу. Nestle – найбільша компанія світу у сфері виробництва продуктів харчування та напоїв, яка представлена у 191 країні. Повна назва організації – ТНК «Nestlé Strategische Allianz». Основна мета діяльності компанії – підвищувати якість життя і сприяти здоровому майбутньому. Nestle пропонує широкий асортимент продуктів і послуг для родин та домашніх тварин. Має понад 2000 торгових марок: від всесвітньо відомих брендів, таких як NESCAFE або Nespresso до лідерів локальних ринків.

Результати компанії обумовлені веденням стратегії раціонального харчування та здорового способу життя. Штаб-квартира Nestle розташована у швейцарському місті Веве, де понад 150 років тому була заснована компанія. Річний обсяг продажів Nestle у світі сягнув у 2019 р. 92,6 млрд. швейцарських франків [6]. Крім виробництва продуктів харчування, компанія володіє акціями підприємств парфюмерно-косметичної і фармацевтичної промисловості.

Щодо діяльності транснаціональної корпорації в Україні, то Nestle розпочала свою діяльність в нашій державі у 1994 році з відкриття представництва. Сьогодні структуру Nestle S.A. в Україні можна зобразити наступним чином (рис. 1).

У 1998 році Nestle S.A. придбала контрольний пакет акцій ЗАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч». У травні 2003 року у Києві засновано ТОВ «Нестле Україна». У кінці 2003 року Nestle S.A. придбала 100% акцій підприємства «Волиньхолдинг» (ТМ «Торчин»). В 2010 році Nestle S.A. придбала ТОВ «Техноком», виробника продуктів швидкого приготування під ТМ «Мівіна». У 2012 році у Львові було створено Nestle Business Service (NBS Lviv), що є одним із п'яти сервісних центрів Nestle у світі та надає послуги з підтримки підрозділів компанії Nestle на більш ніж 30 ринках Східної та Західної Європи. Львівський центр став третьою

за рахунком установою Nestlé у світі, що поєднує діяльність у сфері фінансів та управління персоналом в одному місці. Створений бізнес-сервіс-центр, в якому працюють близько 1400 фахівців. Львів було обрано завдяки якості інфраструктури, наявності талановитих кадрів, а також позиції, яку Nestle займає в Україні. З появою представництва та філій в Україні компанія просуває такі міжнародні бренди, як NESCAFE, Nesquik, Nuts, Friskies, KitKat та ін.

Бізнес Nestle в Україні представлений наступними напрямками: кава та напої; кондитерські вироби; кулінарія (холодні соуси, приправи, супи, продукти швидкого приготування); дитяче та спеціальне харчування; готові сніданки; корми для домашніх тварин. Географію розподілу філій Nestlé в Україні можна зобразити наступним чином (рис. 2).

Отже, бачимо, що філії Nestlé в Україні розміщені з північного заходу на північний схід, таким чином охоплена північна частина країни.

Розглянемо діяльність філій Nestlé, які представлені в Україні.

Товариство з обмеженою відповідальністю «НЕСТЛІЕ Україна» входить до Групи компаній Nestlé – найбільшої компанії світу у сфері виробництва продуктів харчування, яка діє на принципах раціонального харчування та здорового способу життя. Місце розташування підприємства – м. Київ.

Основними видами діяльності Товариства з обмеженою відповідальністю «НЕСТЛІЕ УКРАЇНА» є просування та реалізація на українському ринку продукції компанії Nestlé. Протягом звітного періоду перед Товариством стояло чимало викликів, які воно впевнено пододало, що відобразилось в основних показниках фінансової діяльності за 2019 рік. Фінансові результати досліджуваного підприємства подано в табл. 1.

В результаті дослідження виявлено, що чистий дохід від реалізації компанії збільшились на 726 млн. грн. Собівартість продукції збільшилась несуттєво на 1,9% і в 2019 році склала 119 млн. грн. В результаті збільшення чистого доходу від реалі-

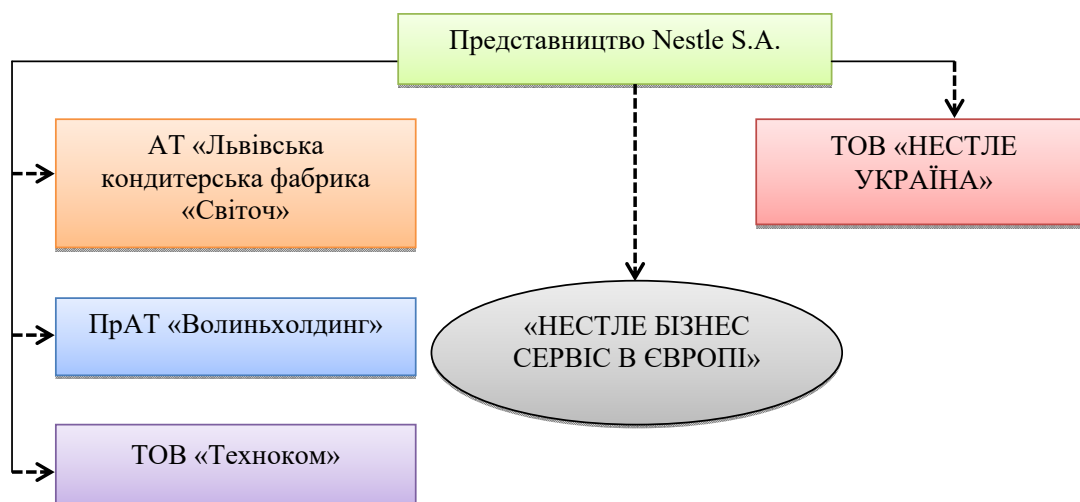


Рис. 1. Структура ТНК «Nestle» в Україні

Джерело: розроблено на основі [7]



Рис. 2. Розташування філій Nestlé в Україні

Джерело: [7]

Таблиця 1

Динаміка фінансових результатів ТОВ «НЕСТЛЕ УКРАЇНА», 2018–2019 рр., млн. грн.

Показники	2018 р.	2019 р.	Абсолютне зростання	2019 р. до 2018 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	8691	9 417	726	108,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	6133	6252	119	101,9
Валовий прибуток	2558	3165	607	123,7
Інші доходи від операційної діяльності	38	56	18	147,4
Інші витрати від операційної діяльності	2259	3079	820	136,3
Фінансовий результат від операційної діяльності	337	142	-195	42,1
Доходи фінансової діяльності	106	577	471	у 5,4р.
Витрати фінансової діяльності	217	344	127	158,5
Фінансовий результат до оподаткування	226	375	149	165,9
Податки	63	36	-27	57,1
Чистий прибуток	163	339	176	у 2,1 р.

Джерело: сформовано автором на основі [8]

зації більш швидкими темпами, ніж собівартість, відбулось збільшення валового прибутку на 607 млн. грн.

Зменшення доходів від операційної діяльності і збільшення витрат призвело до зменшення фінансових результатів операційної діяльності на 195 млн. грн. Натомість фінансовий результат до оподаткування збільшився на 149 млн. грн. за рахунок зростання доходів від фінансової діяльності. Чистий прибуток компанії збільшився у 2,1 р. і в 2019р. становив 339 млн. грн. В цілому можна зробити висновок, що фінансові результати діяльності є позитивними.

Наступною філією Nestlé в Україні є АТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч», місце розташування – м. Львів. В Україні ця компанія посідає провідне місце у рейтингу попиту споживачів на ринку солодощів. Компанія не володіє правами на торгові марки, продукція виробляється на замовлення ТОВ «Нестле Україна» для вітчизняного ринку. Ідеї нових товарів розробляє відділ розвитку продукції за погодженням з представниками власних торгових марок. Проте є бренди, які називають «вічними» за

попитом споживачів, це, зокрема, «Зоряне сійво», «Стожари», «Артек», «Ромашка», «Несквік». Постачальниками сировини для виробництва продукції є українські підприємства (36%) та імпортні, зокрема, з Польщі, Нідерландів, Швеції, Австрії, Швейцарії. Фінансові результати АТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» подано в таблиці 2.

Як видно з таблиці, у 2019 р. збільшення валового прибутку є позитивною тенденцією, хоча чистий прибуток незначно зменшився на 0,8%. Такий показник є результатом збільшення витрат від операційної та фінансової діяльності. Проте це не заважає компанії працювати рентабельно і нарощувати свої потужності у 2020 р.

Наступним нашим об'єктом дослідження є товариство з обмеженою відповідальністю «ТЕХНОКОМ», місце локації – м. Харків. Основним видом діяльності компанії є виробництво макаронних виробів і подібних борошняних виробів під ТМ «Мівіна». За весь період діяльності компанією побудована широка дилерська мережа у всіх містах

Динаміка фінансових результатів АТ «ЛКФ «Світоч», 2018–2019 рр., млн. грн.

Показники	2018 р.	2019 р.	Абсолютне зростання	2019 р. до 2018 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2260	2441	181	108,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2052	2209	156	107,6
Валовий прибуток	208	232	24	111,5
Інші доходи від операційної діяльності	37	61	24	164,9
Інші витрати від операційної діяльності	80	129	49	161,3
Фінансовий результат від операційної діяльності	165	164	-1	99,4
Доходи фінансової діяльності	0,29	31	30,71	-
Витрати фінансової діяльності	8	38	30	у 4,8р.
Фінансовий результат до оподаткування	157,29	157	-0,29	99,9
Податки	28	29	1	103,6
Чистий прибуток	129,29	128	-1,29	99,0

Джерело: сформовано автором на основі [9]

України. Активний попит на продукцію відкриває можливість виходу на нові ринки в країнах східної Європи і далекого зарубіжжя. Компанія експортує свою продукцію до 20 країн світу, у тому числі в країни Балтії, Угорщину, Німеччину, Ізраїль, Польщу та Румунію. Протягом звітного періоду перед підприємством стояло чимало викликів, які воно впевнено пододало, що відобразилось в основних показниках фінансової діяльності за 2018–2019 рр. (табл. 3).

Як видно з таблиці 3, результати фінансової діяльності ТОВ «Техноком» у 2019 р. порівняно з 2018 р. значно покращилися. Зокрема, незважаючи на те, що валовий прибуток у 2019 р. зріс на 39,3%, чистий прибуток збільшився аж у 3рази до 66 млн. грн (у 2018 р. цей показник становив 18 млн. грн.). Такого рівня результату було досягнуто за рахунок збільшення доходів від операційної (у 3 рази) та фінансової (у 3 рази) діяльності підприємства.

Ще однією філією ТОВ «НЕСТЛЕ УКРАЇНА», яку ми досліджуємо в нашій науковій роботі, є Приватне акціонерне товариство «Волиньхолдинг», місце розташування якого – смт. Торчин Луцького району Волинської області.

ПрАТ «Волиньхолдинг» є одним з найбільших і динамічних підприємств в Україні: за період своєї діяльності на ринку соусів та приправ компанія здобула лідируючу позицію. Продукція «Волиньхолдингу» добре відома на українському ринку та за кордоном, – це майонез, кетчуп, соус, гірчиця і приправи, які виробляються за класичними фірмовими рецептурами та реалізуються під торговою маркою «Торчин». Важливу роль успішності бренду відіграли також вдалі інновації, особливо м'яка упаковка «дой пак». Продукція підприємства експортується до Болгарії, Молдови, Білорусії, Казахстану, Латвії, Литви, Німеччини, США, Грузії та Ізраїля.

Розглянемо фінансові показники діяльності ПрАТ «Волиньхолдинг» (табл. 4).

Як видно з інформації, наведеної в табл. 4, досліджуване підприємство дещо знизило показники своєї діяльності в 2019 р. порівняно з 2018 р. Зокрема, чистий прибуток зменшився на 0,8%, у грошовому еквіваленті – на 9 млн. грн.

Таке зменшення прибутковості могло відбутися за рахунок зменшення виручки від реалізації продукції на 3,2%, в грошовому еквіваленті – на 43 млн. грн.

Динаміка фінансових результатів ТОВ «ТЕХНОКОМ», 2018–2019 рр., млн. грн.

Показники	2018 р.	2019 р.	Абсолютне зростання	2019 р. до 2018 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1253	1333	80	106,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1118	1145	27	102,4
Валовий прибуток	135	188	53	139,3
Інші доходи від операційної діяльності	8	24	16	у 3р.
Інші витрати від операційної діяльності	79	101	22	127,8
Фінансовий результат від операційної діяльності	65	110	45	169,2
Доходи фінансової діяльності	1	2	1	у 2р.
Витрати фінансової діяльності	36	32	-4	88,9
Фінансовий результат до оподаткування	30	80	50	у 2,7р.
Податки	12	14	2	116,7
Чистий прибуток	18	66	48	у 3,7 р.

Джерело: сформовано автором на основі [10]

Таблиця 4

Динаміка фінансових результатів ПрАТ «Волиньхолдинг», 2018–2019 рр., млн. грн.

Показники	2018 р.	2019 р.	Абсолютне зростання	2019 р. до 2018 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1349	1306	-43	96,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1209	1168	-41	96,6
Валовий прибуток	140	138	-2	98,6
Інші доходи від операційної діяльності	21	29	8	138,1
Інші витрати від операційної діяльності	37	52	15	140,5
Фінансовий результат від операційної діяльності	124	115	-9	92,7
Доходи фінансової діяльності	-	-	-	-
Витрати фінансової діяльності	-	2	2	-
Фінансовий результат до оподаткування	124	113	-11	91,1
Податки	22	21	1	95,5
Чистий прибуток	102	92	-10	90,2

Джерело: сформовано автором на основі [11]

а також збільшення витрат від операційної діяльності на 40,5% (в середньому на 15 млн. грн.). 2019 рік виявився досить складним для економіки України і наклав свій відбиток на діяльності деяких підприємств, до яких належить і ПрАТ «Волиньхолдинг». Проте компанія продовжує працювати і нарощувати свої потужності, тим самим забезпечуючи внутрішній і зовнішній ринок якісними продуктами харчування.

Отже, як видно з аналізу, на своєму нинішньому етапі розвитку Nestlé в Україні є беззаперечним лідером у сфері виробництва продуктів харчування. Сьогодні компанія просуває на українському ринку продукцію торгових марок NESCAFÉ, Nesquik, Coffee-mate, Nuts, KitKat, Lion, Purina, Gerber, «Світло», «Торчин» та «Мівіна», котрі користуються великою популярністю серед споживачів.

Що стосується Нестле Бізнес Сервіс Львів (NBS Lviv), то це консультаційний центр, який надає послуги світового рівня підрозділам компанії Nestlé у більше ніж 70 країнах Європи, Північної та Латинської Америки, Азії, Африки та Австралії. Тут працюють спеціалісти в таких процесах як бухгалтерські операції, моніторинг соціальних мереж, інформаційно-технічна підтримка користувачів, підтримка постачань, адміністрування даних персоналу та нарахування заробітної плати. Тут впроваджена унікальна стратегія розвитку співробітників: адаптаційна програма для нових працівників, тренінги, направлені на вдосконалення функціональних та особистісних компетенцій, коучинг сесії та менторські програми тощо. Інтерес ТНК до Львова зумовлений близькістю до ЄС, наявністю кваліфікованої та дешевої робочої сили, дією Угоди про зону вільної торгівлі України з ЄС щодо зниження імпорتنих та експортних мит.

Висновки. Як бачимо, філії Nestlé в Україні функціонують досить ефективно, забезпечуючи споживачів корисною продукцією, а працівників – робочими місцями. Так, в 2019 р. за компанія Nestlé увійшла до ТОП-5 роботодавців України у сфері агросектору [5]. В компанії станом на 2019 р. задіяні понад тис. працівників. Вона регулярно інвестує в модернізацію і розширення виробництва, що супроводжується

збільшенням кількості робочих місць. Реалізує програми Health&Wellness для працівників, які включають підтримку здорового способу життя і здорового раціону, профілактику хвороб, повсякденний догляд за дітьми, гнучку схему заохочень і гнучкі умови роботи. Компанія забезпечує співробітникам конкурентоспроможні зарплати, можливості навчання та побудови кар'єри, привабливу систему заохочень, здорові обіди за рахунок компанії. Протягом 8 років Nestle розвиває ініціативу з працевлаштування молоді. Метою цієї програми є допомога молодим людям у віці до 30 років в працевлаштуванні і професійній підготовці.

Проаналізувавши діяльність Nestlé в Україні, можемо зробити висновок, що загалом підприємства цієї компанії функціонують результативно, постійно вдосконалюючи процес виробництва продукції. Вцілому показники фінансового стану можна оцінити як задовільні. Також в основному спостерігається позитивна динаміка покращення інших показників.

Отже, завдання компанії – отримати максимальний прибуток, який можливий за рахунок зменшення складової витрат на різних потоках (виробництво, постачання, зберігання, збут), саме: оптимізація закупівлі ресурсів; підвищення продуктивності праці; технічне удосконалення; оптимізація складських витрат; оптимізація каналів збуту, вдосконалення оптово-роздрібною системи; зменшення енергоємності; контроль за використанням ресурсів; зменшення прямих затрат на зберігання; оптимальний шлях збуту; налагоджена маркетингова система; використання перевірених постачальників; зменшення відстані розрахунків; оптимізація умов поставок; взаємозв'язок та взаємоузгодженість фінансових потоків відповідно до матеріальних, енергетичних та інформаційних потреб підприємства; оптимізація умов збуту; використання перевірених постачальників; підвищення ефективності використання основних фондів та оборотних активів, оптимізації поставок; прискорення швидкості руху коштів. Досягнення цих завдань та подальша діяльність ТНК в Україні буде об'єктом наступних наукових досліджень.

Література:

1. Беззубченко О.А. Оцінка діяльності іноземних ТНК в Україні. *Вісник Маріупольського державного університету. Сер.: Економіка*. 2011. Вип. 1. С. 50–56. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vmdu_ek_2011_1_10.pdf (дата звернення: 20.03.2021).
2. Литвиненко Н.П. Сутність та значення ТНК на сучасному етапі розвитку світового господарства. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. Випуск 108 (Частина II). С. 37–45.
3. Овчарук М.П., Мотриченко В.М. Особливості поширення та впливу ТНК на економіку України. *Фінансовий простір*. 2013. № 3. С. 61–67. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fin_pr_2013_3_10.pdf (дата звернення: 20.03.2021).
4. Поляков М.В. Особливості розвитку міжнародного бізнесу в умовах становлення глобальної економіки знань. *Економічний простір*. 2012. № 121. С. 47–57.
5. Ярмак О.В. Вплив транснаціональних корпорацій на економіку України. *Класичний приватний університет*. 2019. Випуск 3(14) С. 46–49. URL: http://pev.kpi.zp.ua/journals/2019/3_14_uk/9.pdf (дата звернення: 02.04.2021).
6. Nestlé повідомляє результати за весь рік за 2019 рік. URL: <https://www.nestle.com/media/pressreleases/allpressreleases/full-year-results-2019?fbclid=IwAR0Lptyp0wJMU0qydt4O3NBW1wA0-EF8zI3ItDsdHziA0Xw4AMpXNQn4J6E> (дата звернення: 29.03.2021).
7. Nestlé в Україні – офіційний сайт. URL: <https://www.nestle.ua/aboutus/nestleinukraine> (дата звернення: 29.03.2021).
8. Фінансова звітність ТОВ «НЕСТЛІЕ УКРАЇНА» за 2018–2019 pp. URL: <https://www.nestle.ua/aboutus/nestleinukraine> (дата звернення: 29.03.2021).
9. Фінансова звітність АТ «ЛКФ «Світоч» за 2018–2019 pp. URL: <https://www.nestle.ua/aboutus/nestleinukraine> (дата звернення: 29.03.2021).
10. Фінансова звітність ТОВ «ТЕХНОКОМ» за 2018–2019 pp. URL: <https://www.nestle.ua/aboutus/nestleinukraine> (дата звернення: 29.03.2021).
11. Фінансова звітність ПрАТ «Волиньхолдинг» за 2018–2019 pp. URL: <https://www.nestle.ua/aboutus/nestleinukraine> (дата звернення: 29.03.2021).
12. Названо ТОП-5 працевдавців України у сфері АПК. URL: <https://superagronom.com/news/8435-nazvano-top-5-pratsedavtsiv-ukrayini-u-sferi-apk> (дата звернення: 03.04.2021).

УДК 005.35(477)

ВПЛИВ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМ ТОВАРИСТВОМ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

INFLUENCE OF THE JOINT-STOCK COMPANY MANAGEMENT STRUCTURE ON THE EFFICIENCY OF CORPORATE GOVERNANCE

Велика О.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, логістики та інновацій
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Velyka Olena

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management, Logistic and Innovation
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0072-5867>*

У статті розглядаються основні критерії оптимальної структури управління акціонерним товариством, які впливають на ефективність корпоративного управління. Сама структура управління залежить від моделі корпоративного управління, що прийнята в тій чи іншій країні та може бути дво- чи трирівневою. Відповідно, основним представником акціонерів та основною структурою управління є рада директорів або наглядова рада. Основними критеріями ефективною структури управління є: наявність та питома вага незалежних директорів, кількість членів наглядової ради, її гендерний склад. В нашій країні структура управління акціонерними товариствами є трирівневою та її основним органом є наглядова рада. Дослідження встановило, що структури управління акціонерними товариствами Харківської області ще не в повній мірі відповідають міжнародному досвіду, а також, що ефективність їх діяльності не залежить від кількісного та гендерного складу їх наглядових рад.

Ключові слова: корпоративне управління, акціонерне товариство, наглядова рада, незалежні директори, структура управління, гендерний склад.

В статье рассматриваются основные критерии оптимальной структуры управления акционерным обществом, влияющие на эффективность корпоративного управления. Сама структура управления зависит от модели корпоративного управления, принятой в той или иной стране и может быть двух- или трехуровневой. Соответственно, основным представителем акционеров и основной структурой управления является совет директоров или наблюдательный совет. Основными критериями эффективной структуры управления являются: наличие и удельный вес независимых директоров, количество членов наблюдательного совета, его гендерный состав. В нашей стране структура управления акционерными обществами является трехуровневой и ее основным органом является наблюдательный совет. Исследование установило, что структуры управления акционерными обществами Харьковской области ещё не в полной мере соответствуют международному опыту, а также, что эффективность их деятельности не зависит от количественного и гендерного состава их наблюдательных советов.

Ключевые слова: корпоративное управление, акционерное общество, наблюдательный совет, независимые директора, структура управления, гендерный состав.

The article discusses the main criteria for the optimal management structure of a joint-stock company that affect the effectiveness of corporate governance. The management structure itself depends on the corporate governance model adopted in a particular country and can be two- or three-tier. Accordingly, the main representative of shareholders and the main management structure is the board of directors or the supervisory board. The main criteria for an effective management structure are: the presence and proportion of independent directors, the number of members of the board of directors, and its gender composition. In our country, the management structure of joint-stock companies is three-tier and its main element is the supervisory board. The research found that the management structures of joint-stock companies in the Kharkov region are not yet fully consistent with international experience, and also that the effectiveness of their activities does not depend on the quantitative and gender composition of their supervisory boards.

Keywords: corporate governance, joint-stock company, supervisory board, independent directors, management structure, gender composition.

Постановка проблеми. Питання вибору оптимальної структури управління акціонерним товариством є одним з головних чинників ефективного корпоративного управління. В світі існують два основні типи структур управління акціонерним товариством. Одні – дворівневі – характерні для аутсайдерських моделей корпоративного управління і включають акціонерів та раду директорів. Інші – тривірневі – характерні для інсайдерських моделей корпоративного управління та включають акціонерів, наглядову раду та правління. Законодавство України передбачає формування на акціонерних товариствах тривірневих структур, в основі яких є створення та функціонування наглядових рад. Тому при виборі оптимальної структури управління акціонерним товариством, яка дозволить підвищити ефективність корпоративного управління, на перше місце виходять питання вибору оптимальної структури саме наглядової ради.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, пов'язаним з діяльністю наглядових рад, присвячено небагато робіт вітчизняних вчених, тому що це поняття є досить новим для нашої економіки. Взагалі питанням ефективного корпоративного управління та, у тому числі, питанням діяльності наглядових рад (або рад директорів) присвячені дослідження таких вчених як І.В. Беліков, В.В. Бобиль, С.І. Гусаков, О.М. Костюк, Г.В. Назарова та інші. Але вони приділяють мало уваги кількісному та якісному складу наглядової ради, його впливу на ефективність корпоративного управління.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у встановленні критеріїв оптимальної структури управління акціонерним товариством, яка забезпечить підвищення ефективності корпоративного управління, та визначення оптимальної структури наглядової ради для вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Корпоративна форма організації підприємств є однією з найпопулярніших форм, яка дозволяє поєднати велику кількість власників та залучати значні обсяги власних фінансових ресурсів. Однак при цьому виникають проблеми управління такими підприємствами та проблеми взаємодії їх власників та менеджерів. Напрямок вирішення цих проблем є основним завданням ефективного корпоративного управління. Одним з цих напрямків є побудова оптимальної структури управління таким підприємством.

В європейських країнах, у тому числі й в Україні, корпоративній формі організації бізнесу відповідають різноманітні господарські товариства, до яких, у першу чергу, відносяться акціонерні товариства. На 1 квітня 2021 року в Україні зареєстровано 13 699 акціонерних товариств [1], що на 1,3% менше у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року. З них 1 260 товариств організовані у публічній формі, що на 10,0% менше ніж у 2020 р. А 5 344 акціонерні товариства є приватними. Їх кількість майже не змінилася за рік (скоротилась на 0,22%). Загалом, кількість приватних акціонерних товариств у 4,2 рази більше ніж публічних. Це пояснюється тим, що у вітчизняному законодавстві з'явилися норми, які висувають більш жорсткі умови для функціонування публічних акціонерних товариств. Тому в останні роки багато підприємств перереєструвалися з публічної у приватну форму, яка є більш простішою.

Практика корпоративного управління в нашій країні є ще доволі молодою. Зміни, що вносяться до законодавства мають наблизити її до міжнародних стандартів. Тому інтерес викликає аналіз закордонного досвіду побудови ефективних структур управління акціонерними товариствами та його порівняння з вітчизняною практикою. Як вже

зазначалося, існують дві основні моделі корпоративного управління – аутсайдерська та інсайдерська. Україна обрала для себе інсайдерську модель корпоративного управління, що базується на трирівневій структурі управління і чітко розмежує функції та членство у наглядовій раді та правлінні. Тому для нашого подальшого аналізу більший інтерес представляє саме ця модель корпоративного управління.

У своєму дослідженні [2] автори виділяють наступні чинники, які впливають на склад наглядової ради та ефективність корпоративного управління, серед яких основними є: наявність незалежних директорів, розмір ради директорів (наглядової ради), її гендерний склад.

Для підвищення ефективності ради директорів (наглядової ради) до її складу вводять незалежних директорів. Така практика існує в багатьох країнах світу. Як правило, їх рекомендована кількість має складати понад половину членів ради директорів. Вони не повинні залежати від виконавчого керівництва, можуть висловлювати незалежні судження та отримувати винагороду за свою діяльність [4, с. 81].

В Україні необхідність залучення незалежних директорів до наглядових рад підприємств передбачена законом "Про акціонерні товариства". Відповідно до якого, незалежний директор – це фізична особа, яка обрана членом наглядової ради та відповідає вимогам, наведеним у законі [5, ст. 531]. З цих вимог не впливає, який досвід, освіту та знання має мати незалежний директор для належного та грамотного виконання своїх функцій. Також не досить зрозумілим є наскільки незалежним є директор, який обирається та переобирається шляхом голосування акціонерів та отримує винагороду від акціонерного товариства за свою діяльність.

Наглядова рада вітчизняних публічних акціонерних товариств та акціонерних товариств, у статутному капіталі яких більше 50% акцій належить державі, має складатися не менш ніж на одну третину з незалежних директорів, при цьому кількість незалежних директорів не може становити менше двох осіб [5, ст. 53]. Тобто, мінімальна кількість

членів наглядової ради для зазначених акціонерних товариств – це шість осіб, з яких двоє – незалежні директори.

Принципи корпоративного управління, які були прийняті Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку [6, п. 3.1.12], передбачають, що для забезпечення незалежності наглядової ради до її складу доцільно включати незалежних членів, кількість яких складає принаймні 25% кількісного складу ради. Незалежним вважається член наглядової ради, який не має будь-яких суттєвих ділових, родинних або інших зв'язків з товариством, членами його виконавчого органу або мажоритарним акціонером товариства і не є представником держави.

Окрім наявності незалежних директорів у наглядовій раді, на ефективність корпоративного управління також впливає її розмір. Оптимальна кількість членів наглядової ради може відрізнитися в залежності від галузі діяльності акціонерного товариства, його розмірів, обсягів діяльності. Так, якщо мінімальна кількість членів наглядової ради встановлюється на рівні законодавства, то її максимальний розмір не регламентується та визначається самим акціонерним товариством. Оптимальний розмір наглядової ради має забезпечити конструктивну й плідну дискусію, приймати швидкі рішення та організувати ефективну роботу комітетів ради.

Законом "Про акціонерні товариства" визначена мінімальна кількість членів наглядової ради лише для публічного акціонерного товариства, яка не може бути меншою ніж 5 осіб [5, ст. 53]. У приватних акціонерних товариствах створення наглядової ради є обов'язковим, якщо кількість акціонерів складає більше 10 осіб [5, ст. 51]. Кількісний склад наглядової ради встановлюється у статутних документах акціонерного товариства.

Аналіз розміру наглядових рад був проведений для тридцяти шості акціонерних товариств Харківської області, з яких третина є публічними. Ці підприємства займаються різними видами діяльності, мають різні розміри та обсяги коштів, за рахунок яких створено їх статутні фонди. Результати аналізу

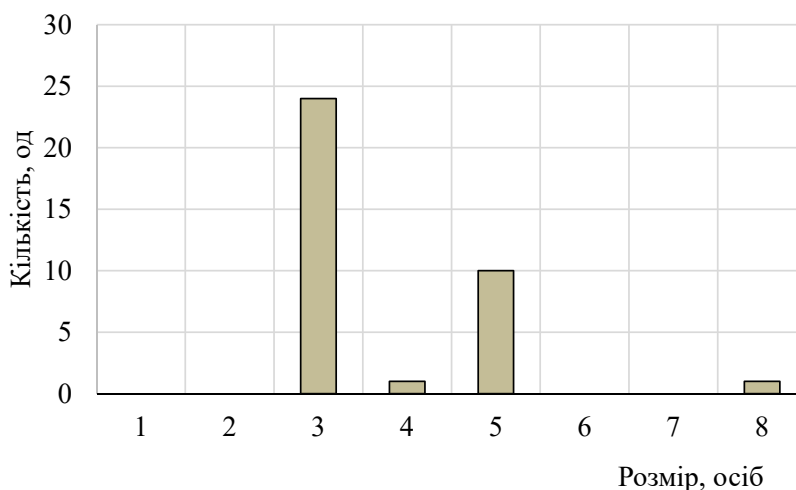


Рис. 1. Розподіл досліджуваних акціонерних товариств за кількістю членів наглядової ради

показали, що переважна кількість акціонерних товариств (24 підприємства або 66,7% від аналізованої кількості) мають наглядову раду, що складається з трьох осіб (рис. 1). Наглядову раду з п'яти членів мають десять підприємств або 27,8%. Інші 5,5% акціонерних товариств мають 4 або 8 членів наглядової ради. Таким чином, середній розмір наглядової ради складає 3,7 осіб.

Якщо аналізувати окремо публічні акціонерні товариства, то шість з них мають наглядову раду лише з трьох членів та чотири товариства – з п'яти членів, що недостатньо для забезпечення принципу залучення незалежних директорів. Лише одне підприємство з аналізованих має склад наглядової ради з восьми членів. Але це "Завод Південкабель", для якого, як для приватного акціонерного товариства, норма закону щодо незалежних директорів є не обов'язковою.

Автори дослідження [2] вважають, що на ефективність корпоративного управління впливає гендерна складова ради директорів (наглядової ради), що необхідно враховувати при розгляді її структури. Вони пояснюють це тим, що останні роки у світі бізнесу все більш актуальним стає гендерне різноманіття. Рівна участь жінок та чоловіків у прийнятті рішень – це питання справедливості, поваги до основних прав та належного врядування. Експерти стверджують, що наявність в управлінні жінок позитивно впливає на консерватизм бухгалтерського обліку та на якість фінансової звітності.

Стосовно гендерної складової наглядових рад на досліджуваних акціонерних товариствах Харківської області було встановлено, що сім з тридцяти шести акціонерних товариств (або 19,4%) взагалі не мають жінок у складі своїх наглядових рад. На трьох підприємствах (8,3% від аналізованої кількості) наглядові ради повністю складаються із жінок. Це приватні акціонерні товариства "Енергосталь", "Завод Фрунзе", "Харківський автогенний завод". Таким чином, середня кількість жінок у наглядових радах складає 1,4 особи.

Проведене дослідження не встановило взаємозв'язку між гендерним складом наглядових рад та

ефективністю роботи цих акціонерних товариств. Так, якщо розглядати у якості основного показника ефективності діяльності чистий прибуток, то можна побачити, що серед досліджуваних акціонерних товариств прибутковою була діяльність двадцяти трьох. При цьому найбільші розміри чистого прибутку (понад 60 млн грн) отримали два підприємства (рис. 2). На рисунку кожне коло відповідає акціонерному товариству. Чим більше радіус кола, тим більше розмір чистого прибутку у даного акціонерного товариства. Центр кола відповідає кількості чоловіків та жінок у наглядовій раді.

В одного з них – ПрАТ «Завод Фрунзе» – членами наглядової ради є лише жінки, у іншого – ПрАТ «Завод Південкабель» – до наглядової ради входять п'ять чоловіків та три жінки. Тобто ні за розмірами наглядових рад, ні за їх гендерним складом підприємства не схожі один на одного. Серед акціонерних товариств з найменшими обсягами чистого прибутку є підприємства, у яких наглядові ради складаються або лише тільки з чоловіків, або є комбінованими.

Якщо розглядати протилежну ситуацію – неефективну діяльність акціонерних товариств, що відповідає наявності у них чистих збитків, то було встановлено, що вона також не залежить від гендерного складу наглядових рад. Найбільших збитків зазнало ПрАТ «Євроцемент-Україна», наглядова рада якого складається з п'яти осіб, серед яких є одна жінка. Другим підприємством за рівнем збитків є АТ "Харківський машинобудівний завод "Світло Шахтаря", наглядова рада якого складається з трьох чоловіків. Тобто було отримано, що ні за розмірами наглядових рад, ні за їх гендерним складом підприємства не схожі один на одного.

Аналогічні висновки було отримано за іншим показником ефективності діяльності підприємств, а саме за їх рентабельністю (рис. 3). В даному випадку, чим більше радіус кола, тим вище рентабельність продажів акціонерного товариства.

Так сім акціонерних товариств з однаковою чисельністю та однаковим гендерним складом наглядових рад (два чоловіки та одна жінка) працюють з

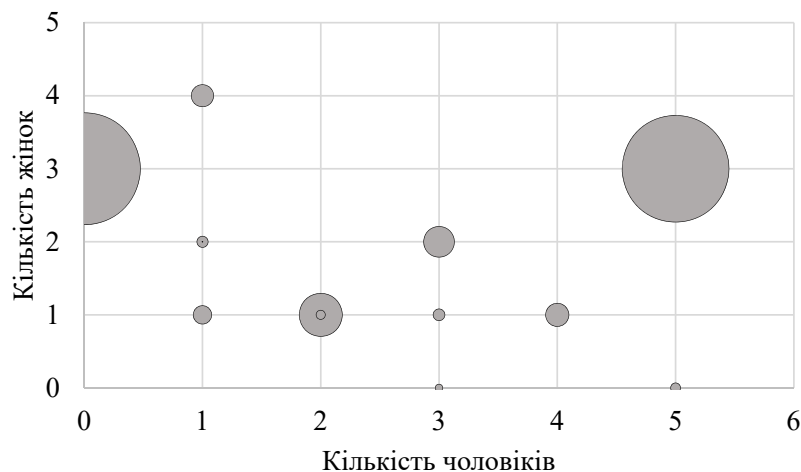


Рис. 2. Взаємозв'язок гендерного складу наглядових рад із чистим прибутком акціонерних товариств

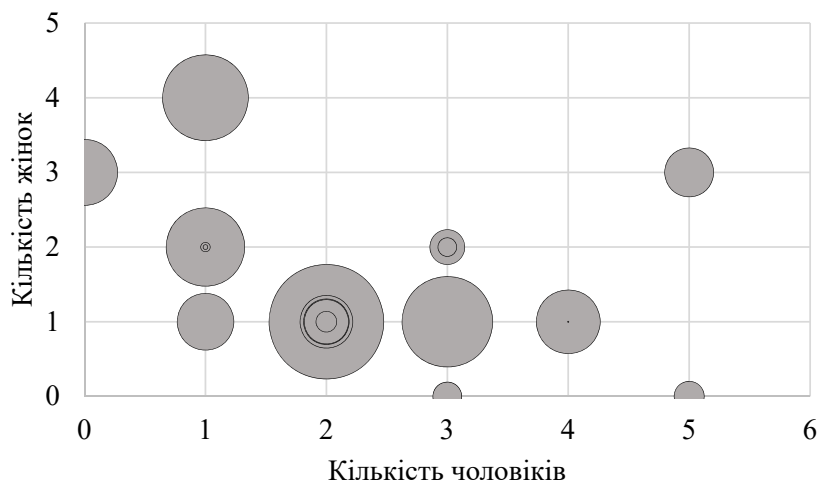


Рис. 3. Взаємозв'язок гендерного складу наглядових рад з рентабельністю продажів акціонерних товариств

рентабельністю продажів від 0,8% до 25,9%. І навпаки, однакові рівні рентабельності зафіксовано у акціонерних товариств незалежно від складу їх наглядових рад. Таким чином, можна зробити висновок, що ні розміри наглядових рад, ні їх гендерний склад безпосередньо не пов'язані з ефективністю діяльності акціонерних товариств Харківської області.

Результати про неоптимальну структуру наглядових рад вітчизняних підприємств були отримані й рейтинговим агентством IBI-Rating. Їх дослідження [7] показали, що жодне з 43 аналізованих українських товариств не відповідає критеріям за напрямом "Наглядова рада". При цьому тільки дві компанії відповідають критеріям на 50–60%. Сім компаній взагалі отримали 0% відповідності, п'ять компаній – 10%. Така низька оцінка корпоративного управління пов'язана з тим, що в жодній з аналізованих установ не створено комітетів

наглядової ради та не передбачено механізму заочного голосування членів. Окрім того в жодній з проаналізованих компаній не задекларовано наявність незалежних членів в складі наглядових рад, а в більшості підприємств наглядові ради виконують також функції оперативного управління.

Висновки. Таким чином, з проведеного дослідження можна зробити наступні висновки. По-перше, закордонний досвід свідчить про те, що на ефективність корпоративного управління впливають розмір та гендерний склад наглядової ради акціонерного товариства, а також наявність у ній незалежних директорів. По-друге, стан формування наглядових рад в нашій країні не зовсім відповідає міжнародним стандартам. Тому доцільним є подальше вирішення цих питань та наближення практики вітчизняного управління до міжнародних стандартів, що підвищить ефективність корпоративного управління.

Література:

1. Кількість юридичних осіб за організаційно-правовими формами господарювання на 1 квітня 2021 року. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.04.2021).
2. Saona P., Muro L., Alvarado M. How do the ownership structure and board of directors' features impact earnings management? The Spanish case. *J Int Financ Manage Account.* 2020. № 31. P. 98–133.
3. Костюк А.Н. Корпоративное управление в банке : монография / А.Н. Костюк. Сумы : ГВУЗ "УАБД НБУ", 2008. 332 с.
4. Гусаков С.І. Інститут незалежних директорів у системі державного управління реструктуризацією корпоративного сектору національної економіки. *Державне управління: теорія та практика. Електронне наукове фахове видання.* 2015. № 1. С. 78–85. URL: http://www.e-patp.academy.gov.ua/2015_1/13.pdf.
5. Про акціонерні товариства. Закон України № 514-VI від 17.09.2008. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (дата звернення: 13.02.2021).
6. Принципи корпоративного управління. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 955 від 22.07.2014 р. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/rshennya-pro-zatverdzhennya-printsipv-korporativnogo-upravlnnya/> (дата звернення: 14.03.2021).
7. Рейтинг корпоративного управління в компаніях реального сектору. URL: <https://cgpa.com.ua/wp-content/uploads/images/files/1/cg-survey-analysis-final.pdf> (дата звернення: 14.02.2021).

УДК 330.356.7

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА КОНВЕРГЕНЦІЯ: СУТНІСТЬ ТА АНАЛІЗ ВЗАЄМОДІЇ

ECONOMIC GROWTH AND ECOLOGICAL CONVERGENCE: ESSENCE AND ANALYSIS OF INTERACTION

Верстяк А.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіко-математичного моделювання
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Verstiak Andrii

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic and Mathematical Modeling
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Білокурський Р.Р.

доктор економічних наук, доцент,
декан економічного факультету
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Bilokurskyi Ruslan

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Dean of the Faculty of Economics
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Розглянуто взаємодію економічного зростання та еколого-економічної конвергенції. Виявлено, що концепції екологічної кривої Кузнеця та еколого-економічна конвергенція тісно пов'язані між собою та вимагають уніфікованого аналізу, оскільки існуючі дослідження розглядають їх у відокремлених площинах. В статті продемонстровано, що погіршення стану навколишнього середовища (або забруднення) спочатку зростає, а потім починає спадати після досягнення певного рівня доходу. Причина такої зміни полягає в тому, що забруднення можна зменшити впровадженням чистих технологій та шляхом зниження викидів. Оскільки країни «збагачуються», то передбачається уповільнення темпів зростання їх викидів, що призводить до зближення викидів, тобто відбувається процес еколого-економічної конвергенції між країнами.

Ключові слова: економічне зростання, екологічна крива Кузнеця, еколого-економічна конвергенція.

Рассмотрено взаимодействие экономического роста и эколого-экономической конвергенции. Выявлено, что концепции экологической кривой Кузнеця и эколого-экономическая конвергенция тесно связаны между собой и требуют унифицированного анализа, поскольку существующие исследования рассматривают их в обособленных плоскостях. В статье показано, что ухудшение состояния окружающей среды (или загрязнения) сначала возрастает, а затем начинает спадать после достижения определенного уровня дохода. Причина такого изменения заключается в том, что загрязнение можно уменьшить внедрением чистых технологий и путем снижения выбросов. Поскольку страны «обогащаются», то предполагается замедление темпов роста их выбросов, что приводит к сближению выбросов, то есть происходит процесс эколого-экономической конвергенции между странами.

Ключевые слова: экономический рост, экологическая кривая Кузнеця, эколого-экономическая конвергенция.

The interaction of economic growth and ecological-economic convergence is considered. The concepts of the Kuznets curve and ecological convergence have been found to be closely related but require a unified analysis, as existing studies consider them in separate context. The results show that environmental degradation (or pollution) first increases and then begins to decline after reaching a certain level of income. The reason for this change is that pollution can be reduced through the introduction of clean technologies and by reducing emissions. As countries become "enriched", it is expected that their emissions will slow down, which will lead to convergence of emissions, ie there is a process of ecological and economic convergence between countries.

Keywords: economic growth, Kuznets e curve, ecological convergence.

Постановка проблеми. Економічна література, що присвячена аналізу взаємозв'язків між економічним зростанням та забрудненням навколишнього середовища, безумовно, має велику кількість

результатів, однак не дивлячись на це, багато завдань залишається відкритими [1]. Дійсно, як стверджують Брок та Тейлор [2], взаємозв'язок між економічним зростанням та викидами шкідливих речовин є

і, можливо, буде залишатися завжди суперечливим. Ще в 1970-х рр. відомий економіст Медоуз [3] зазначив, що безперервного економічного зростання неможливо досягти в майбутньому, оскільки воно має згубний вплив на навколишнє середовище через збільшення забруднень, вичерпування невідновлюваних ресурсів та надмірного використання відновлюваних ресурсів; науковець, також, наголосив, що досягнення довгострокового стійкого економічного зростання є неможливим, оскільки навколишнє середовище здійснює обмеження на економічну систему. Представники класичних шкіл [3] взагалі вважали, що єдиним способом зменшити негативний вплив економічної діяльності на навколишнє середовище є зменшення економічного зростання. Однак, багато вчених відреагували негативно на такі скептичні погляди, оскільки вони не враховували, що коли країни збагачуються, населення стає більш вибагливе до стану навколишнього середовища та вимагає його покращення, а уряди, в свою чергу, мають більше ресурсів для зелених інвестицій/технологій з метою зменшення забруднення [4].

Приблизно протягом останніх трьох десятиліть дослідження взаємозв'язку між економічним зростанням та забрудненням навколишнього середовища знаходились у теоретичній площині концепції екологічної кривої Кузнеця (ЕКК). Відомо, що дана концепція, яка вперше була представлена Гроссманом і Крюгером [5], описує обернений U-подібний взаємозв'язок між забруднювачами та ВВП на душу населення, ідея якої полягає в тому, що на ранніх стадіях економічного зростання стан навколишнього середовища погіршується, але після досягнення певного рівня доходу (переломного моменту) на душу населення забруднення починає зменшуватись. Відмітимо, що доведення існування такої взаємозалежності є доволі слабкими і, як зазначено в праці [6], більшість оцінок наявних емпіричних досліджень є статистично незначущими. В іншому дослідженні [7], навпаки, стверджується, що концепція екологічної кривої Кузнеця має теоретичний зміст, однак завдяки технічному прогресу та наслідкам глобалізації, крива стає більш рівною для країн, що розвиваються.

Взаємозв'язок між забрудненням навколишнього середовища та доходом на душу населення можна пояснити трьома тезами. По-перше, склад виробленої продукції визначає вплив економічної діяльності на екологію, тобто країни, які в більшій мірі спеціалізовані на сільськогосподарському виробництві або третинних видах діяльності забруднюють менше, ніж країни, які переважно здійснюють виробництво інших видів продукції. Звідси випливає, що концепція ЕКК тісно пов'язана з переходом від виробничої до економіки, що базується на послугах, оскільки третинний сектор призводить до змін у структурі виробничих витрат, які є менш шкідливим для навколишнього середовища. По-друге, технологічний прогрес може сприяти поширенню серед країн щойно зазначених змін у структурі виробничих витрат, а також поширенню менш забруднюючих технологій виробництва, сприяючи енергоефективності.

Нарешті, зміни в індивідуальних уподобаннях разом із відповідною державною політикою призводять до збільшення попиту та пропозиції на екологічно чисті товари та послуги.

Якщо дійсно можливо довести існування взаємозалежності між викидами та рівнем доходу, то тоді можливим була б оцінка взаємозв'язку між економічним зростанням та погіршенням стану навколишнього середовища. Дійсно, якби забруднення досягло певного піку, то після цього країни зазнали б поліпшення якості навколишнього середовища; а якби концепція екологічної кривої Кузнеця не була б підтверджена, то економічне зростання завжди означало б вищий рівень забруднення а, отже, воно в кінцевому підсумку стримувало б розвиток економіки.

Проводячи аналогію з соціально-економічною конвергенцією відмітимо, що екологічна конвергенція має місце тоді, коли країни з низьким рівнем викидів забруднюючих речовин на душу населення збільшують рівень викидів, а країни з високим рівнем викидів, навпаки, їх зменшують, що призводить до надолуження (catch-up) першими викидів забруднюючих речовин на душу населення. Дійсно, гіпотеза ЕКК справедлива тоді, коли найбільш розвинені (і найбільш забруднюючі) країни зменшують свої викиди. Поки така ситуація має місце, то процес економічного зростання у бідніших країн та країн, що розвиваються, буде наближати рівень викидів на душу населення до рівня розвинених економік. В додаток, говорячи про викиди, наприклад, CO₂, декілька механізмів теж породжують еколого-економічну конвергенцію. По-перше, тоді як міжнародні угоди (напр. Кіотський протокол) ставлять за мету скорочення викидів країнами з високим рівнем доходу, то жодних зобов'язань для країн, що розвиваються не існує. По-друге, як зазначається в працях [8–9], економічні інструменти, такі як податки на викиди та правові екологічні норми, сприяють зменшенню викидів тільки у промислово розвинених країнах. В додаток до цих двох механізмів розвиток третинного сектору економіки та технологічний прогрес уповільнюють забруднення навколишнього середовища в країнах з високим рівнем доходу та сприяють зростанню викидів CO₂ в країнах з низьким рівнем доходу.

Отже, два напрямки досліджень, еколого-економічне зростання (концепція ЕКК) та еколого-економічна конвергенція, тісно пов'язані між собою та вимагають уніфікованого аналізу, оскільки існуючі дослідження розглядають їх у відокремлених площинах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Початок досліджень гіпотези ЕКК пов'язаний з пілотними дослідженнями 90-х років: Банка [10], Шафіка [11], Гроссмана, Крюгера [5] та Панайотоу [12], та ін. При цьому були дослідженні різні показники забруднення навколишнього середовища: рівень або концентрація викидів (зокрема вуглекислий газ, діоксид сірки, оксид азоту), швидкість вирубки лісів, якість води тощо. Стандартним методом, як правило, виступає параметрична специфікація, в якій екологічний показник (на душу

населення) взаємопов'язаний з доходом на душу населення як лінійна, квадратична або кубічна функція. Відповідні результати варіюються залежно від вибраного екологічного показника та вибірки даних. Наприклад, в праці [13] застосовувались параметричні панельні моделі, на основі яких було виявлено, що взаємозв'язок між споживанням енергії і доходом демонструє зростаючий взаємозв'язок з наявним поворотним моментом поза рядом даних, тобто емпірична залежність ЕКК не була доведена. В дослідженні [14] автори, використовуючи параметричні специфікації для панельних даних, також не знайшли доказів щодо існування концепції ЕКК для зростаючого споживання енергії та спадаючого доходу. В іншій публікації [15] дослідники, на основі оцінки панельних даних, також не знайшли жодної емпіричної підтримки концепції ЕКК ні для країни ОЕСР, ні для вибірки з 52 країн, що розвиваються для періоду 1980–2010 рр. Аналогічно, в праці [16] на основі просторового та панельного узагальненого методу моментів автори не знайшли підтвердження концепції ЕКК щодо викидів CO₂ у китайських провінціях та регіонах за період 1995–2013 рр. Дослідження панельних даних, проведене в [17], також не довело існування гіпотези ЕКК для ряду даних країн Латинської Америки та Карибського басейну на період 1990–2011 рр. В додаток автори [18–19], застосовуючи параметричний узагальнений метод моментів, на панельних даних 14 країн Азії та 17 африканських країн дослідили наявність ЕКК для викидів CO₂.

З іншого боку, еколого-економічна конвергенція є також предметом численних емпіричних досліджень, що базуються на методологіях теорії економічного зростання. Зокрема, еколого-економічна конвергенція досліджувалась на основі відомих концепцій β - та σ - конвергенції із використанням крос-секційного аналізу [20–22], панельних моделей даних [23–28], методів динаміки розподілу [21; 23; 27; 29], а також аналізу часових рядів [20].

Мета дослідження. Однак детальний аналіз вищезазначених наукових джерел призвів нас до висновку, що незалежно від показників, економетричних специфікацій та вибірки даних, існуючі дослідження не містять аналізу взаємозв'язку між концепцією ЕКК та еколого-економічною конвергенцією, що і формує мету даного дослідження.

Виклад основного матеріалу. Не дивлячись на те, що в деяких випадках стандартне рівняння ЕКК було перетворене шляхом включення до регресорів лагових значень викидів, явні аргументи щодо конвергенції в даному аспекті відсутні. Це було зроблено, головним чином, для обґрунтування стійкої «поведінки» викидів. На теоретичному рівні деякі конкретні моделі еколого-економічної конвергенції в межах концепції ЕКК були наведені в праці [27], автори яких спираючись на модель Солоу, припускають, що забруднення є побічним продуктом економічної діяльності і його можна зменшити шляхом впровадження відповідних еколого-економічних політик. У дещо іншій площині автори дослідження

[30] здійснили оцінку моделі Рамсі-Касса-Купманса без посилання на гіпотезу ЕКК з метою теоретичного аналізу концепції еколого-економічної конвергенції.

Якщо говорити про теоретичний аналіз взаємозв'язку концепцій ЕКК та еколого-економічної конвергенції, то на сьогодні відоме тільки одне дослідження Брока та Тейлора [23]. Автори запропонували так звану "зелену модель Солоу", де ЕКК виступає як побічний продукт процесу конвергенції на шляху до сталого зростання. Описана модель передбачає умовне зближення викидів забруднюючих речовин подібно до концепції умовного зближення доходів. Автори виявили, що механізми, які призводять до зростання доходу та конвергенції також є причиною наявності гіпотези ЕКК та еколого-економічної конвергенції. Це особливо актуально, коли міжнародні угоди та економічні інструменти достатньо ефективні для вирівнювання, а потім й значного скорочення викидів CO₂ у країнах з високим рівнем доходу. Таким чином, навіть у тому випадку, коли зменшення викидів не спостерігається в країнах з високим рівнем доходу еколого-економічна конвергенція має місце тільки тоді, коли промислово розвинені країни уповільнюють забруднення навколишнього середовища, а доіндустріальні країни цього не роблять. Тому, спираючись на цю тезу ми можемо зробити висновок про те, що існування ЕКК може передбачати еколого-економічну конвергенцію (умовну) подібно до випадку конвергенції доходів. Однак зворотній процес в даному випадку відсутній, тобто існування еколого-економічної конвергенції не є достатньою умовою для виникнення взаємозв'язку ЕКК, як показано на рис. 1:

У контексті теоретичного дослідження еколого-економічної конвергенції важливо провести детальний аналіз процесу надолуження (catch-up) в зеленій економіці аналогічно до його «традиційного» аналогу. Так, у відомій публікації [31] Баумоль продемонстрував суттєвий ефект від соціально-економічної конвергенції під час процесу регіонального надолуження. Аналіз конвергенції, як процесу досягнення добробуту, на основі показників з різними початковими умовами є предметом досліджень широкого кола економістів в галузі теорії економічного зростання. Нагадаємо, що на сьогодні присутня велика кількість досліджень різних станів конвергенції, теоретико-методологічною основою яких σ – конвергенція, яка є вимірником рівня економічних «запасів» та β – конвергенція, яка є вимірником темпів зростання економіки. Ці 2 концепції дають можливість емпірично оцінити досягнення надолуження економіки шляхом зближення відповідних економічних показників. Однак така конвергенція зазвичай розглядаються як умовна та територіальна через різні ресурсні можливості розподілу в кожній країні/регіоні; власне ця умова безпосередньо впливає на коефіцієнт конвергенції шляхом впливу незалежних змінних на коефіцієнти виробничої функції. Існуючі дослідження доводять факт існування клубної конвергенції, при якій економічне зростання відбувається в групі країн/регіонів з подібними

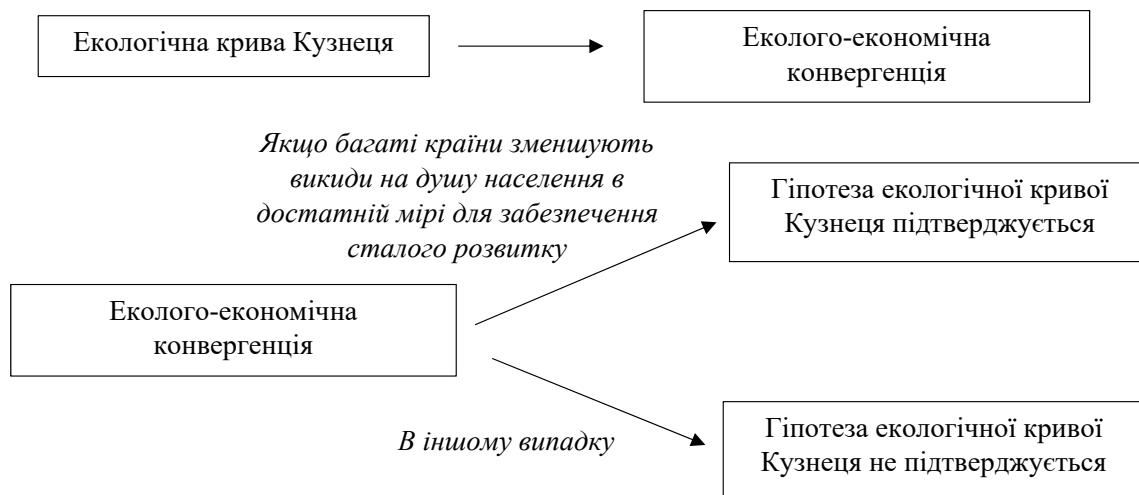


Рис. 1. Взаємозв'язок концепцій екологічної кривої Кузнеця та еколого-економічної конвергенції

Джерело: сформовано на основі [23]

умовами розвитку; країни зближуються до територіального сталого стану, таким чином отримуючи значний вплив територіального розподілу та різних умов конвергенції. В додаток, в науковій літературі досліджено роль технологічної ефективності у формуванні довгострокової конвергенції, яка базується на ефекті стрибка (англ. leapfrog effect) у менш розвинених регіонах. Процес надолуження, який ініціалізується технологічним відставанням та регіональними інноваційним можливостями, був інтегрований в уніфікований концептуальний фреймворк з метою отримання більшої кількості шляхів для прискорення конвергенції ключових економічних факторів.

Зміщуючи акцент вищесказаного у проєкцію еколого-економіки об'єктом виступає зелений добробут, а не ефективність економіки. В науковій літературі також присутні численні дослідження, в яких здійснюється аналіз конвергенції та виявлено, що проблема надолуження пов'язана не тільки з економікою, але й природним середовищем. Взаємозв'язок між аналізом конвергенції та сталим розвитком у різних площинах (наприклад сталий спосіб життя, стале сільське господарство, стала енергетика тощо) був досліджений декількома науковцями [27; 30]. Виходячи з цього, з метою вирішення проблеми забезпечення сталого економічного зростання в менш розвинених країнах, а також їх надолуження більш розвинених країн з меншим рівнем забруднення, в парадигму аналізу конвергенції додано фактори зеленої економіки [26–30].

Загальну парадигму надолуження в зеленій економіці можна зобразити логічним співвідношенням [32]: "цілі зростання > імпульс зростання > шлях зростання". У порівнянні з моделями соціально-економічного надолуження, їх еколого-економічні аналоги сфокусовані на покращенні стану навколишнього середовища в менш розвинених країнах. При цьому імпульс зростання для менш розвинених країн часто залежить від надолуження зелених технологій, ключовим індикатором чого виступає екологічна загальна факторна продуктивність (англ.

environmental total factor productivity). В науковій літературі відзначається, що технологічний прогрес відіграє ключову роль у сталому економічному зростанні, а, отже зазначений показник часто розглядається як головний. При цьому відомо, що «традиційна» загальна факторна продуктивність оцінюється на основі двох відомих методологій. Перша з них це аналіз середовища функціонування (англ. data envelopment analysis, DEA), яка містить припущення щодо спільного використання одного і того ж рубіжу передових технологій (англ. technology frontier) між усіма одиницями, що приймають рішення (англ. decision-Making Units, DMU). Друга методологія – це стохастичний граничний аналіз (англ. atochastic frontier analysis, SFA). Саме тому дослідники [32] використовують екологічну загальну факторну продуктивність з метою дослідження процесу наздоганяючого зростання в еколого-економіці (англ. catch-up growth).

Дійсно, говорячи про шляхи соціально-економічного надолуження в теорії економічного зростання Солоу, довгострокова конвергенція технологій розглядається як ключовий фактор, коли загальний коефіцієнт продуктивності є основною змінною для вимірювання ефективності такого зростання в конкретних країнах/регіонах. Якщо говорити в контексті зеленої економіки, то деякі вчені стверджують, що надолуження економіки повинно супроводжуватися одночасним покращенням економічної та екологічної сфер з метою уникнення впливу загального коефіцієнту продуктивності на конвергенцію зеленої економіки [30]. Тому з метою формалізації процесу надолуження в зеленій економіці, використовується екологічна загальна факторна продуктивність, яка дозволяє кількісно оцінити її ефективність, а також відрізняється від загального коефіцієнту продуктивності, тим, що вона може допомогти оцінити фактичну ефективність технології в умовах обмеження ресурсів за рахунок покращення ефективності навколишнього середовища. Крім того, в деяких дослідженнях було виявлено, що довгострокова

конвергенція екологічної загальної факторної продуктивності може допомогти підтвердити існування екологічної кривої Кузнеця (актуальність чого розглядалась вище), тобто оцінити тенденції конвергенції між економічною та екологічною сферами [30].

Формалізація процесу надолуження в зеленій економіці була нами знайдена тільки в публікації [32]. Оскільки відхилення у розподілі ресурсів від оптимального рівноважного стану призводить до зниження як ефективності економіки так і суспільного благополуччя, то важко досягти оптимальності по Парето зростання економіки в країнах з меншим рівнем розвитку. Однак, на відміну від традиційної економіки, в якій мета надолуження зосереджена на потенціалі зростання, в зеленій економіці мета надолуження полягає у досягненні балансу між економічною та екологічною сферами, тобто покращення стану навколишнього середовища в процесі економічного зростання. Автори [32] здійснили формалізацію різних цілей зростання за допомогою простої моделі (рис. 2).

Якщо припустити, що суспільне виробництво спирається на два види продуктів, що належать до одного виду ресурсу, рівень соціального забезпечення змінюється залежно від фактичного випуску. Відомо, що виробництво має 2 обмеження: обмеженість ресурсів та обмеження зменшення віддачі від масштабу виробництва. У цьому випадку оптимальне суспільне виробництво з відповідним масштабом вхідних факторів виробництва може бути зображений кривою виробничих можливостей $C-D$ (рис. 2), а різні рівні соціального добробуту можна зобразити набором кривих байдужості.

В умовах досконалої конкуренції, оптимальність Парето, яка може задовольнити ефективність та справедливості розподілу виробничих ресурсів

зображується дотичною точкою U , яка відображає оптимальний суспільний добробут виходячи із традиційних цілей надолуження. Припускаючи, що в економічній системі існує обмеження $A-B$, яке не дозволяє досягти оптимальності Парето U , мета зростання коригується з метою оптимізації суспільного благополуччя, однак під обмеженням $A-B$. Із вищим суспільним благополуччям, дотична точка E (а не F) зображує оптимальне значення кривої виробничих можливостей. Виходячи з цього, в оптимальній точці E , яка зображує рівновагу взаємозв'язку між економікою та екологією, можна тимчасово покращити суспільний добробут, чого не можна досягнути в традиційній оптимальній точці F . Тому, говорячи про процес надолуження в зеленій економіці метою зростання є узгодження економічної та екологічної сфер.

Висновки. Таким чином конвергенція досягається тоді, коли між країнами розрив у рівнях доходу на душу населення (який спочатку розділяє країни на різні кластери за рівнем доходів) з часом зникає, оскільки ці країни мають однакові рівні заощаджень, темпи зростання населення та технічного прогресу. Оскільки для виробництва більшості товарів та послуг необхідне використання енергії, а для виробництва енергії потрібні видобуток природних ресурсів, таких як вугілля, газ та нафта, економічна діяльність зазвичай несе ряд негативних наслідків, починаючи від викидів парникових газів до вирубки лісів та деградації ґрунтів, то еколого-економічна конвергенція пов'язана з виробництвом та технологічною особливістю економіки аналогічно, як дохід у неокласичній гіпотезі конвергенції.

Погіршення стану навколишнього середовища (або забруднення) спочатку зростає, а потім починає спадати після досягнення певного рівня доходу.

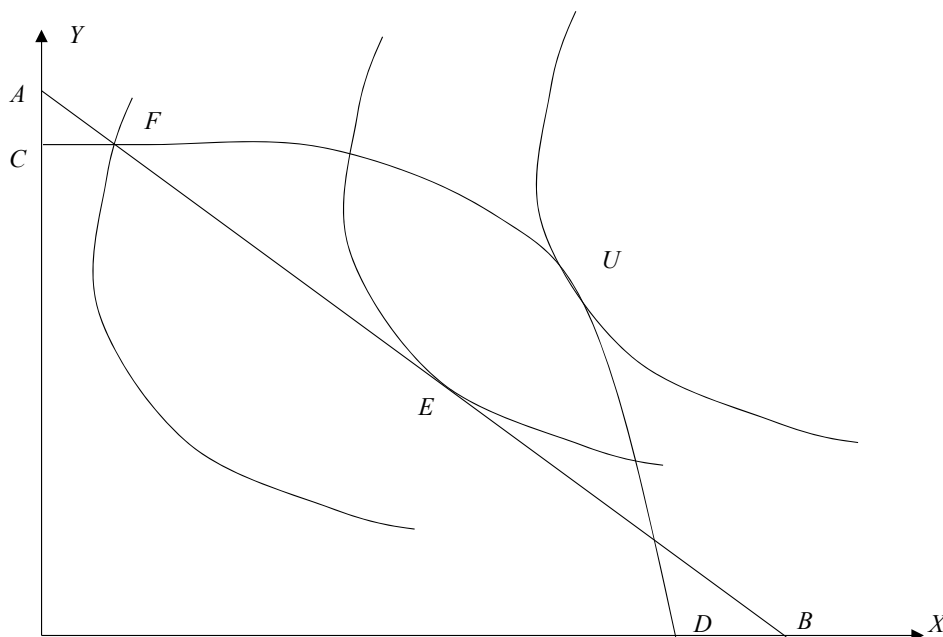


Рис. 2. Надолуження (catch-up) в зеленій економіці

Джерело: сформовано на основі [32]

Причина такої зміни полягає в тому, що забруднення можна зменшити впровадженням чистих технологій та шляхом зниження викидів. Оскільки країни «збагачуються», то передбачається уповільнення темпів зростання їх викидів, що призводить до зближення викидів. Іншими словами, якщо еколого-економічна спостерігається конвергенція країн, то потрібно

розробляти спільні заходи, політику, інституції з метою боротьби проти забруднення навколишнього середовища; якщо ж, навпаки, спостерігається дивергенція, то країнам потрібно дотримуватися національних кроків. В межах даного дослідження проведено аналіз взаємодії між економічними зростанням та еколого-економічною конвергенцією.

Література:

- Blampied N. Economic growth, environmental constraints and convergence: The declining growth premium for developing economies. *Ecological Economics*. 2021. Vol. 181, p. 106919.
- Brock W.A., Taylor S.M. Economic growth and the environment: a review of theory and empirics. *National Bureau of Economic Research*. Working Paper. 2004. No. 10854.
- Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., Behrens W. The limits to growth: a report for the Club of Rome's project on the predicament of mankind. Universe Books. 1972. DOI: <https://doi.org/10.1349/ddlp.1>.
- Beckerman W. Economic growth and the environment: Whose growth? Whose environment? *World Development*. 1972. Vol. 20(4), pp. 481–496. DOI: [https://doi.org/10.1016/0305-750x\(92\)90038-w](https://doi.org/10.1016/0305-750x(92)90038-w).
- Grossman G.M., Krueger A.B. Environmental impacts of a North America Free Trade Agreement. *National Bureau of Economic Research*. Working Papers. 1991. No. 3414.
- Stern D.I., Burke P.J., Gerlagh R. Modeling the emissions-income relationship using long-run growth rates. *Environ. Dev. Econ.* 2017. Vol. 22 (6), pp. 699–724. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1355770X17000109>.
- Prebisch R. The economic development of Latin America and its principal problems. United Nations Department of Economic Affairs. Economic Commission for Latin America, New York, 1950.
- Requate T. Dynamic incentives by environmental policy instruments a survey. *Ecological economics*. 2005. Vol. 54 (2–3), pp. 175–195.
- Vine E., Hamrin J. Energy savings certificates: A market-based tool for reducing greenhouse gas emissions. *Energy Policy*. 2008. Vol. 36(1), pp. 467–476.
- Bank W. World Development Report 1992. Development and the Environment. Oxford University Press. 1992. DOI: <https://doi.org/10.2307/1973669>.
- Shafik N., Bandyopadhyay S. Economic growth and environmental quality: Time series and cross section evidence. Policy Research Working Paper No. WPS904. The World Bank, Washington, DC, USA, 1992.
- Panayotou T. Empirical tests and policy analysis of environmental degradation at different stages of economic development. *Technical Report. International Labour Organization*. 1993. DOI: http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1993/93B09_31_engl.pdf.
- Suri V., Chapman D. Economic growth, trade and energy: Implications for the environmental Kuznets curve. *Ecological Economics*. 1998. Vol. 25 (2), pp. 195–208. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0921-8009\(97\)00180-8](https://doi.org/10.1016/S0921-8009(97)00180-8).
- Richmond A.K., Kaufmann R.K. Energy prices and turning points: The relationship between income and energy use/carbon emissions. *The Energy Journal*. 2006. Vol. 27(4), pp. 157–180.
- Özokcu S., Özdemir O. Economic growth, energy, and environmental Kuznets curve. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. 2017. Vol. 72, pp. 639–647. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.rser.2017.01.059>.
- Wang Y., He X. Spatial economic dependency in the Environmental Kuznets Curve of carbon dioxide: The case of China. *Journal of Cleaner Production*. 2019. Vol. 218, pp. 498–510.
- del Pablo-Romero M., DeJesús J. Economic growth and energy consumption: The energy-environmental Kuznets curve for Latin America and the Caribbean. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. 2016. Vol. 60, pp. 1343–1350.
- Apergis N., Ozturk I. Testing environmental Kuznets curve hypothesis in Asian countries. *Ecological Indicators*. 2015. Vol. 52, pp. 16–22.
- Sarkodie S.A., Strezov V. A review on environmental Kuznets curve hypothesis using bibliometric and meta-analysis. *Science of The total Environment*. 2019. Vol. 649, pp. 128–145.
- Strazicich M.C., List J.A. Are CO 2 emission levels converging among industrial countries? *Environmental and Resource Economics*. 2003. Vol. 24 (3), pp. 263–271. DOI: <https://doi.org/10.1023/A:1022910701857>.
- Mohammadi H., Ram R. Cross-country convergence in energy and electricity consumption, 1971–2007. *Energy Economics*. 2012. Vol. 34(6), pp. 1882–1887. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2012.08.001>.
- Brock W., Taylor M.S. The green Solow model. *Journal of Economic Growth*. 2010. Vol. 15(2), pp. 127–153.
- Nguyen-Van P. Distribution dynamics of CO 2 emissions. *Environmental and Resource Economics*. 2005. Vol. 32(4), pp. 495–508. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10640-005-7687-6>.
- Miketa A., Mulder P. Energy productivity across developed and developing countries in 10 manufacturing sectors: Patterns of growth and convergence. *Energy Economics*. 2005. Vol. 27(3), pp. 429–453.
- Mulder P., de Groot H.L.F. Sectoral energy- and labour-productivity convergence. *Environmental and Resource Economics*. 2007. Vol. 36 (1), pp. 85–112. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10640-006-9042-y>.
- Panopoulou E., Pantelidis T. Club convergence in carbon dioxide emissions. *Environmental and Resource Economics*. 2009. Vol. 44 (1), pp. 47–70. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10640-008-9260-6>.
- Criado C.O., Valente S., Stengos T. Growth and pollution convergence: Theory and evidence. *Journal of Environmental Economics and Management*. 2011. Vol. 62 (2), pp. 199–214. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jeem.2010.10.009>.
- Camarero M., Castillo J., Picazo-Tadeo A.J., Tamarit C. Eco-efficiency and convergence in OECD countries. *Environmental and Resource Economics*. 2013. Vol. 55(1), pp. 87–106. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10640-012-9616-9>.
- Bassetti T., Benos N., Karagiannis S. CO 2 emissions and income dynamics: What does the global evidence tell us? *Environmental and Resource Economics*. 2013. Vol. 54 (1), pp. 101–125. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10640-012-9583-1>.
- Lawson L., Martino R., Nguyen-van P. Environmental convergence and environmental Kuznets curve: A unified empirical framework. *Ecological Modelling*. 2020. Vol. 437, p. 109289.
- Baumol. Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long Run Data Show. *American Economic Review*. 1986. Vol. 76, pp. 1072–1085.
- Y. Zhu et al. Can China's underdeveloped regions catch up with green economy? A convergence analysis from the perspective of environmental total factor productivity. *Journal of Cleaner Production*. 2020. Vol. 255, p. 120216.

РОЛЬ ЦЕНТРАЛІЗОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

ROLE OF CENTRALIZED GOVERNANCE SYSTEMS IN CONDITIONS DECENTRALIZATION

Гвазава Н.Г.

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Gvazava Nana

Candidate of Science in Public Administration,
Senior Lecturer at Department of Public Management and Administration
and Regional Economy
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Метою статті є дослідження ролі централізованої системи управління в умовах децентралізації. Розглянуто поняття «централізація» і «децентралізація». Для досягнення цієї мети необхідно проаналізувати співвідношення «централізація – децентралізація». Основною проблемою є те що, центральний уряд вже з самого початку не забезпечує адекватного рівня послуг рівномірно на території всієї країни. Державні послуги легко доступні тільки жителям великих міст, а у віддалених районах установи центрального уряду не представлені взагалі. Заходи щодо забезпечення виконання місцевими органами влади своїх функцій не можуть полягати в простій передачі фінансових коштів центром, де таких ресурсів немає насамперед. За таких обставин для проведення децентралізації потрібно істотно збільшити загальний обсяг фінансових і людських ресурсів.

Ключові слова: централізована система управління, централізація, децентралізація, центральна влада, місцева влада, місцеве самоврядування, регіон, повноваження, фінанси, бюджет, громада, потреба населення.

Целью статьи является исследование роли централизованной системы управления в условиях децентрализации. Рассмотрены понятия «централизация» и «децентрализация». Для достижения этой цели необходимо проанализировать соотношение «централизация – децентрализация». Основной проблемой является то, что центральное правительство уже изначально не обеспечивает достаточным уровнем услуг равномерно на территории всей страны. Государственные услуги доступны только жителям крупных городов, а в отдаленных районах, центральные органы власти не представлены вообще. Мероприятия по обеспечению выполнения местными правительствами своих функций не могут заключаться в простой передаче финансовых средств центром, где таких ресурсов нет. При таких условиях для проведения децентрализации нужно существенно увеличить общий объем финансовых и человеческих ресурсов.

Ключевые слова: централизованная система управления, централизация, децентрализация, центральная власть, местная власть, местное самоуправление, регион, полномочия, финансы, бюджет, громада, потребность населения.

The purpose of the article is to study the role of a centralized management system in the context of decentralization. The concepts of "centralization" and "decentralization" are considered. To achieve this goal, it is necessary to analyze the relationship "centralization – decentralization". The main problem is that the central government does not initially provide a sufficient level of services evenly throughout the country. Public services are available only to residents of large cities, and in remote areas, central authorities are not represented at all. Efforts to ensure that local governments fulfill their functions cannot be a simple transfer of funds from a center where such resources are not available. Under such conditions, in order to carry out decentralization, it is necessary to significantly increase the total volume of financial and human resources.

Keywords: centralized management system, centralization, decentralization, central government, local government, local government, region, powers, finance, budget, community, population needs.

Постановка проблеми. Величезне число країн з перехідною економікою взяли курс на здійснення тієї чи іншої форми децентралізаційних програм. Ця тенденція пов'язана зі зростаючим інтересом до ролі громадянського суспільства та приватного сектора як партнерів для урядів. Децентралізація управління і зміцнення місцевих здібностей до управління,

це також частина більш широких соціальних тенденцій. Вони включають в себе, наприклад, зростання недовіри до влади в цілому, вражаючий занепад деяких найбільш централізованих режимів у світі і поява сепаратистських запитів, які регулярно з'являються то в тій, то в іншій частині світу. Рух до місцевої підзвітності і до більшого контролю над своєю власною

долею, це не тільки результат негативного ставлення до центрального керівництва. Швидше, ці напрямки розвитку, як уже зазначалося, в принципі скеровані сильним бажанням в більшу участь громадян і організацій приватного сектора в управлінні [3, с. 79].

Ідеї свободи і децентралізації були доведені до логічного закінчення протягом XIX і XX ст. Алексіс де Токвіль, будучи адвокатом, писав: «Децентралізація має не тільки адміністративну цінність, але також громадянський вимір, так як вона збільшує можливість громадян активно цікавитися громадськими справами – це дозволяє їм звикнути до використання свободи» [5, с. 125].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблеми централізації та децентралізації влади займалися багато вчених і філософів протягом всієї історії. У даній роботі використано праці таких діячів як: І.М. Гомерова, В.С. Чиркіна, І.Ф. Ляпіна, А. Токвіля, Платона. У даних джерелах розглянуті поняття централізація і децентралізація, а також їх співвідношення в процесах здійснення державної влади.

Формування цілей статті є дослідити роль централізованої системи управління в умовах децентралізації. Стандартної моделі децентралізації не існує, процеси і процедури відрізняються один від одного і залежать від основних цілей і завдань, а також від організаційної структури та механізмів реалізації. Тому важливо визначити співвідношення «централізація – децентралізація».

Виклад основного матеріалу. Будь-які дії вищої державної влади в частині посилення державних важелів регулювання розвитку економіки нерідко кваліфікуються як обмеження свободи підприємництва, відхід від принципів ринкової економіки, повернення до тоталітарного управління і т.п. Але перш ніж давати таку оцінку, необхідно розібратися, а саме – чи можна говорити про управління без централізації?

Роль управління універсальна незалежно від об'єкта управління. Хочемо ми визнавати чи ні, але сконструйовані людством управлінські системи скопійовані з управління самим людським організмом.

І якщо ця система перестає нормально функціонувати, то організм недієздатний. Оскільки економічні системи є системами поведінкового типу, що означає, що їх функціонування визначається поведінкою людей, включених в цю систему, то це дозволяє саму систему умовно відносити до «укрупнених людському організму», централізоване управління якого тим необхідніше, чим складніше сам організм. А недолік або відсутність централізації призводить або до неефективного функціонування системи, або до неможливості її функціонування відповідно.

У зв'язку з цим всі твердження про наявність і успішне функціонування економічних систем без централізованого управління не відповідають дійсності. Централізована система управління спочатку є необхідним елементом функціонування будь-якої економічної системи. Важливість централізованого управління економікою виникає, в першу чергу, з

того, що інтегрована економічна політика повинна проводитися в інтересах держави, а це можна забезпечити тільки за допомогою централізованої системи. Але якщо в живому організмі суб'єктивне втручання у функціонування центральної нервової системи виключено, то в економічних системах межі втручання централізованої системи управління визначаються не тільки об'єктивними економічними законами, а й суб'єктивними факторами, тобто безпосередньо можуть визначатися волею і бажанням людей. Якщо ці суб'єктивні чинники не враховують або діють в розріз з об'єктивними економічними законами, то централізована система управління може частково втратити ті якості, які характеризують її як благо, тобто придбати і окремі негативні властивості. Отже, принциповим моментом діяльності централізованої системи управління є правильне визначення співвідношення «централізація – децентралізація», що визначає як межі компетенції центру, так і діапазон діяльності на місцях. Це співвідношення залежить як від об'єктивних факторів, так і від конкретних особливостей країни, галузі, регіону і т. д.

В одних умовах, припустимо, будь-яку функцію необхідно жорстко централізувати, в інших – повністю віддати на периферію.

Співвідношення «централізація – децентралізація» в дуже великій мірі визначається рівнем соціально-економічного розвитку країни, але ніяк не її соціально – суспільним ладом. Лейтмотив же повинен бути наступним: чим вище рівень соціально-економічного розвитку, тим більше централізована система управління повинна зосереджуватися на управлінні макропроцесами.

Жорстка централізація управління від мікро- до макрорівнів сприяла швидкому зростанню промислового потенціалу. І цей виправданий, в першу чергу, термінами, в які було необхідно провести індустріалізацію, централізм був цілком під силу керівникам вищого рангу. Число об'єктів управління було малим, виробничі зв'язки між ними відносно слабкими, номенклатура і складність продукції, що випускається невеликі. У цих умовах контроль з єдиного центру за діяльністю об'єктів на периферії і прийняття рішень з тих чи інших проблем не призводило до інформаційного перевантаження центру, а сам централізований контроль сприяв вирішенню завдань на місцях в найкоротші терміни. Зростання промислового потенціалу, ускладнення галузевої структури, взаємозв'язків і взаємозалежностей між галузями та окремими виробничими одиницями, розширення номенклатури, обсягів і складності продукції, що випускається, призвели до величезного зростання інформаційних потоків, зробило практично неможливим ефективно централізоване управління на мікрорівні галузями і виробництвами. Найімовірніше, що приховане розуміння цього і привело в середині 50-х років до створення раднаргоспів з метою покладання на них, в першу чергу, функцій мікроуправління. Однак, мабуть, сліпа віра в те, що ефективно в 30-і роки може бути ефективним завжди, взяла верх. Втім, не виключено, що тут зіграли свою роль і інші

фактори, наприклад, чисто особистісні, пов'язані зі зміною керівництва в країні. Економічний потенціал країни тим часом продовжував зростати, складність управління – теж, а керованість з центру через незмінність принципу «управляти всім аж до мікрорівня» продовжувала катастрофічно знижуватися. До того ж в цей період різко зросла «ціна часу», що вимагає своєчасного і правильного прийняття рішень, і «ціна помилки», що вимагає виключення або зведення до мінімуму помилкових рішень. На тлі неминучого через незмінність принципу «управляти всім» розбухання апарату центру, що само по собі ускладнювало процес його функціонування, зростаючих спотворень і затримок інформації з місць, фактори «ціни часу» і «ціни помилки» фактично виключалися з практики не тільки управління на мікрорівні, але і в стратегічному (перспективному) управлінні, яке до того ж все більше відсувається на другий план.

Проблема централізованої системи управління полягала не в тому, що вона існувала, а в тому, що, вчасно не відпустивши важелі мікрокерування, вона фактично втратила можливість і здатність до макрокерування в цілому по народному господарству, чим, по суті, і повинна була займатися, і сприяла тим самим до все більшого відставання країни в темпах НТО, що і стало головною причиною кризи, що вразила нашу економіку [3, с. 183].

Таким чином, можна зробити висновок, що, плануючи необхідні перетворення, треба було не руйнувати централізовану систему управління, а усунути те негативне, що вона протягом 70 років в собі зосередила. Іншими словами, міняти не саму систему, а принципи, підходи, орієнтацію, підготовку кадрів і т.д.

В даний час до управління країною прийшли нові люди, які правильно оцінюють трагізм ситуації і, мабуть, розуміють, що без набуття державою макроекономічних важелів управління економікою вона не вступить на шлях підйому і подальшого розвитку. Намічаються інтеграційні процеси. Це, звичайно, не повернення до колишньої жорсткої системи управління, але, усвідомлення того, що необхідна певна консолідація перед зовнішнім середовищем, облік взаємних інтересів, пошук розумних узгоджених рішень як в рішенні оперативних питань, так і визначенні перспектив свого розвитку. Вже зазначалося, що в світі все зриміше йдуть процеси глобалізації з акцентом на олігополію. А це ставить все більш високі ринкові і, що незрівнянно важливіше, технологічні бар'єри для тих, хто відстає у своєму розвитку. І якщо ми не зуміємо зрозуміти і своєчасно здійснити на державному рівні необхідні інтеграційні процеси, то можна надовго, якщо не назавжди, опинитися на задвірках світової цивілізації з усіма негативними наслідками, що випливають звідси.

Під децентралізацією в рамках системного підходу може розумітися така ієрархічна система реорганізації внутрішньосистемних процесів, при якій частина процесів перекладається на більш низький рівень ієрархії, відповідно, при централізації – на більш високий рівень. Наприклад, в менеджменті децентралізація означає делегування керівником

таких повноважень і обов'язків підлеглим, наділяючи їх тим самим більшою свободою волі, а й разом з тим більшою відповідальністю.

Децентралізація – процес перерозподілу, розсіювання функцій, сил, влади, людей або речей від централізованого розташування:

- в разі деконцентрації центральний уряд розосереджують цілий ряд своїх функцій, таких як планування і фінансування, серед регіональних філій, зберігаючи за собою загальний контроль. Деконцентрація являє собою, перш за все, адміністративну міру, при реалізації якої право прийняття рішень, як і раніше, залишається за центральними державними міністерствами;

- в разі деволюції центральний уряд передає певні повноваження і функції нижнім рівням уряду. Основна мета в даному випадку полягає в тому, щоб зблизити уряд з населенням і підвищити прозорість і підзвітність. У даних умовах місцевий уряд діє в загальних політичних рамках, встановлених центральним урядом, але воно функціонує автономно в плані реалізації своїх функцій.

Процес децентралізації функцій між центральним і місцевим урядами надзвичайно складний. Він зачіпає аспекти фінансів, адміністрації, контролю, регулювання, звітності та підзвітності, які фактично є елементами взаємин між різними рівнями уряду. Крім того, здійснення децентралізації, на жаль, проходить не дуже гладко. Незважаючи на спільні зусилля політичних і економічних сил, які породжують потребу в децентралізації, нерідко між реальним станом речей і цілями існують прогалини, причиною яких може бути політика і законодавство.

Основні цілі децентралізації полягають у підвищенні ефективності державного сектора і якості життя населення. Децентралізація розглядається як невід'ємний елемент вирішення проблем, що викликаються зростанням вимог, з якими стикаються державні служби, і зростанням надій населення на більш ефективне виконання державними установами своїх функцій. З точки зору політики децентралізація повинна сприяти поліпшенню планування і більш ефективній роботі державних служб, дозволяючи враховувати місцеві потреби і умови при одночасному досягненні регіональних і національних цілей. Переваги децентралізації полягають в наступному:

- ефективності: підвищення адміністративної та економічної ефективності розподілу обмежених ресурсів у зв'язку з кращим розумінням місцевих потреб;

- прозорості: чітко простежується зв'язок між грошовими коштами, виплаченими платниками податків, і рівнем послуг, забезпечених на місцевому рівні;

- субсидіарності: старанність підвищується, якщо забезпечувати підзвітність демократично обраних посадових осіб своїм виборцям;

- мобілізації: широка колективна участь місцевого населення в діяльності місцевих установ має зміцнювати процеси прийняття рішень і розвитку демократії.

У багатьох країнах проведення децентралізації диктується економічними причинами. Здійснення

певних функцій на національному або навіть на регіональному рівні може бути пов'язано з дуже великими витратами, тоді як їх здійснення на місцевому рівні може бути менш дорогим.

Децентралізація пропонується також з метою зміцнення демократії шляхом наближення рівня, на якому приймаються рішення, до тих, на кого найбільше впливають дії уряду. Серед іншого очікується, що здійснення функцій державними установами покращиться, якщо на різні потреби і запити населення будуть відповідати місцеві посадовці, краще обізнані про потреби населення.

Кабінет Міністрів України визначив підтримку реформи децентралізації в Україні одним з пріоритетних завдань, що сприятиме розвитку місцевого самоуправління і економічного розвитку країни в цілому. 2020 рік став ключовим у питанні формування базового рівня місцевого самоврядування.

У результаті, при значному розширенні повноважень громад у сферах, які стосуються соціального забезпечення, їхні спроможності у формуванні сприятливого бізнес-середовища залишаються вельми обмеженими. Основна частина доходів місцевих бюджетів формується на основі розщеплення податків, ставки яких та механізми адміністрування визначаються на центральному рівні. Отже, бракує самостійності місцевих громад у визначенні джерел власного ресурсного забезпечення [1; 2].

Міське самоврядування як вияв демократичних засад управління місцевим розвитком на сучасному етапі державотворення реалізується через децентралізацію владних повноважень і ще більше зміцнення владної та інституційної спроможності територіальних громад. Цей процес, крім явного і осяжного збільшення владних повноважень громад, супроводжується появою певних важкопрогнозованих характеристик у розподілі вже не тільки владних повноважень, але і ресурсів та відповідальності. Йдеться про акумуляцію громадами значного обсягу управлінських повноважень та матеріально-фінансових ресурсів, навіть так званого «перетягування» громадами на себе значного обсягу повноважень та ресурсів.

Такий процес є об'єктивним з огляду на необхідність створення на низовому рівні управління осередків ініціативності у вирішенні питань самоврядного розвитку та зміцнення економічної потужності громад, із тим щоб у повній мірі забезпечити відповідність розвитку громад принципам Європейської хартії місцевого самоврядування. Проте, концентрація повноважень негативно впливає на принципи самоврядності громад, а саме відкритість, сприйнятливість до нововведень, гнучкість та адаптивність. Крім того, така централізація ресурсів і повноважень стимулює зміну розподілу повноважень між рівнями управління, яка не завжди може відбутися швидко, і це може призвести до виникнення прогалів та недоліків у забезпеченні громадян якісними та достатніми послугами на відповідних рівнях управління.

Серед недоліків децентралізаційної реформи є те, що головна мета реформи – передача владних повноважень до громад – часто не буває досягнута

на практиці. Регіони, які проводять децентралізацію, часто на практиці отримують рецентралізацію влади, яка являє собою швидке розростання адміністративної одиниці в територіальному та управлінському сенсі. Рецентралізація несе в собі низку управлінських загроз для державної єдності. Внаслідок поширення процесу рецентралізації місцевої влади в Україні утворюються відокремлені громади, які мають широкі повноваження і можливості щодо реалізації власних ініціатив розвитку. Децентралізація формує з об'єднаних територіальних громад самостійних суб'єктів управління та господарювання, і незважаючи на тимчасову відсутність інституційного оформлення поняття «громада», громада поступово стає центром регіонального розвитку. Громади є повними господарями на території своєї юрисдикції, вони не підконтрольні органам місцевого самоврядування вищого рівня, мають прямі відносини з Державним бюджетом. Такий стан справ дозволяє говорити про ризик уособлення громад, а якщо громада є фінансово спроможною, то і перетворення громад на анклавів. Це складає загрозу для територіальної і суспільної консолідації країни, у сфері управління зводячи нанівець ідеї повсюдності місцевого самоврядування, відкритості громад, поширення принципів місцевої демократії та розвитку місцевого самоврядування, в економічній сфері – спричиняючи порушенню консолідованого економічного простору, підмінюючи економічні зв'язки договірними відносинами. Рецентралізація місцевої влади призводить до того, що місцевий управлінський простір формується розширеною владою громад. Поступово створюється мережа зв'язків між громадами, що увійшли до ОТГ, яка дозволяє використати всі переваги уособлення громади, оминаючи необхідність дотримання формальних зв'язків з районами. Анклавність, що поступово формується, призводить до викривленого уявлення про навколишнє середовище, і при відсутності контролю за рішеннями органів місцевого самоврядування може призвести до погіршення якості управління, переважання неформальних зв'язків над формальними, зниження якості життя, контролю над сферами життєдіяльності з боку сформованих центрів управління життям громади, зростання ризиків корупційних дій. У цьому разі поступово усі стратегічні, інформаційні, фінансові, кадрові потоки концентруються у руках голови громади, рада може стати «ручною», що веде до узурпації влади та виникнення низки корупційних ризиків, орієнтації на особисті зв'язки, а не на ефективність і доцільність, формування клановості у громадах. В економічній сфері голова громади може впливати на розподіл ресурсів, державних замовлень, впливати на економічну діяльність, що також приводить до порушення принципів ринкової економіки та перешкоджає вільному переливу капіталу та переміщенню робочої сили. Отже, з одного боку, обсяги повноважень, що передаються громадам, повинні, бути достатніми для усталення громади як повноправного учасника процесів управління державою, а з іншого, громада має відповідати

за якість виконання нею власних повноважень. Процеси рецентралізації можуть стати невідворотними при посиленні фінансово-економічної спроможності громад, а також за відсутності контролю за рішеннями органів місцевого самоврядування, що може призвести до невиправданого перевищення влади та ухвалення рішень всупереч чинному законодавству. Тому з метою забезпечення від ризиків анклавності громад, поширення і зміцнення тенденцій місцевого самоврядування доцільно врегулювати питання стосовно контролю за законністю рішень рад громад.

Відмінною рисою децентралізації повинна бути громадська підзвітність, що дозволить забезпечувати демократичний контроль місцевих урядів. Таким шляхом громадяни повинні впливати на рішення, що приймаються виборними органами місцевих урядів.

Так, децентралізація є один з важливих елементів розвитку демократії, як, наприклад, зазначено в Європейській хартії місцевого самоврядування, прийнятої Радою Європи в 1985 році. У Хартії намічено кілька компонентів, що складають основу децентралізації завдань управління і фінансування, включаючи наступні:

- під місцевим самоврядуванням розуміється право і спроможність органів місцевого самоврядування регламентувати значну частину публічних справ і керувати нею, діючи в рамках закону, відповідно до своєї компетенції і в інтересах місцевого населення (ст. 3.1);

- публічна влада, як правило, переважно здійснюється органами влади, найбільш близькими до громадянина (ст. 4.3);

- органи місцевого самоврядування мають право, в рамках національної економічної політики, отримувати достатні власні фінансові кошти, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх функцій (ст. 9.1);

- щонайменше частина фінансових коштів органів місцевого самоврядування повинна надходити за рахунок місцевих зборів і податків, ставки яких органи місцевого самоврядування мають право встановлювати в межах, визначених законом (ст. 9.3) [4].

Діапазон функцій, переданих місцевим урядам, поступово розширюється. Країни розробляють власні варіанти розподілу функцій між різними рівнями уряду, але можна виділити типові функції місцевих органів влади: місцевий розвиток, планування землекористування, охорона природного та антропогенного середовища, житлове будівництво, водопостачання, каналізація, відведення дощових вод, державні кладовища, місцеві громадські дороги і зони громадського користування, місцевий громадський транспорт, пожежна охорона, місцева громадська безпека, початкове навчання, включаючи дитячі садки, охорону

здоров'я, соціальні послуги, культурно-спортивна діяльність, бібліотеки і центри культури.

Висновки. Децентралізація не є панацеєю, її можливості обмежені набором труднощів культурного, історичного, економічного, правового і фінансового характеру, з якими стикаються країни. Відновлення або встановлення балансу сил і функцій різних рівнів уряду має зазвичай складну політичну і адміністративну задачу. Передача функцій місцевим урядам вимагає значних перестановок в політичних, фінансових і адміністративних органах влади. Що ще більш важливо, в деяких країнах вона є значним кроком вперед на шляху ліквідації структур центрально-директивного управління.

Одна з проблем багатьох країн, що розвиваються, полягає в тому, що центральний уряд вже з самого початку не забезпечує адекватного рівня послуг рівномірно на території всієї країни. Для проведення ефективної децентралізації потрібен доступ до нових фінансових ресурсів, щоб забезпечити більш рівномірне обслуговування населення у всіх частинах країни. Заходи щодо забезпечення виконання місцевими органами влади своїх функцій не можуть полягати в простій передачі фінансових коштів центром, де таких ресурсів немає насамперед. За таких обставин для проведення децентралізації потрібно істотно збільшити загальний обсяг фінансових і людських ресурсів [1].

У багатьох сільських містах і поселеннях місцеві податкові надходження не в змозі покривати витрат по забезпеченню послуг, що неминуче ставить місцеві сільські органи влади в сильну залежність від дотацій центрального уряду. Крім того, нездатність невеликих сільських громад забезпечувати необхідні послуги призвела до зростання ролі більших міст в забезпеченні послуг не тільки в своїх юрисдикціях, а й у навколишніх сільських громадах. Таким чином, багато невеликих сільських міст і поселень стають просто політичними одиницями, а не постачальниками послуг.

Усі твердження про наявність і успішне функціонування економічних систем без централізованого управління не відповідають дійсності. Централізована система управління спочатку є необхідним елементом функціонування будь-якої і не тільки економічної системи. Принциповим моментом діяльності централізованої системи управління є правильне визначення співвідношення «централізація – децентралізація», що визначає як межі компетенції центру, так і діапазон діяльності на місцях. Це співвідношення залежить як від об'єктивних факторів, так і від конкретних особливостей країни, галузі, регіону і т. д. В одних умовах, припустимо, будь-яку функцію необхідно жорстко централізувати, в інших – повністю віддати на периферію.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. Офіційний сайт Верховної Ради України; Законодавство України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про місцеве самоврядування» від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР зі змінами. Офіційний сайт Верховної Ради України; Законодавство України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Воротіна В.С., Жаліла Я.А. Державне управління регіональним розвитком України. Київ: НІСД, 2010. 288 с.

4. Європейська хартія про місцеве самоврядування. Страсбург : Рада Європи., 1990. Офіційний сайт Верховної Ради України; Законодавство України URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

5. Токвиль А. Демократія в Америці. Москва : Прогресс, 1993. 560 с.

УДК 657.1

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF ORGANIC PRODUCTION

Голуб Н.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійського державного агротехнологічного університету
імені Дмитра Моторного*

Golub Nataliia

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University*

У статті розглянуто сутність органічної продукції. Все більшої популярності у світі зокрема в Україні, набирає продукція органічного походження. Органічними можуть бути лише ті продукти, які вироблені відповідно до затверджених правил (стандартів), а виробництво пройшло процедуру сертифікації в установленому порядку. Визначено, що з економічної точки зору, органічне виробництво дуже витратне: технологія вирощування та перероблення жорстко регулюється стандартами, а саме виробництво проходить процедуру сертифікації. З'ясовано, що в Україні поки що немає власного стандарту органічності, у нас діє Стандарт, еквівалентний Регламентам ЄС. Хоча із серпня 2019 року в Україні діє закон «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції», але, на жаль, законодавчо ще не опрацьовані всі підзаконні та нормативно-правові акти, які б дозволили запустити повний процес проходження сертифікації в Україні з маркуванням жовто-блакитним логотипом. Визначено, що органічне виробництво постійно вдосконалюється, а виробники намагаються зменшити шкідливий вплив свого господарства на природу. Досліджено обліково-аналітичне забезпечення органічного виробництва. Визначено перелік бухгалтерських документів які обов'язково повинні бути на підприємстві. Також з'ясовано, що термін їх зберігання повинен бути не менше 3–5 років. За результатами дослідження було визначено шляхи удосконалення обліково-аналітичного забезпечення виробництва органічної продукції.

Ключові слова: Органічна продукція, органічне виробництво, сертифікація, нормативні документи, виробництво, об'єкти обліку, первинні документи, аналітика, добрива, витрати, поліпшення, земля.

В статье рассмотрена сущность органической продукции. Все большую популярность в мире в частности в Украине, набирает продукция органического происхождения. Органическими могут быть только те продукты, которые произведены в соответствии с утвержденными правилами (стандартами), а производство прошло процедуру сертификации в установленном порядке. Определено, что с экономической точки зрения, органическое производство очень затратное: технология выращивания и переработки жестко регулируется стандартами, а именно производство проходит процедуру сертификации. Установлено, что в Украине пока нет собственного стандарта органичности, у нас действует Стандарт, эквивалентный Регламентам ЕС. Хотя с августа 2019 году в Украине действует закон «Об основных принципах и требованиях к органическому производству, обращению и маркировке органической продукции», но, к сожалению, законодательно еще не проработаны все подзаконные и нормативные правовые акты, которые бы позволили запустить полный процесс прохождения сертификации в Украине с маркировкой желто-голубым логотипом. Определено, что органическое производство постоянно совершенствуется, а производители стараются уменьшить вредное воздействие своего хозяйства на природу. Исследовано учетно-аналитическое обеспечение органического производства. Определен перечень бухгалтерских документов, которые обязательно должны быть на предприятии. Также установлено, что срок их хранения должен быть не менее 3–5 лет. По результатам исследования были определены пути совершенствования учетно-аналитического обеспечения производства органической продукции.

Ключевые слова: Органическая продукция, органическое производство, сертификация, нормативные документы, производство, объекты учета, первичные документы, аналитика, удобрения, расходы, улучшения, земля.

The article discusses the essence of organic products. The growing popularity in the world, in particular in Ukraine, is gaining products of organic origin. Only those products can be organic that are produced in accordance with the approved rules (standards), and the production has passed the certification procedure in accordance with the established procedure. It is determined that from an economic point of view, organic production is very costly: the technology of cultivation and processing is strictly regulated by standards, namely production is undergoing a certification procedure. It has been established that Ukraine does not yet have its own organic standard; we have a Standard equivalent to the EU Regulations. Although since August 2019, the law "On the basic principles and requirements for organic production, circulation and labeling of organic products" has been in force in Ukraine, but, unfortunately, all the bylaws and regulatory legal acts that would allow launching the full certification process have not yet been worked out. In Ukraine marked with a yellow-blue logo. It has been determined that organic production is constantly improving, and producers are trying to reduce the harmful effects of their economy on nature. The accounting and analytical support of organic production has been investigated. A list of accounting documents that must be present at the enterprise has been determined. It was also found that their shelf life should be at least 3–5 years. According to the results of the study, the ways of improving the accounting and analytical support for the production of organic products were identified.

Keywords: Organic products, organic production, certification, regulatory documents, production, accounting objects, primary documents, analytics, fertilizers, costs, improvements, land.

Постановка завдання. Органічне виробництво бере свій початок у першій половині 20го сторіччя на фоні розвитку біохімії, хімічних добрив та інженерії. За останні часи сільське господарство стало стрімко змінюватись з «традиційного» на «промислове» і ГМО виробництво. На фоні таких технологічних змін у виробництві сільськогосподарської продукції, в суспільстві з'явився попит на здорове харчування. Органічне виробництво спрямоване на забезпечення споживача безпечною та якісною харчовою продукцією, що має особливе маркування на полиці та чітко відрізняється від неорганічних продуктів харчування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню органічного напрямку виробництва продукції приділено ряд наукових праць як вітчизняних так і зарубіжних. А саме: Ф. Бутинця, І. Замули, Л. Максимів, Н. Малюги, В. Папінко, Л. Пелиньо, М. Пушкаря, М. Чумаченка, Ю.Ю. Мороз, Ю.С. Цаль-Цалко, а також зарубіжних науковців: А. Белоусова, Г. Вінтера, А. Гофмана, Я. Соколова, Д. Хенсена, А. Шермета та інших.

Мета дослідження. Розглянути основні моменти органічного виробництва, означити особливості обліку у даному напрямлені, а саме: законодавча база, документування органічного виробництва, фактори впливу на розвиток органічної продукції. За проведеного дослідження зроблені пропозиції щодо удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Органічне виробництво бере свій початок у першій половині 20го сторіччя на фоні розвитку біохімії, хімічних добрив та інженерії. За останні часи сільське господарство стало стрімко змінюватись з «традиційного» на «промислове» і ГМО виробництво. На фоні таких технологічних змін у виробництві сільськогосподарської продукції, в суспільстві з'явився попит на здорове харчування. Але й досі відсутня на підприємствах система відображення в обліку взаємодія економіки та навколишнього середовища

Специфікою органічного виробництва сільськогосподарської продукції є економічні, екологічні та соціальні ефекти від здійснення цього виду діяльності, які полягають у наступному:

- економічний – зумовлений готовністю споживачів сплачувати більшу ціну за продукцію органічного виробництва, зниженням вартості матеріальних ресурсів (агрохімікатів та паливно-мастильних матеріалів від 30 до 97%). Водночас, цей напрям потребує значних інвестицій у виробництво, також зростає собівартість продукції через зниження урожайності у період конверсії та у випадку невисокого рівня родючості ґрунтів, природної продуктивності тварин і насіння;

- соціальний – залучення більшої частки ручної праці в органічному землеробстві створюються додаткові робочі місця;

- екологічний – зумовлений поступовим відновленням якості земельних ресурсів, залучених до процесу виробництва, через дотримання сівозмін, застосування зелених добрив та методів біологічної боротьби зі шкідниками, технологій обробки ґрунту, спрямованих на мінімальне втручання, зниження ущільнення ґрунтів, а також зниження забруднення водойм і атмосферного повітря через обмеження застосування синтетичних агрохімікатів, збереження локального біорізноманіття через заборону застосовувати генетично модифіковані організми.

Характерною особливістю органічного сільськогосподарського виробництва є наявність суворо регламентованих умов та правил процесу виробництва, відповідність яким визначається результатом сертифікації виробництва (може тривати до двох років) та періодичного інспектування (контроль виробництва, переробки та обігу органічної продукції). За умов дотримання стандартів органічного виробництва продукція отримує право позиціонуватись на ринку під маркою «органічна».

Органічне сільське господарство – виробнича система, що підтримує здоров'я ґрунтів, екосистем і людей. Воно залежить від екологічних процесів, біологічної різноманітності та природних циклів, характерних для місцевих умов, при цьому уникається використання шкідливих ресурсів, які викликають небажані наслідки.

Правові та економічні основи виробництва органічної продукції визначаються в Україні відповідним

Законом [1]. Одним з основних правових документів є прийнятий Закон України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» [2]. З прийняттям та введенням даного закону дозволить встановити цивілізовані правила гри на ринку органіки, виробляти якісну органічну продукцію та удосконалив функції державного нагляду (контролю) у цій сфері. Ряд важливих підзаконних актів уже прийнято, Решта – на стадії узгодження та погодження. На даний час міністерство працює над розробкою та впровадженням 12 нормативно-правових актів.

Сьогодні внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні продовжує розширюватись через основні мережі супермаркетів. Основними видами органічної продукції, яка виробляється в Україні є зернові культури, молоко та молочні продукти, крупи, м'ясо та м'ясні продукти, фрукти та овочі.

Лідерами органічного сільськогосподарського виробництва в Україні є: Світ Біо («Либідь-К») Хмельницька область, Золотий Пармен Чернігівська область, Mol'far Закарпаття, селище Пилипець, Сквирянкам. Сквиря Київська область, Органік мілк («Галекс-агро») Житомирська область, Liluck Чернівецька область, Organico («Каспер») м. Одеса, LiQberry м. Херсон, Екород («Органік Оригінал») м. Київ.

Однак тренд «органік» набуває все більшої популярності: невеликі й середні виробники в Україні активніше беруться за вирощування такої продукції, а торгові мережі виділяють цілі полиці і відкривають «органічні» відділи [4].

Принципи та вимоги органічного виробництва та обігу закріплюються стандартами. В світі існують різні органічні стандарти. Наприклад, стандарт ЄС (разом із еквівалентним стандартом ЄС для третіх країн), JAS organic – органічний стандарт Японії, USDA – органічний стандарт США, тощо. Окрім публічно-правових стандартів існують приватноправові органічні стандарти, які утворені недержавними асоціаціями та організаціями, такі як Bio Suisse (Швейцарія), тощо.

Проте розвиток діяльності з виробництва органічної продукції супроводжується певними ризиками, викликами та обмеженнями, які необхідно враховувати в управлінні ними. Йдеться про те, як інформаційно підтвердити статус продукції органічного виробництва, як забезпечити її прибутковість, як одержати дані через систему обліку для прийняття управлінських рішень у питанні соціальної відповідальності суб'єктів господарювання. Ведення обліку на підприємстві залежить від організаційних особливостей суб'єкта господарювання пов'язаних з органічним виробництвом. Органічне виробництво може бути поширеним на господарську діяльність підприємства в цілому, окремі структурні підрозділи, аналітичні об'єкти діяльності (сільськогосподарські культури, тварини) або тільки на їх частину при паралельному виробництві органічної та традиційної (неорганічної) продукції рослинництва на одній площі або тваринництва в одному приміщенні.

Дотримання сівозмін при вирощуванні відповідної культури відповідає технологічним вимогам щодо вирощування відповідних культур. Саме воно забезпечує органічною частиною ґрунт і стимулює його біологічної активності та позитивно впливає на родючість ґрунтів підтримує бездефіцитний баланс гумусу та поживних речовин, знижує рівень забур'яненості, запобігати поширенню шкідників і хвороби рослин, а також захищати ґрунт від ерозії та інших деградаційних процесів. Дотримання сівозмін позитивно впливає на стан ґрунтів, а саме захищає його від ерозії та різних деградаційних процесів.

Поповнення ґрунту органічною речовиною в сучасних умовах полягають у наступному:

- внесення органічних і мінеральних добрив;
- використання (в якості органічного добрива) побічної продукції рослинництва (соломи, стебел кукурудзи);
- посіву сидеральних культур;
- удосконалення структури посівних площ із одночасним розширенням площ посіву багаторічних трав.

Для ведення органічного господарства дуже важливе значення має ведення та організація документації. Кожне органічне господарство повинно:

- первинні документи щодо придбання насінневого матеріалу, засобів захисту рослин палива та інших витрат;
- вести журнал по вирощуванню органічної продукції в якому зазначено весь технологічний процес, та окремо неорганічної продукції;
- вести зведений журнал щодо внесення засобів захисту рослин, добрив по кожному полю та культуру;
- вести технологічну карту із зазначенням сівозмін по полям та суміжним полям;
- відомість або реєстр збору врожаю.

Відповідні документи повинні обов'язково вести підприємство та зберігати в архіві щонайменше від 3–5 років.

На сьогоднішній день виробництво органічної продукції у країні сертифікується представниками іноземних компаній, які діють у відповідності до норм та стандартів, дійсних для країн ЄС, а іноді – США та інших. Іноземних сертифікуючих структур в Україні близько двадцяти, це представники Нідерландів, Швейцарії, Італії, Німеччини, Угорщини, Литви, Польщі, Вірменії тощо. З 2009 р. міжнародну акредитацію на право проводити й визнання органічної сертифікації отримала й українська структура «Органік Стандарт». Підприємства мають право самостійно обирати сертифікуючу установу.

Для ведення органічного землеробства сільськогосподарські землі повинні відповідати певним вимогам щодо рівня їх забруднення шкідливими речовинами: пестицидами, важкими металами, радіонуклідами тощо. Але лише наявності території, потенційно придатних для ведення органічного землеробства, недостатньо. Слід чітко уявляти, що перехід від так званих звичайних (інтенсивних) технологій агровиробництва до органічного землеробства

(так званий конверсійний період) є досить тривалим процесом (2–3 роки).

На даний час в Україні діє 18 міжнародних акредитованих органів сертифікації органічного виробництва. Вони надають послуги сертифікації органічного виробництва та/або обігу органічної продукції понад 600 операторам, які здійснюють виробництво органічної продукції відповідно до вимог законодавства Європейського Союзу, США, рідше інших країн. Виробництво всієї органічної продукції в Україні здійснювалося відповідно до стандартів інших країн. Сертифікація пасовищ та полів з однорічними рослинами триває мінімум 24 місяці, з багаторічними рослинами – 36 місяців, ферм з вирощування худоби (м'ясо) і коней – рік, кіз, свиней і корів (молоко) – півроку, птиці (м'ясо) – десять тижнів, птиця (яйця) – шість тижнів. Водночас кожні 15 місяців необхідно підтверджувати статус виробника органічної продукції [3].

Все це зумовлює новий підхід до системи обліку готової продукції сільськогосподарських підприємств з виділенням таких завдань:

- виокремлення об'єктів обліку виробництва та стану готової продукції (в т.ч. органічної і традиційної);
- формування первинних документів (за виокремленими об'єктами);
- узагальнення даних на рахунках синтетичного та аналітичного обліку;
- обґрунтування статей фінансової, податкової та статистичної звітності;
- забезпечення належного контролю за виробництвом, рухом та процесом реалізації продукції.

Об'єктів обліку органічного виробництва є доволі багато: ресурси, продукція, процеси виробництва, постачання та реалізації, відповідно доходи, витрати, фінансової результати тощо.

Об'єкти обліку визначаються з врахуванням галузі виробництва та продукції, яка виробляється. Одним із підходів до визначення об'єктів обліку можна обрати класифікацію органічної продукції [7].

Єдина інформаційна система про об'єкти органічного виробництва повинна бути узагальнена у показниках звітності, яка покликана забезпечувати запити зовнішніх та внутрішніх користувачів. Організація бухгалтерського обліку повинна бути спрямована на забезпечення інформацією про органічну продукцію та сировину, а також на гарантування впевненості споживачів у продуктах і сировині, маркованих як органічні. Тому налагоджена система обліку витрат виробництва і виходу продукції сприятиме об'єктивному формуванню собівартості органічної продукції та контролю за її рівнем.

Література:

1. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини : Закон України [прийнято Верховною Радою 3 вересня 2013 р. № 425-VII]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
2. Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції [Електронний ресурс]: Закон України від 10.07.2018 р. № 2496-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2496-19>.
3. Вимоги до сертифікації органічного рослинництва. URL: <http://www.organicstandard.com.ua/files/cropproduction/ua/>
4. Вінюкова О.Б. Реалії та перспективи розвитку виробництва органічної продукції в Україні. *Регіональна економіка та управління*. 2018. № 3 (21). С. 17–22.

Первинний облік є основою системи бухгалтерського обліку в рослинництві і відіграє важливу роль в його об'єктивності [10]. При здійсненні виробництва органічної продукції потрібно [5]:

- визначення переліку статей;
- визначення кількості виготовленої продукції її якість, сортність;
- визначення виробничої собівартості одиниці продукції, реалізаційної собівартості продукції;
- фіксація руху продукції в регістрах обліку та відображенням кінцевого результату у звітності.

Однією з проблем в цій площині є розробка і вдосконалення напрямів і принципів екологічного обліку та контролю, які включають в себе фінансовий і управлінський облік, звітність за екологічними показниками та екологічний аудит.

Варто зазначити, що обліку господарської діяльності у сфері органічного виробництва майже не приділяється уваги. Насамперед, повністю відсутні нормативно-рекомендаційні положення організації бухгалтерського обліку і звітності з органічного виробництва. В діючих нормативних документах зустрічаються лише підходи до оперативного обліку [9]. З'ясовано, що облікове забезпечення органічного виробництва та органічної продукції залежить від специфіки її виробничого процесу. З розвитком органічного виробництва має бути належним чином організована система обліку, яка сприятиме забезпеченню користувачів своєчасною та достовірною інформацією про виробництво, зберігання та реалізацію органічної продукції. Для цього ведення обліку такої продукції повинно бути відокремленим від виробництва та зберігання неорганічної продукції і продукції перехідного періоду.

Висновки. Перспективними напрямками подальших досліджень є методичні підходи до організації та методики обліку виробництва органічної продукції. Для цього потрібно:

- сертифікувати земельні ділянки під виробництво органічної продукції;
- дотримуватись ведення документів щодо земельних ділянок на яких вирощують органічну продукцію (інформацію про вирощувані культури, про внесені добрива, використані засоби захисту рослин та про одержаний урожай).

В основу розробки даної інформаційної бази повинні бути покладені стандарти екологічного виробництва й технологія виробництва продукції. Здійснювати контроль за вирощуванням сільськогосподарських культур для виробництва органічної продукції за кожною сертифікованою земельною ділянкою.

5. Дідух Д. М. Організація бухгалтерського обліку органічного виробництва як інноваційного напрямку розвитку сільського господарства. *Органічне виробництво і продовольча безпека* : матеріали Міжнар. наук.- практ. конф. Житомир : Полісся, 2013. С. 219–222.
6. Мельничук Я.П. Документальне оформлення витрат і виходу продукції рослинництва органічного походження. *Вісник ЖДТУ*. 2016. № 2. С. 27–32.
7. Мороз Ю.Ю., Цаль-Цалко Ю.С. Облікове забезпечення господарської діяльності товаровиробників органічної продукції. URL: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/8415/1/Organik_2017_289297.pdf.
8. Пасемко Г.М. Обліково-аналітичне забезпечення ведення органічного сільськогосподарського виробництва. *Вісник ЖНАЕУ*. 2016. №1 (54). Т. 2. С. 190–197.
9. Суліменко Л.А., Киян А.В. Особливості бухгалтерського обліку в умовах органічного виробництва продукції рослинництва. URL: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/8422/1/Organik_2017_346351.pdf.
10. Цаль-Цалко Ю.С. Статистичний і бухгалтерський облік органічного виробництва. *Наукові горизонти*. 2018. № 5 (68). С. 70–77.

УДК 339.9:316.334.56]:005.591.6]

«РОЗУМНІ МІСТА» У ПРОЦЕСАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

SMART CITIES IN THE PROCESS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF GLOBAL ECONOMIC SYSTEM

Діп І.Ю.

кандидат юридичних наук,
доцент кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету

Dir Ihor

Candidate in Sciences in Law,
Senior Lecturer at Department of International Politics
Uzhhorod National University

У статті узагальнено представлено стан розбудови «розумних міст» у світі, а також теоретичні передумови виникнення даної концепції. Було розглянуто рейтинги провідних установ, які займаються дослідженням проблематики розвитку «розумних міст» та на їх основі виведено провідні міста-лідери, які рухаються у рамках «розумності». У результаті чого було визначено міста, які займають провідні місця у цьому процесі на основі фігурування у декількох рейтингах, а також розглянуто їх показники за різними індексами. Крім того, було розглянуто політики, у напрямку яких рухається Європа, Азійсько-Тихоокеанський, Північноамериканський, Латиноамериканський та Карибський регіони. Як наслідок було виявлено, що політика кожного регіону відрізняється одна від одної, що пов'язано з переслідуванням різних цілей. Також були зазначені подальші переваги, які принесуть «розумні міста» своїм жителям.

Ключові слова: «розумне місто», міське середовище, економіка знань, урбанізація, стратегія, інформаційно-комунікаційні технології, інновації, ЄС, рейтинг.

В статье обобщенно представлено состояние развития «умных городов» в мире, а также теоретические предпосылки возникновения данной концепции. Были рассмотрены рейтинги ведущих учреждений, занимающихся исследованием проблематики развития «умных городов» и на их основе выведено ведущие города-лидеры, которые движутся в рамках «разумности». В результате чего были определены города, которые занимают ведущие места в этом процессе на основе фигурирования в нескольких рейтингах, а также рассмотрены их показатели по разным индексам. Кроме того, были рассмотрены политики, в направлении которых движется Европа, Азиатско-Тихоокеанский, Североамериканский, Латиноамериканский и Карибский регионы. В результате было выявлено, что политика каждого региона отличается друг от друга, что связано с преследованием различных целей. Также были отмечены дальнейшие преимущества, которые принесут «умные города» своим жителям.

Ключевые слова: «умный город», городская среда, экономика знаний, урбанізація, стратегія, інформаційно-комунікаційні технології, інновації, ЄС, рейтинг.

The article summarizes the state of development of "smart cities" in the world, as well as the theoretical preconditions for the emergence of this concept. The ratings of the leading institutions engaged in the study of the development of "smart cities" were considered, and on their basis the leading cities-leaders, which move within the framework of "reasonableness", were derived.

As a result, the cities that occupy leading positions in this process were identified on the basis of figures in several rankings, and their indicators were considered according to various indices. In addition, the policies of Europe, Asia-Pacific, North America, Latin America and the Caribbean were examined. As a result, it was found that the policies of each region differ from each other, which is associated with the pursuit of different goals. Further benefits that "smart cities" will bring to their residents were also mentioned.

Keywords: smart city, urban environment, knowledge economy, urbanization, strategy, information and communication technologies, innovations, the EU, rank.

Постановка проблеми. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) на початку 2000-х у містах проживало 47% населення світу, у 2015 р. – вже 54% і за прогнозами у 2030 р. відсоток містян складе 60%, а у 2050 рр. – 66%. Це при тому, що загальна чисельність населення світу стрімко зростає. Так, на початку 1950 р. у містах проживало близько 2 млрд ос., а вже у 2006 р. – 3,5 млрд ос., а за прогнозами – у 2050 р. проживатиме 6 млрд ос. Така стрімка урбанізація призводить до безпрецедентних навантажень на міську інфраструктуру, сферу послуг і навколишнє середовище [27] та низки інфраструктурних, екологічних, соціальних та інших проблем. Відповідні назрілі проблеми можна вирішити завдяки впровадженню комплексу різноманітних технологій у рамках «розумного міста» і забезпечити ефективніше функціонування сучасних міст та мегаполісів відповідно до потреб їхніх жителів. Наразі концепція «розумних міст» розглядається як науковцями, так і управліннями як оптимальна для розвитку міст на найближчу перспективу. Відповідні світові тенденції також проявляються і в Україні. Низка міст впроваджує окремі елементи «розумного міста» в міське управління, транспорт тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розробку концепції «розумних міст» зробили такі провідні закордонні вчені як австрійський науковець Джиффінджер Р., американський аналітик Ушберн Д., американський економіст Холл Р. Е., британський дослідник Хартлі Дж., італійський науковець Ломбарді П., іспанський вчений Монзон А., румунські дослідники Еремія М., Сандулек М., Тома Л., турецький вчений Караглу А. та інші. Дослідженням проблематики формування та розвитку «розумних міст» займаються також провідні аналітичні, наукові та дослідні установи, зокрема Світовий банк, Європейська комісія, Європейський банк реконструкцій та розвитку, KPMG, Deloitte, McKinsey Global Institute, Juniper Research, EasyPark та ін.

Метою даної статті є визначення актуального стану розвитку «розумних міст» у процесах інноваційного розвитку глобальної економічної системи.

Виклад основного матеріалу. Активне використання поняття «розумне місто» розпочалося з середини 1990-х рр. з початком лібералізації телекомунікацій та поширенням наданих послуг через Інтернет, у контексті розширення сфер застосування інформаційних технологій, зокрема у публічному управлінні та міському самоврядуванні. У 2000-х роках стали очевидними перспективи розвитку «розумних міст» як сфери вкладення довгострокових інвестицій насамперед в інформаційні технології та орієнтації

на сталий розвиток і екологічні інновації [12].

І хоча з тих пір технологія розвитку «розумних міст» пішла далеко вперед, проте науковці та структури, що вивчають дану проблематику, так і не змогли досягти консенсусу щодо єдиного загальноприйнятого тлумачення цього терміну.

Найбільш вдалим на наш погляд є визначення австрійського вченого П. Джиффінджера, який тлумачить «розумне місто», як місто, яке перспективне з погляду економіки, населення, управління, мобільності, охорони навколишнього середовища і рівня життя, побудоване на вдалому поєднанні внесків і діяльності рішучих, незалежних та свідомих громадян.

Як бачимо, при тлумаченні поняття акцентується увага на інноваційних та комп'ютерних технологіях, високотехнологічному використанні наявних ресурсів з метою поліпшення доступу населення до життєво необхідних послуг при мінімальному залученні нових ресурсів. Тобто, «розумне місто» – це місто, яке відповідає актуальним потребам містян щодо різних аспектів їх життя. Щодо інноваційних та інших технологій, то «розумні міста» міста за різними напрямками міського розвитку формуються на базі використання Big Data, Open Data, Інтернету речей (IoT), п'ятого покоління мобільного зв'язку (5G), WI-FI, відеоспостереження і фотофіксації, єдиної диспетчерської служби, ситуаційних центрів та інших елементів економіки знань [11].

Ці елементи комплексно дають змогу в 3 рази оперативніше реагувати на ситуації, що виникають у місті, у 5 разів пришвидшують ухвалення рішень, у 2 рази поліпшують фінансові показники, у 2–4 рази знижують споживання тепла, води та електрики, на 30% знижують рівень злочинності, до 20% зменшують затори на автошляхах, до 15% поліпшують екологічні показники та зменшують викиди CO₂. За підрахунками науковців, «розумні міста» мають потенціал заощаджувати кожному мешканцю понад 125 годин щороку. Збираючи і обробляючи інформацію в реальному часі, уряд «розумного міста» може продуктивніше використовувати наявні ресурси і таким чином економити кошти, діяти більш раціонально і надавати якісніше обслуговування. «Розумні міста» матимуть можливість спрямувати заощаджені кошти на інші важливі місцеві проекти. За рахунок удосконалення комунікаційних та управлінських алгоритмів роботи, «розумні міста» зможуть також завчасно виявляти потенційні проблеми у різних сферах, нивелювати або мінімізувати їх вплив [7].

Відповідно все більше і більше країн світу прагнуть впровадити концепцію «розумного міста», тому для порівняння ефективності та доцільності

запровадження такої політики різноманітні аналітичні установи прагнуть порівняти такі міста, створюючи рейтинги, де вивчають міста за різними категоріями.

Рейтинги міжнародних структур та організацій, які представляють результати щодо «розумних міст», різняться між собою за кількісним охопленням міст.

Так, відповідно до результатів розрахунку Global Smart City Index 2017 аналітичним агентством Juniper Research було виокремлено ТОП-20 розумних міст світу з 13 країн світу. У розрізі країн 4 міста з країн Європи, 8 міст з Азійсько-Тихоокеанського регіону, 4 міста з Північної Америки, 1 місто з країн Близького Сходу та 3 міста з Латинської Америки (табл. 1).

Вже з трьохрічної динаміки видно, що рейтинг є досить динамічним. З двадцятки було витіснено Осло (в 2017 р.). Зазначимо, що місто Сінгапур у 2017 р. зайняло перше місце по всім категоріям, які враховувалися.

Таблиця 1

Global Smart City 2015–2017 pp.

№/рік	2015	2016	2017
1.	Барселона	Сінгапур	Сінгапур
2.	Нью-Йорк	Барселона	Лондон
3.	Лондон	Лондон	Нью-Йорк
4.	Ніцца	Сан-Франциско	Сан-Франциско
5.	Сінгапур	Осло	Чикаго

Джерело: складено автором за [7]

По окремих компонентах до даного рейтингу у 2017 р. увійшло 20 міст, де ключовими індексами виміру були мобільність, охорона здоров'я, безпека та продуктивність.

До рейтингу Smart Cities Index 2019 аналітичної групи EasyPark [5] увійшло 100 міст з 51 країни світу. А саме, до нього було включено 57 міст з Європи, які представлені з 27 країн, 17 міст Азійсько-Тихоокеанського регіону з 9 країн, 11 міст Північної Америки з 2 країн, 8 міст Латинської Америки з 6 країн та 7 міст Близького Сходу та Африки з 6 країн.

У рейтингу консалтингової компанії McKinsey, які визначають «розумність» міст за трьома категоріями входять 50 міст з 6 регіонів світу. Найбільше представлено з Азійсько-Тихоокеанського регіону – 16 міст, Європа – 13 міст, Північна Америка – 8 міст, Латинська Америка – 7 міст та Близький Схід та Африка – 6 міст.

Варто відзначити, що вищезазначені рейтинги розробляються установами уже тривалий період часу, що дає змогу порівняти міста протягом певного періоду часу. Проте, усе більше аналітичних установ світу також прагнуть створити свої власні методики оцінки «розумних міст».

Так, Бізнес-школа міста Лозанна у партнерстві з Університетом технологій міста Сінгапур у 2019 р. розробили власний рейтинг, який визначає «розумність» міста.

Згідно з цим рейтингом до топ-10 найрозумніших міст у 2019 році увійшли Сінгапур (1-й), Цюрих (2-й), Осло (3-й), Женева (4-й), Копенгаген (5-й), Окленд



Рис. 1. Рейтинг «розумних міст» Бізнес-школи міста Лозанна, 2019 р.

Джерело: складено за [4]



Рис. 2. Рейтинг «розумних міст» Бізнес-школи міста Наварра, 2020 р.

Джерело: складено за [6]

(6-й), Тайбей (7-й), Гельсінкі (8-й), Більбао (9-е) та Дюссельдорф (10-е) (рис. 1). Варто також відзначити, що у даному рейтингу фігурує одне українське місто (Київ) на противагу іншим дослідженням [4].

Рейтинг Бізнес-школи міста Наварра вперше був представлений у 2020 р. і даний рейтинг є найбільш диверсифікованим з поміж усіх вищезазначених, оскільки намагається включити міста з усіх регіонів світу. Так, згідно цього дослідження 57 міст Західної Європи вважаються «розумними», 26 міст Латинської Америки, 24 міста Азійсько-Тихоокеанського регіону, 24 міста Східної Європи, 21 місто Північної Америки, 9 міст Близького Сходу, 9 міст Африки та 4 міста Океанії (рис. 2). Відповідно до даного рейтингу найрозумнішим містом світу є Лондон, далі Нью-Йорк та Париж [6].

Проаналізувавши вищенаведені рейтинги, можна побачити, що деякі міста фігурують у всіх чи більшості рейтингів, що свідчить про їх успішність при впровадженні даної концепції (табл. 2). Так, у трьох рейтингах одночасно 12 міст, у двох рейтингах – 25 міст, в одному – 80 міст.

Узагальнюючи розглянуті результати світових рейтингів, загалом 117 міст з 51 країни входять хоча б до одного з них, тобто розглядаються як розумні. У розрізі регіонів найбільше міст знаходиться у Європі – 57 міст з 27 країн, далі Азійсько-Тихоокеанський регіон – 17 міст, 9 країн, Північноамериканський регіон – 11 міст, 2 країни, Латиноамериканський регіон – 8 міст, 6 країн та регіон Близького Сходу та Африки – 7 міст, 6 країн (рис. 3).

Інші регіони також проводять політику впровадження концепції «розумного міста».

Наразі у країнах АСЕАН (Асоціація держав Південно-Східної Азії) представлено три архетипи «розумних міст»: міста з гнучкою віддачою, які мають невелику кількість населення; зростаючі чемпіони, які активно впроваджують концепцію «розумного міста» та двигуни розвитку, які вже відносно давно використовують дану концепцію у різноманітних сферах [2].

Якщо розглянути політику регіону на рівні країн, то окремої уваги заслуговує політика Китаю, де станом на 2018 р. існує 386 «розумних міст», серед яких найбільша частка таких міст серед міст на рівні префектури, далі міста державного значення, міста провінційного значення та провінційні міста [8].

Північноамериканський регіон також впроваджує політику розвитку «розумного міста». Так, уряд США розробив федеральну стратегію розвитку міст. Цей стратегічний план пропонує для керівництва федеральні ініціативи, пов'язані з розвитком міста/громади, з акцентом на місцеву владу та залученням зацікавлених сторін. Координація зусиль між федеральними агенціями повинна допомогти прискорити розробку «розумних» рішень для міст/громад [10].

У межах Латиноамериканського та Карибського регіону Міжамериканський банк розвитку розпочав реалізацію ряду ініціатив та проектів для розвитку «розумних міст». Так, у рамках проекту банк підтримує розвиток міст у сферах безпеки, е-уряду, участі громадян, енергетики, зв'язку, мобільності,

«Розумні міста», що фігурують у рейтингах Juniper Research, EasyPark Group, McKinsey, Бізнес-школи м. Лозанна, Бізнес-школи м. Наварра 2018–2020 рр.

Місто 1	Рейтинг Juniper Research 2	Рейтинг EasyPark Group 3	Рейтинг McKinsey 4	Рейтинг Бізнес-школи м. Лозанна 5	Рейтинг Бізнес-школи м. Наварра 6
Амстердам	-	+	+	+	+
Барселона	+	+	+	+	+
Берлін	+	+	+	+	+
Бостон	-	+	+	+	+
Відень	+	+	+	+	+
Гонконг	-	+	+	+	+
Делі	-	+	-	+	+
Дубаї	+	+	+	+	+
Копенгаген	-	+	+	+	+
Мельбурн	+	+	+	+	+
Мехіко	-	+	+	+	+
Нью-Йорк	+	+	+	+	+
Париж	-	+	+	+	+
Пекін	-	+	+	+	+
Ріо-де-Жанейро	+	+	+	+	+
Сан-Франциско	+	+	+	+	+
Сеул	+	+	+	+	+
Сінгапур	+	+	+	+	+
Тель-Авів	-	+	+	+	+
Токіо	+	+	+	+	+

Умовні позначення: + - місто фігурує у рейтингу; - - місто відсутнє у відповідному рейтингу.

Джерело: складено автором за [4; 5; 6; 7; 9]



Рис. 3. «Розумні міста», що фігурують у рейтингах Juniper Research, EasyPark Group, McKinsey, Бізнес-школи м. Лозанна, Бізнес-школи м. Наварра 2018–2020 рр.

Джерело: складено автором [4; 5; 6; 7; 9]

інтегрованих центрів, освіти, навколишнього середовища та природних ресурсів, охорони здоров'я [1].

Висновки. Таким чином, у зв'язку з посиленням урбаністичних трендів у останні десятиліття все більше країн прагнуть впровадити концепцію «розумного міста» для того, щоб вирішити ряд проблем, які виникають зі збільшенням кількості міст, оскільки «розумне місто» – місто, яке перспективне з погляду економіки, населення, управління, мобільності, охорони навколишнього середовища і рівня життя, побудоване на вдалому поєднанні внесків і діяльності рішучих, незалежних та свідомих громадян. Так, ЄС проводить цілеспрямовану політику по формуванню мережі «розумних міст» в усіх країнах-членах. У результаті системного підходу, активна реалізація якого розпочалася у 2012 р. «розумні» технології було запроваджено в 78 містах

і наприкінці 2019 р. таких міст стало вже 300. Провідні нові індустріальні країни також впроваджують концепцію «розумного міста». На відміну від країн ЄС, які мають комплексну та всезагальну політику розбудови «розумних міст», країни НІК впроваджують дану концепцію та національному рівні. Кожна країна розробляє власну програму розвитку, аналізуючи назрілі проблеми, які потребують негайного вирішення та відповідно до їх фінансового стану. США свою політику розбудови «розумних міст» провадить на федеральному рівні, надаючи автономне рішення з приводу розробки стратегії на місцевому рівні. У той час як у межах Латиноамериканського та Карибського регіону ініціатором створення «розумних міст» виступив Міжамериканський банк розвитку, який залучає найкращі світові практики з впровадження даної концепції у зазначеному регіоні.

Література:

1. Bouskela Mauricio. The Road toward Smart Cities: Migrating from Traditional City Management to the Smart City. 2016. URL: <https://publications.iadb.org/en/publication/17415/road-toward-smart-cities-migrating-traditional-city-management-smart-city> (дата звернення: 03.09.2020).
2. Centre for Liveable Cities. The Future of Asia and Pacific Cities 2019 Report. 2019. URL: <https://www.unescap.org/sites/default/files/CLC%20UNESCAP%20Smart%20Cities%20Report.pdf> (дата звернення: 04.09.2020).
3. CISCO. Network as the Next Utility for Intelligent Urbanisation. 2020. URL: <https://newsroom.cisco.com/press-release-content?type> (дата звернення: 05.09.2020).
4. Competitiveness Center's Smart City Observatory European Commission. IMD Smart City Index. 2019. URL: [https://www.imd.org/research-knowledge/reports/imd-smart-city-index-2019/#:~:text=The%20Top%2010%20smartest%20cities,and%20Dusseldorf%20\(10th\),&text=%E2%80%9C%20Smart%20cities%20are%20growing%20and,all%20parts%20of%20the%20world](https://www.imd.org/research-knowledge/reports/imd-smart-city-index-2019/#:~:text=The%20Top%2010%20smartest%20cities,and%20Dusseldorf%20(10th),&text=%E2%80%9C%20Smart%20cities%20are%20growing%20and,all%20parts%20of%20the%20world) (дата звернення: 03.09.2020).
5. EasyPark Group. Safe Cities Index 2017. 2017. URL: <https://www.easyparkgroup.com/smart-cities-index/> (дата звернення: 03.09.2020).
6. IESE. IESE Cities in Motion Index. 2020 URL: <https://media.iese.edu/research/pdfs/ST-0542-E.pdf> (дата звернення: 04.09.2020).
7. Juniper Research. What's in it for citizens. 2018. URL: <https://www.juniperresearch.com> (дата звернення: 04.09.2020).
8. KT Global Business Group. Korea Telecom and its role in Smart Cities development. 2017. URL: https://www.itu.int/en/ITU-D/Regional-Presence/AsiaPacific/Documents/KT_Smart%20City_itu_traI_0319.pdf2018.pdf (дата звернення: 05.09.2020).
9. McKinsey Global Institute. Smart Cities: Digital Solutions For A More Livable Future. 2018. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/capital%20projects%20and%20infrastructure/our%20insights/smart%20cities%20digital%20solutions%20for%20a%20more%20livable%20future/mgi-smart-cities-full-report.ashx> (дата звернення: 05.09.2020).
10. National Science and Technology Council. Smart Cities and Communities Federal Strategic Plan: Exploring Innovation Together. 2018. URL: https://www.nitrd.gov/drafts/SCC_StrategicPlan_Draft.pdf (дата звернення: 04.09.2020).
11. Vienna University of Technology. European Smart Cities. 2016. URL: <http://www.smart-cities.eu/?cid=-1&ver=4> (дата звернення: 05.09.2020).
12. World Health Organization. Global Health Observatory (GHO) data. URL: https://www.who.int/gho/urban_health/en/ (дата звернення: 05.09.2020).

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЮ НА БУДІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

METHODICAL APPROACHES TO ENERGY EFFICIENCY MANAGEMENT AT CONSTRUCTION ENTERPRISE

Дорошенко В.М.

*здобувач кафедри організації та управління будівництвом
Київського національного університету будівництва і архітектури
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8080-8506>*

Doroshenko Violetta

*Degree Seeking Applicant at Department of Organization
and Management of Construction
Kyiv National University of Construction and Architecture*

У статті проаналізовано визначення поняття «енергоефективність», виявлено зв'язки між поняттями та недоцільність отождоження між поняттями «енергоефективність» та «енергозбереження». Представлено авторське трактування поняття «енергоефективність», через призму концепції Balanced Scorecard обґрунтовано доцільність використання інструментів збалансованої системи показників енергоефективності та бенчмаркінгу енергоефективності з урахуванням пріоритету реалізації потенціалу енергозбереження будівельного підприємства, систематизовано фактори впливу на показники енергоефективності будівельного підприємства.

Ключові слова: будівельне підприємство, бенчмаркінг, енергоефективність, енергозбереження, збалансована система показників, потенціал енергозбереження.

В статье проанализированы определения понятия «энергоэффективность», выявлена связь и нецелесообразность отождествления понятий «энергоэффективность» и «энергосбережение». Представлена авторская трактовка понятия «энергоэффективность», через призму концепции Balanced Scorecard обоснована целесообразность использования инструментов сбалансированной системы показателей энергоэффективности и бенчмаркинга энергоэффективности с учетом приоритета реализации потенциала энергосбережения строительного предприятия, систематизированы факторы влияния на показатели энергоэффективности строительного предприятия.

Ключевые слова: строительное предприятие, бенчмаркинг, энергоэффективность, энергосбережение, сбалансированная система показателей, потенциал энергосбережения.

The article analyzes the definitions of the concept of "energy efficiency", reveals the connection and inexpediency of identifying the concepts of "energy efficiency" and "energy saving". The author's interpretation of the concept of "energy efficiency" is presented; through the prism of the Balanced Scorecard concept, the expediency of using the tools of a balanced system of energy efficiency indicators and energy efficiency benchmarking is substantiated, taking into account the priority of realizing the energy saving potential of a construction company.

Keywords: construction company, benchmarking, energy efficiency, energy saving, balanced scorecard, energy saving potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Передумови для цілеспрямованого освоєння потенціалу енергозбереження та підвищення енергоефективності будівельних підприємств обумовлені зростанням цін на енергоресурси, фізичним і моральним зносом будівель, інженерних мереж, технологічного обладнання, глобальною екологічною напруженістю, що супроводжує розвиток світової економіки.

До істотних факторів енергоефективності з урахуванням пріоритету реалізації потенціалу енергозбереження будівельного підприємства слід віднести те, що Україна, інтегруючись у світову економіку, зобов'язана дотримуватися міжнародних економічних принципів.

Отже, в умовах випереджального розвитку сфери енергоефективного виробництва і впровадження нових технологій, пошук нових підходів

щодо зростання енергоефективності – це напрям стратегічної адаптації будівельних підприємств до мінливих умов ринкової економіки, який дозволяє будівельним підприємствам зміцнювати конкурентні переваги на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна наукова думка щодо розвитку енергоефективності як одного з найважливіших чинників підвищення конкурентоспроможності підприємств представлено у наукових працях відомих дослідників, таких як Акулова Я. [1], Дзяна Г. [3] Суходоля О. [8], Стокилл Д. [7]. Ідеї стратегічного розвитку підприємств, що ґрунтуються на системі збалансованих показників знайшли своє відображення у роботі відомих вчених Р. Каплан, Нортон Д. [5], практика менеджменту опрацьовано у дослідженнях Друкер П. [4].

Праці цих відомих науковців мають високу теоретичну та практичну цінність, надають методологічний апарат, зазначають напрями подальших наукових досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій присвячених проблематиці енергоефективності та енергозбереження, слід зазначити, що потребують подальшого опрацювання методичні підходи до стратегічного управління енергоефективністю, залишилися дискусійними питання визначення основних факторів, що впливають на показники енергоефективності будівельного підприємства.

Виходячи із цього, важливість досліджень економічних та управлінських аспектів управління енергоефективністю як фактору підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства зумовлюють актуальність теми статті.

Мета статті. Головним завданням та метою цієї роботи є дослідження поняття «енергоефективність» в контексті теоретичного обґрунтування доцільності використання інструментів збалансованої системи показників енергоефективності та бенчмаркінгу енергоефективності з урахуванням пріоритету реалізації потенціалу енергозбереження будівельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічним завданням будівельного підприємства є підвищення його енергетичної ефективності. Це обумовлено вимогами модернізації та соціально-економічного розвитку будівельної галузі, високим рівнем енергоємності, необхідністю підвищення конкурентоспроможності та покращення стану навколишнього середовища.

На сьогоднішній момент трактування поняття «енергоефективність» є темою наукової дискусії. Важливо зазначити, що від правильного розуміння цього питання залежить вибір стратегії підвищення енергоефективності на рівні будівельного підприємства, що охоплює всі процеси: від надходження замовлень до реалізації продукції та її екологічного резонансу.

Наукова проблематика досліджень економічних факторів енергетичного забезпечення будівництва в контексті державної стратегії енергоефективності актуалізовано з прийняттям у першому читанні проекту Закону України «Про енергетичну ефективність», якій регулює відносини, що виникають у сфері забезпечення енергетичної ефективності, та спрямований на посилення енергетичної безпеки, скорочення енергетичної бідності, конкурентний та сталий економічний розвиток, збереження первинних енергетичних ресурсів та скорочення викидів парникових газів. Сфера забезпечення енергетичної ефективності охоплює заходи з енергоефективності, що здійснюються під час виробництва, транспортування, передачі, розподілу, постачання та споживання енергії [6].

Проектом Закону представлено визначення енергетичної ефективності як співвідношення між

роботою, послугами, товарами або енергією на виході та витраченої енергією на вході; заходів з енергоефективності як заходів, результатом реалізації яких є зниження питомих витрат енергії, яке можна виміряти або розрахувати [6].

Розділивши два поняття – «енергоефективність» і «енергозбереження», група науковців визначає енергоефективність як спосіб підвищення рентабельності та конкурентоспроможності економіки, покликаний вирішити протиріччя між постійно розширюються економічними потребами людського суспільства і обмеженими можливостями для їх задоволення (обмеженість ресурсів) за допомогою реалізації комплексу правових, організаційних, наукових, виробничих, технічних і економічних заходів [10, с. 207].

Автори досліджень [2; 3; 8] пропонують трактування поняття «енергоефективність» як стан системи за якого виконання її функцій відбувається з мінімальними витратами енергії, а «енергозбереження», у свою чергу, як результат діяльності, спрямований на ощадливе використання енергії.

Поділяємо трактування енергоефективності як особливої комплексної властивості економіки, що охоплює її виробничу і невиробничу сфери, що характеризує здатність виробляти і реалізовувати різноманітні конкурентоспроможні ресурси і ефективно їх використовувати. Підвищення енергоефективності є умовою інтенсивного розвитку економіки, тоді як зростання ВВП за рахунок збільшення обсягів споживання паливно-енергетичних ресурсів є прикладом екстенсивного розвитку. У цьому значенні енергоефективність називають п'ятим видом палива (використання меншої кількості енергії, щоб забезпечити той ж рівень енергетичного забезпечення будівель або технологічних процесів у виробництві) [1, с. 78].

Отже, акцентуємо, що енергозбереження спрямоване виключно на скорочення енергетичних ресурсів при збереженні корисного ефекту, енергоефективність носить двоїтий характер, спрямований на зниження споживання ПЕР і підвищення якості кінцевої продукції. Проте, енергоефективність не слід отожднювати з економічною ефективністю енергоспоживання. Досягнення високої енергоефективності, як правило, вимагає значних інвестиційних витрат, отже, одержувана економія ПЕР повинна бути порівняна з відповідними інвестиційними витратами.

Результати даного дослідження надають автору можливість інтерпретації поняття «енергоефективність», визначаючи його як управлінську та економічну категорію-інтегральну характеристику результативності виробничо-економічної системи, що відображає соціально-екологічну відповідальність та організаційні зміни, спрямовані на вдосконалення бізнес-процесів, підвищення ефективності менеджменту, впровадження технологічних процесів за критерієм скорочення витрат ПЕР та зниження питомої витрати енергії на одиницю продукції.

Представлене визначення передбачає використання цієї складної категорії для цілей формування

системи управління енергоефективності будівельного підприємства.

Враховуючи сформульовані трактування щодо управління енергоефективністю на підприємстві, погоджуємось з думкою, що основна проблема – це контроль, на управлінському рівні і на експлуатаційному. Для побудови концепції управління виробництвом і споживанням енергії необхідні достовірні, точні дані про зміну енергії на даному підприємстві спільно з розподільною системою управління і сервером архівних технологічних даних [7, с. 51].

На основі опрацювання в контексті дослідження наукових джерел [1; 2; 7] виокремимо деякі з основних принципів управління енергоефективністю на підприємстві:

- ефективне і раціональне використання енергоресурсів з урахуванням ресурсних, виробничих, технологічних, екологічних і соціальних умов;

- підтримка і стимулювання енергозбереження та підвищення енергоефективності;

- планування, системність і комплексність проведення заходів підвищення енергоефективності;

Таким чином, на підставі результатів дослідження, виокремимо відмінні риси енергоефективності:

- зниження фізичного обсягу паливно-енергетичних ресурсів, що витрачаються на одиницю продукції, що випускається, тобто економія ПЕР – енергозбереження;

- отримання позитивного ефекту від проведення заходів з енергоефективності при незмінній величині споживання ПЕР (або випереджаючого зростання споживання ПЕР).

Беручи до уваги наведені вище принципи управління, підвищення енергоефективності можливо реалізувати шляхом проведення комплексу заходів, спрямованих на отримання економічного ефекту від поліпшення структури енергетичного балансу, а також заміщення енергією трудових ресурсів та матеріалів. Отже, дані заходи досягаються шляхом збільшення витрат енергоресурсів, але при цьому забезпечують підвищення якості, терміну служби продукції, що виробляється, а також зниження негативного впливу на навколишнє середовище. Якщо в результаті економічний ефект перевищує витрати, такі заходи є енергозберігаючими.

Варто відзначити, що сучасне будівельне підприємство є складною відкритою економічною системою, яка інтегрує форми та напрями господарської діяльності, вимагає розвитку як багатофункціональний та адаптивний механізм.

Відомий вчений П. Друкер в роботі «Практика менеджменту» розглядає підприємство в тривимірному вимірюванні: по-перше, як бізнес, який представляє собою установу, завдання якого – отримання певних економічних результатів, на ринку або для клієнтів; по-друге, як людська і соціальна організація, яка дає людям роботу, покликана вдосконалити їх, зобов'язана платити їм за працю, організувати їх для забезпечення продуктивної роботи і яка, отже, вимагає управління, оскільки втілює в собі певні цінності і формує відносини влади і відповідальності;

по-третє, як певний соціальний інститут, вбудований в соціум і місцеве співтовариство і, відповідно, схильний до впливу громадських інтересів [4, с. 3].

До одного з основних напрямків наукових досліджень відноситься задача аналізу тенденцій і оцінки впливу факторів динаміки енергоефективності підприємств. В зв'язку з цим, конкретизуємо, що в силу особливості технологічних процесів, кожне окреме підприємство або окремо взята галузь вимагає індивідуальну оцінку енергоефективності. При аналізі повинні бути використані, як і фізичні методи, так і економічні. На загальних даних про енергоспоживання на підприємстві ґрунтуються фізичні методи. Вони включають сумарне споживання енергії та його розподіл за окремими об'єктам. Провести первинну оцінку енергоефективності дозволяє порівняння зазначених цифр з нормативами. Слід враховувати фактори, які можуть вплинути на енергоспоживання на даному підприємстві. Наприклад, сезонні коливання температур. Це допоможе виявити найменш ефективні з точки зору енергоспоживання об'єкти і системи. Конкретні рекомендації щодо підвищення енергоефективності дозволяють розрахувати методи економічного аналізу [2, с. 187].

В науковій літературі виділяється стандартна методологія PDCA (Цикл Демінга – планування, дія, перевірка, коригування), яка надає додаткову можливість підвищення рівня енергоефективності [9, с. 28]. У сучасних умовах підприємства використовують збалансовану систему показників як організаційну схему управління. В контексті дослідження зазначимо, що значущість збалансованої системи показників полягає в переході з системи оцінок в систему управління. Через призму концепції Balanced Scorecard виділимо наступні «основні проєкції» стратегії збалансованої системи показників:

- навчання персоналу і розвиток;
- технічна;
- технологічна;
- фінансова.

Збалансована система показників, або критеріїв, розглядає цілі та стратегію компанії крізь призму системи оцінки її діяльності, забезпечуючи певною методикою для створення системи стратегічних критеріїв і системи управління [5, с. 15].

Збалансована система показників доповнює систему фінансових параметрів системою оцінок перспектив. Цілі і показники цієї системи формуються в залежності від стратегії кожної конкретної компанії і розглядають її діяльність за чотирма критеріями: фінансовому, взаєминам з клієнтами, внутрішнім бізнес-процесів, а також навчання та розвитку персоналу [5, с. 21].

Слід зазначити, що збалансована система показників енергоефективності включає у звітність показники стратегічного розвитку будівельного підприємства. На рис. 1 представлено багаторівнева ієрархія факторів впливу на показники енергоефективності будівельного підприємства.

Процес формування збалансованої системи показників детермінує стратегічні цілі та критичні

параметри їх досягнення. Основні стратегічні цілі будівельного підприємства повинні бути пов'язані з показниками енергоефективності, що в свою чергу, дає можливість контролювати виконання стратегії управління енергозбереженням. Удосконалення управління енергозбереженням в контексті стратегії енергоефективності дозволяє значно зменшити витрати на забезпечення технологічного процесу, технологічні нововведення, такі як автоматизація, цифровізація, належна організація ППР.

В результаті проведених досліджень виокремимо показники енергоефективності, які впливають на конкурентоспроможність будівельного підприємства:

- індекс енергоємності;
- індекс ефективності неенергетичних витрат;
- індекс ефективності персоналу;
- індекс об'ємного збільшення;
- індекс ефективності ремонтних витрат;

Показники енергоефективності повинні відповідати завданням управління енергоефективності з урахуванням пріоритету реалізації потенціалу енергозбереження будівельного підприємства – це, перш за все підвищення ефективності виробничо-технологічних процесів і зниження споживання енергетичних ресурсів.

Одним із новітніх підходів реалізації заходів енергоефективності є концепція бенчмаркінгу, яка полягає в поширенні та використанні накопиченого досвіду енергоефективного будівництва.

На основі вивчення теоретичного та узагальнення науково-економічного підґрунтя виявлено головні цілі бенчмаркінгу енергоефективності в динамічних умовах функціонування будівельних підприємств, серед яких: підвищення

рівня інформованості про рівень енергоефективності об'єктів в одному класі для стимулювання процесів по впровадженню енергозберігаючих заходів; визначення і спостереження за динамікою зміни рівня енергоефективності об'єктів в класі; інтегрований підхід щодо забезпечення зростання рівня енергоефективності.

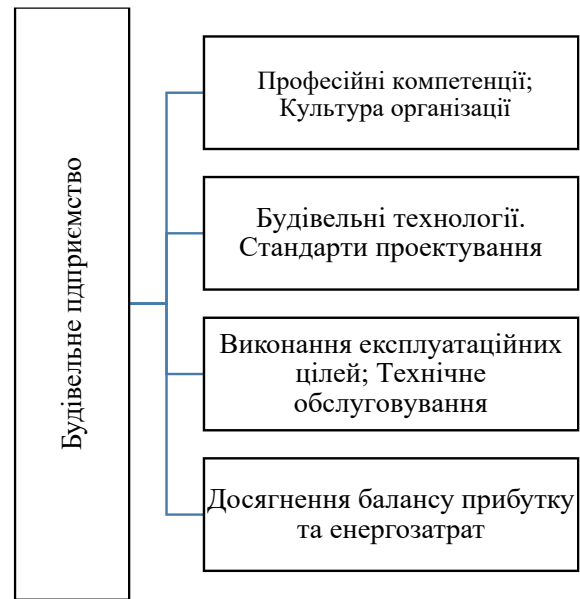


Рис. 1. Фактори впливу на показники енергоефективності будівельного підприємства

Джерело: авторська розробка

В контексті дослідження представимо в таблиці 1 кейси з підвищення енергоефективності та їх вплив на будівельне підприємство.

Проведене дослідження надало змогу зробити висновок, що удосконалення управління енергоефективністю з урахуванням пріоритету реалізації потенціалу енергозбереження будівельного підприємства дозволяє значно зменшити витрати на забезпечення технологічного процесу, технологічні нововведення, такі як автоматизація, цифровізація, належна організація ППР, та позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства.

Висновки. У представленій статті обґрунтована доцільність використання інструментів збалансованої системи показників енергоефективності з урахуванням пріоритетності реалізації потенціалу

Таблиця 1

Кейси з підвищення енергоефективності та їх вплив на будівельне підприємство

Найменування кейсу	Вплив заходів з підвищення енергоефективності
Впровадження енергосервісного договору	– Проведення обстеження, вимірювання і на основі надання інформації щодо поточного стану енергосистем підприємства, розробка можливих заходів з енергозбереження для підприємства, проведення економічного аналізу можливих ризиків. – Результатом проведення енергетичного обстеження енергосервісної компанії є спеціальний звіт у вигляді бізнес-плану, який призначений для прийняття управлінських рішень під час визначення пріоритетності капіталовкладень серед проектів розвитку бізнесу.
Впровадження системи енергоаудиту	– Систематична процедура збору та аналізу інформації щодо існуючого профілю з енергоспоживання будівель або груп будівель, процесів виробництва товарів, надання послуг, виконання робіт, обладнання, результатом якого є визначення та розрахунок економічно обґрунтованих рекомендацій щодо питомого скорочення споживання енергії або запобігання зростанню витрат енергії.
Впровадження системи енергетичного менеджменту	– Комплекс взаємопов'язаних елементів, що формують систему управління енергетичним споживанням, яка включає в себе організаційну структуру, функції управління, обов'язки та відповідальність, стратегію, процедури, процеси, ресурси для формування, впровадження, досягнення цілей енергетичної ефективності.

Джерело: сформовано автором на основі [1]

енергозбереження та бенчмаркінгу енергоефективності, відмітною властивістю яких є можливість систематизувати і концентрувати зусилля будівельного

підприємства на виконанні довгострокової стратегії, що позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства.

Література:

1. Акулова Я.Н. Энергоэффективность как способ повышения конкурентоспособности экономики. *Управление экономическими системами. Электронный научный журнал*. 2015. № 78. URL: <http://uecs.ru/uecs-78-782015/item/3614-2015-06-29-08-07-33> (дата звернення: 24.05.2020).
2. Гнедой Н.В. Энергоэффективность и определение потенциала энергосбережения в нефтепереработке. Киев : Наукова думка. 2008. 182 с.
3. Дзяна Г.О., Дзяний Р.Б. Соціально-екологічні аспекти реалізації державної політики у сфері енергозбереження України : монографія. Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України : ЛРІДУ НАДУ. 2010. 205 с.
4. Друкер П. Практика менеджмента. «Манн, Иванов и Фербер». 2015. 416 с.
5. Каплан Роберт С., Нртон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / пер. с англ. ЗАО Олимп-Бизнес. 2003. 304 с.
6. Проект Закона про енергетичну ефективність № 1165-IX від 02.02.2021 р. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70687.
7. Дэвид Стокилл. Энергоэффективность в перерабатывающей промышленности. Руководство пользователя по стабильной энергоэффективности. *Вопросы экономики*. 2013. С. 51.
8. Суходоля О.М. Проблеми визначення сфери енергетичної безпеки. *Стратегічні пріоритети*. 2019. № 1. С. 5–17.
9. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. Москва: РИА "Стандарты и качество". 2008. 408 с.
10. Толстой М.Ю., Конюхов В.Ю., Соболев А.С. Перспективы коммерческого использования альтернативных источников энергии. *Вестник ИрГТУ*. 2013. № 5. С. 206–211.

УДК 336.345

НАПРЯМИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

DIRECTIONS OF TAX ADJUSTING OF DEVELOPMENT OF REGIONS

Єніна А.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри митної справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Yenina Anastasiia

Ph.D. (in Economics), Associate Professor at Department of Customs Affairs
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Островський Д.М.

викладач кафедри митної справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Ostrovskiy Denys

Lecturer of the Department of Customs Affairs
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Стаття присвячена обґрунтуванню напрямків податкового регулювання розвитку регіонів. Авторами проаналізовано механізм впливу податкового регулювання на баланс інтересів держави і платників податку. Розглянуто схему зв'язку між рівнями державного регулювання регіонального розвитку та виявлено необхідність переорієнтування від прямих методів державної підтримки до непрямих методів. Виділено компоненти державного регулювання регіонального розвитку. У статті розглядаються етапи процесу податкового регулювання та його завдання. Матеріал висвітлює види інструментів державного регулювання територіального розвитку, також автори надають класифікацію інструментів податкового регулювання. Проаналізовано інструменти податкового регулювання за механізмом впливу.

Ключові слова: податкове регулювання, розвиток регіонів, регіональний розвиток, компоненти державного регулювання, інструменти державного регулювання, інструменти податкового регулювання.

Стаття посвящена обоснованню напрямлений податкового регулювання розвитку регіонів. Авторами проаналізовано механізм впливу податкового регулювання на баланс інтересів держави та плателіщників податку. Розглянуто схему взаємозв'язку між рівнями державного регулювання регіонального розвитку та виявлено необхідність переорієнтування від прямих методів державної підтримки до непрямих методів. Виділено компоненти державного регулювання регіонального розвитку. В статті розглядаються етапи процесу податкового регулювання та його завдання. Матеріал освітає види інструментів державного регулювання територіального розвитку, також автори надають класифікацію інструментів податкового регулювання. Проаналізовані інструменти податкового регулювання за механізмом впливу.

Ключевые слова: податкове регулювання, розвиток регіонів, регіональний розвиток, компоненти державного регулювання, інструменти державного регулювання, інструменти податкового регулювання.

The article is devoted to the directions of the tax adjusting of development of regions. Authors analyze the mechanism of influence of the tax adjusting on balance of interests of the state and payers of tax. The chart of connection is considered between the levels of government control of regional development and the necessity of reorientation is deduced from the direct methods of state support to the indirect methods. The components of government control of regional development are distinguished. The stages of process of the tax adjusting and his task are examined in the article. Material lights up the types of instruments of government control of territorial development, also authors give classification of instruments of the tax adjusting. The instruments of the tax adjusting are also analysed after the mechanism of influence.

Keywords: tax adjusting, development of regions, regional development, components of government control, instruments of government control, instruments of the tax adjusting.

Постановка проблеми. Інтеграція України в європейське співтовариство передбачає забезпечення певного рівня добробуту країни та стабільного соціально-економічного розвитку. Забезпечення добробуту в країні прямо пропорційно залежить від добробуту кожного її регіону. В кожному українському регіоні є території, в першу чергу міста, які значно більш розвинуті і мають значно кращі умови життя, ніж периферійні віддалені сільські райони. Саме тому на регіональному рівні дуже важливо планувати розвиток регіону таким чином аби вирівнювати економічну спроможність слабших регіонів. При цьому важливо також вирівнювання організувати не через надання додаткових дотацій слабким територіям, а створюючи у слабких територіях нових центрів зростання, знову ж таки використовуючи для цього конкурентні переваги таких територій. Для покращення соціально-економічного стану регіонів країни, а в результаті і всієї держави має бути сформований комплексний підхід до територіального розвитку, але з урахуванням специфіки кожного регіону.

Податкове регулювання регіонального розвитку є одним з основних важелів впливу на соціально-економічний розвиток регіонів країни. Правильно сформоване податкове навантаження впливає на дохідну частину бюджетів та бажання сумлінно сплачувати податки та збори з боку суб'єктів господарювання. Податкове регулювання є стимулятором економічної активності в регіонах країни, але для ефективного розвитку має бути сформована стратегія з урахування специфіки території.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні основи та практичні аспекти податкового регулювання, а також проблеми податкового реформування знайшли своє відображення у працях українських вчених: В. Андрущенко [1], Г. Балашова [2], З. Варналія [3], В. Вишневецького [4], О. Гурнака

[5], Т. Єфименко [6], Ю. Іванова [7], Т. Калінеску [8], А. Кізіма [9], А. Крисоватого [10], А. Соколовської [11] та ін. Значний внесок у дослідженні проблем формування ефективної системи оподаткування, як одного з основних елементів макроекономічної політики у ринковій економіці, зробили класики економічної думки, а саме: Дж. М. Кейнс [12], Д. Рікардо [13], А. Сміт [14], М. Туган-Барановський [15].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аналіз праць вітчизняних і зарубіжних дослідників крізь призму сучасних податкових трансформацій в Україні дозволяє стверджувати про відсутність комплексних підходів до податкового регулювання регіонального розвитку. Саме тому обґрунтування напрямів податкового регулювання розвитку регіонів України є безумовно актуальним та було обрано для дослідження. Виходячи з актуальності теми, з урахуванням стану розробки даного питання, метою дослідження є узагальнення і розвиток теоретичних і методичних підходів, а також розробка практичних рекомендацій щодо обґрунтування напрямів податкового регулювання розвитку регіонів України.

Виклад основного матеріалу. Ефективна система оподаткування неможлива без збалансованого податкового регулювання, яке враховує інтереси держави й платників податків. Механізм впливу податкового регулювання на баланс інтересів держави і платників податку зображений на рис. 1.

Оптимальна податкова політика будується з урахуванням зв'язку між рівнями державного регулювання, так як є одним з головних важелів впливу на розвиток регіонального соціально-економічного середовища.

При формуванні механізму державного регулювання в першу чергу розробляються цілі, сформовані на основі стратегічних та оперативних завдань розвитку держави та регіонів.

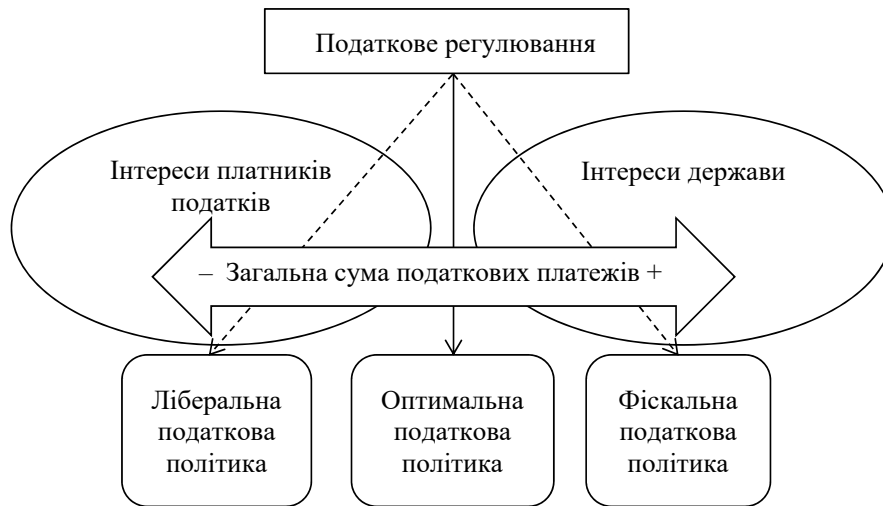


Рис. 1. Механізм впливу податкового регулювання на баланс інтересів держави і платників податку [7]

Регіональний рівень передбачає створення власних цілей розвитку, таких як: покращення бізнес-клімату, визначення точок зростання, на підставі яких створюються регіональні програми розвитку та здійснюється регулювання внутрішніх диспропорцій регіону.

Тенденції розвитку регіонів України свідчать про формування, протягом тривалого періоду, неефективної системи державного управління регіональним розвитком та непрозорого механізму фінансового забезпечення розвитку регіонів, відсутністю чітко визначеної державної політики у сфері регіонального розвитку, застарілим механізмом взаємовідносин на рівні «держава – регіон» та регіонів між собою, недосконалістю системи територіальної організації влади та зволіканням з проведенням реформування місцевого самовряду-

вання та адміністративно-територіального устрою (рис. 2) [16].

У сучасних умовах нерівномірності розвитку регіонів є актуальним зміна підходів до державного регулювання регіонального розвитку, а саме переорієнтування від прямих методів державної підтримки до непрямих методів.

Метою таких змін є стимулювання саморозвитку регіонів на основі мотивації регіональних органів влади до підвищення ефективності використання потенціалу регіонального розвитку. Тому, доцільним є виділення підтримуючої і стимулюючої компонент державного регулювання регіонального розвитку (табл. 1).

Державне регулювання регіонального розвитку може відбуватися двома шляхами, за допомогою підтримуючої чи стимулюючої компоненти.

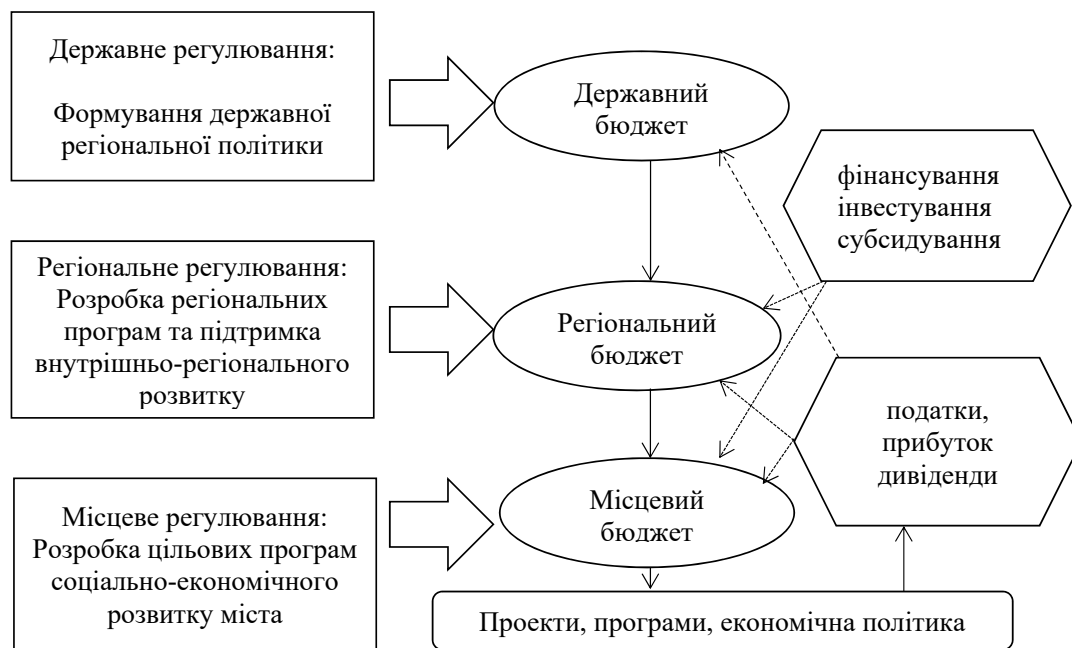


Рис. 2. Схема зв'язку між рівнями державного регулювання регіонального розвитку

Таблиця 1

Компоненти державного регулювання регіонального розвитку

Державне регулювання регіонального розвитку	
Підтримуюча компонента	Стимулююча компонента
Сутність	
Державна підтримка регіонального розвитку соціально-економічного середовища за допомогою підтримки пріоритетних галузей	Державне стимулювання направлене на само активізацію регіону шляхом визначення точок зростання, розвитку потенціалу кожного регіону, децентралізації влади, інноваційні механізми територіального розвитку, стимулюванні кооперації суб'єктів територіального розвитку
Механізми, методи, інструменти	
Субсидія вирівнювання; державні програми і проекти; гранти; зниження рівня оподаткування; доступ до державних контактів; зниження відсотків за позицією; мікрокредитування; державні гарантії; підтримка малого і середнього бізнесу; прямі державні інвестиції в розвиток окремих підприємств та інше	Створення промислових районів, індустріальних технологічних парків, бізнес-інкубаторів; розвиток кластерів; створення СЕЗ і ТПП; створення та удосконалення інноваційної та соціальної інфраструктури; заходи щодо кооперації регіональних суб'єктів; стратегічне управління регіональним розвитком; заходи щодо ефективності використання потенціалу регіону та інше
Результат	
Вирівнювання регіонального розвитку; розвиток окремих територій і підприємств, галузей регіону; вирішення проблем розвитку регіону; реалізація соціально-економічного потенціалу регіону	Активізація діяльності суб'єктів регіону із саморозвитку; формування регіональних інноваційних систем; забезпечення бажаної конкурентної позиції; реалізація конкурентних переваг регіону

Підтримуюча компонента передбачає пряму підтримку держави та досягнення очікуваних результатів шляхом цільових витрат на вирівнювання становища в регіоні. Даний підхід доцільний при незначних відхиленнях показників добробуту регіону для стабілізації ситуації у короткостроковий термін.

Якщо розглядати соціально-економічну ситуацію в регіонах України, то в даному випадку доцільно опиратись на стимулюючу компоненту, так як вона забезпечує розвиток на основі побудови системи самодостатності, тобто гарантує стійкість добробуту території незалежно від економічної ситуації в державі.

Державне регулювання регіонального розвитку повинне охоплювати весь комплекс законодавчих, адміністративних, соціально-економічних заходів,

здійснюваних державними й місцевими органами управління.

У процесі податкового регулювання суб'єктами виступають органи державного і місцевого самоврядування. А об'єктами в даному випадку є доходи, майно, споживання, використання природних ресурсів та інше. Сам процес податкового регулювання відбувається у декілька етапів рис. 3.

Завданням процесу податкового регулювання є реалізація визначених цілей для забезпечення стабільного розвитку економіки країни у довгостроковій перспективі. Відхилення у податковому регулюванні в бік одного або декількох напрямків впливу призведуть до розбалансування економіки внаслідок порушення економічних інтересів основних

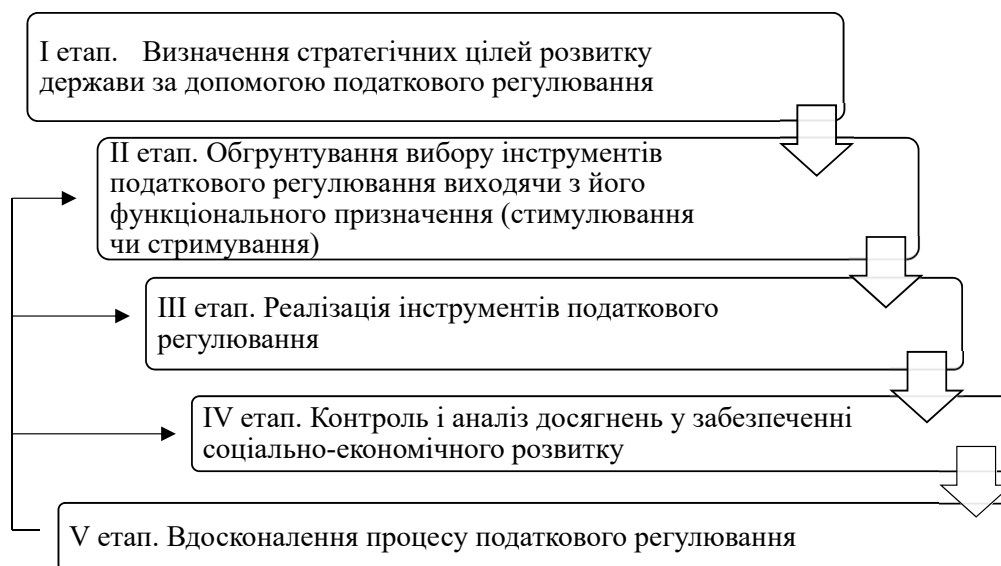


Рис. 3. Процес податкового регулювання

макроекономічних суб'єктів, а тому неможливим буде стабільний розвиток економіки країни в довгостроковій перспективі.

Таким чином, запропонований процес дозволяє враховувати ініціативи всіх рівнів влади в процесі регулювання диспропорційності розвитку регіонів країни, що базується на специфікації стратегій до рівня розвитку відповідних груп регіонів та використанні як інституційного забезпечення фондів регіонального розвитку та регіональної єдності. Вся система податкового регулювання покликана для ефективного використання наявних ресурсів регіонів з метою досягнення самозабезпеченості регіонів та, як наслідок, зниження диспропорційності їх розвитку.

На практиці податкове регулювання реалізується шляхом використання інструментів, які складають систему способів і прийомів управлінського впливу в процесі оподаткування, тому доцільно провести аналіз системи податкових інструментів регіонального розвитку.

Інструменти державного регулювання мають достатньо широкий спектр впливу у сфері регулювання соціально-економічних та політичних процесів. Однак, досвід державного регулювання як в Україні та і у світі показує, що фінансова політика є одним із найбільш ефективних інструментів впливу, як у часовому форматі, так і у плані економічної ефективності для вирішення цілей державного регулювання.

Реалізація цілей державного регулювання економіки передбачає використання певних інструментів, сукупність яких утворює механізм державного регулювання.

Схема інструментів державного регулювання регіонального розвитку наведена на рис. 4.

Для досягнення поставлених цілей фінансова політика використовує податкові інструменти. Податкові інструменти це – сукупність засобів впливу держави на економічну поведінку платника податків через їх економічні інтереси з метою досягнення визначеного економічного або соціального результату, які закріплюються в нормах податкового законодавства [1].

Інструменти, які застосовують в практиці податкового регулювання, не є однорідними – вони суттєво відрізняються за напрямками здійснення регулюючого впливу, сферою застосування, цілями, механізмом дії та іншими ознаками [17]. Класифікація інструментів податкового регулювання (рис. 5) допомагає сформулювати цілі соціально-економічного розвитку та визначити підхід для їх досягнення.

Основаючись на рис. 5, інструменти податкового регулювання поділяються на 4 основних групи, які також діляться за функціональним призначенням. Вони направлені на направлення суб'єкта господарювання до певної моделі поведінки, для забезпечення інтересів держави та суспільства.

Так стимулюючі інструменти направлені на заохочення платника податків до певної діяльності чи нарощення її масштабів шляхом зниження податкового навантаження, тобто збереженням фінансових ресурсів суб'єкта господарювання. Інструменти компенсаційного характеру направлені на підтримку економіки при негативних коливаннях, шляхом компенсації витрат суб'єктам господарювання. Застосування інструментів дестимулюючого характеру



Рис. 4. Інструменти державного регулювання територіального розвитку

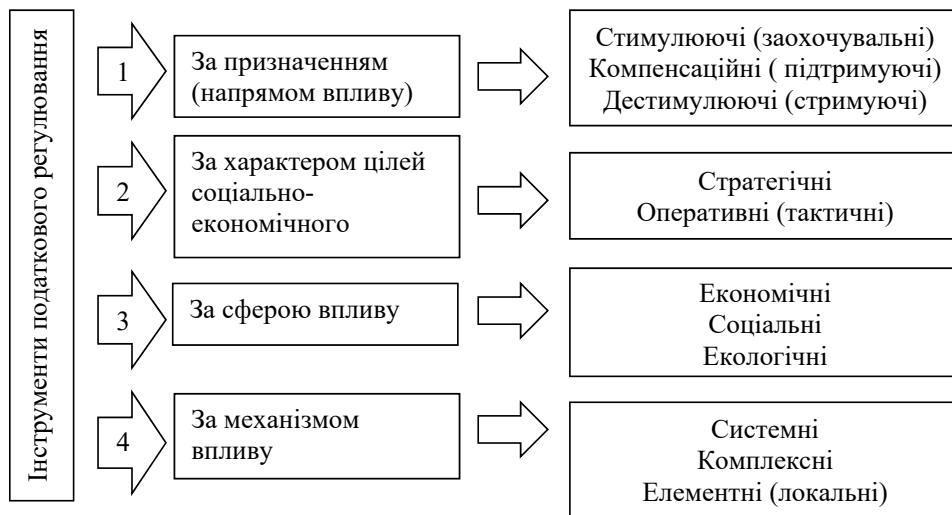


Рис. 5. Класифікація інструментів податкового регулювання [17]

відбувається у випадку дій суб'єкта господарювання, які не відповідають державним інтересам.

За характером цілей соціально-економічної розвитку інструменти податкового регулювання діляться на інструменти стратегічного і оперативного або тактичного характеру. В першу чергу такий поділ відбувається виходячи з характеру цілей, які можуть бути досягнуті в певний період часу. Стратегічні інструменти застосовуються для досягнення цілей соціально-економічного розвитку, а вже для їх досягнення створюються певні умови за допомогою інструментів оперативного (тактичного) характеру.

За сферою впливу поділ інструментів податкового регулювання відбувається відповідно економічним, соціальним та екологічним завданням. Класифікація інструментів податкового регулювання за ознакою «механізм впливу» поділяється на системні, комплексні та елементні (локальні) підрозділи. Так як дана класифікація більш об'ємна, то її варто розглянути детальніше для розкриття теми статті (рис. 6).

Системні інструменти податкового регулювання характеризуються тим, що застосовуються в цілому у системі оподаткування. Вони включають в себе наступні поняття [7]:

- загальний рівень оподаткування – податкове навантаження (зниження загального рівня податкового навантаження сприяє поживленню всіх економічних процесів і зменшення частки тіньової економіки, однак супроводжується тимчасовим скороченням доходної частини бюджету на період до відповідного збільшення податкової бази);

- структура системи податків (передбачає введення нових податків та виключенням із системи податків тих, яких регуляторний потенціал вичерпаний, а також зміна співвідношення податкових ставок за різними податками);

- застосування альтернативних систем оподаткування, до яких відносять: фіксований сільськогосподарський податок з юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, а також фіксований

податок з фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності.

Системний характер цих інструментів, проявляється в тому, що у випадку їх застосування принципово змінюється структура податкових платежів платників і об'єкти оподаткування.

Локальні інструменти податкового регулювання пов'язані з реалізацією регуляторного потенціалу кожного податку або збору зокрема, що визначається певним синтезуванням елементів податку й відповідним порядком обчислення податкових зобов'язань. До локальних інструментів відносяться такі елементи податку, як об'єкт оподаткування, склад платників податку, ставка податку, податкова амортизація та база оподаткування.

Інструменти податкового регулювання комплексного характеру одночасно мають вплив на кілька основних податків і зборів та, таким чином, для певних груп платників створюють спеціальний режим оподаткування. До них можна віднести спеціальні податкові режими, які вводяться за територіальною ознакою, а саме – СЕЗ (спеціальні економічні зони) та ТПР (території пріоритетного розвитку), а також спеціальні режими оподаткування за галузевою ознакою, наприклад, комплексні пільги за кількома різними податками й зборами, які надаються суб'єктам господарювання, що здійснюють діяльність в одній галузі або платникам, які здійснюють певний вид господарської діяльності.

Ефективність та масштаби податкового регулювання визначаються тим, наскільки повно потенційні платники охоплені податком. Так державне охоплення відбувається за рахунок виконання ефективної податкової політики на місцях, яка централізується на регіональному рівні.

Податкове регулювання на регіональному рівні відбувається за рахунок місцевих податків і зборів, що дозволяють впливати на розвиток малого і середнього бізнесу, тобто мають комплексний характер. Яскравим прикладом цього є єдиний податок, що був створений з метою активізації

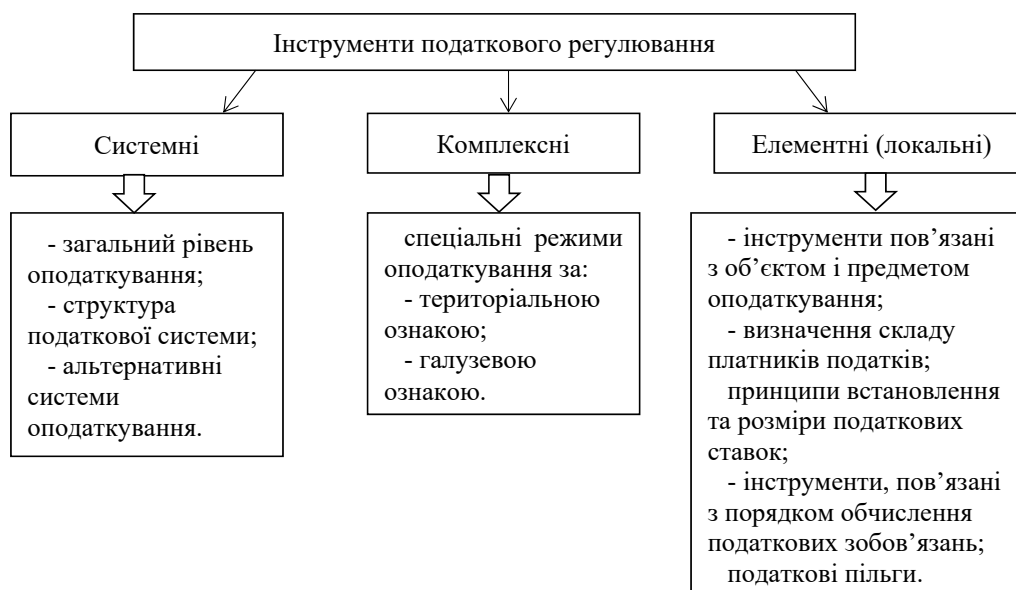


Рис. 6. Інструменти податкового регулювання за механізмом впливу

підприємницької діяльності як на місцевому так і на регіональному рівні. Це свідчить, що сам податок вже виступає як податковий інструмент регулювання розвитку регіонів. Також комплексним інструментом, але вже за галузевою ознакою є плата за землю. За допомогою диференціації ставок місцеві органи влади можуть стимулювати чи обмежувати сільськогосподарську діяльність на території їх повноважень.

Висновки. Податкове регулювання як бюджетно-податковий елемент є одним з найбільш оперативних і ефективних способів впливу держави на соціально-економічне становище в країні. Воно впливає на соціально-економічні процеси на макро-, мезо- та макрорівнях.

У процесі податкового регулювання суб'єктами виступають органи державного і місцевого самоврядування, а об'єктами в даному випадку є доходи, майно,

споживання, використання природних ресурсів та інше. Вся система податкового регулювання покликана для ефективного використання наявних ресурсів регіонів з метою досягнення самозабезпеченості регіонів та, як наслідок, зниження диспропорційності їх розвитку. На практиці державне регулювання регіонального розвитку відбувається шляхом використання інструментів, які складають систему способів і прийомів управлінського впливу. Фіскальна політика є не прямим інструментом впливу але за її допомогою вирішуються основні задачі регіонального розвитку.

За сферою впливу поділ інструментів податкового регулювання відбувається відповідно економічним, соціальним та екологічним завданням. Вважається, що одним з ефективних податкових інструментів активізації соціально-економічних процесів в регіоні є створення пільгових режимів оподаткування в рамках спеціальних економічних зон.

Література:

1. Андрущенко В. Л., Мельник В. М. Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання) : монографія. Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2006. 210 с.
2. Балашов Е. Система 5.10. URL: <http://www.balashov.com.ua/510>.
3. Варналій З.С. Підвищення ефективності податкової політики як чинник конкурентоспроможності підприємництва в Україні. URL: http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_19/zb19_04.pdf.
4. Вишневецький В.П. Оподаткування в емерджентній економіці: теоретичні засади і напрями політики: монографія. НАН України, Ін-т економіки промисловості. Донецьк, 2012. 128 с.
5. Гурнак О.В. Податкові реформи в контексті соціально-економічного розвитку. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2012. № 5. С. 196–200.
6. Єфименко Т.І. Актуальні питання сучасних стратегій реформування податкових систем. *Фінанси України*. 2013. № 3. С. 7–26.
7. Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Кізіма А.Я., Карпова В.В. Податковий менеджмент: навчальний посібник. Київ : Знання, 2008. 525 с.
8. Калінеску Т. В. Проблеми формування ефективних інструментів податкового регулювання в умовах інтеграції держав. *Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка. Економіка*. 2009. № 111. С. 8–10.
9. Кізіма А.Я., Кушнірик І.П. Спеціальні податкові режими як інструмент податкового регулювання. *Галицький економічний*. 2009. № 1. С. 117–127.
10. Крисоватий А.І., Василевська Г.В. Новітня парадигма преференційного оподаткування : монографія. Київ : ЦУЛ, 2013. 260 с.
11. Соколовська А.М., Кошук Т.В. Податкова політика в Україні в контексті тенденцій реформування оподаткування у країнах ЄС. *Фінанси України : Наук.-теорет. та інформ.-практ. журн.* 2012. № 1. С. 94–115.
12. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Москва : Изд-во «Прогресс», 1978. 548 с.
13. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения. URL: <https://eksmo.ru/book/nachala-politicheskoy-ekonomii-i-nalogoovogo-oblozheniya-izbrannoe-ITD627795>.
14. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / пер. з англ. О. Васильєва, М. Межев'їкіна, А. Малійський. Київ : ЗАТ "ВПІОЛ", 2000. 200 с.

15. Туган-Барановський М.І. Основи політичної економії. URL: http://ru.osvita.ua/vnz/ eports/ econom_history/25172.
16. Державна Стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року від 6.08.2014. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п#n11>.
17. Иванов Ю.Б. Современные проблемы налоговой политики / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко. Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2006. С. 238.

УДК 339.92

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

PECULIARITIES OF APPLICATION OF INTERNATIONAL MARKETING INSTRUMENTS IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

Єременко О.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Донецького державного університету управління*

Eremenko Elena

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing
Donetsk State University of Management*

Ляшко І.І.

*кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Донецького державного університету управління*

Lyashko Irina

*Candidate of Science in Public Administration, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing
Donetsk State University of Management*

У статті розглянуто особливості функціонування суб'єктів господарювання в умовах інтернаціоналізації і глобалізації всесвітнього ринку і ринків окремих країн, інтеграції України в світову господарську систему. Розкрито сутність і значення використання інструментів маркетингу в умовах загострення конкурентної боротьби на світових ринках, розширення міжнародної торгівлі, більш динамічного і масового переміщення капіталів і робочої сили. Досліджено сучасні тенденції і основні фактори залучення підприємств і організацій до міжнародного маркетингу як особливої ринкової концепції управління діяльністю підприємства. Визначено основні функції і вимоги успішної роботи на зовнішньому ринку. Розглянуто елементи ефективної системи організації міжнародного маркетингу.

Ключові слова: глобалізація ринку, сучасні тенденції, особливості функціонування, інструменти міжнародного маркетингу, ринкова концепція управління, конкурентоспроможність, фактори залучення, підштовхуючі чинники, вимоги успішної роботи, система організації, ефективне функціонування.

В статье рассмотрены особенности функционирования субъектов хозяйствования в условиях интернационализации и глобализации всемирного рынка и рынков отдельных стран, интеграции Украины в мировую хозяйственную систему. Раскрыта сущность и значение использования инструментов маркетинга в условиях обострения конкурентной борьбы на мировых рынках, расширение международной торговли, более динамичного и массового перемещения капиталов и рабочей силы. Исследованы современные тенденции и основные факторы привлечения предприятий и организаций к международному маркетингу как особой рыночной концепции управления деятельностью предприятия. Определены основные функции и требования успешной работы на внешнем рынке. Рассмотрены элементы эффективной системы организации маркетинга.

Ключевые слова: глобализация рынка, современные тенденции, особенности функционирования, инструменты международного маркетинга, рыночная концепция управления, конкурентоспособность, факторы привлечения, подталкивающие факторы, требования успешной работы, система организации, эффективное функционирование.

The article considers the peculiarities of the functioning of economic entities in the context of internationalization and globalization of the world market and the markets of individual countries, the integration of Ukraine into the world economic system. The essence and significance of the use of marketing tools in the conditions of intensification of competition in world markets, expansion of international trade, more dynamic and mass movement of capital and labor are revealed. The modern tendencies and the basic factors of involvement of the enterprises and the organizations in the international marketing as the special market concept of management of activity of the enterprise are investigated. The main functions and requirements of successful work in the foreign market are defined. Elements of an effective system of international marketing organization are considered.

Keywords: market globalization, modern tendencies, features of functioning, tools of international marketing, market concept of management, competitiveness, factors of attraction, pushing factors, requirements of successful work, system of organization, effective functioning.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки одним з факторів ефективного функціонування господарюючих суб'єктів є вихід на міжнародні ринки. Міжнародна економічна діяльність суб'єктів господарювання створює умови для їхнього ефективного функціонування в сучасній ринковій економіці і формує об'єктивну основу інтеграції України в світову господарську систему.

У сучасних умовах розвитку господарської сфери життя суспільства, які характеризуються подальшим загостренням конкурентної боротьби на світових ринках, усе більш складними і диверсифікованими як технологічними, так і організаційними моделями виробництва, надзвичайною інформаційною насиченістю і комунікативністю, ефективність зовнішньоекономічної діяльності, як і економічної активності взагалі, тісно пов'язана з цілями і методикою використання інструментів маркетингу.

Практично кожна компанія у своїй діяльності зазнає конкурентний вплив з боку світового ринку і тому може розглядатися як учасник світового ринку і міжнародний постачальник або покупець, тобто суб'єкт міжнародного маркетингу.

У той же час міжнародний маркетинг має свої особливості і специфічні риси. Певна специфіка міжнародного маркетингу обумовлюється особливостями функціонування зарубіжних ринків, умовами їх розвитку і роботи на них, яку слід враховувати при виході на зарубіжні ринки або при їх розширенні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальним проблемам застосування маркетингу зовнішньоекономічної діяльності підприємств присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних фахівців: Багієва Г.Л., Балабанової Л.В., Басовського Л.Є., Вачевського М.В., Войчак А.В., Гаркавенка С.С., Герасимчука В.Г., Голубкова Е.П., Котлера Ф., та ін., в яких визначено переваги інтернаціоналізації сучасного бізнесу, що полягають у більш високих темпах росту прямих інвестицій, використанні високотехнологічних інновацій, значному рості торгівлі фінансовими, інформаційними та іншими послугами.

Маркетинг, як підкреслюють багато фахівців, є не стільки теоретичною, скільки переважно практичною дисципліною, яка виникла та розвивалась як результат господарської діяльності в умовах ринку. Разом з тим маркетинг в ході свого розвитку широко використовував передові досягнення науки, тому він являє собою свого роду арсенал сучасних прийомів і

методів, які використовуються для вирішення широкого діапазону завдань маркетингової діяльності підприємства.

Мета дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні особливостей застосування інструментів міжнародного маркетингу в умовах посилення конкурентної боротьби на світових ринках.

Виклад основного матеріалу. В умовах розвинутого ринку розробка і застосування стратегії маркетингової діяльності – одна з найважливіших функцій керівників фірм вищої ланки. Причому його міжнародні аспекти значно актуалізуються завдяки подальшій інтернаціоналізації світової економіки, розширенню міжнародної торгівлі, більш динамічному і масовому переміщенню капіталів і робочої сили.

Можна сказати, що міжнародний маркетинг є особливою ринковою концепцією управління діяльністю міжнародного підприємства, або ж так званої комплексної системи організації підприємницької діяльності підприємства. В його основі лежать особливі принципи виробництва, розробки, а також просування продукції на ринок інших країн саме з урахуванням забезпечення довгострокових інтересів компанії.

Сучасні тенденції розвитку міжнародного маркетингу можна характеризувати наступними положеннями [1, с. 146–150]:

- 1) високими темпами розвитку інфраструктури міжнародного маркетингу (створення центрів з маркетингових досліджень, міжнародних рекламних агенцій, учбових центрів тощо);
- 2) зростанням питомої ваги витрат на маркетинг (у собівартості традиційних товарів персонального використання витрати на маркетинг складають приблизно 25%, а нової продукції – до 70%);
- 3) застосуванням сучасних технічних і програмних засобів в маркетингу;
- 4) орієнтацією на концепцію соціально-етичного маркетингу;
- 5) дослідженням попиту на ринку з метою детальної сегментації ринків в умовах сучасної міжнародної конкуренції.

На сьогоднішній день актуальність міжнародних маркетингових досліджень є досить високою. Все це обумовлюється саме здійсненням досить успішної підприємницької діяльності підприємствами на світовому ринку. На світовому ринку також як і на внутрішньому ринку країни вимагається

проведення пошуку споживача товарів компанії, а також його переконання в тому, що пропонується йому продукція набагато більше, ніж інша, відповідає його запитам. При цьому, звичайно ж, виникають такі питання як: чому переконати покупця, скільки на це потрібно затратити. Саме вирішенням таких питань і займається міжнародний маркетинг.

Міжнародний маркетинг – це діяльність осіб і організацій по задоволенню потреб людей за допомогою обміну через національні кордони. До факторів залучення в міжнародний маркетинг відносять [2, с. 179–185]:

1. Перевага в прибутку. Керівництво фірми усвідомлює, що міжнародна торгівля є потенційним джерелом більш високого прибутку. Незважаючи на ретельне планування, піддаються обліку причини, які часто значно змінюють передбачувану суму прибутку.

2. Унікальність продукту або технологічні переваги. Фірма може виготовляти товар або послуги, які вона вважає унікальними і які не виробляють іноземні підприємства. Одним з важливих моментів, з якими фірма може зіткнутися при цьому, є випередження потенційних конкурентів у часі.

3. Ексклюзивна ринкова інформація. Вона включає відомості про іноземних покупців, ринки, ніші ринку та ін. Ця інформація може бути результатом проникливості її співробітників, міжнародних досліджень, спеціальних контрактів фірми. Однак винятковість інформації не може бути вихідною причиною для діяльності на зовнішньому ринку тривалий час, оскільки конкуренти напевно теж отримають цю інформацію.

4. Переваги в оподаткуванні. У ряді країн існує законодавство, що дозволяє фірмам, які експортують свій товар, мати податкові пільги. Умови такого пільгового оподаткування різні і часто залежать від ступеня залучення в міжнародну діяльність.

5. Економія на масштабах виробництва товарів та послуг. Беручи участь в міжнародній діяльності, фірма збільшує випуск продукції (послуг) і в результаті цього домагається зростання виручки і зниження витрат. Бостонська консалтингова група довела, що збільшення обсягу випуску дозволяє вдвічі знизити витрати виробництва на 30%. Багато фірм, що працюють в цьому напрямку, досягли такого ефекту. Збільшення обсягу виробництва продукції для іноземного ринку сприяє зниженню витрат і для внутрішнього ринку, що робить фірму більш конкурентоспроможною.

Друга група – так звані підштовхуючі чинники.

1. Посилення конкуренції на внутрішньому ринку. Цей фактор є причиною пошуку закордонного ринку. Інша ситуація – вихід на іноземний ринок внутрішніх конкурентів. Бачачи, що інші вітчизняні конкуренти починають виходити на зовнішній ринок, і знаючи, що фірмі, яка першою вийшла на ринок, легше утримати свою частку ринку, фірми виходять на міжнародний ринок. Результатом такого виходу може бути швидке видалення з ринку, коли фірма зрозуміє, що її приготування були недостатніми.

2. Перевиробництво товару. Цей фактор історично розглядає вихід на іноземний ринок не як мету, а швидше, як захисну діяльність в періоди спаду у внутрішньому економічному циклі або при спаді життєвого циклу товару. Замість того щоб продовжити життєвий цикл товару на внутрішньому ринку або в додаток до цього, фірма розширює ринок збуту, виходячи за національні кордони. Раніше такі спроби були більш успішними, оскільки істотним було відставання іноземних конкурентів в освоєнні таких імпортованих товарів. Тепер якщо відставання існує, то воно зовсім невелике, тепер цей фактор має значення щодо країн, які купують товари, які перебувають на етапі спаду в розвинених країнах.

3. Надлишкова виробнича здатність фірми. Якщо виробниче обладнання використовується не на повну потужність, то експансія на іноземні ринки – ідеальна можливість розподілу постійних витрат на більшу кількість товару, що дозволить фірмі вийти на іноземні ринки з системою цін, заснованою на змінних витратах. Однак треба пам'ятати, що використання таких цін тривалий час неможливо, оскільки постійні витрати повинні покриватися, щоб здійснювати заміну обладнання та інші заходи.

4. Близькість покупців і портів. Фізична і психологічна близькість до іноземних ринків часто грає головну роль в експортній діяльності фірми.

Залучаючись в сферу міжнародного маркетингу, керівництво фірми має чітко уявляти його специфіку і роль в управлінні. Засади організації міжнародного маркетингу в плані вибору цільового ринку, позиціонування товару, формування комплексу маркетингу і інші ті ж, але на практиці міжнародний маркетинг має свою специфіку. Вона викликана особливостями функціонування зарубіжного ринку, впливом національного уряду, навколишнім середовищем [3, с. 128–137].

Для успішної роботи на зовнішньому ринку необхідно виконувати додаткові функції і вимоги.

По-перше, докладати значно більші зусилля у вивченні зовнішнього ринку і ретельно дотримуватися принципів маркетингу.

По-друге, висувати високі вимоги до якості, наукоємності, технічного рівня товарів, сервісу, реклами, упаковки, дизайну та ін.

По-третє, строго враховувати вимоги зовнішніх ринків, їх кон'юнктуру, потенціал, можливості диверсифікації на ньому.

По-четверте, використовувати тісні прямі зв'язки з іноземними споживачами, посередниками, брокерами, брати участь в аукціонах, ярмарках і виставках, використовувати лізинг та інші методи, що сприяють розширенню зовнішньоекономічних зв'язків.

По-п'яте, враховувати особливості світового ринку: наявність конкурентів, їх ціни, умови реалізації товару, обсяг продажів, рекламу, методи розподілу і просування товарів і послуг.

Для виконання перерахованих вимог і функцій повинна бути особлива організація міжнародного маркетингу. Вона включає наступні елементи:

1) система ефективного спостереження за сукупністю ринків, на яких працює фірма (з присутністю

на місці), що дозволяє швидко дізнаватися про зміни і вживати необхідних заходів;

2) система швидкого реагування на специфічні запити споживачів, що свідчить про високий ступінь пристосованості виробничих і адміністративних служб;

3) система, що дозволяє відстежувати результати роботи і контролювати ефективність вжитих заходів, незважаючи на відмінності в формах звітності, використовуваний валюті, управлінні підприємством;

4) система збору та обробки інформації про діяльність фірми, стан і динаміку ринку та ін.

Висновки. При організації міжнародного маркетингу виходять з того, що існують національні ринки по всьому світу, і кожен з них унікальний,

не схожий на інші і тому має своє маркетингове середовище.

Таким чином, філософія міжнародного бізнесу та одночасно комерційна або некомерційна інтелектуальна технологія цього бізнесу має кумулятивний характер, під впливом і за допомогою якого забезпечується задоволення інтересів і потреб учасників обміну.

Тенденції розвитку міжнародного маркетингу пов'язані із постійним розвитком світового господарства, конкуренцією товаровиробників на світовому ринку, з інтернаціоналізацією та інтеграцією суспільства. Володіння принципами міжнародного маркетингу, застосування їх на практиці дозволить підприємствам плавно інтегруватися у світову економіку.

Література:

1. Ляхта О.В. Міжнародний маркетинг та його роль у зовнішньоекономічній діяльності. *Економічний вісник Донбасу*. 2009. № 4 (18). С. 146–150.
2. Ковальчук С.В. Актуальні проблеми застосування маркетинг-менеджменту в зовнішньоекономічній діяльності підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 5. Т. 2. С. 179–185.
3. Тюха І.В., Мозоленко М.С. Особливості управління маркетингом на підприємстві при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. *Ефективна економіка*. 2016. № 1. С. 128–137.

УДК 657:336.71

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОМІЖНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БАНКУ ЗГІДНО МСФЗ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

FEATURES OF FORMATION OF THE INTERMEDIATE FINANCIAL STATEMENTS OF THE BANK ACCORDING TO IFRS: PRACTICAL ASPECTS

Жидовська Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівського національного аграрного університету

Zhydovska Nataliia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Lviv National Agrarian University

Розкрито основні складові проміжного фінансового звіту за вимогами МСФЗ, обґрунтовано необхідність його застосування та обов'язкового подання українськими банками. Подано переваги використання фінансових звітів, складених банками за міжнародними стандартами, зокрема МСБО 1 «Подання фінансової звітності» та МСБО 34 «Проміжна фінансова звітність». Визначено, що проміжний фінансовий звіт має включати такі компоненти: стислий звіт про фінансовий стан; стислий звіт про прибуток або збиток; стислий звіт про зміни у власному капіталі; стислий звіт про рух грошових коштів; деякі пояснювальні примітки. Згідно змін до нормативно-правової бази НБУ, визначено строки подання проміжної фінансової звітності та терміни здійснення банками коригуючих проведень. Встановлено, що нові вимоги Національного банку до проміжної фінансової звітності банків згідно МСФЗ та зміни у нормативній базі приведуть до відкритої та прозорої діяльності банків.

Ключові слова: банківська установа, проміжна фінансова звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності, коригуючі проведень, звітний період, період тиші.

Раскрыты основные составляющие промежуточного финансового отчета по требованиям МСФО, обоснована необходимость его применения и обязательного представления украинскими банками. Подано переваги використання фінансових звітів, складених банками по міжнародним стандартам, зокрема МСБУ 1 «Представлення фінансової звітності» і МСБУ 34 «Проміжувочна фінансова звітність». Визначено, що проміжувочний фінансовий звіт повинен включати наступні компоненти: короткий звіт о фінансовому стані; короткий звіт о прибутку чи збитку; короткий звіт об змінах в власному капіталі; короткий звіт о русі грошових засобів; деякі примітки. Згідно змін у нормативно-правовій базі НБУ, визначено терміни подання проміжувочної фінансової звітності і строки виконання банками коректуючих записів. Встановлено, що нові вимоги Національного банку до проміжувочної фінансової звітності банків по МСФО і зміни в нормативній базі призведуть до відкритої і прозорої діяльності банків.

Ключевые слова: банківське закладення, проміжувочна фінансова звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності, коректуючі записи, звітний період, період тишіни.

The article reveals the main components of the interim financial report for the requirements of IFRS, substantiation of the necessity of its application and the compulsory Ukrainian banks. Filed the benefits of using financial reports, compiled by banks according to international standards, in particular IAS 1 «Presentation of financial statements» and IAS 34 «Interim financial reporting». Determined interim financial report should include the following components: a brief statement of financial position; a brief statement of profit or loss; a brief statement of changes in equity; a brief statement of cash flow; some explanatory notes. According to amendments to the normative base of the NBU, defined the terms of the submission of interim financial statements and the timing of implementation of banks corrective holding. Found, that the new requirements of the National Bank to intermediate financial statements according to IFRS and changes in the normative base, will lead to an open and transparent activity of banks.

Keywords: banking institution, intermediate financial statements, international financial reporting standards, corrective holding, the reporting period, the period of silence.

Постановка проблеми. Сьогоднішній вектор розвитку України направлений на створення власної економіки ринкового спрямування. Одним із визначальних економічних важелів управління є саме банківська система, яка відіграє надважливу роль як на внутрішньому ринку України, так і у світовій господарській системі [9].

Нові умови господарювання спонукають банківські установи до оперативного та вчасного реагування на інформацію, що надходить із зовнішніх і внутрішніх джерел аналітичних підрозділів. Натомість, потреба в розширенні обсягу та змісту якісної інформації значно зростає, що спричинює, як наслідок, підвищені вимоги до бухгалтерського обліку в банках.

Від часу переходу банківської системи України у січні 1998 р. на ведення бухгалтерського обліку відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) Національний банк України активно працює над удосконаленням правового забезпечення процесу складання банківської фінансової звітності та його узгодженням із вимогами МСФЗ. Водночас ще існують певні розбіжності між вимогами чинного банківського законодавства та МСФЗ, особливо щодо проміжної фінансової звітності [4].

В контексті інституційних змін, що відбуваються в банківській системі України, зокрема щодо подання банками фінансової звітності за МСФЗ, необхідно детально дослідити нормативно-правову базу та міжнародну практику щодо складання проміжної фінансової звітності банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз існуючих досліджень свідчить про значну увагу, що приділяється проблемі вивчення фінансової звітності банків та її різних аспектів вітчизняними та зарубіжними науковцями. Важлива роль у дослідженні даної проблеми належить таким вченим

як О.В. Васюренко, О.Д. Вовчак, Г. П. Табачук, О.М. Сарахман, К.О. Волохата, А.М. Герасимович, Т.Д. Косова, Н.Б. Литвин, В.І. Міщенко, О.Л. Малахова, І.М. Парасій-Вергуненко, О.А. Нужна, І.В. Сало, З.І. Щибиволок та ін.

На сьогодні існує низка підходів до питання складання та оприлюднення фінансової звітності банками, проте недостатня увага приділена правовим і практичним аспектам складання та подання проміжної фінансової звітності банками України згідно МСФЗ.

Метою даного дослідження є вироблення науково – обґрунтованих практичних рекомендацій щодо складання та оприлюднення проміжної фінансової звітності банків України згідно МСФЗ.

Виклад основного матеріалу. Системою реєстрування та підбиття підсумків операцій, виконуваних у банківському бізнесі, з подальшим аналізом та перевіркою результатів і складанням відповідних звітів є бухгалтерський облік банку, який характеризується оперативністю і єдністю форми побудови. Це проявляється в тому, що всі розрахункові, кредитні та інші операції, вчинені в банку протягом операційного часу, в той же день відображаються на особових рахунках аналітичного бухгалтерського обліку і контролюються шляхом складання щоденного бухгалтерського балансу установи банку. Єдина для всіх банків система обліку є необхідною умовою аналізу банківської діяльності [1].

Бухгалтерська інформація базується на документах, які дають змогу простежити рух активів від моменту отримання таких до списання чи реалізації. Те саме стосується й пасивів – від виникнення зобов'язань до їх погашення. Адже банк не може успішно функціонувати в конкурентному середовищі без відповідної системи щоденного обліку всіх

своїх операцій і зобов'язань. Лише за такої умови керівництво цієї установи постійно простежує всі аспекти її діяльності, а отже, і ризики, на які вона наражається. Ця інформація має бути надана у відповідний час, бути якісною та повною. Тільки достовірна інформація може реально відображати фінансовий стан банку [10].

Розроблення Національним банком України відповідних нормативно-правових актів, що регламентують порядок відображення в бухгалтерському обліку типових операцій та встановлення вимог до складання фінансової звітності у відповідності до МСФЗ є основою реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності в банківській системі України.

До теперішнього часу в міжнародній практиці склалися три варіанти впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності:

- 1) застосування МСФЗ паралельно з національними правилами обліку та звітності;
- 2) визнання МСФЗ в якості національних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- 3) розробка національних стандартів фінансової звітності на основі МСФЗ, тобто з незначними відмінностями, враховують особливості національної облікової системи.

Як відомо, банки України зобов'язані подавати всю фінансову звітність у відповідності до міжнародних стандартів. З одного боку, для банківської

системи МСФЗ не є чимось принципово новим, адже саме банки першими в Україні перейшли на міжнародні стандарти підготовки звітності ще у 1999 році. Однак, стосувалося це лише річних звітів. З початку 2016 року за стандартами МСФЗ має укладатися вся банківська звітність, включно із проміжними фінансовими звітами [2].

Використання фінансових звітів, складених за міжнародними стандартами мають ряд переваг (рис. 1).

Загальні питання, пов'язані із складанням і поданням проміжної фінансової звітності у системі МСФЗ, регламентуються МСБО 1 «Подання фінансової звітності» та МСБО 34 «Проміжна фінансова звітність».

В МСБО 34 чітко визначено: мету, сферу застосування, основні терміни, зміст та форми проміжної фінансової звітності, суттєві події та операції, періоди, за які слід подавати проміжну фінансову звітність, розкриття інформації в річній фінансовій звітності тощо.

Згідно МСБО 34, проміжна фінансова звітність – фінансовий звіт, що складається з повного комплексу фінансової звітності або з комплексу стислої фінансової звітності за проміжний період [5].

Повний комплект проміжної фінансової звітності повинен містити такі складові (рис. 2).

Стисла фінансова звітність банку за проміжний період має включати, як мінімум, такі компоненти: (табл. 1–4) [12].

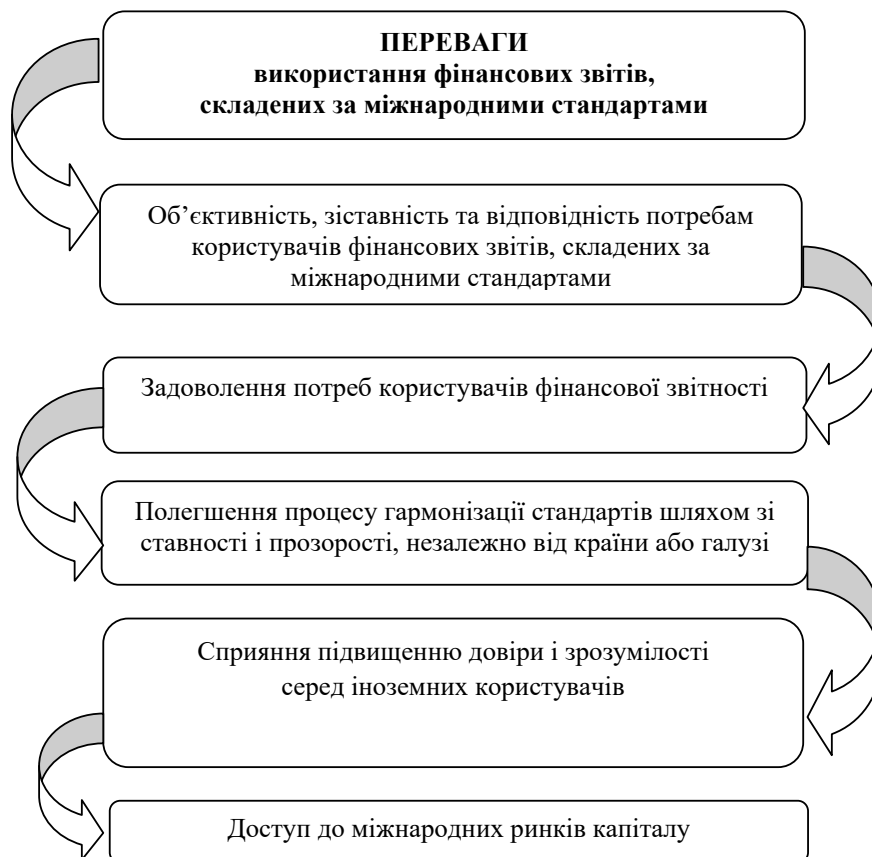


Рис. 1. Переваги використання фінансових звітів, складених за міжнародними стандартами

Джерело: розроблено автором за даними [3]

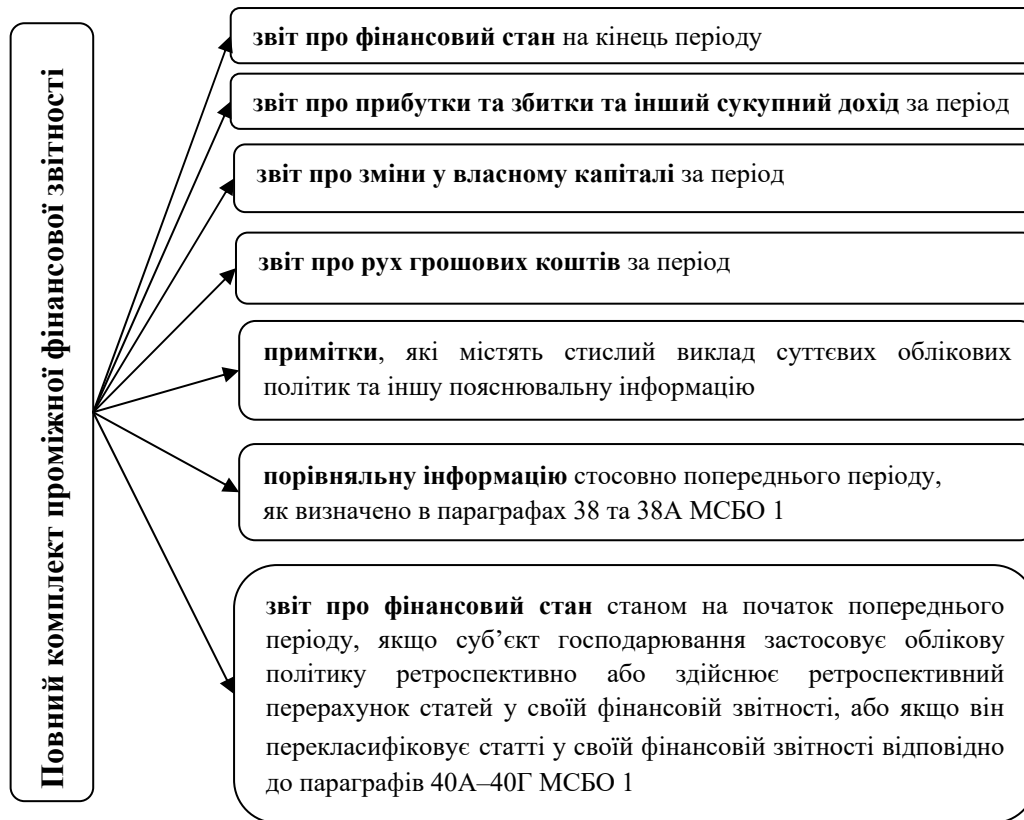


Рис. 2. Складові повного комплексу проміжної фінансової звітності

Джерело: розроблено автором на за даними [6]

- 1) стислий звіт про фінансовий стан;
- 2) стислий звіт або стислі звіти про прибуток або збиток та інший сукупний дохід;
- 3) стислий звіт про зміни у власному капіталі;
- 4) стислий звіт про рух грошових коштів;
- 5) деякі пояснювальні примітки.

В постанові Правління НБУ № 135 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України», НБУ уточнив строки подання звітності банків, починаючи з 2017 році. Згідно з цим нормативно-правовим документом, банки зобов'язані надсилати в електронному вигляді до НБУ інформацію про показники діяльності для її подальшого оприлюднення на веб-сайті центрального банку:

– щоквартально (I–III квартал), а також за звітний рік до 30 числа місяця, наступного за звітним періодом;

– до 25 квітня – уточнену інформацію за звітний рік з урахуванням річних коригуючих проводок, у тому числі за результатами зовнішнього аудиту [8].

Квартальну та річну фінансову звітність банки складають на основі файлу А4 та файлу 02 відповідно з поясненнями до форм звітності.

У міжнародній практиці Примітки до фінансової звітності є чи не найважливішим складником звітної інформації будь-якого банку. Адже саме завдяки їм користувачі згаданої звітності можуть почерпнути детальні відомості про результати господарювання банківської установи та визначити рівень інвестиційної привабливості останнього [9].

Примітки до фінансової звітності – це не що інше, як сукупність показників і пояснень, які забезпечують деталізацію та обґрунтованість статей фінансової звітності, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності [7].

Примітки до квартальної/річної консолідованої та окремої фінансової звітності складаються, якщо дані статей основних форм звітності змінилися на 10% чи більше, порівняно з даними відповідних статей річної звітності.

Складання банком фінансової звітності на підставі даних бухгалтерського обліку відбувається з урахуванням коригуючих проводок щодо подій, які коригують дані після дати балансу. Коригуючі проводки банки здійснюють за наступні періоди (табл. 5).

Зауважимо, що коригування за звітний рік після дня надання файлу 25, повинні також враховувати річні коригування від аудиторів до 31 березня поточного року.

Фінансова звітність банку з урахуванням коригуючих проводок відображається в накопичувальному реєстрі коригуючих проводок [11]:

– за звітний місяць – для формування файлу 02 (файл 02 за квітень, липень та жовтень додатково містить коригуючі обороти за проміжний звітний період з ознаками 9 та 0);

Таблиця 1

Проміжний скорочений звіт про фінансовий стан (Баланс) станом на 30 червня 2020 року

Активи	Примітки	30 червня 2020 року	31 грудня 2019 року
Грошові кошти та їх еквіваленти	13	29 002 784	56 803 113
Кошти в банках	14	78 410	112 583
Кредити, надані клієнтам	15	68 273 267	65 168 344
Інвестиції	16	113 686 437	113 616 183
Інвестиційна нерухомість		809 070	809 070
Основні засоби та нематеріальні активи		9 805 385	9 948 101
Передплата з податку на прибуток		282 535	270 256
Інші активи	17	2 778 466	2 417 095
Всього активів		224 716 354	249 144 745
Зобов'язання і власний капітал			
Зобов'язання			
Кошти банків	18	43 571	58 040
Рахунки клієнтів	19	180 537 747	202 142 934
Випущені єврооблігації	20	12 764 371	18 303 877
Інші запозичені кошти	21	4 465 425	4 430 083
Інші зобов'язання	22	1 987 425	1 807 105
Відстрочені зобов'язання з податку на прибуток	11	387 778	369 794
Субординований борг	23	1 384 816	2 462 640
Всього зобов'язань		201 571 133	229 574 473
Власний капітал			
Акціонерний капітал	24	49 724 980	49 724 980
Резерв переоцінки будівель		1 817 143	1 817 194
Резерв переоцінки інвестицій, що оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід		1 148 865	1 018 205
Кумулятивна сума курсових різниць		1 402	1 061
Непокритий збиток		(29 560 803)	(33 004 661)
Всього власного капіталу, що відноситься до акціонера Банку		23 131 587	19 556 779
Неконтрольована частка участі		13 634	13 493
Всього власного капіталу		23 145 221	19 570 272
Всього зобов'язань і власного капіталу		224 716 354	249 144 745

Таблиця 2

Проміжний стислий звіт про зміни у власному капіталі станом на 30 червня 2020 року

	При- мітки	Акціонер- ний капітал	Резерв переоцінки будівель	Резерв переоцінки інвестицій, що оцінюються за справедливою вартістю	Непок- ритий биток	Неконтро- льована частка участі	Всього капітал
1	2	3	4	5	6	7	8
1 січня 2019 року		49 724 980	1 821 887	215 554	(33 215 794)	13 529	18 561 669
Прибуток за період		–	–	–	125 505	189	125 694
Інший сукупний дохід за період, за вирахуванням податку на прибуток		–	–	(454 244)	–	–	(454 418)
Всього сукупного доходу за період		–	–	(454 244)	125 505	189	(328 724)
Виплата частки прибутку на основі фінансового результату року	24	–	–	–	(48 671)	(54)	(48 725)

Продовження Таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8
30 червня 2019 року		49 724 980	1 821 887	(238690)	(33 138 960)	13 664	18 184 220
1 січня 2020 року		49 724 980	1 817 194	1 018 205	(33 004 661)	13 493	19 570 272
Прибуток за період		–	–	–	3 593 414	147	3 593 561
Інший сукупний прибуток за період, за вирахуванням податку на прибуток		–	–	130 660	–	–	131 001
Всього сукупного доходу за період		–	–	130 660	3 593 414	147	3 724 562
Виплата частки прибутку на основі фінансового результату року	24	–	–	–	(76 548)	(6)	(76 554)
Інші коригування		–	–	–	(73 059)	–	(73 059)
Вибуття резерву переоцінки будівель		–	(51)	–	51	–	–
30 червня 2020 року		49 724 980	1 817 143	1 148 865	(29 560 803)	13 634	23 145 221

Таблиця 3

Проміжний стислий звіт про рух грошових коштів станом на 30 червня 2020 року

	При- мітки	За шість місяців, що закінчилися 30 червня 2020 року	За шість місяців, що закінчилися 30 червня 2019 року
1	2	3	4
Рух грошових коштів від операційної діяльності			
Проценти отримані		8 479 483	8 638 928
Проценти сплачені		(6 303 857)	(7 246 646)
Комісійні доходи отримані		3 461 174	3 018 194
Комісійні витрати сплачені		(1 425 513)	(1 077 857)
Операції з іноземною валютою	8	8 432	78 055
Інші операційні доходи отримані		158 582	157 247
Витрати на утримання персоналу сплачені		(2 741 502)	(2 519 387)
Операційні витрати сплачені		(1 438 473)	(1 285 420)
Рух грошових коштів від операційної діяльності до змін в операційних активах та зобов'язаннях		198 326	(236 886)
Зміни в операційних активах та зобов'язаннях			
<i>Зменшення/(збільшення) операційних активів</i>			
Кошти в банках		35 788	49 005
Кредити, надані клієнтам		(200 622)	(2 456 055)
Інші активи		389 986	(83 868)
<i>(Зменшення)/збільшення операційних зобов'язань</i>			
Кошти банків		(20 156)	(25 869)
Рахунки клієнтів		(34 058 509)	16 643 675
Інші зобов'язання		63 064	74 592
Чисте (вибуття)/надходження грошових коштів від операційної діяльності до сплати податку на прибуток		(33 592 123)	13 964 594
Податок на прибуток сплачений		(12 775)	(8 843)
Чисте (вибуття)/надходження грошових коштів від операційної діяльності		(33 604 898)	13 955 751
Рух грошових коштів від інвестиційної діяльності			
Придбання інвестицій		(486 912 492)	(329 218 121)
Надходження від реалізації та погашення інвестицій		496 270 585	346 108 018

1	2	3	4
Придбання основних засобів та нематеріальних активів		(512 118)	(508 639)
Надходження від реалізації основних засобів		222	261
Чисте надходження грошових коштів від інвестиційної діяльності		8 846 197	16 381 519
Рух грошових коштів від фінансової діяльності			
Виплата частки прибутку на основі фінансового результату року	24	(76 554)	(48 725)
Погашення випущених єврооблігацій	20	(7 635 328)	(11 240 198)
Погашення інших запозичених коштів	21	(506 712)	(526 800)
Погашення субординованого боргу	23	(1 199 105)	–
Погашення зобов'язань за договорами оренди	22	(80 383)	(75 942)
Чисте вибуття грошових коштів від фінансової діяльності		(9 498 082)	(11 891 665)
Вплив змін курсів обміну валют на грошові кошти та їх еквіваленти		6 437 526	(1 096 978)
Вплив зміни резервів під грошові кошти та їх еквіваленти		18 928	(27 575)
Чисте (зменшення)/збільшення грошових коштів та їх еквівалентів		(27 800 329)	17 321 052
Грошові кошти та їх еквіваленти, на початок періоду	13	56 803 113	21 463 414
Грошові кошти та їх еквіваленти, на кінець періоду	13	29 002 784	38 784 466

Таблиця 4

Проміжний стислий звіт про прибутки і збитки та інший сукупний дохід (Звіт про фінансові результати) станом на 30 червня 2020 року

1	При-мітки	За три місяці, що закінчилися 30 червня 2020 року	За шість місяців, що закінчилися 30 червня 2020 року	За три місяці, що закінчилися 30 червня 2019 року	За шість місяців, що закінчилися 30 червня 2019 року
1	2	3	4	5	6
Процентні доходи за фінансовими активами, що оцінюються за амортизованою вартістю та за справедливою вартістю через інший сукупний дохід	5	3 743 241	7 591 350	4 144 918	7 997 899
Процентні доходи за фінансовими активами, що оцінюються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	5	814 307	1 643 239	820 724	1 952 918
Процентні витрати	5	(2 673 781)	(5 854 687)	(3 620 048)	(7 004 561)
Чистий процентний дохід		1 883 767	3 379 902	1 345 594	2 946 256
(Формування) / розформування резерву під очікувані кредитні збитки та збитки від модифікації за активами, за якими нараховуються проценти		42 108	(119 551)	(32 449)	(673 830)
<i>у тому числі розформування/(формування) резерву під очікувані кредитні збитки за активами, за якими нараховуються проценти</i>	6	<i>689 509</i>	<i>523 694</i>	<i>(41 511)</i>	<i>(724 247)</i>
Чистий процентний дохід після формування резерву під очікувані кредитні збитки та збитки від модифікації за активами, за якими нараховуються проценти		1 925 875	3 260 351	1 313 145	2 272 426
Комісійні доходи	7	1 678 946	3 456 203	1 573 875	3 014 306
Комісійні витрати	7	(702 303)	(1 425 513)	(559 557)	(1 077 812)
Чистий (збиток) / прибуток від операцій з іноземною валютою	8	912 416	(1 942 068)	947 042	1 397 396

Продовження Таблиці 4

1	2	3	4	5	6
Чистий прибуток / (збиток) від операцій з фінансовими інструментами, що оцінюються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	10	(479 894)	5 234 159	(752 641)	(640 608)
(Формування) / розформування резерву під очікувані кредитні збитки за іншими фінансовими активами і гарантіями	6	2 302	(51 382)	28 582	(265 104)
Формування резерву під збитки від знецінення нефінансових активів	6	(7 111)	(2 912)	(36 925)	(65 274)
Чистий інший дохід		102 706	139 449	71 762	134 247
Чистий непроцентний дохід		1 507 062	5 407 936	1 272 138	2 497 151
Операційні доходи		3 432 937	8 668 287	2 585 283	4 769 577
Операційні витрати	9	(2 468 160)	(5 074 736)	(2 530 427)	(4 643 875)
Прибуток до оподаткування		964 777	3 593 551	54 856	125 702
Відшкодування / (витрати) з податку на прибуток		11	10	(1)	(8)
Чистий прибуток за період		964 788	3 593 561	54 855	125 694
Відноситься до:					
Акціонера Банку		964 830	3 593 414	54 873	125 505
Неконтрольованої частки участі		(42)	147	(18)	189
Інший сукупний дохід / (витрати)					
Чистий прибуток від переоцінки акцій, що оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід		129 315	52 643	–	–
Курсові різниці від перерахунку іноземного підрозділу у валюту звітності		(155)	341	(129)	(174)
Чиста зміна справедливої вартості інвестицій, що оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід, за вирахування ефекту відстроченого податку на прибуток		1 035 478	78 017	(500 446)	(454 058)
Чиста сума резерву переоцінки інвестицій, що оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід		–	–	(186)	(186)
Інший сукупний дохід / (витрати)		1 164 638	131 001	(500 761)	(454 418)
Всього сукупного доходу / (витрат) за період		2 129 426	3 724 562	(445 906)	(328 724)

Таблиця 5

Терміни здійснення банком коригуючих проведення

№ п.п.	Період, за який здійснюються коригуючі проведення	Терміни здійснення
1	Звітний місяць	– коригуючі проведення робляться до надання файлу 02 (<i>всі коригуючі в файлі 02</i>); – до дня надання в січні поточного року файлу 25 з окремою ознакою коригуючих проводок за відповідний місяць (<i>коригуючі в файлі 25 з окремою ознакою</i>).
2	Проміжний період (квартал)	– протягом наступного місяця після закінчення проміжного періоду від дня надання файлу 02 до дня надання файлу А4 з окремою ознакою коригуючих проводок за звітний проміжний період (<i>всі квартальні коригуючі в файлі А4</i>).
3	Звітний рік	– у поточному році в період після надання файлу 25 до 31 березня з окремою ознакою коригуючих проводок за звітний рік.

– за звітний проміжний період – для файлу А4 (оборотні за коригуючими проводками за квартал з ознаками 9 та 0). Надсилається до НБУ до 25 числа місяця наступного за звітним проміжним періодом;

– окремий накопичувальний реєстр коригуючих проводок за звітний рік, який банк використовує для формування файлів А4 та 81.

Доцільно також відмітити, що банки, які підлягають ліквідації, не складають фінансову звітність

згідно МСФЗ. Останнім звітним періодом для них є період з початку звітного року до дати початку процедури ліквідації.

Лише окремі банки в Україні дотримуються практики фінансового календаря. Такі банки оприлюднювали квартальну фінансову звітність за 2016 рік виключно в складі Балансу та Звіту про прибутки та збитки. Однак, дана інформація нічого не говорить стейкхолдерам про фінансову діяльність банку, окрім як про його закритість та непрозорість. За останні кілька років Національний банк України робить активні кроки в напрямку надання стейкхолдерам ринку інформації згідно Міжнародних стандартів фінансової звітності, зокрема скорочується «період тиші» з одного року до 1 місяця.

Для порівняння, європейські банки зобов'язані оприлюднювати річну та квартальну фінансову звітність на своєму сайті в термін до 45 днів. Весь цей час – це так званий «період тиші». Тобто, це час для надання інформації акціонерам та регуляторам, робота з дочірніми структурами тощо. Лише після періоду тиші до термінів оприлюднення фінансової звітності, банки можуть публікувати прес-релізи чи надавати інформацію про окремі результати діяльності банку. Адже саме цей факт і є показником

відкритості перед стейкхолдерами та користувачами фінансової звітності.

Висновки. Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що міжнародні стандарти фінансової звітності – це ефективний інструмент отримання повної і зрозумілої для всіх користувачів інформації про діяльність банківських установ, зіставлення результатів їх діяльності з ціллю забезпечення оцінки їх потенціалу та ухвалення виважених управлінських рішень в умовах інтеграції України в світову економіку.

Як показали дослідження, запровадження НБУ подання банками файлу А4 на квартальній основі сприятиме збільшенню терміну зі збору, обробки, перевірки і аналізу інформації та надасть можливість здійснювати коригуючі проводки для забезпечення складання та оприлюднення достовірної проміжної фінансової звітності банків згідно МСФЗ.

Нові вимоги Національного банку до проміжної фінансової звітності банків згідно МСФЗ очікувані, хоча і жорсткіші, ніж європейські. Це не нові окремі вимоги для підрозділів бухгалтерії чи звітності. Це вимоги до спільної роботи всіх структурних підрозділів банку в цілому, кінцевим результатом якої є відкритість та прозорість діяльності.

Література:

1. Єлисеєва О.К. Нетета А.О. Особливості складання фінансової звітності банківськими установами України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 11. Ч. 3. С. 147–150.
2. З 2016 року українські банки подаватимуть всю фінансову звітність за міжнародними стандартами. URL: <http://acca-ukraine.livejournal.com/28979.html>.
3. Корчак В.С. Переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами. *МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація* : матеріали міжнар. інт.-конф., Харків, 1 квартал 2015. Харків : Агентство з МСФЗ, 2015. С. 7–8.
4. Литвин Н. Проміжна фінансова звітність банків України: правове регулювання та шляхи його вдосконалення. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2012. № 8. С. 34–40.
5. МСБО (IAS) 34 «Проміжна фінансова звітність». URL: http://zakon.rada.gov.ua/go/929_049.
6. МСБО (IAS) 1 «Подання фінансових звітів». URL: http://zakon.rada.gov.ua/go/929_013.
7. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України : Постанова Правління Національного банку України 21.12.2017 № 135. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0414500-16>.
9. Разборська О.О., Левченко І.А. Особливості застосування фінансової звітності банківськими установами України за МСФЗ. *Фінанси, облік, банки*. 2018. № 1(23). С. 163–169.
10. Табачук Г.П., Сарахман О.М. Фінансовий облік та фінансова звітність у банках: навчальний посібник. Київ : УБС НБУ. 2007. 430 с.
11. Фінансова звітність банків згідно МСФЗ. URL: <http://stakeholder.com.ua/news/finansova-zvitnist-bankiv-zgidno-msfz-2017.html>.
12. <https://www.oschadbank.ua/ua/about/financial-reporting>.

УДК: 005.511 (330.4)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БІЗНЕС АНАЛІТИКИ

CURRENT TRENDS IN BUSINESS ANALYSIS

Землякова О.Д.

студентка

Донецького національного університету імені Василя Стуса

Zemliakova Olha

Student

Vasyl' Stus Donetsk National University

Буркіна Н.В.

кандидат педагогічних наук, доцент,

доцент кафедри економічної та управлінської аналітики

Донецького національного університету імені Василя Стуса

Burkina Natalia

Candidate of Pedagogic Sciences, Associate Professor,

Senior Lecturer at Department of Economic and Management Analytics

Vasyl' Stus Donetsk National University

У статті висвітлено сучасні погляди на інформаційно-аналітичну діяльність, нові тенденції, виклики, загрози, що постають в період змін, видозміна самої аналітики, її пристосування до них. В статті буде розглянута наступна інформація. Огляд ринкових і технологічних тенденцій розвитку бізнес-аналітики. Тенденції, які визначають розвиток бізнес-аналітики в середньостроковій перспективі. Показано розширення ринку програмних продуктів для аналітичних досліджень, поява нового класу інформаційно-аналітичних систем, тісно пов'язаних із загальними завданнями корпоративного управління. Визначено роль аналітика інформаційних ресурсів у забезпеченні повноти збору даних про зовнішній ринок, ліквідації прогалин в них, відборі індикаторів стеження за ринком, адаптації програмних продуктів до специфіки предметного поля, інтерпретації результатів машинної обробки.

Ключові слова: бізнес, аналітика, інформаційно-аналітичні системи, технологія, управлінське рішення, тенденції.

В статье освещены современные взгляды на информационно-аналитическую деятельность, новые тенденции, вызовы, угрозы, что возникают в период изменений, видоизменения самой аналитики, её приспособление к ним. В статье будет рассматриваться следующая информация. Проверка рыночных и технологических тенденций развития бизнес-аналитики. Тенденции, которые определяют развитие бизнес-аналитики в среднесрочной перспективе. Показано расширение рынков программных продуктов для аналитических исследований, появление нового класса информационно-аналитических систем, тесно связанных с общими заданиями корпоративного управления. Определена роль аналитика информационных ресурсов в обеспечении полного формата сбора данных о внешнем рынке, ликвидации пробелов в них, отборе индикаторов слежения за рынком, адаптации программных продуктов к специфике предметного поля, интерпретации результатов машинной обработки.

Ключевые слова: бизнес, аналитика, информационно-аналитические системы, технология, управленческие решения, тенденции.

The article highlights modern views on information and analytical activity, new tendencies, challenges, threats arising in the period of changes, change of the analyst, its adaptation to them. The following information will be considered in the article. Review of market and technological trends in business intelligence. Trends that will determine the development of business intelligence in the medium term. The expansion of the market of software products for analytical research, the emergence of a new class of information and analytical systems, closely related to the general objectives of corporate governance. The role of information resources analyst in ensuring the completeness of data collection on the foreign market, elimination of gaps in them, selection of market monitoring indicators, adaptation of software products to the specifics of the subject field, interpretation of machining results is determined.

Keywords: business, analytics, information-analytical systems, technology, management decision, trends.

Постановка проблеми. Не тільки аналітик, але й будь-яка людина схильна від природи прогнозувати процеси і події, спираючись на власний досвід, відомі факти, процеси, причинно-наслідкові зв'язки. але в сучасних умовах цифрової революції, кризових

явищ в усіх сферах, глобальних технологічних змін цей досвід стає малоприматним. Непередбачувані потоки інформації, нові економічні умови і ситуації заганяють аналітиків у глухий кут. Життя керівника сьогодні – це суцільне прийняття рішень

в максимально невизначених умовах, під час повсякчасного зростання обсягів інформації і її джерел. Навіть інтуїція, яка часто приходила раніше на допомогу, сьогодні часто дає збій і в, здавалося б, в типовій ситуації приводить до невдач. Фахівці зі стратегічного менеджменту наголошують, що «... марна справа ігнорувати зміни і прикидатися, що завтра буде таким же як вчора, тільки ще краще...» З великою ймовірністю можна передбачити, що мало хто із сьогоднішніх лідерів в розвинених сферах, як наприклад, бізнес, освіта, охорона здоров'я, виживе в найближчі 30 років, а ті, хто виживе, кардинальним чином зміняться. але виявити наперед зміни, які будуть необхідними для виживання в період змін, всеодно, що благополучно пережити цей період. «Що-небудь передбачити тут надто складно – практично неможливо» [2]. Отже, аналітики змушені пристосовуватись до нових умов і це є серйозною, актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Такі науковці, як В.Б. Аварянов, В.М. Алексеев, В.Д. Бакуменко, І.Б. Коліушко, П.М. Кондик, С.О. Кравченко, В.С. Куйбіда, М.І. Лахижа, Н.Р. Нижник, Л.А. Пашко, Л.Л. Прокопенко, Ю.П. Сурмін, В.П. Тимошук, В.А. Яцюк та інші приділяли увагу різним аспектам бізнес-аналітики.

Викладення основного матеріалу. Причини активного розвитку бізнес-аналітики. Зміни пріоритетів в цій галузі наочно демонструють конференції Business Intelligence. Їх проводить видавництво «Відкриті системи» спільно з International Data Corporation (IDC) – аналітичною фірмою, яка спеціалізується на дослідженні ринку інформаційних технологій. В її штаті працюють понад тисячу аналітиків в п'ятдесяти країнах світу. За матеріалами конференцій можна простежити тематичну динаміку досліджень. Переломним виявився 2016 рік. Цьому сприяв вихід бізнесу на нові рівні: великі компанії міцно зайняли свої ніші на ринку, найбільш конкурентоспроможні фірми змогли підлаштуватися під стрімко мінливі ринкові умови і своєчасно вийшли на суміжні ринки. Інертні підприємства, які не аналізували динамічні процеси профільного ринку, втратили свої позиції. До цього часу в багатьох організаціях були накопичені колосальні обсяги даних про клієнтів, постачальників і партнерів. Ці дані є найціннішим активом, оскільки можуть служити базою для систем підтримки прийняття рішень.

Гостро постала проблема аналізу накопичених масивів даних, щоб витягувати тільки цінну і необхідну для бізнесу інформацію. Такі інструменти обробки змогли з'явитися лише за наявності на підприємствах швидкодіючих корпоративних інформаційних систем, а інформаційні технології перетворилися в ключовий фактор ведення бізнесу. оперативний доступ до потрібної інформації стає одним із стратегічних цілей підприємств.

Фахівці виділяють кілька ключових тенденцій розвитку бізнес-аналітики, які намітилися в області бізнес-аналітики за останні п'ять років і будуть визначати розвиток цього ринкового сегмента в

середньостроковій перспективі. Наведемо основні тенденції:

1. У сферу ВІ все активніше проникають ідеї SaaS (Software as a Service), охоплюють аналітичні додатки, інструментарій інтеграції даних і власне інформаційні сервіси. Відповідні рішення сьогодні пропонуються або розробляються усіма провідними постачальниками корпоративного програмного забезпечення.

2. Зростає популярність рішень з відкритим кодом. В майбутньому це може привести до того, що організації будуть використовувати суміш з комерційних рішень і програм з відкритим кодом.

3. Процес прийняття рішень все частіше починає ґрунтуватися на неструктурованою або погано структурованою інформації, а це робить вкрай затребуваними засоби її пошуку і перетворення в форму, доступну аналітичного інструментарію.

4. Народжується хвиля інновацій в області візуального представлення інформації в аналітичних системах, що обіцяє спростити роботу з ними кінцевих користувачів.

2020 рік став переломним для багатьох галузей бізнесу – в один день змінилися моделі споживання і взаємодії з співробітниками, а річні плани, які ретельно затверджувалися в кінці минулого року, виявилися нікому не потрібними. Незважаючи на корективи, які внесла пандемія COVID-19 і багато інших суспільно-політичних подій, ринок ВІ продовжує зростати. Короткочасне припинення частини проектів не зробила істотного впливу на ініціативи з розвитку таких систем. До того ж, деякі компанії в карантинний період і зовсім прискорили ВІ-проекти.

Великий бізнес зазнав великих збитків, але в той же час попит на ВІ-продукти не спадає, оскільки компанії тепер націлені на оптимізацію бюджетів і переорієнтація бізнес завдань ґрунтуючись, в першу чергу, на даних [3, с. 56].

В даний час зростає розуміння того факту, що дані підприємств сприймаються як актив і суб'єкт економічної діяльності. Сучасний цифровий бізнес значно підвищує значущість інформації для організації і підсилює потребу в ініціативах в галузі управління корпоративними даними і системах ВІ абсолютно нового рівня, що дозволяють підвищити якість прийняття організаційних рішень і керованість бізнесу, скоротити витрати, а в перспективі – розвивати нові бізнес-напрямки.

Ринок розвивається і за рахунок появи нових проектів з оцифрування бізнесу і державних органів, так і за рахунок стимулювання процесів імпортозаміщення. Впровадження ВІ перестас бути прерогативою інтеграторів, демократизація інструментів і зниження доступу до найкращих практик і методологій дало поштовх до розвитку внутрішніх центрів експертизи у самих замовників. Вони стали менше вкладати в зовнішні ресурси, вважаючи за краще набирати, плекати і розвивати фахівців «всередині» компанії [2, с. 23].

У найближчі роки інструментарій та функціонал систем аналізу даних буде розвиватися з ура-

хуванням зростаючих потреб підприємств в потокової аналітиці, «демократизації» бізнес-аналізу, максимального спрощення інструментарію аналітичних систем для «звичайних» користувачів, популяризації інструментів голосового управління.

Згідно з даними дослідження Drenser, в 2020 році користувачі вважають за краще працювати з ВІ на умовах передплати. Таку схему вибирають 90% респондентів, які брали участь в опитуванні. Хмарний підхід дозволяє виключити ризики проблем окупності, а також спробувати новий продукт, використовуючи тестові ліцензії. Розробники систем ВІ також підтримують Trial-схеми, так як вони збільшують потенційну можливість подальшої покупки ліцензій навіть невеликими компаніями, які раніше і не зважилися б на використання ВІ в своїй практиці. Лідерами в сфері хмарних ВІ, за даними аналітиків, є Amazon AWS, Microsoft Azure, Google Cloud і IBM Bluemix.

Бізнес-аналітики відзначають 5 актуальних трендів, які визначатимуть розвиток ВІ в найближчі роки і відіграватимуть суттєву роль в житті кожного з нас.

– Самообслуговування.

Реальність сьогодення в сфері ВІ така, що кожен бізнес-користувач отримує можливість створити свою екосистему ВІ і робити запити в міру необхідності. Проблеми розгортання систем були вирішені за рахунок появи хмарних сервісів, а підключення джерел даних і їх підготовка були автоматизовані в більшості найбільш сучасних рішень. Таким чином, технологія ВІ стала доступнішою, а від користувачів систем вже не потрібен досвід в сфері Data Science. Тепер через графічний інтерфейс можна додати свої власні джерела даних, в тому числі електронні таблиці, створювати персоналізовані панелі індикаторів і візуалізувати результати найрізноманітнішими способами.

– Від аналізу до дій.

Очікується, що системи ВІ будуть допомагати не тільки зрозуміти поточну ситуацію, але також почнуть підказувати фактичні кроки, які необхідно зробити в даний момент часу. Насправді такий функціонал вже з'являється в найбільш просунутих ВІ-системах, і бізнес-користувачі можуть не тільки дізнатися про існуючі тенденції, але також отримати рекомендацію, як використовувати ситуацію, щоб підвищити задані КРІ. Іншими словами, система ВІ повинна не тільки складати звіти і формувати уявлення даних, але також моментально повідомляти вам про те, що потрібно (або, навпаки, не потрібно) робити в даній ситуації.

– Всеосяжне застосування ВІ.

Цікава особливість технологій ВІ полягає в тому, що чим більше користувачів у системи в компанії, тим глибше рівень аналізу, який можна провести за допомогою інструментів. Якщо кожен співробітник має можливість роботи з ВІ і бачить вигоди в цьому для виконання своєї роботи, він буде не тільки збирати дані для себе, але також поповнювати

загальний корпоративний репозиторій, підключаючи до нього свої оновлені джерела інформації. Тим часом, доступність ВІ за рахунок все більш прозорого ліцензування і хмарних реалізацій дозволяє говорити про проникнення таких систем в самі різні рівні роботи компанії – від виробництва і продажів до HR і маркетингу. Подібні схеми вже успішно реалізовані на таких ВІ-системах, як IBM Cognos.

– Візуалізація.

Кратне збільшення обсягів даних, які використовуються в бізнес-аналітиці, призвело до необхідності спростити їх подання. Якщо раніше фахівці з ВІ працювали зі стовпцями даних і простими діаграмами, то на сьогоднішній день роль візуалізації зростає. У багатьох ВІ-системах використовується 3D-візуалізація, а також різні методи зображення тенденцій, включаючи відеомодельовання. Такий підхід дозволяє побачити не просто «зниження продажів за підсумками кварталу», але цілий ряд показників, пов'язаних з цією тенденцією.

– Сторітеллінг.

Сторітеллінг, можливість розповісти наочну історію, щоб продемонструвати проведений аналіз. На додаток до існуючих способів візуалізації, сторітеллінг відкриває можливості ефективної комунікації з тими людьми, які не були достатньо глибоко занурені в проблематику або бізнес-процеси відділу.

Деякі дашборди вже сьогодні пропонують можливості сторітеллінгу. Наприклад, рішення ВІ від компанії Domo дозволяє створити історію, щоб продемонструвати будь-який із знайдених в процесі аналізу інсайтів.

Функція сторітеллінга стала з'являтися в ВІ-системах в зв'язку з тим, що більшість інсайтів, які знаходять аналітичні алгоритми, вимагають пояснення і занурення в тематику.

В Україні дослідженням методу сторітеллінгу почали займатися нещодавно і на сьогодні цей метод вважається інновацією в освіті [1, с. 98].

Брендів, які хочуть використовувати сторітеллінг, щороку стає дедалі більше. Тому поступово зростає попит на сегментацію сфери: сторітеллінг для стартапів, для соцмереж чи політичний сторітеллінг. Згідно з Google Trends, одними із найпопулярніших запитів на цю тему є «маркетинговий сторітеллінг» і «сторітеллінг для презентацій». Тому спеціалісти суміжних сфер, які задумуються над перекваліфікацією, можуть звернути увагу на цю область [5, с. 342].

Система ВІ є однією з найрозвинутіших та популяризованою у США, адже там проведена величезна успішна практична робота у напрямку Big Data Strategy (Business Intelligence+KMS Strategy). Найбільш корисні результати ВІ-засоби дають за результатами аналізу інформації у сховищах даних (Data Warehouse), проте практика показує, що вони можуть принести корисний ефект навіть на 100 і менше записах (наборах даних) у правильно побудованій електронній таблиці. Також досвід показує, що початкове розуміння побудови операцій

ETL (Extraction, Transformation, Loading) для багатовимірного моделювання й "розкопки в даних" (Data Mining) потребує специфічного складного просторового маніпулювання семантичними атрибутами досліджуваних об'єктів і недоступне для самостійної реалізації спеціалістами, які не знайомі зі специфікою підготовки даних до OLAP і Data Mining.

В сучасних ВІ-системах набирають функції статистичного аналізу і прогнозування аналітики. Особливо це є актуальним у випадку їх впровадження в механізми СУБД. При цьому загальна світова тенденція ринку програмного забезпечення свідчить, що попит на ВІ-системи постійно зростає, незважаючи на кризові явища в економіці. При цьому за останні роки відбулось суттєве зменшення сфери застосування ВІ-систем – вони все більше стають фронт-офісними системами і використовуються для аналітичних цілей та прогнозування. Як наслідок, за підсумками 2018 р. ринок ВІ-систем виріс на 15% проти загального спаду ринку програмного забезпечення на 8%. Дана тенденція характерна і для країн СНД. Зокрема, за підсумками 2018 р. аналітична компанія IDC зафіксувала суттєве зростання попиту (майже в 1,5 рази) на ВІ-рішення з боку російських компаній. Класифікація інструментів для створення ВІ-систем Інструментальне програмне забезпечення для створення інформаційно-аналітичних систем, яке використовується сьогодні на підприємствах, у компаніях і організаціях, можна класифікувати за наступними ознаками:

- За функціональністю: повнофункціональні; часткові (реалізують одну або кілька функцій).

- За формою подання оброблюваних даних: для роботи зі структурованими даними (цифрові дані); для роботи з неструктурованими даними (текстові, відео, графіка); комбіновані.

- За ступенем автоматизації логічних операцій: комплекси пошуку і збору даних (пошукові системи); аналітичні комплекси (містять автоматизовані процедури або методи аналізу даних); пошуково-аналітичні комплекси. основні задачі, які вирішуються за допомогою ВІ-систем [4, с. 115].

Як зазначалося вище, інформаційно-аналітичні системи класифікують за типами задач, які вони вирішують. серед задач, які вирішуються, в т. ч. на підприємствах України, можна виділити, зокрема, такі: аналіз фінансового стану підприємства/установи; розробка і аналіз інвестиційних проектів, формування техніко-економічних обґрунтувань; підготовка бізнес-планів; планування та прийняття інвестиційних рішень; управління проектами; оцінка фінансової ефективності (Activity Based Management). Для вирішення зазначених задач використовуються як багатфункціональні ВІ-системи, так і спеціалізовані програмні продукти.

Сучасний український ринок ВІ-систем представлений як горизонтальними ВІ-рішеннями, в яких реалізований набір загальноприйнятих інструментів, так і спеціалізованими вертикальними рішеннями, які розроблені під конкретні галузі

або завдання. Перевагою горизонтальних рішень є їх здатність рости разом з організацією. Такі рішення зазвичай масштабуються і охоплюють всі напрямки діяльності та підрозділи підприємства чи компанії, а також легше піддаються змінам. Разом з тим ці рішення вимагають більш тривалого і ретельного налаштування, адаптації під конкретні вимоги. Проекти впровадження таких рішень є дорогими, а вимоги до ІТ-спеціалістів – вищими. Вертикальні рішення зазвичай не потребують тривалого і трудомісткого налаштування для вирішення специфічних завдань і для відповідності вимогам регламентуючих організацій, оскільки вони розроблені саме для таких цілей. Разом з тим такі рішення не завжди в рамках однієї структури дозволяють використовувати єдине рішення, що обумовлює освоєння та інтеграцію декількох різних аналітичних систем. На українському ринку інформаційних технологій в області ВІ-систем представлені в основному компанії-розробники ПЗ зарубіжного походження, оскільки в Україні такі розробки практично не ведуться. Крім того, автоматизовані системи бізнес-аналітики не мають високого попиту в українського споживача, оскільки вважається, що ВІ-рішення неактуальні для поточного рівня розвитку автоматизації в країні.

На українському ринку інформаційних технологій у галузі ВІ-систем представлені в основному компанії-розробники програмного забезпечення іноземного походження, оскільки в Україні такі розробки практично не проводяться. Крім того, автоматизовані системи бізнес-аналітики не користуються великим попитом серед українських споживачів, оскільки вважається, що ВІ-рішення не мають значення для сучасного рівня автоматизації в країні. Певна діяльність зі створення власних ВІ-систем здійснюється в Російській Федерації, однак такі розробки вирішують лише окремі аспекти завдання управління ефективністю бізнесу.

За словами Гартнера, ринок ВІ-систем сьогодні на 70% зайнятий великими постачальниками. У той же час найпоширенішим способом побудови систем бізнес-аналізу є комбінація інструментів ВІ, таких як, наприклад, SAP BusinessObjects XI, IBM Cognos BI, Oracle BI EE та одна з реляційних баз даних – зокрема, в Україні найбільш широко використовуються Oracle Database, Microsoft SQL Server, MySQL, Sybase, IBM DB2 тощо.

В якості нових підходів, що використовуються в бізнес-аналітиці, слід зазначити концепцію хмарних технологій. Сховища даних і хмарні технології сумісні завдяки застосуванню масштабованих архітектур. Незважаючи на специфічні особливості ВІ, рішення з використанням хмар BIaaS (Business Intelligence As A Service) економічніше, не вимагає установок і подальшого підтримання ПО, що скорочують терміни впровадження. В даний час користувачами Business Intelligence є великі підприємства і організації, рішення BIaaS дозволяють ширше використовувати засоби бізнес-аналітики для малого і середнього бізнесу.

Перспективи розвитку бізнес-аналітики є методологічним та функціональним розширенням категорії «бізнес-аналітика, до якої відносяться не тільки засоби вилучення, перетворення і завантаження даних, OLAP-куби, сховища даних, інструментальні панелі і додатки для генерації звітів. Практична реалізація комплексування даних привела до появи нових класів аналітичних програмних продуктів, тісно пов'язаних з загальними завданнями корпоративного управління.

Сучасні прикладні модулі повинні забезпечувати наскрізну підтримку таких процесів управління, як розробка стратегії, планування, моніторинг результатів, оптимізація та коректування стратегії, реалізація керуючих впливів.

При розробці стратегії використовуються засоби складання стратегічних карт, визначення ключових факторів, що впливають на генерацію додаткової вартості, опису ключових показників і метрик ефективності бізнесу. У процесі планування необхідні програмні засоби управління проектами, з допомогою яких керівники підрозділів могли б деталізувати стратегічні цілі, розробляти варіанти оперативних планів і програм, визначати бюджети та розподіляти ресурси.

Перспективною залишається розробка засобів колективної роботи для створення, збору та консолідації планових показників по фінансовим і іншим аспектам діяльності, засоби генерації звітів, механізми обробки бізнес-правил, прогнозування і моделювання процесів. безумовно, такі програмні продукти вже є на ринку, але вони повинні стати робочим інструментом для співробітників і аналітиків підприємств різної кваліфікації, а не тільки для декількох експертів в області програмного забезпечення. Лише в цьому випадку буде забезпечений безперервний введення даних про зовнішньому ринку.

Серед інших технологічних тенденцій в області бізнес-аналітики експерти виділяють: заміну процедур поновлення даних, що відбуваються з заздалегідь визначеною періодичністю, на процеси реального часу; поширення функцій очищення даних на рівень кінцевих користувачів; поступове стирання кордонів між окремими інструментами з інтеграцією бізнес-додатків.

Для подальшого спостереження за ринком програмного забезпечення, орієнтованого на обробку бізнес-інформації, важливо переглядати матеріали конференції «Бізнес-аналітика на сучасному підприємстві»:

- підтримка управлінських рішень;
- програмний інструментарій;
- інтеграція в корпоративні системи;
- форум з обговорення проблем бізнес аналітики.

Таким чином, світовий ринок бізнес-аналітики в своєму розвитку слід цілої низки трендів, головними з яких є спрощення систем для кінцевих користувачів, але в той же час, розвиток інтелектуальних функцій промислових ВІ-платформ [6, с. 84]. Світовий ринок ВІ систем активно освоює концепцію мобільності, але адаптація хмарних технологій йде більш низьким темпами. Значна частина інновацій зосереджена і навколо вирішення проблеми обробки великих обсягів даних. Роль аналітика інформаційних ресурсів полягає в забезпеченні повноти збору даних про зовнішній ринок, ліквідації прогалин в них, відборі індикаторів стеження за ринком, адаптації програмних продуктів до специфіки предметного поля, інтерпретації результатів машинної обробки. Для цього аналітику необхідно професійно володіти сучасним інструментарієм бізнес-аналітики.

Висновки. сьогодні в нашому розпорядженні є величезні обчислювальні ресурси і гігантські обсяги даних, витончені методи штучного інтелекту і машинного навчання, швидкі і надійні програмні інструменти. Витяг інсайтів, що приносять реальну цінність з наявних даних, – це одночасно і виклик, і можливість зробити якісний ривок на шляху до цифрового трансформції.

Запропонований далеко неповний перелік змін і тенденцій, що наполегливо входять в життя і фахову діяльність сучасного аналітика. Без сумніву, зміни відбуваються так швидко й радикально, що попереду нас чекає абсолютно новий віртуальний світ технологій та реалій. сучасний аналітик стає оператором штучних машин, інтегратором класичної, офлайн та нової, онлайн аналітики, а також розширеної аналітики. Нова, безперервна, операційна аналітика буде швидко завойовувати собі життєвий простір, змушуючи фахівців з інформації повсякчас пристосовуватись до нових умов.

Література:

1. Алистер Коберн Современные методы описания функциональных требований к системам / под ред. В.И. Бариленко. Москва : КНОРУС, 2018. 98 с.
2. Василенко М.К. Аналітична проблемна стаття на сучасному етапі розвитку. Наукові записки Інституту журналістики / за ред. В.В. Різуна. Київ : нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. 2006. 23 с.
3. Друкер Питер. Задачи аналитика в XXI веке. Москва : Издательский дом «Вильямс», 2002. 56 с.
4. Казакова Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании. Москва : Финансы и статистика, 2015. 115 с.
5. Клифтон Брайан. Google Analytics для профессионалов. Москва : Диалектика, 2017. 342 с.
6. Курносов Ю.В. Аналитика как интеллектуальное оружие. 2-е изд. Москва : Ритм, 2015. 84 с.
7. Миркин Б.Г. Введение в анализ данных: учебник и практикум. Москва : Изд-во «Юрайт», 2014. 174 с.

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ НОВИХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

ECONOMIC POLICY OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF NEW GLOBAL CHALLENGES

Клименко І.С.

*кандидат технічних наук, доцент кафедри економіки
Національного транспортного університету*

Клуменко Ірина

*Candidate of Technical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
National Transport University*

Кривенко О.К.

*старший викладач кафедри економіки
Національного транспортного університету*

Kryvenko Olena

*Senior Instructor at Department of Economics
National Transport University*

У статті розглянуто стратегічне бачення розвитку національної економіки та визначення напрямів політики держави в умовах нових глобальних викликів. Аргументована необхідність забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на міжнародних ринках шляхом імпортозаміщення. Зазначені особливості зв'язку імпортозаміщення та економічної безпеки держави. Показана стратегія розвитку економічної політики держави. Розглянуто ефективність імпортозаміщення за окремими складовими економічної безпеки. Зазначена важливість інвестицій для розвитку економіки. Визначено проблеми української інноваційної екосистеми. Запропоновані шляхи для підвищення конкурентоспроможності національної економіки

Ключові слова: валовий внутрішній продукт, глобальна економіка, імпортозаміщення, інноваційна політика, конкурентоспроможність.

В статье рассмотрены стратегическое видение развития национальной экономики и определения направленной политики государства в условиях новых глобальных вызовов. Аргументирована необходимость обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции на международных рынках путем импортозамещения. Указанные особенности связи импортозамещения и экономической безопасности государства. Показана стратегия развития экономической политики государства. Рассмотрена эффективность импортозамещения по отдельным составляющим экономической безопасности. Отмечена важность инвестиций для развития экономики. Определены проблемы украинской инновационной экосистемы. Предложены пути повышения конкурентоспособности национальной экономики

Ключевые слова: валовый внутренний продукт, глобальная экономика, импортозамещение, инновационная политика, конкурентоспособность.

The article considers the strategic vision of the development of the national economy and the definition of state policy in the context of new global challenges. The need to ensure the competitiveness of domestic products in international markets by import substitution is argued. The peculiarities of the connection between import substitution and economic security of the state are indicated. The strategy of development of economic policy of the state is shown. The efficiency of import substitution for certain components of economic security is considered. The importance of investments for economic development is noted. The problems of the Ukrainian innovation ecosystem are identified. Ways to increase the competitiveness of the national economy are proposed

Keywords: Gross domestic product, global economy, import substitution, innovation policy, competitiveness.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна стоїть перед новими викликами, які сформовані під впливом зростання відкритості глобальної економіки, посилення невизначеності напрямів та темпів такого зростання. Це вимагає значних змін у стратегічному баченні розвитку національної економіки та визначенні напрямів політики держави щодо забезпечення гідного рівня економічного розвитку України на конкурентному глобальному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки й управління конкурентоспроможністю країни присвячені праці провідних вітчизняних учених, серед яких: З. Адаманова, Л. Антонюк, С. Аптекарь, Л. Балабанова, О. Білорус, С. Боринець, Б. Губський, І. Должанський, Я. Жаліло, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, Ю. Мацейко, В. Новицький, В. Павлова, Ю. Пахомов, А. Пилипенко, А. Садеков, А. Стрілець, І. Фамінський,

Л. Федулова, А. Філіпенко, О. Чернега, М. Шарко, О. Шнирко, О. Шубін та ін. На сьогоднішній день створено ґрунтовну теоретичну базу, яка дозволяє визначити сутність, принципи, механізми управління конкурентоспроможністю національної економіки, але ці процеси є динамічними й потребують постійної адаптації і корегування.

Виклад основного матеріалу. Показник валового внутрішнього продукту є вагомим індикатором соціально-економічного розвитку країни. При розрахунку ВВП можна дати оцінку результатів виробництва та споживання, темпів економічного зростання, продуктивності праці, а також сформулювати уявлення про загальний добробут нації [1, с. 250]. Динаміку ВВП України за період з 2015 по 2019 роки представлено на рис. 1 та в табл. 1 [2].

Таблиця 1

Валовий внутрішній продукт України у 2020 р у млн. грн.

	Номінальний ВВП	Реальний ВВП
1 кварт.	845829	818004
2 кварт.	867782	839436
3 кварт.	1156797	1095314

Показник ВВП України порівняно з сусідніми країнами за даними міжнародного валютного фонду значно відстає. Порівняно з Україною рівень ВВП країн СНГ значно вище, як і країн Європейського Союзу. Міжнародне рейтингове агентство Moody's прогнозує, що в Україні ВВП на душу населення залишатиметься найменшим серед країн СНД і в 2021 році.

У 2020 році Україна та весь світ стикнулися із пандемією COVID-19 та екологічною рецесією, що вплинула на життя людей та економіку. Пандемія COVID-19 призвела до серйозних соціально-економічних дислокацій та труднощів. Пандемія COVID-19 створює серйозні соціальні і економічні труднощі в Європі. Хоча надзвичайні заходи політики і самоізоляції пом'якшили наслідки першої хвилі пандемії, масштабна друга хвиля і нові заходи

самоізоляції ставлять під загрозу відновлення економіки.

Відповідно до останньої проведеної МВФ економічної оцінки по зоні євро, основним завданням в області економічної політики як і раніше буде боротьба з пандемією, а також забезпечення стійкого і всеосяжного відновлювального зростання [3].

Таблиця 2

Основні економічні показники Єврозони за 2018–2022 рр. (%)

	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Реальний ВВП	1.9	1.3	-8,3	5.2	3.1
Приватне споживання	1.5	1.3	-9,2	5.5	3.2
Експорт	0.6	2.5	-12,9	8.3	5.8
Імпорт	3.7	3.9	-11,6	7.8	5.7

Незважаючи на прогнозоване відновлення, очікується, що криза спричинить довгострокове зниження обсягів виробництва в зоні євро.

У найближчій перспективі найбільше постраждають сектора, які передбачають численні контакти (наприклад, туризм і транспорт), а також підприємства, які змушені призупинити роботу на період самоізоляції (наприклад, магазини і ресторани). Рішучі заходи грошово-кредитної політики, прийняті Європейським центральним банком (наприклад, нові і розширені програми покупки активів), заспокоїли ринки і пом'якшили фінансові умови, що допомогло підтримати кредитування населення і компаній. Багато країн також розширили свої діючі програми часткової зайнятості або впровадили нові програми, запобігши різкому сплеску безробіття за рахунок надання компаніям сприяння в скороченні робочого часу замість скорочення робочих місць. Фонди відновлення ЄС можуть зіграти важливу роль в прискоренні переходу до «зеленої» та цифрової економіки, а також стимулювання потенційного економічного зростання. В рамках програми «Наступне покоління ЄС» (Next Generation EU) кошти на

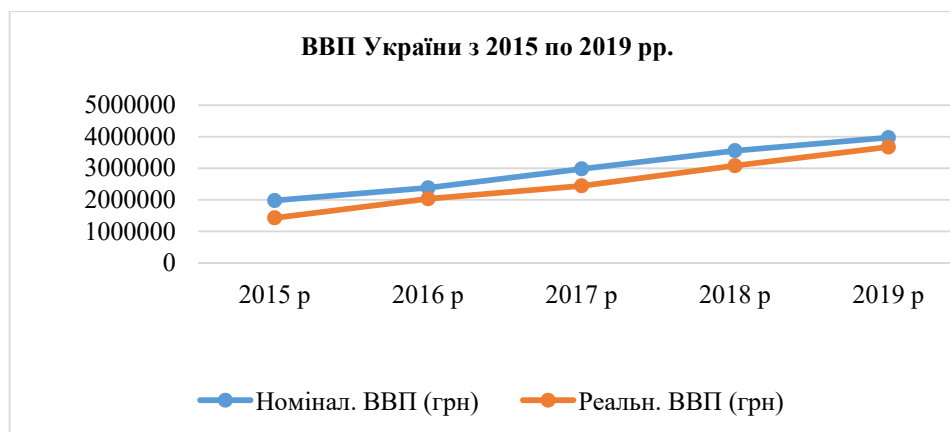


Рис. 1. Динаміка ВВП України за 2015–2019 рр. у млн. грн.

відновлення в розмірі 750 млрд євро, 390 млрд з яких представляють собою гранти, слід використовувати в якості катализатора інвестицій і підвищення продуктивності за допомогою цифровізації. Вже зараз очікується, що до 2023 року ці гранти підвищать рівень реального ВВП країн ЄС на $\frac{3}{4}$ відсотка, а при ефективному витрачанні результат може бути в два рази більше [3].

Прогнозоване падіння економіки України є наслідком глобальних шоків: несприятлива ситуація на важливих для України сировинних ринках, закриття товарних ринків для українських експортерів, зміна глобальних виробничих ланцюжків [2].

Обмеження ринків збуту відбудеться через сповільнення економіки і відповідне зменшення попиту на промислову продукцію на світових ринках; водночас, імпортери підтримують їх національні економіки через посилення захисних заходів.

Розвиток економіки України на пряму залежить від інвестицій. Отже, Україна останнім часом займає незадовільне місце у всіх світових рейтингах. Стратегічні пріоритети України щодо підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності повинні відображатися у системі поступових кроків адаптації національної економіки до змін світових глобалізаційних та інтеграційних процесів. Також зусилля держави варто спрямувати на формування сприятливого бізнес-середовища, яке дасть змогу реалізувати наявний інноваційний та людський потенціал та стане передумовою поступового. Однією з найбільш негативних та загрозливих для економічної безпеки України стала тенденція до насичення в значних масштабах внутрішнього ринку імпортними товарами (продукцією), зокрема тими, на виробництві яких економіка держави спеціалізувалася та які експортувала. Загрозами для сталого і структурно збалансованого розвитку внутрішнього ринку України є те, що проникнення імпорту стосується всіх регіонів держави, ключових видів економічної діяльності та галузей економіки.

Об'єктивно, що політика імпортозаміщення має реалізуватися та координуватися на центральному

рівні управління, проте організаційно-економічні інструменти державного регулювання на регіональному і місцевому рівнях характеризуються високим прикладним характером та ефективністю. Таким чином актуалізувалася необхідність визначення пріоритетних напрямів та інструментів політики імпортозаміщення, реалізація яких орієнтована на зміцнення конкурентоспроможності економіки та забезпечення економічної безпеки розвитку внутрішнього ринку України.

Визначення імпортозаміщення як певного процесу (скорочення, припинення, обмеження, витіснення імпорту товарів; планування, організації, стимулювання збільшення обсягів внутрішнього виробництва аналогічних товарів) дозволяє з'ясувати його концептуальні характеристики під час розроблення та реалізації відповідних державних програм. Це особливо важливо, коли такі програми поєднують вирішення завдань щодо економічного зростання та забезпечення економічної безпеки держави.

Якщо врахувати, що економічна безпека держави характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання, а імпортозаміщення забезпечує стабільність і розвиток, актуально стверджувати про тісну залежність економічної безпеки держави від імпортозаміщення.

Про ефективність імпортозаміщення як інструмента забезпечення економічної безпеки держави можуть свідчити такі її результати, зокрема за окремими складовими економічної безпеки:

- забезпечення максимально ефективного використання наявних виробничих потужностей держави, їх модернізація та розширене відтворення (виробнича безпека);
- формування передумов до самодостатнього відтворення та імміграції економічно активного населення (демографічна безпека);
- гарантування оптимального насичення внутрішнього ринку імпортними товарами та рівня відповідної залежності (зовнішньоторговельна безпека);

Таблиця 3

Структура змін в 2020 році (%)

	Частка сектору у ВВП	Частка сектору в зайнятості	Частка сектору в податках	Частка малого бізнесу в ДВ
Готельно-ресторанний бізнес	-82%	-64%	-82%	60%
Промисловість	-48%	-19%	-48%	10%
Оптова та роздрібна торгівля	-31%	-24%	-31%	28%
Професійні та адміністративні послуги	-27%	-11%	-27%	46%
Вантажні та пасажирські перевезення	-24%	-19%	-24%	22%
Освіта та культура	-70%	-40%	-21%	<40%
Будівництво та операції з нерухомим майном	-13%	-10%	-13%	7%
Фінансова та страхова діяльність	-12%	-9%	-12%	26%
Сільське господарство	0%	0%	0%	46%
Інформація та телекомунікації	-1%	-2%	-1%	<50%
Інші послуги	-5%	-17%	-5%	87%
Охорона здоров'я	+22%	+7%	+22%	<25%

– формування фінансово-інвестиційних стимулів до розширення виробництва високотехнологічної продукції з високою часткою доданої вартості (інвестиційно-інноваційна безпека);

– досягнення системності та збалансованості макроекономічних відтворювальних пропорцій (макроекономічна безпека);

– збільшення обсягів внутрішнього виробництва продуктів харчування, яке здатне повністю забезпечити потреби суспільства в споживчих товарах належної якості (продовольча безпека);

– підвищення рівня зайнятості висококваліфікованих працівників, їх продуктивності та ефективності праці, формування високої мотивації праці та рівня якості трудового життя (соціальна безпека);

– збереження цілісності та єдності фінансової системи країни, її стійкості до дисбалансів (фінансова безпека).

Отже, без зменшення рівня залежності від імпорту неможливо досягнути високого рівня самодостатності економіки, забезпечити економічну самостійність, стабільність і стійкість, активізувати економічне зростання.

Досвід розвинених країн світу свідчить, що основним чинником забезпечення їх економічного зростання є державна інноваційна політика [4, с. 132]. Вона характеризується високою результативністю у вирішенні проблем суспільства та створює умови для підвищення ефективності національних інноваційних систем.

Варто виділити такі моделі державної стратегії підвищення конкурентоспроможності на інноваційній основі, які включають групи країн, що зорієнтовані на:

– лідерство у науці, реалізацію масштабних цільових проектів, які охоплюють усі стадії інноваційного циклу із значною часткою науково-інноваційного потенціалу в оборонному секторі (Великобританія, США, Франція);

– дифузю інновацій, створення умов і сприятливого інноваційного середовища, раціоналізацію всієї структури економіки (Німеччина, Швейцарія, Швеція);

– стимулювання інновацій завдяки розвитку інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйнятливості до досягнень світового НТП, координації дій різних секторів у сфері науки і технологій (Японія, Республіка Корея).

Кластерну стратегію національної конкурентоспроможності у найбільш очевидній формі проводять такі країни: Бельгія, Данія, Нідерланди, Канада (провінція Квебек), Франція, Фінляндія, Південна Африка. Практично кожна третя компанія у цих країнах здійснює інноваційну діяльність [5, с. 60].

В Україні переважає дисбаланс щодо розвитку окремих елементів інноваційної діяльності та чинників підвищення конкурентоспроможності й ефективності економіки, вона відноситься до країн з середнім рівнем інноваційності, категорії пригнічених економік. Згідно з міжнародними дослідженнями наша держава має елементи країни з ресурсоорієнтованою

та ефективноорієнтованою економікою. Для України важливо забезпечити розв'язок соціальних, економічних проблем і розвиток інноваційного підприємництва, одночасно не збільшуючи навантаження на бюджет. Такі завдання можливо вирішити завдяки використанню комплексної системи заходів, що мають організаційно-управлінський, фінансовий, правовий характер і спрямовані на поліпшення фінансування інновацій, ефективне їх використання в економіці. Відповідно до міжнародних практичних досліджень, у випадку, коли частка інноваційної продукції у ВВП країни займає менше ніж 20%, національна продукція, як і держава, втрачає свою конкурентоспроможність. У Китаї цей індикатор досягає 40%, у Європі середнє значення показника – 25–35% [6]. В Україні ж частка інноваційної продукції у ВВП країни нижче мінімально допустимого рівня утримання конкурентоспроможності.

В Україні маємо ситуацію, коли відсталі галузі не спроможні бути споживачами новітніх технологій і не формують попит для них.

Використання інвестицій у державі мотивує до розвитку конкурентоспроможних та економічно ефективних виробників, сприяє забезпеченню потреб підприємств у необхідній матеріально-технічній базі, технології, продукції [6, с. 4]. Іноземні інвестиції забезпечують інтеграцію будь-якої держави у світову економіку завдяки залученню підприємств до прогресивного виробничого і фінансово-господарчого досвіду, науково-технічній і виробничій співпраці; служать джерелом капіталовкладень, зокрема у формі новітніх засобів виробництва; зумовлюють поширення інновацій, стимулюють до запозичення та імітації інновацій, створених у розвинених країнах; до збільшення продуктивності праці; до підвищення рівня конкурентоспроможності країни.

Українська інноваційна екосистема стикається з певними проблемами:

1. Ускладнена нормативно-правова та регуляторна система в сфері започаткування та ведення інноваційної діяльності, слабе правове забезпечення захисту прав інтелектуальної власності, низький рівень координації наявних ініціатив у сфері інноваційної політики

2. Низький рівень підприємницької культури та розуміння ролі інновацій, освітні програми не відображають дійсних потреб бізнесу, слабка кооперація між університетами та бізнесом; низька якість підприємницької освіти, у підприємців недостатньо компетенцій для створення та масштабування бізнесу

3. Дослідження носять переважно теоретичний, а не прикладний характер, слабка спроможність науководослідницьких установ, недостатнє фінансування та відсутність належної науково-дослідницької інфраструктури

4. Відсутність механізмів підтримки створення та розвитку стартапів, ускладнений доступ стартапів та інноваційних МСБ до знань та технологій, відсутність мережі для посилення співпраці між суб'єктами інноваційної екосистеми, відсутність повномасштабних інкубаторів та акселераторів в

регіонах України, обмежена кількість партнерств; низький рівень інтернаціоналізації

5. Недостатня кількість локальних інвесторів (напр., бізнес-ангели, венчурні фонди, краудфандинг) та експертизи у сфері інвестування, обмеженість фінансування для стартапів на ранніх стадіях та для технологічних стартапів, ускладненість входу іноземних інвесторів

6. Низький рівень конкуренції на ринку інновацій та слабкий попит на інноваційну продукцію, орієнтованість українських інноваційних продуктів на локальний ринок, низька інтеграція в західні ланцюги доданої вартості, які як правило є стимулом до створення нових технологій

В сучасних умовах інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя вагомим значення набуває питання конкурентоспроможності національних економічних систем. Сталий розвиток економіки будь-якої країни передбачає наявність сприятливих умов для функціонування, а також підвищення адаптивності до змін навколишнього середовища та постійне збільшення конкурентних переваг. На сьогоднішній день відображаються зміни структури світової економіки та міжнародних економічних зв'язків, що обумовлено передусім динамічним розвитком інтеграційних процесів, зміною ринкових тенденцій, а також характером конкуренції.

Але все ж не менш важлива проактивна роль держави в економіці. Головною метою економічної політики України має бути підвищення конкурентоспроможності країни на інноваційно-високотехнологічній основі й створення державою для цього всіх необхідних і достатніх умов.

Глобальна економічна система зазначає значних трансформацій, що зумовлюють нові виклики та створюють нові можливості для України.

Підвищення кредитних рейтингів України допоможе залучити зовнішнє фінансування на більш вигідних умовах.

Революційні інновації окупляться в десятки разів і зроблять економіку конкурентоспроможною в довгостроковій перспективі. Наприклад, високотехнологічна робототехніка здатна знизити витрати на робочу силу у сфері виробництва на 6,3 трильйонів доларів США (19% від загальносвітових витрат на робочу силу), а автоматизація інформаційної сфери та сфери знань здатна знизити витрати на робочу силу на 9 трильйонів доларів США (27% від світових витрат на оплату праці) [7, с. 7].

Висновки. Завдяки визначенню конкурентних переваг країни та з'ясуванню фактичного стану її економіки, варто зазначити, що Україна має достатній інноваційний, науково-технічний, зокрема інтелектуальний і творчий потенціали, який однак не достатньо належно використовується і майже не чинить помітний вплив на економіку.

Отже, для інноваційної сфери України, що вирізняється низкою непростих, проблемних проявів, суттєвим є змістовне, глибинне освоєння передового світового досвіду для пошуку заходів імплементації державного регулювання інноваційного розвитку, що врешті спонукатиме в господарсько-правовій практиці суб'єктів господарювання до неперервної інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, підприємств та країни загалом. Україні потрібно обрати шлях інноваційного розвитку на основі ринкового прориву або інерційного розвитку імітаційного типу. Підґрунтя стійкого поступу підвищення конкурентоспроможності національної економіки повинно бути закладено у відповідній стратегії розвитку. Інновації тісно пов'язані зі зростанням продуктивності та лежать в основі покращення рівня життя в країні. В довгостроковій перспективі головним визначальним фактором економічного зростання та рівня життя в країні буде її здатність створювати, адаптовувати та використовувати нові технології.

Література:

1. Куцик П.О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : монографія / П.О. Куцик, О.І. Ковтун, Г.І. Башнянин. Львів : ЛКА, 2015. 594 с.
2. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
3. Офіційний сайт МВФ. URL: <https://www.imf.org/ru/Home>
4. Федірко О. Теорія і практика локалізації інноваційної бізнес діяльності в ЄС. Київ : КНЕУ, 2017. 528 с.
5. Інноваційна екосистема в сучасних економічних дослідженнях. *Економіка промисловості*. 2020. № 2 (90). С. 54–92.
6. Офіційний сайт Міжнародного інституту менеджменту та розвитку. URL: <http://www.imd.ch>.
7. ЮНКТАД (2019). Доклад о цифровой экономике 2019. Создание стоимости и получение выгод: последствия для развивающихся стран. Обзор. Организация объединенных наций. ЮНКТАД. 16 с.

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК СКЛАДОВА УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

CORPORATE CULTURE AS A COMPONENT OF SUCCESSFUL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Кривошеєва С.В.

*старший викладач кафедри економіки
Національного транспортного університету*

Kryvosheieva Svitlana

*Senior Instructor at Department of Economics
National Transport University*

Клименко І.С.

*кандидат технічних наук, доцент кафедри економіки
Національного транспортного університету*

Klymenko Iryna

*Candidate of Technical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
National Transport University*

В статті розглянуто поняття корпоративної культури, визначений зв'язок корпоративної культури та мотивації. Визначено значення та особливості корпоративної культури, її орієнтованість на задоволення соціальних, етичних та духовних потреб суспільства. Обґрунтовано необхідність вмілого використання елементів корпоративної культури. Охарактеризовано типи корпоративної культури на пострадянському просторі. Розглянуті питання становлення та застосування української корпоративної культури. Показано особливості менталітету українців та їх вплив на формування корпоративної культури для конкурентоспроможних підприємств. Зазначена необхідність корпоративних правил для ефективного функціонування підприємств.

Ключові слова: корпоративна культура, бізнес-культура, національний менталітет, результативність, внутрішнє середовище, мотивація.

В статье рассмотрено понятие корпоративной культуры, определена связь корпоративной культуры и мотивации. Определены значения и особенности корпоративной культуры, ориентированные на удовлетворение социальных, этических и духовных потребностей общества. Обоснована необходимость умелого использования элементов корпоративной культуры. Охарактеризованы типы корпоративной культуры на постсоветском пространстве. Рассмотрены вопросы становления и применения украинской корпоративной культуры. Показаны особенности менталитета украинцев и их влияние на формирование корпоративной культуры для конкурентоспособных предприятий. Отмечена необходимость корпоративных правил для эффективного функционирования предприятий.

Ключевые слова: корпоративная культура, бизнес-культура, национальный менталитет, результативность, внутренняя среда, мотивация.

The article considers the concept of corporate culture, defines the relationship between corporate culture and motivation. A role and features of corporate culture is oriented certainly, on satisfaction of social, ethics and spiritual necessities of society. It is proved the necessity of the elements able use of corporate culture. Types of corporate culture in the post-Soviet space are characterized. The issues of formation and application of Ukrainian corporate culture are considered. The peculiarities of the mentality of Ukrainians and their influence on the formation of corporate culture for competitive enterprises are shown. The need for corporate rules for the effective functioning of enterprises is noted.

Keywords: corporate culture, business culture, efficiency, national mentality, internal environment, motivation.

Постановка проблеми. Для тривалого та успішного функціонування робота організації має бути як результативною так і ефективною. Корпоративна культура, на сьогоднішній день, являється досить вагомим фактором підвищення ефективності виробництва його конкурентоспроможною адаптивності та управління. Її можна вважати високим рівнем майстерності як персоналу так і керівництва працювати злагоджено у всіх функціональних сферах. Але треба

відмітити, що не всі українські підприємства мають спеціальні служби, які займаються формуванням та впровадженням корпоративної культури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Європейські та американські вчені досліджували теоретичну та практичну сторону існування та вдосконалення корпоративної культури в великих організаціях та на окремих фірмах. Вагомий внесок щодо дослідження проблем формування корпоративної культури

зробили М. Альберт, М. Армстронг, Дж. Зонненфельд, П. Вейл, М.Х. Мексон, Ф. Хедоурі, Ф. Харріс, Р. Моран, Д. Макгрегор, А. Фурнхам й інші. В роботах А. Веселкова, Н. Крилова, Т. Орлової, А. Сухорукова, П. Шихірева проведено дослідження елементів корпоративної культури, розглянуто взаємозв'язок організаційної культури й організаційних перетворень та визначена роль корпоративної культури в розвитку підприємства. Питанням розвитку корпоративної культури присвячені праці І. Алексєєва, М. Баб'яка, А.М. Виноградської, М.Д. Виноградського, А. Воронкова, І. Грошева, Т.Діл, А.Кеннеді, Р. Геллгер, Б. Карлоф, О. Виханського, А. Наумова, К. Камерон, Г. Хофштеде, В. Співака, І. Тивончука, Е. Коренєва, О. Кузьміна, С.А. Ліпатова. Т. Ландіна, Т. Ландіна, І. Мажура, А. Максименко, А.І. Наумова, В. Павлова, М. Первушиної, Ю.І. Палеха, Н. Чухрая, Г. Хаєт. В дослідженнях наведених науковців були висвітлені складові корпоративної культури, визначено сутність поняття корпоративна культура, розкрито різні підходи щодо оцінки показників діяльності, проаналізовано фактори впливу на корпоративну культуру тощо.

Формування цілей статті. Визначити особливості впливу національного менталітету на формування корпоративної культури та роль корпоративної культури у результативності роботи підприємств.

Виклад основного матеріалу. Корпоративна культура – являє собою сукупність моделей поведінки в будь-якій організації, оскільки вона формується з її розвитком і повинна розділятися всіма членами колективу. Її можна вважати своєрідним нематеріальним активним. Безумовно вона служить мірилом поведінки співробітників оскільки визначає які дії прийнятні й будуть заохочуватися в колективі, наскільки розвинена взаємодія між колегами і як приймаються рішення в компанії. Таким чином, корпоративна культура являється важливою складовою HR бренду компанії.

У корпоративній культурі важливим є визначення певних норм, спрямованих на вироблення та підтримання її належного рівня, Їх необхідний мінімум зазвичай міститься в статуті та установчому договорі корпорації. Але для досягнення позитивного ефекту необхідно, запроваджувати ще один документ – корпоративний кодекс. На думку представників західних компаній, наявність корпоративного кодексу є одним з головних аргументів «за» для потенційних інвесторів, оскільки гарантує прозорість управління, прозорість діяльності корпорації і можливість її контролю.

На розвиток корпоративної культури впливають фактори, які залежать від виду діяльності компанії, національних особливостей, стилю менеджменту тощо. Отже дані фактори можна поділити на загальні та специфічні (табл. 1).

На успішну роботу компаній, підприємств, установ або організацій впливають різні чинники, які в загальному вигляді можна поділити на внутрішні та зовнішні.

Зовнішнє середовище насамперед охоплює сили та інституції, з якими доводиться стикатися фірмі

в процесі свого функціонування на ринку. Тобто, до нього відносять все, що знаходиться за межами фірми, але стосується всіх сфер її діяльності і може вплинути на подальший розвиток або згортання. Отже, до факторів зовнішнього середовища можна віднести: загально планетарний фактор, глобалізацію, економічні процеси, інноваційні процеси та інтелектуалізацію праці, політичну ситуацію, правове поле та існуючу систему законодавства, позитивну соціокультурологічну динаміку, екологічний стан.

У внутрішньому середовищі організації найчастіше виділяють змінні до яких належать: цілі організації, її структура, внутрішній стан підприємства, стадія його життєвого циклу, технологія, прийняту систему менеджменту, психологічну готовність до змін, структуру потреб персоналу та ціннісну регуляцію поведінки людини, традиції, лідери, міфи, історія підприємства [1, с. 185].

Таблиця 1

Принципи корпоративної культури

Загальні принципи	Специфічні принципи
Розвиток	Індивідуальність
Всеохоплюваність та системність	Вільне формування
Координація та обов'язковість	Узгодженість та відповідність
Винагороди	Особистісно-орієнтований менеджмент
Вимірність та користність	Стосунки "керівництво – працівник";
Відповідність чинному законодавству.	Еталон

Але треба зазначити ще один фактор – національний менталітет, який можна вважати фактором подвійної природи, тому його необхідно віднести до особливої групи факторів [2, с. 135].

Перетворення, які відбуваються в Україні, припускають в економічному мисленні українців кардинальні зміни, які як безпосередньо, через економічну психологію, а також через засвоєння знань формують економічну поведінку людей.

Донедавна поняття «корпоративна культура» в теорії та практиці управління організацією в Україні не розглядалась на достатньому рівні. Гальмує розвиток корпоративної культури в середині організацій як державного так і приватного сектору нерозуміння керівництвом призначення даного терміну й інструменту для створення ефективного працюючого механізму.

Зараз використовуються переважно матеріальні мотиви заохочення працюючих. Це призводить до загострення міжособистісних конфліктів та негативно впливає на результати діяльності організації, оскільки не відбувається продуктивний розподіл сил.

Нажаль, не враховується й те, що важливу роль для корпоративної культури грає мотивація. Вона є прикладом соціальної складності, має нелінійний характер і тому її не можна передбачити, не можна

змодельовати або помістити в рамки певної абстрактної форми.

Дуглас Макгрегор створив модель мотивації яка складається з теорії X та теорії Y [3, с. 315].

Теорія X стверджує, що взагалі люди бажають утримуватись від роботи. Згідно з цією теорією, найкращий спосіб змусити людей виконувати роботу – це контроль з боку менеджменту та гроші, тобто для досягнення максимальної ефективності потрібна зовнішня мотивація. У випадку запуску стартапів, коли фінансових ресурсів невелика кількість, можуть бути ефективними стимули у вигляді можливості співробітників придбати акції. Іншою цікавою формою зовнішньої мотивації є похвала та компліменти. Тобто, зовнішня мотивація є стандартним рішенням, яка являє собою прямий наслідок омани, та полягає в тому, що у будь-якої бажаної події B існує легко ідентифікована причина A. Але економічний світ не є лінійний, тобто подія B може ніколи не статись, не дивлячись на всі гроші та енергію, які будуть витрачені на створення причини A або можуть статися небажані наслідки.

Згідно з теорією Y Дугласа Макгрегора, людям подобається приділяти час інтелектуальній та фізичній роботі, тобто вона повністю базується на внутрішній мотивації.

Також існує теорія Z, розроблена Уільямом Оучі, яка стверджує, що одним з бажань співробітників є налагодження гарних відносини з колегами.

На думку дослідників креативність, як ланцюг між знаннями та інноваціями, розвивається під дією виключно внутрішньої мотивації [4, с. 154]. Психолог Фредерік Герцберг запропонував двофакторну теорію мотивації, яка ґрунтується на тому, що стани задоволення та незадоволення незалежні один від одного. Оскільки, фактори, які мотивують та демотивують людей на роботі, зовсім різні. Ф.Герцберг розрізняє мотивуючі та гігієнічні фактори.

До мотивуючих факторів відноситься цікава робота, почуття досягнення мети, особистий професійний зріст, визнання, відповідальність.

Гігієнічні фактори наступні: гарантія зайнятості, заробітна плата, статус, умови роботи, внутрішні правила компанії, додаткові форми винагороди.

Погана атмосфера, низька зарплата та бюрократичні правила є прикладами демотивуючих факторів. Але якщо їх прибрати, то це не призведе до виникнення мотивації.

На сьогодні існують різні визначення типів ти видів корпоративної культури які залежать від зовнішнього середовища. На рис. 1 представлено 4 типи корпоративної культури.

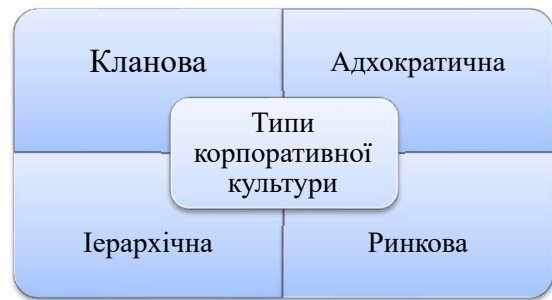


Рис. 1. Типи корпоративної культури

Корпоративна культура – це основа ефективної роботи команди. Нове покоління шукає комфортні умови для роботи і потребує свободи, як в повітрі: гнучкий графік, робочий простір, відповідність цінностей компанії з внутрішніми установками і бажання працювати самостійно [5, с. 21].

Висновки. Рівень ефективності команди постійно змінюється в залежності від ринку та інших зовнішніх факторів: варіюються акценти, пріоритети, цілі, але нестабільного середовища одночасно креативна. Почуття власної безпеки і безпеки компанії, почуття власної значущості та значущості компанії – це базові мотиви, які утримують людей в колективі і змушують разом досягати хороших результатів. Прийнято вважати, що цільовою аудиторією корпоративної культури є виключно колектив підприємства. Тим часом вона охоплює також клієнтів, стратегічних партнерів, акціонерів, місцева влада і навіть населення регіонів, в яких представлена компанія. Очевидно, що потреби і очікування цих категорій рідко збігаються. «Внутрішня» ідеологія компанії не може відрізнитися від «зовнішньої», тому корпоративна культура повинна бути максимально чіткою, ясною і універсальною, щоб по можливості задовольнити інтереси всіх сторін.

Створення корпоративних правил та чітке їх дотримання дасть змогу :

- забезпечити ефективну роботу і стабільну економічну безпеку підприємства; гармонізувати й субординувати відносини між працівниками, між працівниками та менеджерами;
- попередити або розв'язати конфліктні ситуації;
- привабити клієнтів;
- забезпечити прийняття ефективних рішень.

Від правильно сформованої корпоративної культури залежить сила й ефективність роботи підприємства, а потужна корпорація є важливою складовою стабільності економічного й громадського життя держави.

Література:

1. Стадник В.В., Йохна М.А. Менеджмент : підручник. 2-ге вид., випр., доп. Київ : Академвидав, 2010. 472 с.
2. Захарчин Г.М. Корпоративна культура: навч. посібник / Г.М. Захарчин та ін.; ред. Львів : Новий світ-2000, 2011. 344 с.
3. Лобанова Т.Н. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата. Москва : Издательство Юрайт, 2017. 482 с.
4. Пицур Я.С., Черченко А.Л. Мотивация труда и ее стимулирование в управлении персоналом. *Економічний вісник*. 2018. № 1. С. 153–158.
5. Зеліч В.В. Роль та місце корпоративної культури та її вплив на розвиток підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2017. № 6. С. 21–25.

МЕТОДИ ОЦІНКИ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВ

METHODS OF EVALUATION OF THE IMAGE OF THE ENTERPRISE

Лаврик І.Ф.

кандидат технічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту
Національного транспортного університету

Lavrik Ivan

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Professor at the Department of Management
National Transport University

Артемчук В.О.

старший викладач кафедри менеджменту
Національного транспортного університету

Artemchuk Valentine

Senior Lecturer at the Department of Management
National Transport University

Разводовська В.О.

старший викладач кафедри менеджменту
Національного транспортного університету

Razvodovska Victoria

Senior Lecturer at the Department of Management
National Transport University

У статті розглянуто методи оцінки та формування іміджу підприємств. В сучасних постпандемічних умовах підприємства борються за кожного клієнта, тому питання створення позитивного іміджу стає важливим для їх діяльності. Саме це і стало головною метою написання даного дослідження. У статті визначені основні складові, що створюють імідж підприємства. Розглянуто та досліджено підходи для формування іміджу. Головним питанням дослідження стало визначення універсальної методики оцінки іміджу підприємства. В статті представлена методика, яка заснована на принципі інтеграції інформації. Доведено, що методика є універсальною і для кожного підприємства встановлює свої параметри визначення критеріїв оцінки іміджу.

Ключові слова: підприємства, імідж, клієнтоорієнтованість, позитивний імідж, інтегрована оцінка.

В статье рассмотрены методы оценки и формирования имиджа предприятий. В современных постпандемических условиях предприятия борются за каждого клиента, поэтому вопрос создания положительного имиджа становится важным для их деятельности. Именно это и стало главной целью написания данного исследования. В статье определены основные составляющие, которые создают имидж предприятия. Рассмотрены и исследованы подходы для формирования имиджа. Главным вопросом исследования стало определение универсальной методики оценки имиджа предприятия. В статье представлена методика, которая основана на принципе интеграции информации. Доказано, что методика является универсальной и для каждого предприятия устанавливает свои параметры определения критериев оценки имиджа.

Ключевые слова: предприятия, имидж, клиентоориентованность, положительный имидж, интегрированная оценка.

The article considers the methods of evaluation and image formation of enterprises. In today's post-pandemic environment, companies are fighting for each client, so the issue of creating a positive image becomes important for their activities. This is the main purpose of writing this study. The article identifies the main components that create the image of the enterprise. Approaches to image formation are considered and researched. The main issue of the study was to determine a universal method of assessing the image of the enterprise. The article presents a methodology that is based on the principle of information integration. It is proved that the method is universal and for each company sets its own parameters for determining the criteria for assessing the image.

Keywords: enterprises, image, customer orientation, positive image, integrated assessment.

Постановка проблеми. Необхідність поліпшення стану економіки України через підняття престижу вітчизняного виробника визначає важливість проведення апробації теорії маркетингових комунікацій

у системі управління ринковою діяльністю підприємства на виробникові регіонального призначення. Сьогодні регіональні виробники почуваються гірше, ніж ті, що мають загальноукраїнські масштаби або

розташовані у столиці. Вони обмежені і фінансово та інформаційно, не мають достатньої бази для підготовки власних кадрів, особливо маркетингового спрямування. Незадовільний стан економічних показників більшості з них негативно відбивається на макроекономічних показниках. Тому на даному етапі розвитку економіки формування позитивного іміджу вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках є важливим та актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням становлення й розвитку теорії формування позитивного іміджу підприємства, як засобу маркетингових комунікацій та практики управління ними присвячено чимало фундаментальних праць відомих фахівців. Теоретичні питання з цієї проблематики в межах загальної теорії ґрунтовно розроблені в працях таких зарубіжних учених, як Н. Андерсона, Н. Гованні, Я. Гордона, Е. Гуммессона, Д. Джоббера, Ф. Котлера, Т. Левітта, Л. Маттссона, В. Прауде та ін., та як окрема теорія – у Д. Аакера, Дж. Бернета, С. Блека, С. Біра, Р. Пейтона, Т. Гріффіна, А. Дейана, Д. Доті, Дж. Енджела, Г. Картера, Дж. Лейхиффа, А. Пулфорда, І. Альшиної, Б. Борисова, І. Вікентьєва, Л. Гермогенової, О. Голубкової, О. Крилова, Є. Попова, Г. Сініциної, І. Сіняєвої та ін.

В Україні проблемі формування позитивного іміджу підприємства присвячені теоретичні та практичні розробки відомих у цій сфері учених: Я. Бронштейна, А. Войчака, В. Королька, К. Компанець, Л. Литвишко, Т. Лук'янець, В. Моїсєєва, Г. Почепцова, Є. Ромата, Т. Циганкової та ін. Але питання оцінки іміджу підприємств не висвітлено в неоптимальній мірі і потребує додаткового дослідження.

Тобто метою даної роботи стає фундаментальне дослідження методів оцінки іміджу підприємств. Для цього поставлені задачі:

- визначити роль позитивного іміджу на діяльність підприємств;
- дослідити основні види іміджу підприємств;
- встановити основні підходи до конструювання бажаного іміджу;
- зробити аналіз існуючих методик оцінки іміджу.

Виклад основного матеріалу. Імідж підприємств є одним із найбільш важливих напрямків маркетингових досліджень, але таким, що практично не привертає сьогодні до себе уваги. Адже саме імідж нерідко є найважливішим чинником успіху підприємств на ринку. На разі при формуванні позитивного іміджу включаються дві найважливіші ринкові складові успіху.

По-перше, категорія довіри, що є основою «соціального капіталу» підприємства, організації. Адже на ринку діють не тільки економічні, але й соціальні регулятори. Тому високий ступінь довіри до підприємства – запорука зниження ризику клієнтів і партнерів, забезпечення максимальної виправданості фінансових та інших прогнозів.

По-друге, імідж має величезне значення у позиціонуванні підприємства, особливо в тих умовах, коли на ринку діє ряд організацій, що надають багато в чому аналогічні послуги й товари.

Тим часом позитивний імідж створити не просто, на це потрібно багато часу й сил. А зруйнувати його можна дуже легко. На Заході навчилися безпосередньо пов'язувати «ціну» іміджу (гарного або поганого) із вартістю підприємства в буквальному значенні слова, говорячи про так звані «goodwill» і «badwill» [4, с. 99].

Найбільш цікаве визначення даного поняття дано одним з найвідоміших німецьких спеціалістів в галузі вивчення громадської думки й проведення маркетингових досліджень Е. Ноель-Нойман. Вказуючи, що слово «image» можна перекласти як «глибинний образ», «глибинний відбиток», Е. Ноель-Нойман робить висновок, що «образ» не є сукупністю раціональних суджень, це переважно ірраціональний відбиток уявлень, відчуттів, оцінок, асоціацій у широкому сенсі, що як аура (aura) обгортає всі предмети свідомості і носить яскравий відбиток суб'єктивного сприйняття дійсності...».

Іншими словами, говорячи про імідж підприємства не варто думати, що він являє собою повний аналітичний їх опис. Навпаки: це самостійна, цілком окрема цінність, своєрідне враження, що справляє організація на різноманітні групи громадськості, на споживачів. Проте імідж реально існує (навіть у тому випадку, якщо підприємство не приділяє уваги роботі над власним іміджем – просто в такому випадку він негативний, або, принаймні, неконтрольований).

Виділяють такі базові іміджі підприємства. Реальний (поточний) імідж – той, що організація дійсно на даний період часу має «в очах» різноманітних груп громадськості. Дзеркальний імідж – «відбитий» образ, те, як організація подає свій образ, свій відбиток серед різноманітних груп громадськості. Бажаний імідж – той, що компанія хотіла б мати. Нарешті, корпоративний імідж являє собою цілісний імідж організації (він включає імідж товару або послуги, управлінський і фінансовий імідж, громадський імідж та імідж роботодавця) [1, с. 89].

Зрозуміло, що імідж будь-якого підприємства, організації не залишається незмінним. У зв'язку з цим необхідно постійно стежити за вже наявним, сформованим іміджем: позиціонувати його, рекламувати, відстороняти від конкурентів, контррекламувати. Проте основна проблема роботи з іміджем підприємства – це створення, конструювання максимально сприятливого образу організації в очах громадськості (клієнтів, партнерів, конкурентів, засобів масової інформації).

Зростаючий обсяг інформації щодо надання послуг в мережі Інтернет виявляє величезну потребу в формуванні позитивного іміджу використовуючи онлайн-інформації. Звичайно, труднощі, пов'язані з пошуком потрібної, корисної інформації, в кінцевому рахунку можуть відштовхувати споживачів від використання онлайн бронювання того чи іншого транспортного засобу. На вирішення цієї проблеми і спрямована концепція формування позитивного іміджу. Концепція передбачає відбір пропозицій (в контексті дослідження транспортних послуг), що максимально підходять споживачеві, відповідно до

його життєвого статусу на конкретний момент часу [3, с. 248].

Існують три основних підходи до конструювання бажаного іміджу:

– функціональний – тут виявляються і поєднуються реальний та ідеальний (бажаний) іміджі організації;

– порівняльний – бажаний імідж конструюється на основі зіставлення реального іміджу організації з іміджем конкурентів і посилення відповідних характеристик із метою досягнення переваги «свого» іміджу;

– контекстний – у цьому випадку враховується, що імідж організації серед різноманітних груп населення, у різних контекстах (наприклад, серед співробітників, конкурентів, партнерів, клієнтів) неоднаковий, і при його конструюванні на це звертається увага.

Очевидно, що при реалізації всіх названих підходів до конструювання іміджу залишається спільним для них один ключовий, основоположний аспект: «будувати» імідж можна лише в тому випадку, якщо є інформація щодо образу фірми (реального і того, що клієнти, партнери хотіли б бачити) у громадськості, у різних груп суспільства. Отже, провідна роль маркетингових досліджень щодо конструювання іміджу полягає у вивченні й аналізі специфіки реального й бажаного іміджу. При проведенні маркетингового дослідження серед клієнтів в одному з банків Києва було виявлено, що ключовими параметрами, які впливають на вибір банку клієнтами (характеристики ідеального іміджу), є такі (у міру убування значущості): надійність і стабільність банку; якість і спектр пропонованих послуг; гарантії повної конфіденційності фінансової інформації; наявність достовірної інформації про діяльність банку; зручність розташування; вартість банківських послуг; показники діяльності банку; можливість одержання кредиту; рекомендації ділових партнерів клієнта; популярність банку; реклама банку і деякі інші [2, с. 70].

На сьогодні в Україні оцінкою свого іміджу займається надзвичайно мало підприємств, і здебільшого ті, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Аналіз методик, які пропонуються для оцінювання іміджу підприємств, показав, що найкомплекснішою є методика, яка заснована на принципі інтеграції інформації, висунута Н. Андерсоном для опису процесу формування вражень [5, с. 60–63]. Її загальну математичну модель можна визначити таким виразом:

$$R_n = \sum_{k=0}^n W_k F(S_k), \quad (1)$$

де R_n — реакція індивіда, яка відбиває оцінку ним повного уявлення про організацію, яка задається n компонентами S_k ($k = 1, \dots, n$);

W_k — вага важливості або значимості певного компонента для даного респондента;

$F(S_k)$ — шкальне значення компонента S .

Для застосування цієї моделі необхідно як вихідну інформацію взяти чисельні величини порівняльної «доброзичливості» до організації по кожному компоненту, їх шкальні значення, а також значення суб'єктивної ваги. Специфікою цієї моделі є суб'єктивність визначених параметрів. Отримати шкальні значення для них можна з допомогою інтервальної шкали.

На жаль, у чистому вигляді така методика не може бути придатною через те, що не має можливості оцінити відносну важливість певного компонента. Т. Сааті у методі аналізу ієрархій та В.А. Лосєнков під час розроблення методики визначення спеціальних установок застосовують спосіб оцінювання відносної важливості компонентів через ранжування методом парних порівнянь. Надійність парних порівнянь значно підвищується, якщо пропонується оцінити найбільшу важливість одного/кількох компонентів не дихотомічно (чи так, чи не так), а за п'яти-дев'ятибальною шкалою. Такий спосіб оцінювання взято для удосконалення методики оцінки іміджу підприємства М. В. Томіловою.

Висновки: Тобто, формування, підтримання та розвиток іміджу потребує виваженої, ґрунтовної діяльності щодо створення, закріплення, посилення позитивної громадської думки про підприємство (особистість, продукцію, послугу тощо). Рациональне управління іміджем має враховувати рівні іміджу (продукція – послуги, марка, країна, споживачі) і чинники, що впливають на нього (поведінка, комунікація, символіка). При цьому дуже важливе позиціонування товару (послуги), тобто врахування психологічної особливості, яка полягає у намаганні людини усвідомити для себе цінність товару чи послуги. Якщо товар стає для споживача єдиним і необхідним символом, задля чого він готовий піти на певні витрати, то й підприємство стає символом товару.

Література:

1. Каракай Ю.В. Маркетинг інноваційних товарів. Київ: КНЕУ. 2018. С.226 с.
2. Ковальчук А.С. Основы имиджологии и делового общения. Ростов на Дону : Феникс, 2018. С.219 с.
3. Компанець К.А., Литвишко Л.О., Артемчук В.О. Вплив маркетингових комунікацій на формування позитивного іміджу підприємств. *Стратегічні пріоритети розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності*: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 14–15 травня 2020 р. За заг. редакцією проф. Ткаченко А.М. Електрон. дані. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2020. 1 електрон. опт. диск (DVD-ROM); 12 см. Назва з тит. екрана. 408 с.
4. Миллер Александр. Реклама=Advertising. Miller A. : Энциклопедия для всех. Москва : ООО «Вершина», 2018. 252 с.
5. Рогачева М. Имидж – составляющая успеха руководителя и организации. *Управление персоналом*. 2017. № 17. С.60–63.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ АДИТИВНОГО ВИРОБНИЦТВА У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF ADDITIVE MANUFACTURING MARKET IN THE WORLD AND IN UKRAINE

Лифар В.В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу та логістики
Національного університету «Запорізька політехніка»*

Lyfar Vladyslava

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Marketing and Logistics
National University «Zaporizhzhya Polytechnic»*

У статті проведено аналіз світового ринку адитивного виробництва, зокрема, простежено динаміку зміни промисловості 3D-друку по роках та кількості компаній-виробників промислових систем адитивного виробництва. На підставі аналізу щорічного зростання кількості виробників, які пропонують системи 3D-друку, та рівня їх доходів показано, що більш прискореними темпами зростає ринок 3D-друку з металу, ніж інші сегменти ринку адитивних технологій. Розглянуто економічні переваги використання адитивних технологій в промисловості, а також орієнтовне співвідношення собівартості виробу і обсягу виробництва при використанні традиційних та адитивних технологій. Виокремлено ключові тенденції на світовому ринку адитивного виробництва. Визначено переваги використання адитивних технологій для промислових підприємств та проблеми впровадження методів 3D-друку в Україні.

Ключові слова: адитивне виробництво, ринок адитивних технологій, 3D-друк, технологія, металеві вироби.

В статье проведен анализ мирового рынка аддитивного производства, в частности, прослежена динамика изменения промышленности 3D-печати по годам и количеству компаний-производителей промышленных систем аддитивного производства. На основании анализа ежегодного роста количества производителей, которые предлагают системы 3D-печати, и уровня их доходов показано, что более ускоренными темпами растет рынок 3D-печати из металла, чем другие сегменты рынка аддитивных технологий. Рассмотрены экономические преимущества использования аддитивных технологий в промышленности, а также соотношение себестоимости изделия и объема производства при использовании традиционных и аддитивных технологий. Выделены ключевые тенденции на мировом рынке аддитивного производства. Определены преимущества использования аддитивных технологий для промышленных предприятий и проблемы внедрения методов 3D-печати в Украине.

Ключевые слова: аддитивное производство, рынок аддитивных технологий, 3D-печать, технология, металлические изделия.

The article analyzes the world market of additive manufacturing, in particular, the dynamics of changing the 3D-printing industry in the years and the number of additive manufacturing systems manufacturers. Based on the analysis of the annual increase in the number of 3D printing systems manufacturers and their income levels have shown that metal 3D-printing market grows more accelerated pace than other segments of the additive technologies market. The economic benefits of additive technologies using in industry, as well as an approximate ratio of the product cost and volume of production when using traditional and additive technologies are considered. The key trends in the additive manufacturing global market are outlined. The benefits of additive technologies using for industrial enterprises and problems of implementation of 3D printing methods in Ukraine are determined.

Keywords: additive manufacturing, market of additive technologies, 3D-printing, technology, metal products.

Постановка проблеми. Упродовж останніх років наукомісткі технології розвиваються досить активно, зокрема це стосується цифрових технологій. Цифрова трансформація, яка сьогодні є одним з головних світових трендів, стала незворотним процесом впровадження сучасних технологій в бізнес-процеси підприємств, цілісно змінює бізнес, та є потужним інструментом конкурентної боротьби й захоплення ринку. На сьогодні втілення адитивних технологій,

які базуються саме на цифрових технологіях, дозволить вступити на новий щабель суспільно-економічного розвитку, здійснити нову промислову революцію, перейти на новий технологічний уклад. Виробництво методами адитивних технологій є передумовою розвитку циркулярної економіки, що є особливо актуальним в умовах обмеженості не відновлювальних ресурсів, забруднення навколишнього середовища використанням традиційних технологій

виробництва. Адитивні технології вже знайшли своє застосування в машинобудуванні, авіапромисловості, медицині, енергетиці та електротехніці.

Адитивні технології можуть збільшити в середньому на 23% прибутковість виробництва окремої одиниці продукції [1, с. 69]. Щорічне зростання ринку адитивних технологій, який насправді ще до кінця не сформований, коливається у межах 20–30% [2]. Адитивне виробництво або 3D-друк – узагальнена назва технологій, які передбачають за даними тривимірної цифрової моделі виготовлення виробу шляхом пошарового вирощування на спеціальних приладах. Однак там, де ці технології найбільш ефективні, а саме у виробництві металевих виробів, основним стримувальним фактором залишається продуктивність обладнання і висока собівартість продукції. Великий інтерес адитивні технології представляють для виробництва складних деталей, де традиційні технології виготовлення не можуть забезпечити потрібної геометрії виробів або необхідного рівня механічних і експлуатаційних властивостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як свідчить аналіз останніх досліджень і публікацій, світовими лідерами в області адитивних технологій (дослідження, розробки, виробництво 3D-обладнання) є США, Німеччина і Китай. Зокрема, за даними Люксембурзького інституту науки і технологій в загальному обсязі ринку адитивного виробництва на початок 2020 р. ці країни складають відповідно: Німеччина – 1282 млн. дол.; США – 1231 млн.долл.; Китай – 1045 млн. дол. [3]. Найвідомішим дослідником розвитку адитивного виробництва у світі є американська фірма Wohlers Associates, Inc., яка вже на протязі 25 років досліджує ринок адитивних технологій. Відоме у світі Американське товариство з випробування матеріалів (American Society for Testing and Materials, ASTM) розробляє стандарти, що відносяться до адитивного виробництва. Зокрема, це стосується технологій адитивного виробництва, аерокосмічної промисловості і авіації, авіаційних систем, металевих порошків і продуктів з металевих порошків. Засновники технічного комітету по адитивним технологіям виробництва (F 42) визнали необхідність надійних міжнародних стандартів в цій галузі уз урахуванням щорічного зростання ринку адитивних технологій. Вони розробили стандарти, які підтримують застосування і впровадження адитивних технологій для різних матеріалів і процесів. Ці стандарти надають загальну термінологію для адитивного виробництва, специфікації для відповідних матеріалів і вказівки щодо організації використання адитивних технологій. Крім того, ASTM відкрило Центр передового досвіду в області адитивного виробництва. Однак, дискусійними залишаються питання щодо методів 3D-технологій з урахуванням переваг і недоліків кожного з них. Серед закордонних спеціалістів, які вивчали проблеми 3D-друку, слід зазначити В.В. Смирнова [4], В.С. Осьмакова [2], Т. Волерса [5], Д. Шмідта [3]. Серед вітчизняних вчених адитивні технології

досліджували Г.О. Андрощук [1], О.М. Гречко [6], В.О. Колесніков [7], М. Рубах [8].

Мета дослідження – визначення перспектив використання адитивних технологій для виробництва металевих виробів. Задачі дослідження: 1) проаналізувати світовий ринок виробництва виробів методами адитивних технологій; 2) розкрити можливість та проблеми використання методів 3D-друку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Світовий ринок адитивного виробництва вже багато років досліджує відома консалтингова компанія Wohlers Associates Inc., яка також надає технічні та стратегічні консультації в області адитивного виробництва. Щорічні звіти компанії складаються фахівцями з усього світу і є одним з головних індикаторів стану галузі 3D-друку. Як свідчать дані спостережень компанії Wohlers Associates, Inc. та ще однієї відомої дослідницької компанії Smartech, глобальний ринок адитивного виробництва щорічно зростає: за 2015–2016 рр. – на 14,8%; за 2016–2017 рр. – на 17,4%; за 2017–2018 рр. – на 18,4%; за 2018–2019 рр. – на 13,6%; за 2019–2020 рр. – на 8% [9-15]. В цілому, тенденції розвитку ринку 3D-технологій з урахуванням прогностичних значень на 2024 р. та на 2028 р. наведено на рис. 1.

Ключовим фактором такого зростання є просування нових сфер використання 3D-друку. Відповідно зростає кількість компаній, які виробляють і продають промислові системи адитивного виробництва: 2016 р. – 51 компанія [10], 2017 р. – 61 компанія [11], 2018 р. – 64 компанії [12], 2019 р. – 71 компанія [13], 2020 р. – 114 компаній [14]. Промислові системи адитивного виробництва у звітах закордонних компаній визначаються як «машини, що продаються за ціною вище 5000 \$».

При дослідженні ринку адитивних технологій у 2020 р. американська компанія AMFG розділила галузь адитивного виробництва на п'ять основних категорій: 1) виробники механічного обладнання і технічних засобів; 2) продавці програмного забезпечення; 3) постачальники матеріалів; 4) дослідницькі інститути; 5) виробники післяпроцесних систем.

Оскільки дослідження стосувалося промислового 3D-друку, то сюди було включено компанії, які пропонують B2B товари та послуги. Розподіл вагових часток кожної категорії в галузі адитивного виробництва представлено на рис.2.

Як свідчать статистичні дані компанії AMFG, серед 130 компаній в категорії «виробники 3D-механічного обладнання і технічних засобів» 52 компанії пропонують 3D-прінтери для виробництва металевих виробів, 34 – полімерних виробів, 7 – настільних комп'ютерів, 9 – керамічних виробів, 5 – електроніки, 20 – композиційних виробів. Отже, виробники обладнання для металевих виробів складають 40% в цій категорії і відповідно 22,5% загальної кількості учасників ринку адитивних технологій. Таке значення обґрунтовано зростанням ринку адитивного виробництва металевих виробів методами 3D-друку за рахунок таких компаній як

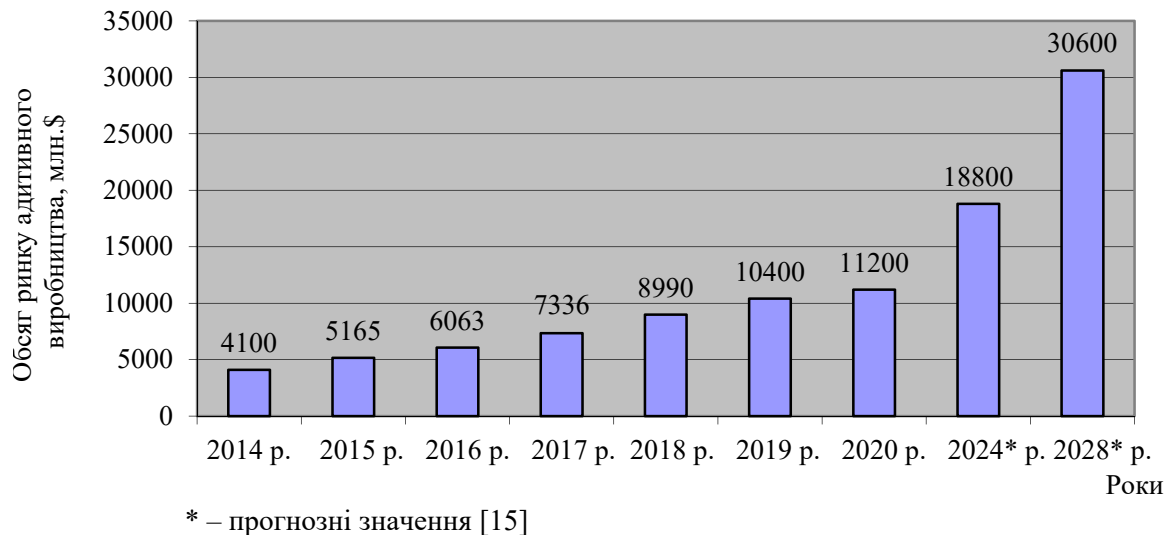


Рис. 1. Загальне зростання індустрії адитивного виробництва у світі

Джерело: побудовано за даними [9–15]

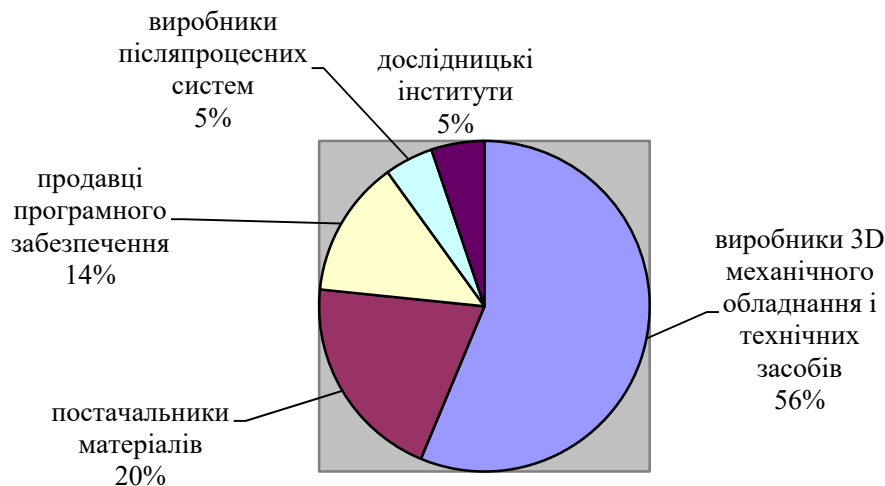


Рис. 2. Розподіл вагових часток категорій галузі 3D-друку у 2020 р.

Джерело: побудовано за даними [16]

Desktop Metal, Digital Alloys, Velo3D та Markforged. Ці компанії увійшли на ринок зі своїми власними технологіями 3D-друку. Останні роки світові виробники все більше розуміють переваги виробництва металевих виробів за допомогою методів 3D-друку [18; 19]. Ринок 3D-друку з металу зростає більш прискореними темпами, ніж інші сегменти ринку адитивних технологій, що підтверджує щорічне зростання кількості виробників, які пропонують системи 3D-друку з металу (рис. 3) та обсягів продажу цього обладнання.

Так, за даними світової статистики обсяги продажу адитивних систем друку металами у 2017 р. зросли на 80%: у 2016 р. було продано 983 адитивні системи друку металами, а у 2017 р. – вже 1768 одиниць [12]. Відповідно у 2018 р. спостерігалось суттєве зростання доходів від використання 3D-матеріалів, зокрема від металевих матеріалів – на 41,9% більше [5; 13].

Дослідницька компанія SmarTech при дослідженні ринку адитивного виробництва розділила його на три сегменти: 1) механічні конструкції; 2) матеріали; 3) послуги [19]. У своєму звіті 2019 р. ця компанія визначила обсяги доходів від металевого адитивного виробництва по сегментах і спрогнозувала рівень доходів на 2024 рік (рис. 4).

Все це підтверджує, що світова промисловість поступово освоює нові виробничі технології, серед яких основну роль відіграють адитивні. Економічне обґрунтування використання адитивних технологій в промисловості передбачає перехід від бізнес-моделі зниження собівартості виробу до моделі підвищення експлуатаційних, ергономічних і технологічних властивостей кінцевого продукту.

Перевагою адитивних технологій є постійна собівартість одиниці продукції, практично не залежна від обсягу виробництва. Масове виробництво, безсумнівно, більш рентабельне, ніж адитивне, однак

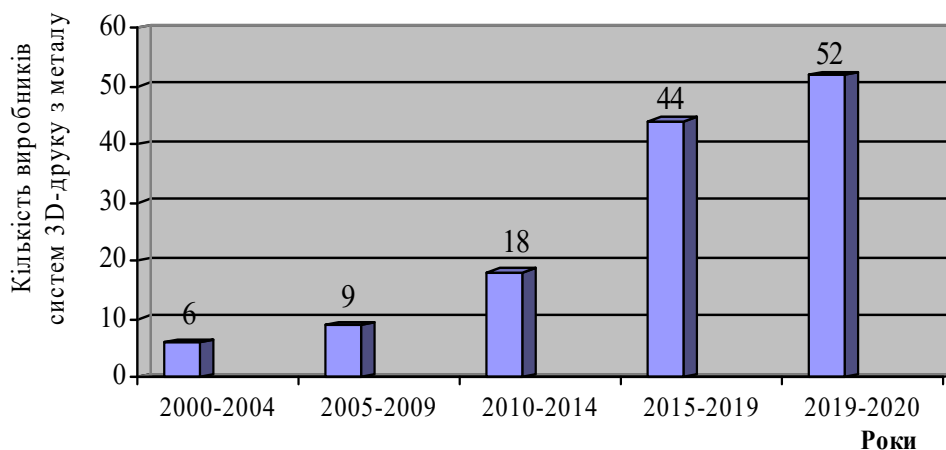


Рис. 3. Кількість виробників, які пропонують системи 3D-друку з металу

Джерело: побудовано за даними [16; 17]

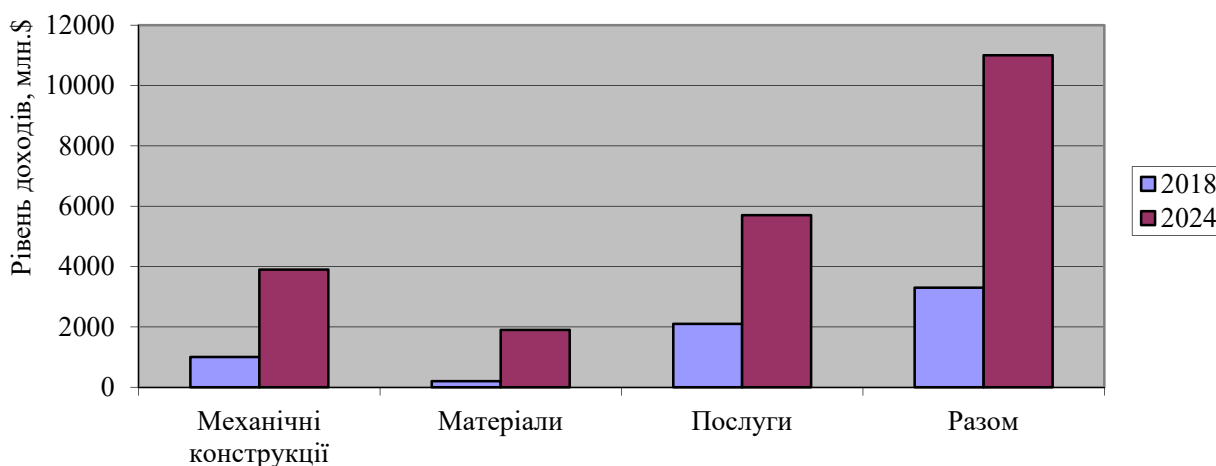


Рис. 4. Рівень доходів від металевого адитивного виробництва по сегментам за даними 2018 р. та прогноз на 2024 р. [19]

у випадку одиничного чи дрібносерійного випуску виробів витрати на його підготовку, проектування і технологічне оснащення занадто великі. В умовах цифрового виробництва організація поточкових ліній позбавляється економічного сенсу. Більш доцільним стає організація кастомізованого виробничого процесу, тобто виробництва продукту, який задовольняє потреби конкретного споживача. Крім того, при визначенні рентабельності адитивних технологій необхідно врахувати витрати на утримання штату співробітників, оренду приміщень, а також час і витрати на виготовлення дослідного зразка.

Орієнтовна залежність вартості виробництва одиниці продукції від обсягів виробництва при використанні традиційного виробництва та адитивного представлена на рис. 5. Слід зазначити, що дослідники В.В.Смирнов, В.В.Барзали і П.В.Ладнов [3] не брали до уваги витрати на механічну обробку 3D-виробів, яка залежить від геометрії та кількості виробів.

В цілому, сьогодні на світовому ринку адитивного виробництва виокремлюють такі ключові тенденції:

1. Наростання конкуренції на ринку 3D-друку металевих виробів.
2. 3D-друк полімерних виробів знаходиться у стадії зрілості.
3. Програмне забезпечення стає більш значущим для індустріалізації адитивного промислового виробництва.
4. Автоматизація є ключовим фокусом всіх сегментів, оскільки багато сфер виробничого процесу залишається на ручному управлінні.
5. Прагнення до співробітництва з метою прискорення адаптації технологій.

Отже, динаміка розвитку ринку адитивних технологій у світі показує, що Україна також не може залишатися осторонь цих процесів. Однак, на даний час на підприємствах України спостерігається суттєве відставання у використанні адитивних технологій. Це підтверджують дані щодо розподілу адитивного обладнання у світі: на Україну припадає менш як 1% і віднесено до категорії «Інші країни» [1].

В Україні більша частина виробництва з використанням адитивних технологій припадає на пластикові

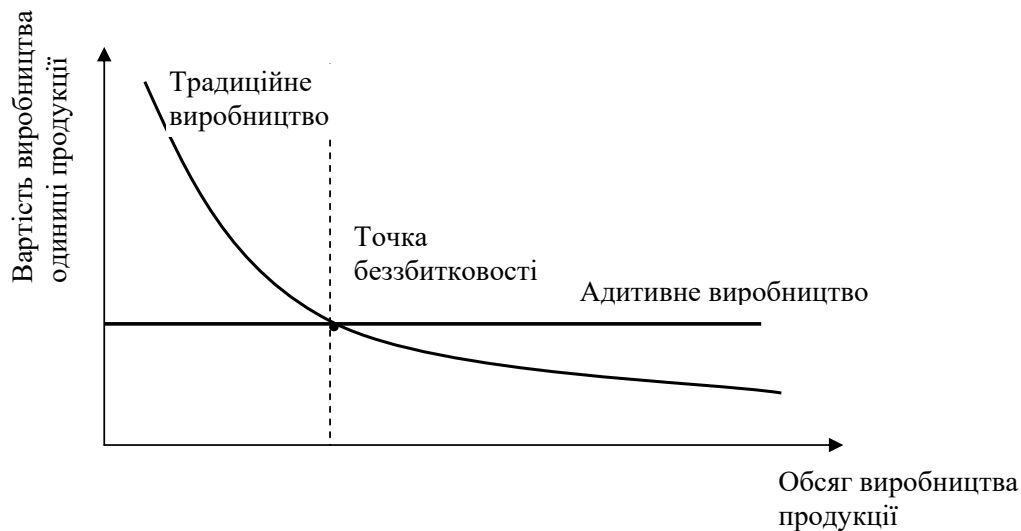


Рис. 5. Співвідношення собівартості виробу та обсягу виробництва [3]

і полімерні вироби. Перспективними є напрями застосування адитивних технологій в машинобудуванні, авіабудуванні, ракетобудуванні, в оборонно-промисловому комплексі, в медицині. Так, в авіабудуванні адитивні технології допомагають створити більш високоєкономічний та легкий за вагою авіатранспорт при повному збереженні його аеродинамічних властивостей, високій міцності матеріалів і можливості оптимізації дизайну без будь-яких виробничих обмежень. Найбільш часто адитивні технології застосовуються для створення та виробництва елементів інтер'єру салону та кабіни пілота. Українська авіаційна промисловість почала застосовувати адитивні технології значно пізніше, ніж провідні закордонні авіабудівники. Нові технології вже застосували при створенні Ан-178. За допомогою 3D-технологій будуються Ан-132, Ан-188 і безпілотні літальні апарати. На державному підприємстві «Конструкторське бюро «Південне» імені М.К.Янгеля» почали освоювати 3D-друк металом з виготовлення складних за формою і структурою виробів для ракетно-космічної техніки.

В цілому, можна виокремити наступні переваги використання адитивних технологій для промислових підприємств:

- 1) висока точність і повторюваність готових виробів комп'ютерній моделі;
- 2) зменшення маси шляхом вдосконалення геометрії деталі;
- 3) можливості виготовлення виробів складної форми і геометрії за один технологічний процес замість поєднання більш простих деталей, виготовлених по традиційним технологіям, в один складний виріб;
- 4) покращені властивості готової продукції. Завдяки пошаровій побудові, вироби володіють унікальним набором властивостей. Наприклад, вироби, виготовлені на 3D-принтері, що працює з металевими порошками, по своїм механічним властивостям, щільності, залишковій напрузі перевершують аналоги, отримані за допомогою лиття;

5) суттєва економія на матеріалах через мінімізацію відходів та зменшення кількості персоналу на виробництві;

6) скорочення часу на проектування і виготовлення виробу;

7) мобільність виробництва і прискорення обміну даними. Оскільки в основі адитивних технологій лежить комп'ютерна модель майбутнього виробу, то її можна передати досить швидко в інший кінець світу і розпочати виробництво;

8) екологічність виробництва, що не забруднює навколишнє середовище.

Однак, крім зазначених переваг використання адитивних технологій в Україні існують проблеми, що перешкоджають їх впровадженню:

- по-перше, це достатньо високі ціни на обладнання і матеріали;
- по-друге, нестача висококваліфікованого персоналу у сфері 3D-друку;
- по-третє, недостатній рівень державної підтримки.

Висновки. Проведене дослідження підтвердило перспективи розвитку ринку адитивних технологій, особливо для виробництва металевих виробів. Проведений аналіз світового ринку адитивного виробництва показав щорічну позитивну динаміку зростання індустрії адитивного виробництва. Зокрема, більша частина кількості виробників 3D-принтерів та обсягів продаж припадає саме на адитивне виробництво з металів.

В процесі дослідження визначено ключові тенденції на ринку адитивного виробництва, які підтверджують актуальність і перспективність подальших досліджень в сфері адитивних технологій на промислових підприємствах України. Виокремлені переваги використання адитивних технологій з урахуванням проблем їх впровадження визначають можливі економічні результати, які можуть отримати промислові підприємства України при впровадженні адитивних методів виробництва.

Література:

1. Андрощук Г.О. Аддитивні технології: перспективи і проблеми 3D-друку. *Наука, технології, інновації*. 2017. № 1. С. 68–77. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/STI_2017_1_12.
2. Осьмаков В. Аддитивные технологии и 3D-печать: в поисках сфер применения. 2017. URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/342687-additivnye-tehnologii-i-3-d-pechat-v-poiskah-sfer-primeneniya>.
3. Schmidt D.F. Perspectives on the future of additive manufacturing. *Materials of conference “Innovative Materials For Additive Manufacturing”*. 2020. March 8–12. URL: <https://dc.engconfintl.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1021&context=imam>.
4. Смирнов В.В., Барзали В.В., Ладнов П.В. Перспективы развития аддитивного производства в российской промышленности. *Новости материаловедения. Наука и техника*. 2015. № 2. С. 23–27.
5. Wohlers T., Huff R. Industrial AM Systems Producers Continue Rapid Growth. 2019. URL: <https://www.sme.org/technologies/articles/2019/may/industrial-am-systems-producers-continue-rapid-growth>.
6. Гречко О.М. Сучасні адитивні технології та 3D-друк. Огляд останніх досягнень в різних сферах людського життя. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Сер. : *Проблеми удосконалювання електричних машин і апаратів. Теорія і практика*. Харків : НТУ «ХПІ». 2019. № 1. С. 63–75.
7. Колесніков В.О., Павлова Ю.В., Рулевська Т.Ф. Застосування адитивних технологій в автомобільній галузі. *Матеріали V-ї Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми і перспективи розвитку автомобільного транспорту»*. Вінниця : ВНТУ. 2017. 13–14 квітня. С. 97–102.
8. Рубах М. Зворотній інжиніринг і адитивне виробництво. Світовий тренд імпортозаміщення та локалізації для забезпечення сталого розвитку. *Щомісячний аналітичний звіт «Баланс Енергетики України»*. 2018. № 1. С. 24–32.
9. Wohlers Report 2015. Annual Worldwide Progress Report. URL: <https://wohlersassociates.com/2015-ExSum.pdf>.
10. Wohlers Report 2016. Annual Worldwide Progress Report. URL: <https://wohlersassociates.com/2016report.htm>.
11. Wohlers Report 2017. 3D Printing and Additive Manufacturing State of the Industry. *Annual Worldwide Progress Report*. URL: <https://wohlersassociates.com/2017report.htm>.
12. Wohlers Report 2018. Trends, Analysis, Forecasts. URL: <https://wohlersassociates.com/2018report.htm>.
13. Wohlers Report 2019 3D Printing and Additive Manufacturing. State of the Industry. URL: <https://wohlersassociates.com/2019report.htm>.
14. Wohlers Report 2020 3D Printing and Additive Manufacturing. *Global State of the Industry*. URL: <https://wohlersassociates.com/2020report.htm>.
15. Projected global additive manufacturing market size between 2020 and 2028. *Statista Research Department*. 2021. Jan 6. URL: <https://www.statista.com/statistics/284863/additive-manufacturing-projected-global-market-size>.
16. The Additive Manufacturing Landscape 2020. URL: <https://amfg.ai/whitepapers/the-additive-manufacturing-landscape-2020-report/#>.
17. The Additive Manufacturing Landscape 2019. URL: <https://amfg.ai/wp-content/uploads/2019/08/The-Additive-Manufacturing-Landscape-2019-Whitepaper.pdf>.
18. Experts in Demand: Growth in Metal AM Creates Need for Professionals. URL: <https://www.sme.org/globalassets/sme.org/media/white-papers-and-reports/2018-metal-am-report.pdf>.
19. SmartTech Analysis Issues Latest Report on Metal Additive Manufacturing Market 2019. URL: <https://www.globenewswire.com/newrelease/2019/06/05/1864873/0/en/SmartTech-Analysis-Issues-Latest-Report-on-Metal-Additive-Manufacturing-Market.html>.

УДК 658.8.012.12

СУЧАСНА ГІБРИДИЗАЦІЯ ТИПІВ СПОЖИВАЧІВ ПІД ВПЛИВОМ ПАНДЕМІЇ COVID-19

MODERN HYBRIDIZATION OF CONSUMER TYPES UNDER THE INFLUENCE OF THE COVID-19 PANDEMIC

Лю Ці*аспірант кафедри менеджменту
Національного транспортного університету***Liu Qi***Postgraduate Student of the Department of Management
National Transport University*

В статті досліджено сучасний стан вплив пандемії на споживачів. Проведено аналіз змін в динаміці продажів товарів та послуг. Виокремлено основні типи споживачів, що сприймають рішення про покупки спираючись на свої внутрішні важелі. В статті вказується на радикальні зміни в реалізації певних категорій товару та послуг. Визначається, що саме таке становище спричинено карантинними обмеженнями. Виведено та досліджено індекс паніки, що характеризує по типам споживачів зміни тенденції в покупках. При дослідженні виявили популярні товари та послуги, що мали попит під час карантинних. В статті пропонуються заходи, щодо покращення збутової політики під час карантинних обмежень спираючись на особистість кожного типу споживачів.

Ключові слова: споживач, збутова політика, індекс паніки, типи споживачів, поведінка споживачів, пандемія Covid-19.

В статье исследовано современное состояние влияние пандемии на потребителей. Сделан анализ динамики продаж товаров и услуг. Выделены основные типы потребителей, принимающие решение, о покупке опираясь на свои внутренние рычаги. В статье указывается на радикальные изменения в реализации определенных категорий товара и услуг. Определяется, что именно такие изменения вызваны карантинными ограничениями. На основе этого проведен анализ индекса паники, который характеризует типы потребителей и их изменения в покупках. При исследовании обнаружили популярные товары и услуги, которые стали популярными под время карантина. В статье предложены рекомендации по улучшения сбытовой политики, во время карантина, опираясь на личностные качества каждого типа потребителей.

Ключевые слова: потребитель, сбытовая политика, индекс паники, типы потребителей, поведение потребителей, пандемия Covid-19.

The article examines the current state of the pandemic impact on consumers. A change in the dynamics of sales of goods and services has been identified. Isolate the main types of consumers perceive that buying decisions based on their internal leverage. The article points to a radical change in the implementation of certain categories of goods and services. Determine what changes are caused by quarantine restrictions and social work at home. Derived and investigated panic code that describes the types of consumers changing trends in purchases. The study revealed popular products and services sold over the year around the world by type of consumer. Recommendations are given to improve sales policy during quarantine restrictions based on the personality of each type of consumer.

Keywords: consumer, sales policy, panic index, consumer types, consumer behavior, pandemic Covid-19.

Постановка проблеми. Сучасний стан підприємств знаходиться в критичному стані. Через карантинні обмеження, що спричинено Covid-19 знизилась продажі як товарів так послуг. Так за останніми даними Державної служби статистики у IV кварталі 2020р. обсяг послуг, реалізованих підприємствами сфери послуг споживачам, становив 264,2 млрд.грн, або 104,0% до обсягу відповідного кварталу 2019 року. При цьому послуги, реалізовані населенню, становили 17,4% від загального обсягу реалізованих послуг [2]. Адже, в досить негативній ситуації, що склалася, багато стало залежати від збутової політики кожної з компаній, загострилась боротьба за споживача. Майже всі підприємства почали широко використовувати різноманітні маркетингові стратегії, рекламу, акції і системи знижок, щоб заохотити

сучасного споживача. Тому сьогодні тема поведінки споживачів набуває все більшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми діяльності підприємства під час пандемії Covid-19 досліджуються в працях багатьох українських та зарубіжних вчених. Окремі аспекти цієї тематики висвітлені в роботах вітчизняних дослідників Герасимчука В., Горбенко Ю., Кардаша В., Компанець К., Литвишко Л. та інших. Серед зарубіжних вчених заслуговують на увагу роботи Голубкова Е., Єгорова І., Рибальченка І., Варламова А., Комахи А. та інших. Теоретико-методичні підходи до поведінки споживачів та методів впливу на них присвячуються праці провідних зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких: Авдан О.Г. Ансофф І., Божкова В.В., Гаркавенко С.С., Ілляшенко С.М.,

Ковтун О.І., Котлер Ф., Куденко Н.В., Лабурицева О.І., Ламбен Ж.Ж., Портер М., Стрикленд А., Томпсон А., Фатхутдінов Р.А. та інші. Проте актуальними залишаються питання щодо практичного використання сучасних інтернет – технологій у практиці діяльності підприємства, проблематика оцінки товарного портфеля підприємства і вибору оптимальної стратегії розвитку кожної одиниці продукції з урахуванням їх конкурентоздатності. І головне питання це визначення каналів та способів впливу на різні типи споживачів, з причиною підвищення збуту під час карантинних обмежень.

Мета дослідження. Основною метою написання статті є формування методично – теоретичних застав для формування позитивного збуту підприємств спираючись на зміни тенденції в поведінки споживачів під час карантинних обмежень.

Для реалізації поставленої мети було встановлені такі завдання:

- дослідити сучасний стан реалізації товарів та послуг;
- провести аналіз поведінкової особливості споживачів;
- визначити основні типи споживачів та їх зміни;
- надати пропозиції, щодо покращення збуту підприємства під час карантинних обмежень.

Виклад основного матеріалу. Сучасний світ перебуває в трансформації. Суспільство переходить від реального спілкування до повної діджиталізації. Вона заповнила всі сфери діяльності і суттєво впливає на поведінку споживачів. Дослідження сучасного стану реалій продажів в 2020 році свідчить про зміни в продажах різної продукції. Пандемія кардинально змінила світ, який ми знаємо. Люди живуть по-різному, купують по-різному і, багато в чому, думаючи по-різному. Споживачі по всьому світу дивляться на товари та бренди за допомогою нового об'єктива.

Так дослідження Now Next [4] вказують на нові звички споживачів, що сформувались в світі під час карантинних обмежень. Продажі жіночого взуття на

високих підборах в США і країнах Європи впали більш, ніж на 40%. Супермаркети не розпродали готові ще до весни запаси сонцезахисних кремів. Покупки професійної косметики і засобів для макіяжу впали на 25%. Ці товари завжди були популярні, але карантинні обмеження знизили попит на ці товари і тим саме спричинили збитки для підприємств.

В науковій літературі вище наведених авторів визначаються і виділяються типів споживачів, які роблять вибір покупки спираючись на внутрішні особисті психотипи. Так відокремлюють чотири основних: аудіали, візуали, кін естети та дигітали. Ці всі типи відрізняються між собою основним типом сприйняття інформації та навколишнього середовища. В таблиці наведені основні характеристики ознак типів споживачів.

Розуміння того, що сучасний світ знаходиться в карантинних обмеженнях дуже складно стає впливати на споживачів. Так стає складним приймати прийомі нейромаркетингу на кінестетиків. Але дуже просто стало керувати дигіталами, так як всі продажі переходять на електронні платформи. Доступність будь-якої інформації може бути забезпечена сучасними інформаційними та Інтернет технологіями. Internet-реклама у всіх її формах найдешевше і в більшості випадків найефективніший засіб. Електронні статті та огляди в Інтернеті з одного боку – просто надають необхідну інформацію споживачеві, з іншого – несуть в собі приховану рекламу («вибір редакції», «краще співвідношення ціни і якості»). Стосовно стимулювання збуту через формування будь-яких видів бонусів і знижок. Зв'язки з громадськістю, припускають легкість отримання клієнтом консультацій різного виду (отримання довідкової інформації, прийом скарг і пропозицій). Особисті продажі в Інтернеті здійснюються за допомогою глобальної мережі, менеджери підприємств можуть впливати на поведінку споживачів [1].

Тобто такі зміни спричинено саме карантинними обмеженнями в світі. Споживач змінився через обмеження прямого спілкування. Пандемія

Таблиця 1

Характеристика ознак споживачів

Типи споживачів	Характерні ознаки
Аудіали	Сприймають інформацію за допомогою слуху. Це ті люди, які не можуть перебувати в тиші. У будь-якій ситуації аудіали в першу чергу звертають увагу на те, що було озвучено, і лише після на зовнішній вигляд.
Візуали	Люди з таким типом сприйняття цінують зовнішній вигляд речей, красиві презентації і приємну зовнішність співрозмовника. Їх легко можна дізнатися по організованості і охайності. У публічному місці візуали прагнуть зайняти місце з кращим оглядом і відчувають себе незатишно, коли хтось підходить до них дуже близько, «затуляючи обрій».
Кінестетики	До кінестетиків відносяться ті люди, які звикли в своєму повсякденному житті покладатися на свої тактильні або смакові відчуття. Кінестетик максимально повно усвідомлює характеристики речі або продукту при першому тактильному контакті. Людина з таким типом сприйняття розповість про зручність крісла, але ось згадати його дизайнерське оформлення він навряд чи зможе.
Дигітал	Так сьогодні називають людей з «цифровим» типом сприйняття, а з'явилося це визначення разом із засиллям електронних гаджетів в нашому житті. Вони люблять систематизувати кожен свій крок, в цьому їм дуже допомагають гаджети. Люди з цим типом сприйняття орієнтуються тільки на раціоналізм і своє логічне мислення, розписуючи переваги і недоліки товару або послуги.

Таблиця 2

Індекс паніки за типами споживачів

Чисті покупки	Агресор 21% споживачів	Індивідуаліст 22% споживачів	Раціоналіст 39% споживачів	Активіст 8% споживачів	Байдужі 11% споживачів	Разом
Особиста гігієна	50,0%	42,5%	27,4%	29,1%	10,4%	33,7%
Засоби для чищення	42,4%	25,9%	21,0%	24,4%	5,5%	25,2%
Свіжа їжа	32,8%	15,1%	13,8%	15,8%	3,4%	17,1%
Заморожені продукти	25,2%	17,2%	4,4%	8,1%	3,4%	11,7%
Інтернет-розваги	20,1%	11,2%	5,1%	7,7%	2,8%	9,5%
Зв'язок	19,2%	2,8%	4,4%	12,8%	-1,2%	7,2%
Оздоровчий	22,8%	6,9%	0,6%	0,9%	-1,8%	6,4%
Догляд за домашніми тваринами	6,3%	-2,2%	-6,8%	-9,0%	-0,6%	-2,5%
Безалкогольний напій	8,2%	-1,0%	-7,3%	-6,0%	-1,2%	-1,9%
Іграшки та ігри	3,6%	-8,2%	-12,9%	-15,8%	-6,1%	-7,9%
Побутова електроніка	-4,2%	-10,8%	-18,6%	-25,2%	-5,8%	-13,0%
Алкогольний напій	-10,8%	-17,0%	-15,3%	-16,2%	-6,7%	-13,9%
Краса	-12,5%	-13,2%	-23,0%	-25,2%	-5,2%	-16,9%

Джерело: сформовано автором на підставі [5]

Covid-19 серйозно порушила глобальне споживання, змусивши людей не викреслювати старі звички та прийняти нові. Компанії, які прагнуть вийти з кризи в більш сильних позиціях, повинні виробити систематичне розуміння змін звичок. Для багатьох фірм для цього потрібен новий процес виявлення та оцінки змін, перш ніж вони стануть очевидними для всіх [3].

Визначені типи споживачів допомагають зрозуміти як змінюється покупка. Рівня паніки споживачів в світі через пандемію Covid-19 представлено в табл. 2.

Індекс паніки встановлює, що чисті покупки зі знаком + вимірюються як відсоток споживачів, що збільшують покупки, зі знаком мінусом зменшення закупівель порівняно з попереднім 2019 роком споживання.

Ставлення споживачів змінюється в міру прогресування пандемії. Опитування проводилось за умови розвитку; просування та стабілізація; на основі стадії спалаху вірусу на момент опитування. Питома вага людей, які побоюються, і активістів зменшується, тоді як індивідуалісти та байдужі збільшуються на стабілізуючих ринках.

Однак також слід враховувати культурні чинники, що існують в країні та рівень довіри до уряду.

Це впливає на реакцію споживачів. Незалежно від того, який ринок, це буде важливо для компаній у майбутньому взаємодіяти з урядами та іншими довіреними установами і це буде частиною стратегії збуту за допомогою якої впливають на поведінку споживачів.

Висновки. Тобто, пандемія Covid-19 спричинила радикальні зміни в світогляді споживачів. З'явилося нове покоління споживачів які здійснюють свої покупки через Internet і все життя будують в гаджетах. Дигіталом зараз становиться кожна третя людина, так як змушена працювати онлайн і більшу половину свого дня проводити в соц. мережі вирішуючи робочі та життєві питання. Тому підприємствам стає ще складніше впливати на поведінку споживачів. Наразі необхідно створювати таку контент рекламу товарів та послуг яка б в соц. мережах давала б змогу охоплення всіх чотирьох типів споживачів. Застосування новітніх прийомів дають маркетологам та веб-дизайнерам формувати погляди та створювати новітні тенденції для просування своєї продукції. Так для формування дієвих заходів просування товарів та послуг підприємства в цих умовах необхідно враховувати механізм індексу паніки споживачів під час пандемії Covid-19, для визначеності направлення своєї діяльності на різні типи споживачів.

Література:

1. Авдан О.Г., Компанець К.А. Вплив сучасних технологій на поведінку споживачів послуг гостинності. *Збірник наукових праць та тез наукових доповідей за Матеріалами VI Міжнародної науково-практичної конференції*. 27–29 листопада 2019. С. 363–370.
2. Державна служба статистики України. Обсяг реалізованих послуг у ІV кварталі 2020. URL: www.ukrstat.gov.ua.
3. Литвишко Л.О., Горбенко Ю.А. Адаптація бізнесу до нових реалій пандемії covid-19. *Управління та адміністрування в умовах протидії гібридним загрозам національній безпеці*: Матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції. м. Київ. 2020. С. 375.
4. Accenture Covid-19 Consumer Research. 2021. URL: https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-123/Accenture-COVID-19-Pulse-Survey-Research-PoV.pdf.
5. How COVID-19 will permanently change consumer behavior Fast-changing consumer behaviors influence the future of the CPG industry. URL: https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-123/Accenture-COVID-19-Pulse-Survey-Research-PoV.pdf.

АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ НАДХОДЖЕННЯМИ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

ANALYTICS IN LOCAL BUDGET REVENUE MANAGEMENT

Мандра Н.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств
Одеського національного політехнічного університету

Mandra Nataliia

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Business Economics
Odessa National Polytechnic University

Лактіонова О.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Приазовського державного технічного університету

Laktionova Olha

State Higher Educational Institution
«Priazovskiy State Technical University»

Десятський С.П.

кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри вищої та прикладної математики
Приазовського державного технічного університету

Desyatsky Serhii

Candidate of Physical and Mathematical Sciences,
Associate Professor of Higher and Applied Mathematics
State Higher Educational Institution
"Priazovskiy State Technical University"

Результативність діяльності місцевої влади залежить від можливості отримання аналітично опрацьованих даних «opendata», «openbudget», що вимагає використання сучасного інструментарію предиктивної аналітики, вбудованого в аналітичні системи. Така потреба стає особливо необхідною в умовах євроінтеграції України, тенденцій децентралізації місцевої влади та пандемії Covid-19. Показано, що предиктивна аналітика, а саме кореляційний, регресійний, варимакс і інші методи аналізу, вбудовані в аналітичну систему, дозволять своєчасно змінювати окремі елементи податкових і неподаткових надходжень до місцевих бюджетів і отримувати додаткове фінансування для поліпшення якості послуг населенню і розвитку територій. Дослідження проводили на наборі даних «openbudget» і «opendata» – надходження до місцевого бюджету м. Одеси за період 2018–2020 р.

Ключові слова: методи прогнозування аналітики; доходи місцевих бюджетів; податкові та неподаткові надходження; кореляційний аналіз; регресійний аналіз.

Результативность деятельности местной власти зависит от возможности получения аналитически обработанных данных «opendata», «openbudget», что требует использования современного инструментария предиктивной аналитики, встроенного в аналитические системы. Такая потребность становится особенно необходимым в условиях евроинтеграции Украины, тенденций децентрализации местной власти и пандемии Covid-19. Показано, что предиктивная аналитика, а именно корреляционный, регрессионный, варимакс и другие методы анализа, встроенные в аналитическую систему, позволят своевременно менять отдельные элементы налоговых и неналоговых поступлений в местные бюджеты и получать дополнительное финансирование для улучшения качества услуг населению и развития территорий. Исследования проводились на наборе данных «openbudget» и «opendata» – поступления в местный бюджет г. Одессы за период 2018–2020 р.

Ключевые слова: методы прогнозной аналитики; доходы местных бюджетов; налоговые и неналоговые поступления; корреляционный анализ; регрессионный анализ.

The effectiveness of local government depends on the ability to obtain analytically processed data "opendata", "openbudget", which requires the use of modern tools of predictive analytics, built into analytical systems. Such a need becomes especially necessary in the context of Ukraine's European integration, local government decentralization trends and the Covid-19 pandemic. It is shown that predictive analytics, namely correlation, regression, varimax and other methods of analysis built into the analytical system, will timely change certain elements of tax and non-tax revenues to local budgets and receive additional funding to improve the quality of services and development. The research was conducted on the data set "openbudget" and "opendata" – revenues to the local budget of Odessa for the period 2018–2020.

Keywords: methods of forecasting; local budget revenues; tax and non-tax revenues; correlation analysis; regression analysis.

Постановка проблеми. Місцеві бюджети є фінансовою базою місцевого самоврядування і від обсягу фінансових ресурсів, акумульованих в цих бюджетах, залежить наскільки і своєчасно, місцеві органи влади виконуватимуть покладені на них повноваження. Це стає особливо необхідним в умовах тенденцій євроінтеграції України, децентралізації місцевої влади та пандемії Covid-19. Аналітика в сформованих аналітичних системах відповідає дійсності та досягненню мети реформи децентралізації для забезпечення: перерозподілу доходів і прав з державного до місцевих бюджетів; самостійне визначення податків і їх елементів з законодавчо затвердженого переліку державних і місцевих; надання трансфертів з державного бюджету безпосередньо кожному місцевому бюджету; закріплення за місцевими бюджетами частини коштів, що надходять від сплати загальнодержавних податків; надання органам місцевого самоврядування права регулювати ставки місцевих податків і інших елементів в межах законодавчо допустимих; підвищення прозорості та ефективності використання коштів місцевих бюджетів для громадськості об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Мета дослідження полягає у виявленні можливості використання предиктивної аналітики в системах обробки актуальних даних («opendata» і «openbudget») для отримання варіантів і вибору оптимального рішення в управлінні надходженнями до доходної частини місцевих бюджетів, що дозволяє зменшити витрати і підвищити ефективність управління податковими, неподатковими надходженнями і трансфертами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління бюджетно-податковою системою є в багатьох країнах, що розвиваються і включають: проблеми податкового адміністрування; проблеми податкових надходжень, які значно нижче їх потенціалу; проблеми низького податкового морального духу фізичних осіб щодо оплати; проблеми великої тіньової економіки; проблеми, пов'язані з тим, що

податкова система багатьох країн не сприяє ефективності та справедливості. Автор Nurmagambetova [1] показала, що місцеві податки і збори займають велику частку в формуванні доходної частини місцевих бюджетів Республіки Казахстан, де для забезпечення реалізації плану доходів, зменшили тіньовий обіг і виявили додаткові резерви на підставі результатів перевірок. Nurmagambetova вважає найефективнішою і соціально справедливою є модель США, де немає відрахувань з федеральних податкових надходжень до державного бюджету, спостерігається незалежність в підвищенні ставок, у впровадженні нових податків, випуску облігацій.

Автор Ott K. [2] назвав бюджетну прозорість в Інтернеті (OLBT) хорватських місцевих органів влади передумовою забезпечення участі громадян і поліпшення результатів діяльності державного сектора. Існує необхідність просування реформи децентралізації та бюджетної прозорості в менш розвинені міста / муніципалітети та підвищення освіти громадян щодо бюджетів. Основне обмеження в дослідженні бюджетів є відсутність якісного аналізу спостережуваних документів.

Згодом автор Ott K. [3] в рамках нових реформ державного управління для оцінки ефективності та необхідності прозорого механізму управління. державним сектором, тестував детермінанти бюджетної прозорості в країнах Центральної та Східної Європи (CEE), які відображають підзвітність місцевих органів влади і які є основою для участі громадськості в бюджетному процесі. Для можливості і необхідності використання предиктивної аналітики в управлінні доходної частини місцевих бюджетів був сформований набір даних з opendata openbudget м. Одеси за період 2018–2020 рр. Динаміка надходжень до бюджетів м. Одеси представлена на рис. 1 (податкові надходження) і рис. 2. (неподаткові надходження).

Спостерігаються коливання надходжень податку на доходи фізичних осіб (ПДФО, код 1101) в сторону зменшення до кінця 2020 р. Це повідомляє, що,

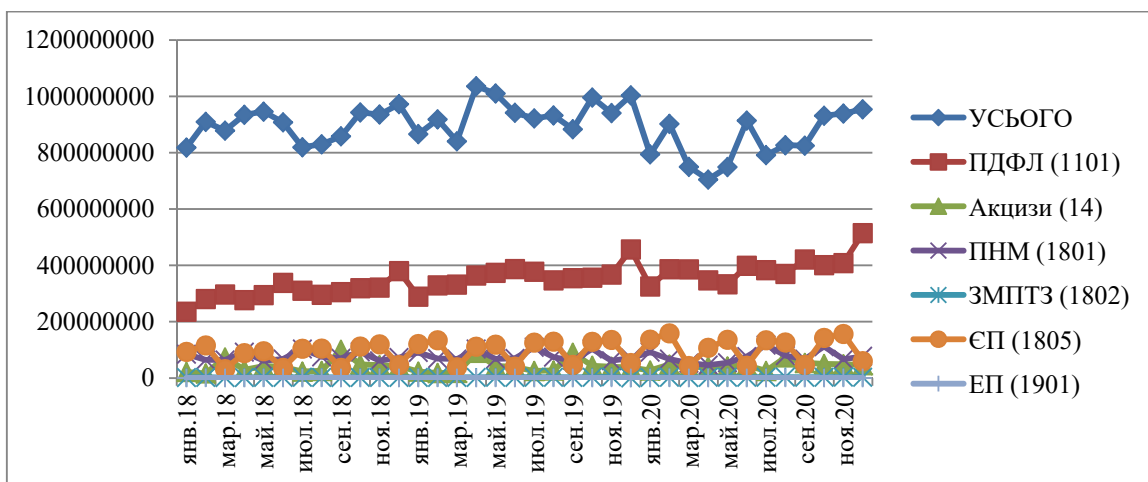


Рис. 1. Динаміка податкових надходжень до бюджету м. Одеси, грн. (в дужках вказані коди бюджетної класифікації)

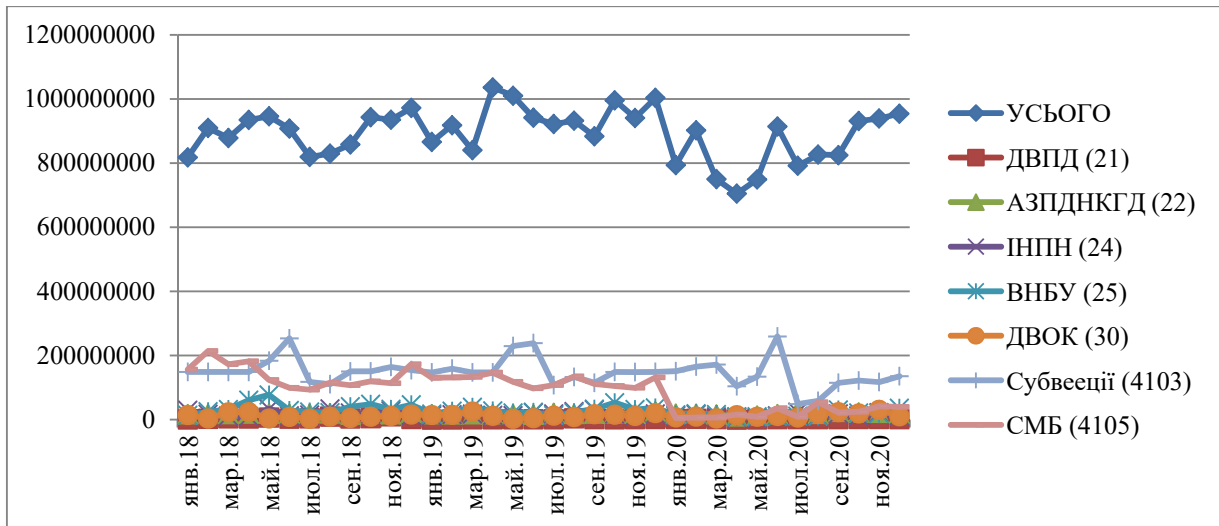


Рис. 2. Динаміка неподаткових надходжень до бюджету м. Одеси, грн. (в дужках вказані коди бюджетної класифікації)

не дивлячись на постійну ставку ПДФО – 18%, відбувається скорочення чисельності працюючих, заміна їх роботами, які не отримують заробітної плати та не здійснюються відрахування роботодавцями.

Що стосується надходжень ЄСВ (єдиного соціального внеску – 22%), то надходження від ЄСВ, платником якого є роботодавці, спочатку збільшуються, в зв'язку зі збільшенням мінімальної заробітної плати: з 01.01.2018 р. по 31.12.2018 р. – 3723 грн.; з 01.01.2019 р. по 31.12.2019 р. – 4173 грн.; з 01.01.2020 р. по 31.08.2020 р. – 4723 грн.; з 1 вересня 2020 р. – 5000 грн.; з 1.1.2021 р. – 6000 грн.; 1.08.2021 р. – 6500 грн.

Після збільшення мінімальної заробітної плати відбувається спочатку збільшення надходжень ПДФО, а потім різке зменшення надходжень, пов'язане з переходом до виплати в конвертах, скорочення працюючих, збільшення безробіття і соціальної напруги.

Решта податки, збори є незначними і існує необхідність зміни елементів цих податків або відмовитися від них як від неефективних. Відомо, що податкові надходження залежать в основному від зміни елементів відповідних податків, а також від особливостей розподілу податків між місцевим і державним бюджетом (від величини частини, що залишається в місцевому бюджеті від зібраної суми загальнодержавного податку). До елементів податків, як загальнодержавних, так і місцевих відносяться: а) обов'язкові (суб'єкт податку – платник податків; об'єкт оподаткування; податкова база; ставка податку, порядок обчислення податку, порядок сплати податку; терміни сплати податку; б) факультативні (пільги); в) додаткові (носії податку; предмет податку; джерело податку; масштаб податку; одиниця податку; податковий оклад; податковий розрахунок; термін подання податкового розрахунку; одержувач податку. Перелік елементів податку показує складність, трудомісткість і

витратність операцій з управління податковими надходженнями до доходної частини місцевих бюджетів та необхідність формування аналітичної системи з вбудованим інструментарієм предиктивної аналітики.

Однією з причин є також пандемія Covid-19. Можливо, є й інші причини, які підлягають додатковому дослідженню. Існує необхідність в зміні елементів податків та внесків до місцевих бюджетів ОТГ. Ці розрахунки досить трудомісткі, витратоємкі і вимагають формування алгоритму, що моделює роботу аналітичних систем.

Для подальших досліджень використовуємо формулу коефіцієнта кореляції Пірсона:

$$r_{xy} = \frac{\sum(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum(x_i - \bar{x})^2 \sum(y_i - \bar{y})^2}}, \quad (1)$$

де: x_i – значення змінної X; y_i – значення змінної Y; \bar{x} – середнє арифметичне для змінної X; \bar{y} – середнє арифметичне для змінної Y.

З метою оптимізації розрахунків формулу (1) використовують у вигляді:

$$r_{xy} = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}. \quad (2)$$

Кореляція вимірює потужність і напрямок зв'язку між x і y . Коефіцієнт кореляції, r , надає як силу, так і напрямок зв'язку між незалежною і залежною змінними. Значення r знаходяться в діапазоні між -1.0 і +1.0. Коли r має позитивне значення, зв'язок між x і y є позитивним, а коли значення r негативне, зв'язок також негативний. Коефіцієнт кореляції, близький до нульового значення, свідчить про те, що між x і y зв'язку не існує. Сила зв'язку між x і y визначається близькістю коефіцієнта кореляції до +1,0 або -1,0.

Аналітична система повинна здійснювати моделювання роботи по отриманню необхідної та

актуальної інформації для ефективного управління податковими, неподатковими надходженнями та трансфертами в дохід дохідну частину місцевих бюджетів, які зазвичай гостродефіцитні. Така сучасна аналітична система з використанням методик предиктивної аналітики, дозволить оперативно коригувати елементи окремих податків, зборів і

платежів, а також прогнозувати результуючий фактор – всього надходжень, в т.ч. власних до місцевого бюджету.

Динаміка зміни щомісячного коефіцієнта кореляції податкових надходжень до бюджету м. Одеси:

До податків, які є не значущими по відношенню до доходів місцевого бюджету Одеси,

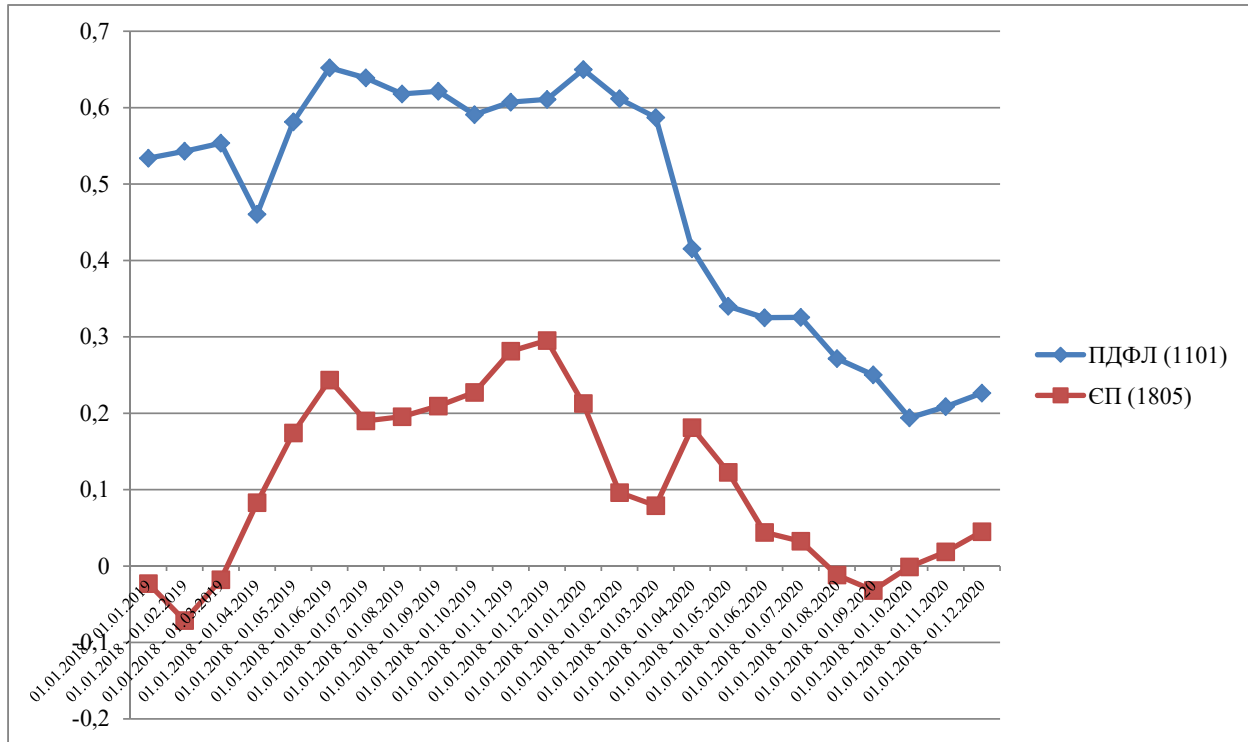


Рис. 3. Динаміка коефіцієнта кореляції податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) і єдиного податку (ЄП) з сумою доходів місцевого бюджету м. Одеса (в дужках вказані коди бюджетної класифікації)

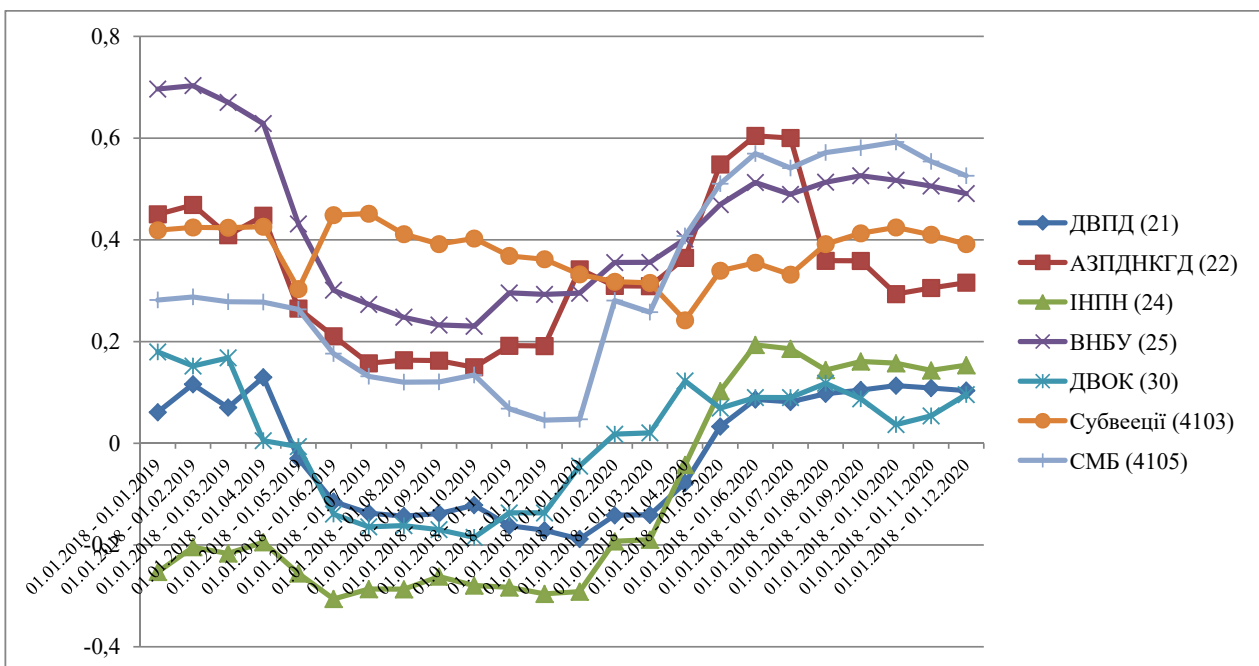


Рис. 4. Динаміка коефіцієнта кореляції неподаткових надходжень до бюджету Одеси, 2018–2020 рр. (в дужках вказані коди бюджетної класифікації)

відносяться – ДВПД (21), ІНПН (24), ДВОК (30) (рис. 4), щодо яких існує необхідність змінювати елементи надходжень або відмовлятися від них як від менш значущих.

Висновки. Проведені дослідження показують, що аналітика, в т.ч. предиктивна аналітика необхідна при обробці набору даних імпортованих з актуальних місячних надходжень «opendata», «openbudget». Використання методик предиктивної аналітики, в тому числі кореляційного аналізу в режимі моніторингу, дозволило виявити значущі і незначущі фактори – надходження в бюджет по відношенню до результуючому фактору – всього доходів. Дослідження проводили на надходженнях до доходної частини бюджету м. Одеси за період 2018–2020 рр. Найбільш значущими факторами – надходження в бюджет м. Одеси є: ПДФО – податок на доходи фізичних осіб; ЄП – єдиний податок.

Серед неподаткових надходжень – надходження від видачі дозволів, ліцензій на різні види діяльності. Виявлено незначні фактори, які вимагають або зміни їх елементів, або відмова від них як від неефективних. Таким чином, продемонструвавши, що існує необхідність імпортувати дані з «opendata» і «openbudget» для аналізу шляхом обробки з використанням предикативної аналітики. Такий підхід до організації процесу управління надходженнями в бюджет місцевих податків дозволить своєчасно коригувати або елементи податків для підвищення їх значимості, або взагалі відмовитися від цих податків як неефективних. Використання методик предикативної аналітики дозволить зменшити трудомісткість в управлінні доходної частини місцевих бюджетів та отримати додаткове фінансування для підвищення якості послуг, що надаються або для розвитку ОТГ.

Література:

1. Nurmaganbetova M. Kazah international University JOURNAL OF MODERN SCIENCE TOM 1/40/2019, S. 197–211, Issues of forming the revenue side of local budgets in Kazakhstan and abroad. DOI: 10.13166/JMS/105097.
2. Ott K. Determinants of voluntary online local budget transparency a case study from Croatia. *Ekonomski pregled*, 2019. DOI: 10.32910/ep.70.2.1.
3. Urokov U. Budgetary methods for local budgets. *Journal of advanced Research in Dynamical and Control Systems*. 2020. DOI: 10.5373/JARDCS/V12I6/S20201165.

**INNOVATIVE ACTIVITIES IN HEALTHCARE
(IN RELATION TO THE PUBLIC
AND PRIVATE HEALTH SECTOR IN UKRAINE)**

**ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я
(СТОСОВНО ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРУ
ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ)**

Mekowulu Favour Chimdiogo
"Karazin Business School"
V.N. Karazin Kharkiv National University

Мековулу Фавоур Чимдіго
«Каразінська бізнес-школа»
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Nosova Tetyana
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at Department of Management and Administration
"Karazin Business School"
V.N. Karazin Kharkiv National University

Носова Т.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління та адміністрування
«Каразінська бізнес-школа»
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Telemedicine as an innovative activity and innovation has proven its worth in this time of the pandemic. Artificial intelligence works literally with most of the different activities that we engage in daily like electronic health recording, data management, web searching, online banking and others and then why is the adoption of artificial intelligence in healthcare slow and negotiable? In an economy, the healthcare industry serves as a bedrock with key segments contributing to the growth and success of both developing and developed countries.

Keywords: Innovative activities, innovation, health care, telemedicine, artificial intelligence, health care industry, innovations implementation.

Телемедицина як інноваційна діяльність та інновація довели свою цінність у цей складний час пандемії. Штучний інтелект працює буквально з більшістю різних видів діяльності, якими ми займаємось щодня, як електронна реєстрація пацієнтів, управління даними, пошук в Інтернеті, Інтернет-банкінг та інші, і чому тоді впровадження штучного інтелекту в галузі охорони здоров'я є повільним та обговорюваним? В економіці галузь охорони здоров'я виступає основою разом із ключовими сегментами, що сприяють зростанню та успіху як країн, що розвиваються, так і розвинутих.

Ключові слова: Інноваційна діяльність, інновації, охорона здоров'я, телемедицина, штучний інтелект, галузь охорони здоров'я, впровадження інновацій.

В это сложное время пандемии телемедицина как инновационная деятельность доказала свою ценность уже неоднократно. Искусственный интеллект работает с большинством различных видов деятельности, которыми мы занимаемся ежедневно, как электронная регистрация пациентов, управления данными, поиск в Интернете, Интернет-банкинг и другие. Вопрос о внедрении искусственного интеллекта в области здравоохранения является чрезвычайно актуальным, но решения в этой сфере долго обсуждаются и принимаются очень медленно. В экономике здравоохранение выступает основой наряду с другими ключевыми сегментами и способствует росту и успеху как развивающихся, так и развитых стран.

Ключевые слова: Инновационная деятельность, инновации, здравоохранение, телемедицина, искусственный интеллект, здравоохранение, внедрение инноваций.

The statement of the problem. Is to emphasize the relevance and effect of creative practices in healthcare systems, especially in Ukraine's healthcare system. Innovative healthcare practices offer organizations a competitive advantage over other healthcare systems

and industries. As contrasted to other healthcare systems, the Ukrainian healthcare system does not perform well in terms of adopting and implementing ground breaking practices. The factors (funding, low salary, language barrier, poor infrastructural development, policies, weak

educational level, etc.) that influence the implementation of new practices are temporary and can be regulated and monitored. Various methods, such as implementing more flexible health insurance, to draw investors and raise funds, certain parts of the public hospital can be privatized, sponsorship from international organizations, the leadership should be led by a board of directors rather than a single person leading to good governance, use of advanced technologies like telemedicine and artificial intelligence, communication between medical personnel, Increasing medical professionals' internal motivation by increasing their salaries and paying them on an hourly basis, establishing a scheme that encourages the use of insurance reserves for research studies, investing more into the local pharmaceutical companies increasing competition and others. Since innovation is a gravitational force that drives the economy's growth and development, implementing these methods and schemes would increase creative activity in all healthcare systems, including Ukraine.

In this time of the pandemic, telemedicine as an emerging practice and innovation has proved its value concerning the Coronavirus (Covid-19). Artificial intelligence is used in almost all of the things that we do daily, such as electronic health records in hospitals, data processing in various fields, web browsing, using Google maps, online banking, and so on. And then why is the adoption of telemedicine and artificial intelligence in healthcare slow and negotiable? The importance of innovative practices in healthcare systems, especially in Ukraine's healthcare system, is emphasized. The healthcare sector is bedrock of an economy, with main segments contributing to both developing and developed countries' growth and progress.

Centuries ago, as telemedicine served the purpose of conveying information in recent times, the telephone and the radio had also served as a communication tool even during the outbreak of the bubonic plague. The Ukrainian health care system is still being driven by an old health care system that was favourable in the '90s leading to significant inefficiency in the distribution of health services and lack of innovative activities.

Analysis of recent studies and publications.

Innovation is the successful utilization of new ideas leading to proper review because of its accommodation to different types of innovation that are expected to be encountered in an organization [1]. While all scientific, technical, operational, financial, and commercial measures that are anticipated and expected to lead to the introduction of innovations are referred to as innovative activities. Some innovation practices are innovative in

and of themselves, while others that are not novel are needed for the implementation of innovations [13].

Hartley classified innovation based on process as invention, implementation and diffusion [10].

1. Invention: creativity plus ideas.
2. Implementation: Actual change. Making the innovation to be possible.
3. Diffusion: spread and adoption of ideas.

The path to innovation begins with one step which is the idea. The burdensome factors influencing the adoption, implementation, and diffusion of innovative activities must be considered. There is no diffusion unless an innovative activity is undertaken. Adoption creates an opportunity in which managers, businesses, employees, and individuals are all willing to adopt this new idea, and with its adoption comes diffusion which is the act of widely disseminating an innovative product to people of various backgrounds. When adopting, the adopter conducts an analysis based on five different questions, including 1. If this new product is better than the previous one? 2. If it still radiates the norm, value, and feeling? And 3. accessing the level of simplicity and flexibility of the new idea? 4. To what extent can the innovative idea be tested before it is adopted? 5. How visible is the outcome of this new idea to its early adopters [14].

The environment, policies, funding, organizational procedures and work practices, leadership, cultures, work environment, level of motivation, quality, personality, and health-related behaviours and beliefs can all have an impact on implementation. The implementation process will fail if these factors are not taken into account.

Goal of the research. The key aim of this study is to introduce the significant importance of innovative practices and ways to improve them while taking into account the undeniable impact of telemedicine and artificial intelligence in healthcare.

Research objectives:

1. To define the concepts "innovation and innovative activities".
2. To outline the different classifications of innovation and innovative activities.
3. To point out the factors that influence the innovative activities in health care.
4. To develop a simplified overview of the health care system in Ukraine.
5. To analyze the organizational structure of the public and private hospitals in Ukraine.
6. To compare the innovative activity in the public and private health sector of Ukraine.
7. To highlight the basic suggestions to improve the innovative activity in the health care system of Ukraine



Figure 1. Innovation based on process

8. To describe the role of telemedicine as an innovative activity in health care

9. To consider the influence of artificial intelligence as an innovative activity in health care.

Presentation of the main research material.

Various analysis techniques were employed. Analysis and deduction were used to provide meaning to the idea of innovation and innovative activities. Analysis and deduction were used to outline the various classifications of innovation and innovative activities. To point out the factors that influence innovative activity in health care, analysis and deduction were used. When developing a simplified overview of the health care system in Ukraine, analysis and deduction were used. To analyze the organizational structure of the public and private hospitals, observation and synthesis analysis were used. A survey analysis, statistical analysis, graphical analysis, map, comparative analysis, Pest analysis, and Swot analysis were used to compare the creative activities of the public and private health care sectors. For highlighting the suggestions to improve the innovative activities in health care, deduction and analysis research methods were used. To describe the role of telemedicine and consider the influence of artificial intelligence in innovative activities in health care, deduction and analysis research methods were used.

To compare the innovative activity in the public and the private health sectors of Ukraine, for the sake

of clarity and convenience, we have selected 2 private clinics and a state clinic within the region and city of Kharkiv. A set of 11 questions were mapped out and asked in the survey of which the author received 42 responses.

A SWOT and Pest analysis was conducted with the goal of identifying the strengths, weaknesses, opportunities, and threats affecting the Ukrainian health system, as well as the political, economic, social, and technological factors influencing the Ukrainian health care system. This analysis resulted in the authors' recommended viewpoints, which are divided into two main parts: the innovative activities to be implemented and the factors affecting the innovative activities in the Ukrainian health care system that should be monitored

Result and conclusion. Based on the survey and the comparative analysis made, the private sector makes proper utilization of the innovative activity in health care when compared to the public sector. The public sector is unquestionably executing their services to the best of their knowledge but they lack the focus of acknowledging how innovative activities can boost the health care system. It would change the level of the services offered, innovative activities would increase the revenue and income of the hospitals thereby increasing the salary of the doctors decreasing migration of health care professionals. Innovative activities will

Table 1

Survey questions

1	Please identify the type of clinic that you work in?
2	What is innovation in health care to you?
3	What are the strength and the benefits of working in your clinic?
4	What are the weaknesses and the disadvantages of working in your clinic?
5	Which of the health care tools exist in your clinic?
6	Which of the following social factors affect your hospital?
7	Which of the following political factors affect your hospital?
8	Which of the following economic factors affect your hospital?
9	Which of the following technological factors affect the hospital?
10	Is there any innovative activity in your hospital? What are the advice for improvement?
11	Do you have things that you think that require something new in your hospital?

42 responses

Please identify the type of clinic you work in?

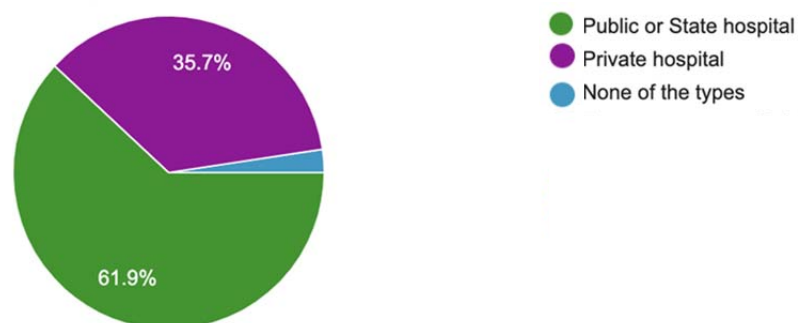


Figure 2. Pie chart describing the percentage of doctors in public and private clinics

Table 2

SWOT analysis of the healthcare system of Ukraine

Strengths	Weaknesses
1. Sound private health sector 2. Increase in the Transparency of the health care system in response to the implementation of the health reform. 3. Making available accreditations and increase to the quality of health care services 4. The authority guiding the organizational structure is distributed to different tiers or level of authorities in the health care system 5. Advanced medical technologies and techniques in relevance to the private health care system 6. Provision of free medical services for the citizens of Ukraine	1. inflexible health policies 2. low working motivation 3. insufficient funding for improving the innovative activities in the health sector 4. High level of untrained health workers 5. Unsatisfactory level of adaptation to change 6. High rate of corruption 7. Weak strategy towards the development of health services 8. poor working conditions for the medical professionals 9. limited access to health care in rural areas
Opportunities	Threats
1. Establishment of a flexible health insurance system 2. Improvement of the provision of the Medical or health services by increasing the level of competition in the market system 3. Cooperation and creating the openness to different countries systems of development in the health care system. 4. Implementation and execution of the reform thereby increasing the salaries of healthcare professionals, development of various novel standards in the provision of health care 5. Collaboration with different hospitals outside Ukraine to aid the flexibility of sponsorship and investments in the area of innovation. 6. Privatization of certain sections of the public hospitals in order to raise funds. 7. Available system for the implementation of insurance for research purposes	1. possible threat of migration of medical professionals due to low salary 2. War and conflict causes political instability which affects the healthcare industry. 3. Obsolete medical equipment that can lead to error in medical diagnosis and treatment 4. Inflation 5. High rate of addiction to substances, drugs, nicotine which has the potential to lead to fatal death affecting the branding of the Ukrainian health system

Source: developed by authors

increase branding of the hospital making health care professionals willingly want to work. The process of innovative activities increases motivation of the employees. Innovative activities have challenges when it comes to cost and requires investment and that's the point that puts the idea off but the pros outweighs the cons in that the profit it would bring is much bigger than the investment that will be made.

1. Inadequate funds, which the author believes can be addressed by implementing an elaborate health

insurance system, government investments, privatization of some sections of public hospitals to attract investors, and developing a system for using insurance reserves for research purposes.

2. Establishing a system in which medical professionals are hired based on strict criteria in order to raise the country's level of qualified doctors.

3. Increasing competition in the medical market by investing more in local private pharmaceutical companies.

References:

- Adam R., Bessant J., Phelps R. (2006) Innovation management measurement: a review. *International journal of management reviews*, no. 1, pp. 22–47.
- Akram K., Siddiqui S., Nawaz. M., Ghauri. T., Cheema A. (2011) Role of knowledge management to bring innovation: an integrated approach. *Euro journals*, no. 11, pp. 121–132.
- Alexio G.G., Tenera A.M. (2009) New product development process on high techn innovation lifecycle. *World academy of science, engineering and technology*, no. 10, pp. 1988–1994.
- Aziz H., Abochar H. (2015) Telemedicine. *Journal of the American society for medical technology*, no. 5, pp. 256–259.
- Bashur L.R., Readon G.T, Shannon W.G. (2000) Telemedicine: a new health care delivery system. *Annual review of public health*, no. 1, pp. 613–637.
- Cannon N.J., Jurski K, Ulferts G.W. (2014) Telemedicine. *American journal of health sciences*, no. 2, pp. 95–101.
- Cooper C., Pfarrer M., Smith K.G. (2015) Wiley encyclopaedia of management: creative destruction. London. Wiley publishing, p. 6536.
- Cooper C., Argyris C., Starbuck W. (2004) The Blackwell encyclopaedia of management: entrepreneur, London, USA. Wiley publishing, p. 4224.
- Edison H., Ali N., Torkar R. (2013) Towards innovation measurement in the software industry. *Journal of systems and software*, no. 5, pp. 1390–1407.
- Ingerslev K. (2014) “The killing field” of innovation, how to kill ideas. *The public sector innovation Journal*, no. 3, pp. 2–17.
- Institute of medicine, innovation and invention in medical devices; work shop. Washington dc: the national academies press, 2003. p. 112.

12. Khemapech I. (2019) Telemedicine – meaning, challenges and opportunities. *Siriraj medical journal*, no. 3, pp. 246–252.
13. Oecd Eurostat (2018) Oslo manual: guidelines for collecting, reporting and using data on innovation, the measurement of scientific, technological and innovative activities. Luxembourg: OECD publishing, p. 258.
14. Rogers E.M. (2003) Diffusion of innovation. New York: Free publishers.
15. Sener S., Hacıoglu V., Akdemir A.I. (2017) Invention and innovation in economic change. *Journal of economics, finance and accounting*, no. 2, pp. 203–208.
16. Yachmeneva V., Volska G. (2014) Factors influencing the enterprise innovation. *An international quarterly journal*, no. 1, pp. 133–138.

УДК: 338.24.021.8

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ МСП У МІСТІ ІВАНО-ФРАНКІВСЬК

RESEARCH OF INFLUENCE THE EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS ON THE SME ACTIVITIES EFFICIENCY IN IVANO-FRANKIVSK

Мельничук І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри прикладної економіки
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Melnychuk Ivanna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Applied Economics
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Кишенюк Л.І.

магістр спеціальності «Економіка»
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Kysheniuk Luba

Master of Speciality «Economy»
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

На сучасному етапі ринкового трансформування економіки країни, яка швидкими темпами переходить до впровадження четвертої промислової революції, одним із головних чинників стабільності досягнутих позитивних соціально-економічних тенденцій у державі є забезпечення сталого економічного зростання суб'єктів господарювання, зокрема малих та середніх підприємств (МСП). Саме МСП дає ринковій економіці гнучкість, мобілізує фінансові і виробничі ресурси населення, несе в собі могутній антимонопольний потенціал, є фактором структурної перебудови і забезпечення проривів науково-технічного прогресу, таке вирішує проблему зайнятості. Тому, саме виявлення внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на діяльність МСП, дадуть можливість виявити проблеми і загрози, які необхідно вирішити для їх ефективного функціонування.

Ключові слова: малі і середні підприємства, сталий розвиток, загрози, SWOT-аналіз, фактори.

На современном этапе рыночной трансформации экономики страны, быстрыми темпами переходит к внедрению четвертой промышленной революции, одним из главных факторов стабильности достигнутых положительных социально-экономических тенденций в государстве является обеспечение устойчивого экономического роста субъектов хозяйствования, в частности малых и средних предприятий (МСП). Именно МСП дает рыночной экономике гибкость, мобилизует финансовые и производственные ресурсы населения, несет в себе мощный антимонопольный потенциал, есть фактором структурной перестройки и обеспечения прорывов научно-технического прогресса, столь решает проблему занятости. Поэтому, именно выявление внутренних и внешних факторов, влияющих на деятельность МСП, дадут возможность выявить проблемы и угрозы, которые необходимо решить для их эффективного функционирования.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, устойчивое развитие, угрозы, SWOT-анализ, фактор.

At the present stage of the market transformation of the country's economy, it is rapidly moving towards the implementation of the fourth industrial revolution, one of the main factors for the stability of the achieved positive socio-economic trends in the state is to ensure sustainable economic growth of business entities, in particular small and medium-sized enterprises (SMEs). It is SME that gives the market economy flexibility, mobilizing financial and production resources of the population, carries a powerful antimonopoly potential, is a factor in structural restructuring and ensuring breakthroughs in scientific and technological progress, so it solves the problem of employment. Therefore, it is the identification of internal and external factors affecting the activities of SMEs that will make it possible to identify problems and threats that need to be addressed for their effective functioning.

Keywords: small and medium enterprises, sustainable development, threats, SWOT-analysis, factor.

Постановка проблеми. Важливу роль у соціально-економічному розвитку держави відіграє активний розвиток малого та середнього бізнесу на регіональному та місцевому рівнях, як особливий вид господарської діяльності та один із важелів формування і функціонування національної економіки з ринковим механізмом господарювання.

Розвиток МСП є основою формування середнього класу, який є основою суспільства економічно розвинених країн. МСП є важелем зміни структури економіки, оскільки підприємства переважно концентрують свою діяльність на розвитку нових перспективних напрямків господарської діяльності, віддача від яких перевершує середні показники економіки країни в цілому. Тому, МСП варто вважати своєрідним прискорювачем економічного розвитку, тому що воно впливає на структурну перебудову в економіці; збільшення обсягів виробництва і надання послуг; стимулювання інвестиційної діяльності; підвищення рівня попиту і пропозиції; прискорення темпів сталого економічного розвитку національної економіки в цілому [1, с. 84].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про важливість МСП для економіки країни, свідчать дані ОЕСР, що МСП наймають значну частину робочої сили, генерують значну частину доданої вартості, але менш зв'язані з міжнародними ринками, ніж великі підприємства [2, с. 17]. Ван ден Берг [3, с. 33] показує, що торговельні підприємства в Нідерландах становлять 85% серед найменших підприємств, але менше 30% серед великих підприємств. П'ячентіні та Фортаньє [4, с. 9] виявляють, що це стосується більшості країн ОЕСР.

Розгляду тенденцій і особливостей розвитку малого підприємництва на регіональному й місцевому рівні, виявленню основних чинників, які впливають на його ефективність, і причин, що стримують процес формування малого підприємництва, присвячено праці Б. Адамов, Г. Кампо, В. Марачова, О. Сідун [5–8]. Особливості економічних і правових форм підтримки суб'єктів малого підприємництва в умовах різних моделей змішаної економіки ринкового типу (американської, європейської і японської), а також перехідних економік досліджено в наукових працях В. Ляшенка, В. Хахуліна [9]. Комплексу проблем, пов'язаних з розвитком малого підприємництва, його державною підтримкою в Україні, аналізу соціально-економічних наслідків цих процесів багато уваги приділяє в своїх працях також З. Варналій [10].

МСП потрібно періодично оцінювати свої сили та слабкі сторони. Цей аналіз можна зробити за допомогою SWOT-аналізу. SWOT-аналіз є оцінкою сильних, слабких сторін, можливості та загрози. За допомогою цього аналізу МСП можуть аналізувати закономірності розвитку сильні та слабкі сторони, а бізнес-підрозділам не потрібно виправити всі їх слабкі сторони або використати всі свої сильні сторони. І розробляючи стратегії, для початку потрібно визначити різні фактори, що систематично максимізують сили та можливості та мінімізують слабкі сторони та загрози.

Завданням в статті є SWOT – аналіз малого та середнього бізнесу регіону, що наводиться нижче, що дасть можливість дослідити його сильні та слабкі сторони, а також сформулювати загрози і можливості для його розвитку. Блок «Можливості» є одночасно рекомендаціями стосовно тих напрямків, які потрібно вдосконалювати та розвивати для усунення слабких сторін МСП країни.

Процес такого аналізу охоплює три етапи: ідентифікацію сильних і слабких сторін; ідентифікацію шансів і загроз та відображення їх з точки зору слабких і сильних сторін підприємства; пошук можливості діяти на межі відповідних характеристик підприємства і його конкурентів.

Метою SWOT-аналізу не є з'ясування всіх сильних і слабких сторін, це надто складно і не забезпечує досягнення ефективності. Підприємство повинно зосередитися на тих із них, які можуть стати ключовими факторами успіху чи провалу, а надто широкий перелік нівелює те, що є найважливішим [40].

На основі соціально-економічного аналізу визначено сильні й слабкі сторони та можливі зовнішні впливи (можливості та загрози) на подальший соціальний та економічний розвиток МСП в Івано-Франківську (табл. 1).

Нижче наведемо варіанти взаємозв'язку між внутрішніми факторами та зовнішніми впливами, що дозволить визначити стратегію роботи з використанням здатності застосовувати силу та зменшити ризик впливу на крихкість об'єкта. аналіз. Ці варіанти називаються стратегіями, і їх може бути чотири:

В результаті побудови SWOT-матриці зв'язків між сильними сторонами та можливостями можемо бачити, що практично кожен пункт сильних сторін МСП міста буде мати підтримку через реалізацію сприятливих можливостей зокрема:

– забезпечити напрацювання пропозицій щодо позитивних змін в законодавстві, скорочення видів

Таблиця 1

SWOT-матриця діяльності МСП в Івано-Франківську

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішнє середовище	<p>Великий сегмент ринку праці у сфері малого підприємництва.</p> <p>Позитивна динаміка зростання малого бізнесу та наявність ініціативних підприємців.</p> <p>Орієнтується на місцевий ринок та індивідуальне споживання.</p> <p>Доступність інфраструктури та легкість процедури реєстрації бізнесу.</p> <p>Мобільність, гнучкість і висока адаптивність МСП до змін на ринку.</p> <p>Наявність регіональних програм підтримки МСП.</p> <p>Забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту.</p>	<p>Відсутність управлінського досвіду в підприємців.</p> <p>Відсутність впровадження концепції сталого розвитку на підприємствах.</p> <p>Наявність «тіньової» діяльності суб'єктів підприємництва.</p> <p>Недостатній рівень залучення інвестицій у розвиток малого та середнього бізнесу.</p> <p>Обмеженість або повна відсутність матеріально-фінансових ресурсів.</p> <p>Недостатність промоціонування власної діяльності суб'єктами малого підприємництва.</p> <p>Забруднення навколишнього середовища.</p> <p>Низька конкурентна здатність на внутрішньому ринку.</p>
Зовнішнє середовище	Можливості	Загрози
	<p>Трансформація мережі ЦНАП та збільшення кількості надання адміністративних послуг бізнесу онлайн.</p> <p>Розробка та впровадження стратегій, які б відповідали цілям та положенням сталого розвитку на місцевому рівні.</p> <p>Зростання інвестиційної привабливості та нарощування міжнародної фінансової та технічної допомоги.</p> <p>Можливі позитивні зміни в законодавстві, оптимізація кількості контролюючих органів.</p> <p>Проведення міських заходів із залученням суб'єктів малого підприємництва до розвитку економіки та промоції своєї діяльності.</p> <p>Проведення семінарів, тренінгів та навчальних програм, для підвищення кваліфікації підприємців.</p>	<p>Політична нестабільність.</p> <p>Великий тиск податкового навантаження.</p> <p>Погіршення економічної ситуації в країні.</p> <p>Дефіцит інвестиційних ресурсів, відсутність мотивації до інвестиційної та інноваційної діяльності.</p> <p>Нерозвиненість конкурентного середовища та недобросовісна конкуренція.</p> <p>Недосконалість державної фінансової підтримки.</p>

діяльності, що підлягають ліцензуванню, скорочення кількості необхідних дозволів для започаткування бізнесу, оптимізації кількості контролюючих органів, залучення інвестицій; проведення міських заходів із залученням суб'єктів малого підприємництва до розвитку економіки та промоції своєї діяльності, конкретні заходи направлять підприємців на правильний шлях розвитку власної справи;

– розробка та впровадження стратегій, які б відповідали цілям та положенням сталого розвитку на місцевому рівні допоможе малому та середньому підприємству надати хороші умови для життя та праці своїх працівників та споживачів і за рахунок цього збільшувати свою конкурентоспроможність на ринку.

У результаті побудови SWOT-матриці зв'язків між слабкими сторонами та можливостями останні спроможні компенсувати перші, а саме:

– можливі позитивні зміни у законодавстві, оптимізація кількості контролюючих органів може компенсувати негативні наслідки «тіньової» діяльності суб'єктів підприємництва і полегшити процес надання кредитів для малого бізнесу;

– зростання інвестиційної привабливості та нарощування міжнародної фінансової та технічної допомоги може сприяти вирішенню проблем браку коштів на відкриття своєї справи, також сприятиме вирішенню питання з фінансовою підтримкою бізнесу;

– розробка та впровадження стратегій, які б відповідали цілям та положенням сталого розвитку на місцевому рівні допоможе з впровадженням концепції сталого розвитку на підприємствах.

В результаті побудови SWOT-матриці зв'язків між сильними сторонами та загрозами можна визначити які позитивні внутрішні чинники дозволяють компенсувати зовнішні негативні фактори (загрози):

– регіональна програма з підтримки розвитку малого та середнього підприємництва є одним із пріоритетних напрямів діяльності місцевих органів влади які допомагають і підтримують розвиток МСП;

– мобільність, гнучкість і висока адаптивність МСП до змін на ринку дозволить послабити негативний вплив політичної і економічної нестабільності;

– позитивна динаміка зростання малого бізнесу та наявність ініціативних підприємців допомагає задіяти підприємницький потенціал як вагомий ресурс місцевого розвитку, тим самим буде позитивно впливати на економіку регіону і в цілому в країні.

В результаті побудови SWOT-матриці зв'язків між загрозами та слабкими сторонами можна з'ясувати, на які слабкі сторони суб'єкта аналізу найбільше можуть вплинути негативні зовнішні фактори (загрози):

– політична та економічна нестабільність в даний час найсильніше впливає на вразливість МСП

Стратегія 1 – Порівняльні переваги «сильні сторони – можливості»



Рис. 1. Стратегія 1 – Порівняльні переваги

Стратегія 2 – Виклики «слабкі сторони – можливості»



Рис. 2. Стратегія 2 – Виклики

Стратегія 3 – Захищеність «загрози – сильні сторони»



Рис. 3. Стратегія 3 – Захищеність

Стратегія 4 – Ризики «слабкі сторони – загрози»



Рис. 4. Стратегія 4 – Ризики

щодо економічних змін, наявності «тіньової» діяльності суб'єктів підприємництва, погіршення інвестиційної діяльності;

– недостатня обізнаність підприємців з своїми правами наражає їх на ризик недобросовісної конкуренції та рейдерства.

Узагальнивши можна виділити наступні проблеми розвитку малого і середнього підприємництва в місті є:

– низький рівень правових знань, менеджменту та культури підприємництва; непередбачувані зміни в законодавстві; наявність тіньової економіки;

- недоступність кредитування для суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- трансформація системи надання адміністративних послуг;
- недостатня ефективність роботи існуючих об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва;
- низька конкуренція на внутрішніх ринках;
- низький рівень інноваційної активності підприємств малого бізнесу та кооперації з великими підприємствами.

Аналіз зв'язку сильних та слабких сторін із загрозами зовнішнього середовища, а також можливостей із сильними та слабкими сторонами МСП міста Івано-Франківськ, покладений в основу розроблення стратегічних та тактичних рішень, доводить до формування наступних рекомендацій:

- підвищення якості надання адміністративних послуг удосконалення системи надання адміністративних послуг онлайн;
- підвищення рівня поінформованості суб'єктів підприємницької діяльності;
- фінансової підтримки суб'єктів підприємницької діяльності;
- популяризація підприємницької діяльності як засобу реалізації особистості та фінансової незалежності;
- розвиток підприємницької культури та підвищення рівня фахової підготовки підприємців;
- сприяння розвитку елементів інфраструктури підтримки підприємництва на регіональному рівні;

– активізація діалогу між бізнесом, владою, суспільством;

– залучення суб'єктів підприємницької діяльності до участі у міжнародних програмах і проектах.

Висновок. На основі проведеного SWOT аналізу вдалось виявити основні проблеми розвитку МСП у м. Івано-Франківську і запропонувати ряд рекомендацій, які сприятимуть зменшенню ймовірності настання загроз і підсилить слабкі сторони їх діяльності. Необхідне поступове усунення слабких сторін для запобігання загрозам розвитку МСП і посилення сильних сторін та впровадження заходів щодо перетворення слабких сторін на нейтральні і, з часом, на сильні.

Основні напрями розвитку малого підприємництва мають бути сконцентровані навколо існуючих проблем та їх розв'язання: спрощення доступу малого підприємництва до сучасних технологій; підвищення конкурентоздатності малого підприємництва; підвищити ефективність діяльності суб'єктів малого підприємництва в пріоритетних напрямках; спростити доступ до фінансових ресурсів та інші.

Для розв'язання існуючих проблем, які на теперішній час перешкоджають ефективному функціонуванню малих підприємств і стоять на заваді їх стратегічного розвитку, пропонується використання певних напрямів розвитку: впорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності; фінансово-кредитна підтримка; інформаційне забезпечення. Найефективнішим напрямом підвищення розвитку є впровадження стратегій сталого розвитку.

Література:

1. Кулик С. Розвиток державного регулювання розвитку малого підприємництва. *Держава та регіони. Серія: Державне управління.* 2006. № 1. С. 84–88.
2. Nordic countries in global value chains. ed. Dänemark. København : Statistics Denmark. 2017. 54 p.
3. Van den Berg M. Does internationalization foster firm performance? Dissertation, Universiteit Utrecht. 2014. 197 p.
4. Piacentini Mario, Fabienne Fortanier. Firm heterogeneity and trade in value added. *Working Party on International Trade in Goods and Trade in Services Statistics.* 2015. № 231. 32 p.
5. Адамов Б. Малий и средний бизнес как фактор реформирования жилищно-коммунального хозяйства. *Економічний вісник Донбасу.* 2008. № 1. С. 65–78.
6. Кампо Г. Управління розвитком малого бізнесу регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.05. Ужгородський національний університет. Ужгород. 2009. С. 21.
7. Марачов В. Малий бізнес у регіоні: реалії і соціально-економічні партнерства. *Управління сучасним містом.* 2004. № 1. С. 120–123.
8. Сідун О.Я. Регіональні механізми розвитку малого підприємництва (на матеріалах Закарпатської області): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01. Ужгород, 2004. С. 22.
9. Толмачова Г., Ляшенко В., Хахулін В., Якуб'як О. Регуляторна політика та удосконалення бізнес-середовища в Україні. *Вісник економічної науки України.* 2013. № 2. С. 156–165. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Venu_2013_2_39.
10. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. 4-те вид. Київ : Т-во «Знання». 2008. С. 302.

ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НА СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЄЮ

THE INFLUENCE OF DIGITAL TRANSFORMATION ON THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE COMPANY

Побуринний П.В.

студент

Західноукраїнського національного університету

Poburynnyi Pavlo

Student

West Ukrainian National University

Підгурська І.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Західноукраїнського національного університету

Pidhurska Irena

PhD in Economics,

Associate Professor of International Economic Relations

West Ukrainian National University

У статті досліджено ключові рушійні сили розвитку стратегічного управління бізнесом в контексті цифрової трансформації. Було проаналізовані ринкові дані компаній, сформовано карту цифрової еволюції країн, що сприяло кращому виявленню структур стратегічного управління. Наше дослідження показало, що цифрове перетворення є світовим явищем, проте регіональний аспект істотно відрізняється в залежності від регуляторного середовища та рівня економічної складності. Деструктивний характер цієї тенденції здатний вплинути на традиційні галузі, що вимагає від фірм кардинальних змін в підході до стратегічного управління. Було виявлено вплив цифрових змін на природу попиту і пропозиції та оцінено сильні та слабкі наслідки перетворень. Побудовано «зірку» елементів цифрового перетворення, що є основою для структурування процесів прийняття рішень в контексті сучасних викликів у сфері цифрових технологій.

Ключові слова: стратегічне управління, співробітництво, цифрова трансформація, діджиталізація, стратегічне управління бізнесом, інновації, конкуренція, попит, пропозиція, цифровий ринок.

В статье исследованы ключевые движущие силы развития стратегического управления бизнесом в контексте цифровой трансформации. Было проанализированы рыночные данные компаний, сформирован карту цифровой эволюции стран, что способствовало лучшему выявлению структур стратегического управления. Наше исследование показало, что цифровое преобразование является мировым явлением, однако региональный аспект существенно отличается в зависимости от регуляторной среды и уровня экономической сложности. Деструктивный характер этой тенденции способен повлиять на традиционные отрасли и требует от фирм кардинальных изменений в подходе к стратегическому управлению. Было выявлено влияние цифровых изменений на природу спроса и предложения и оценены сильные и слабые последствия преобразований. Построено «звезду» элементов цифрового преобразования, что является основой для структурирования процессов принятия решений в контексте современных вызовов в сфере цифровых технологий.

Ключевые слова: стратегическое управление, сотрудничество, цифровая трансформация, диджитализация, стратегическое управление бизнесом, инновации, конкуренция, спрос, предложение, цифровой рынок.

The article explores the key drivers of strategic business management in the context of digital transformation. The market data of the companies were analyzed, a map of the digital evolution of the countries was formed, which contributed to a better identification of the structures of strategic management. Our research has shown that digital transformation is a global phenomenon, but the regional aspect differs significantly depending on the regulatory environment and the level of economic complexity. The destructive nature of this trend can affect traditional industries, which requires companies radically change their approach to strategic management. The impact of digital change on the nature of supply and demand was identified and the strengths and weaknesses of the transformation were assessed. A "star" of elements of digital transformation is built, which is the basis for structuring decision-making processes in the context of modern challenges in the field of digital technologies.

Keywords: strategic management, cooperation, digital transformation, digitalization, strategic business management, innovation, competition, demand, supply, digital market.

Постановка проблеми. Сьогодні глобальний вплив цифрової трансформації на підприємницьку діяльність відчувається в багатьох галузях промисловості. Такі компанії як Facebook чи Google є яскравим прикладом цифрових перетворень. Дані компанії викликають інтерес не тільки в питаннях ведення бізнесу, але й у створенні робочого середовища, співробітництва, інноваціях, формуванні командних та офісних структур.

Зміни, що відбуваються внаслідок діджиталізації значно вплинули на керівників вищої ланки підприємства. Для протистояння викликам цифровізації, компанії вдаються до нових підходів в управлінні інноваціями, які мають важливе стратегічне значення в конкурентній боротьбі [17, с. 12–17].

На сьогодні дослідження масштабів і глибини впливу процесів цифрових перетворень на функціонування підприємства приділяється значна увага. Проте, в основному, вони зосереджені на характері змін, пов'язаних із діджиталізацією, а не на питаннях стратегічного управління компанією. [15, с. 13–20].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження впливу діджиталізації на бізнес-моделі підприємства займалися такі відомі вчені як В. Ворабер, К. Лінц, Г. Мюллер-Стівенс, Г. Боуман, М. Рахингер Марк де Ревер, А. Остервальдер, А. Цімерман та ін.

Серед вітчизняних дослідників варто виокремити: Л. Лігоненко, О. Абакуменко, С. Войтко, Д. Горючий, А. Гуренко, А. Деркач, С. Король, Л. Лазебник, Д. Лук'яненко, О. Савицька, А. Маслова, Є. Польовик, А. Хріпко, О. Юрчак С. Федюнін, та інші.

Метою статті є дослідження впливу цифрової трансформації на стратегічне управління компанією. Для цього необхідно оцінити і розглянути індивідуальні фактори впливу на умови ведення бізнесу в певній сфері діяльності з метою прийняття стратегічних рішень.

Компаніям в різних галузях необхідно формувати систему цифрових стратегій, щоб вміло адаптуватися до змін ринкового середовища.

Виклад основного матеріалу. Основні питання у дослідженні цифрових трансформацій у бізнесі спрямовані на такі аспекти. Перше, акцент на потреби в модернізованій IT-інфраструктурі і кваліфікованій робочій силі. По суті компанії прагнуть до створення більш вигідних пропозицій як для існуючих і нових клієнтів, так і для самої компанії [14, с. 18–20]. По-друге, вплив цифрових перетворень на кадровий потенціал компанії. Тут важливими є питання майбутніх взаємин між людиною і штучним інтелектом, вплив автоматизації на структури зайнятості та оплати праці, а також роль і майбутнє освіти [3, с. 5–15].

По-третє, питання, пов'язані з очікуваннями замовника і доставкою продукції. Бізнес-планування на рівні компанії знаходиться під тиском змін ринкової кон'юнктури, конкуренції, постійної зміни інновацій. З огляду на таку взаємодію ринкових сил, нинішні лідери технологій, такі як Apple, Amazon або Tesla найбільше відчувають вплив наступних хвиль цифрового перетворення [7, с. 14–15].

Задля досягнення високого рівня операційної ефективності компанії направляють свої зусилля на цифровізацію, стандартизацію та автоматизацію бізнес-процесів. Згідно з дослідженням, тільки одній із чотирьох компаній вдається повністю здійснити цифрову трансформацію своїх внутрішніх процесів. З огляду на те, що автоматизація і стандартизація вважаються першим кроком на шляху до освоєння цифрових перетворень, очевидно, що відсутність цифрової досконалості серед фірм потенційно загрожує бізнесу [11, с. 1–4].

Цифрове перетворення є складним процесом для компанії, оскільки охоплює аналіз великих баз даних, штучний інтелект, розумні міста, канали соціальних мереж, тощо. Компаніям може бути складно структуровано виявляти ці тенденції і реагувати на них. Крім того, нові конкуренти на ринку шукають можливості, пристосовуючись до змін, швидко створюючи цінності.

По суті, стати новим цифровим лідером означає використовувати стратегічно важливі елементи управління інноваціями, щоб перевершити конкурентів в новій ніші [16, с. 5–10].

Проте, варто відзначити, що наслідки цифрової трансформації нерівномірно розподілені між країнами і регіонами світу (рис. 1). Політика і бізнес здійснюють значний вплив на цифрові тенденції країн, формуючи їх нормативно-правову і політичну базу. Крім того, загальний стан економічної складності впливає на здатність країни поглиблювати свою цифрову еволюцію.

Питання про розподіл цифрового рівня складності між країнами лежить в основі спільного дослідження, проведеного Harvard Business Review, Флетчерською школою Тафтського університету, а також відомою світовою компанією з надання фінансових послуг Mastercard. Індекс цифрової еволюції спрямований на оцінку і угруповання ступеня цифрової еволюції в більш ніж 60 країнах світу на всіх континентах на основі 170 показників.

Серед регіонів світу Азія знаходиться в авангарді цифрової трансформації. У той час як багато провідних позицій в даний час займають країни з ринковою економікою, більшість розвинених країн, таких як Великобританія чи Сполучені Штати, змушені переглянути свої цифрові стратегії, щоб не поступатися своїм конкурентам. Цікаво, що багато дрібніших країн, такі як Естонія або Ізраїль, вже обійшли більші ринки. Серед найбільш цікавих випадків можна виділити країни, що складаються з різноманітних націй, включаючи Бангладеш, Болівію і Колумбію [2, с. 3–7].

Крім регіонального розподілу цифрового перетворення, Доусон та інші дослідники орієнтуються на окремі фактори впливу щодо попиту та пропозиції зміни ринкових сил в цілому. На рис. 2 представлений ступінь змін попиту та пропозиції, де верхня частина – слабші зміни, а нижня частина – зміни, пов'язані із цифровими перетвореннями.

Цифрова ера допомагає розкрити потенціал фірм, дозволяючи їм використовувати сегменти, які раніше вважалися неекономічними. У цьому контексті

Побудова індексу цифрової еволюції, 2019

Де цифрова економіка рухається найшвидше і де вона зазнає проблем

РЕЙТИНГ КРАЇН ВІДПОВІДНО ДО ЧОТИРЬОХ РУШІВ ІНДЕКСУ ЦИФРОВОЇ ЕВОЛЮЦІЇ

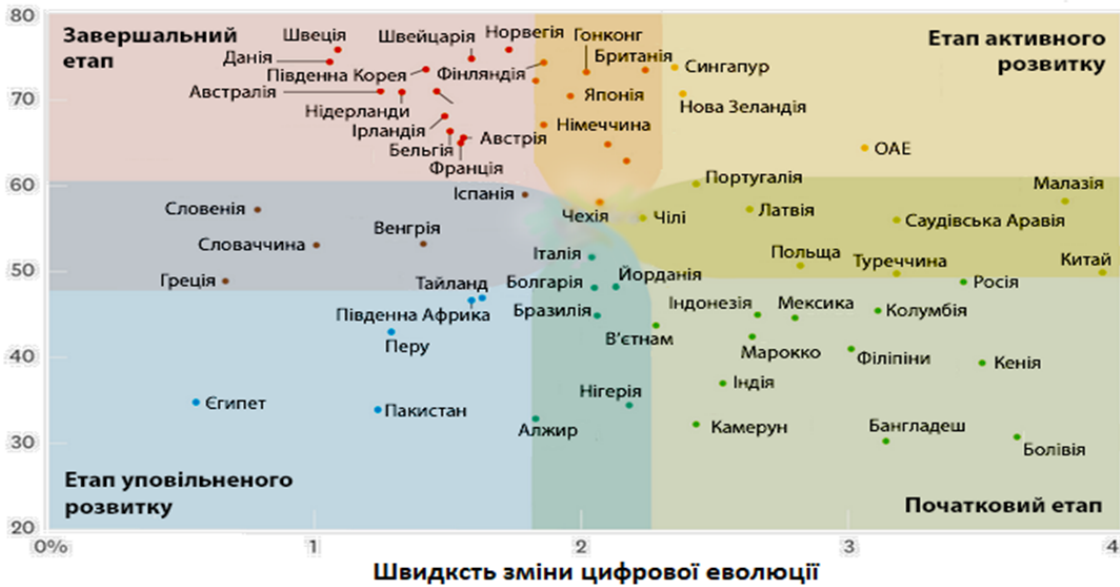


Рис. 1. Карта цифрової еволюції країн

Джерело: складено авторами на основі [4; 8; 16]



Рис. 2. Вплив цифрових змін на природу попиту та пропозиції

Джерело: [5; 7; 17]

напів- або повністю автоматизовані процеси забезпечують кращу структуру витрат з боку фірм, в той час як клієнти насолоджуються бездоганим і економічно ефективним процесом.

Вікіпедія знаходиться в авангарді створення нового ринку, використовуючи різні елементи цифрової трансформації. По суті, вона забезпечує доступ до величезної кількості знань в будь-якому місці і

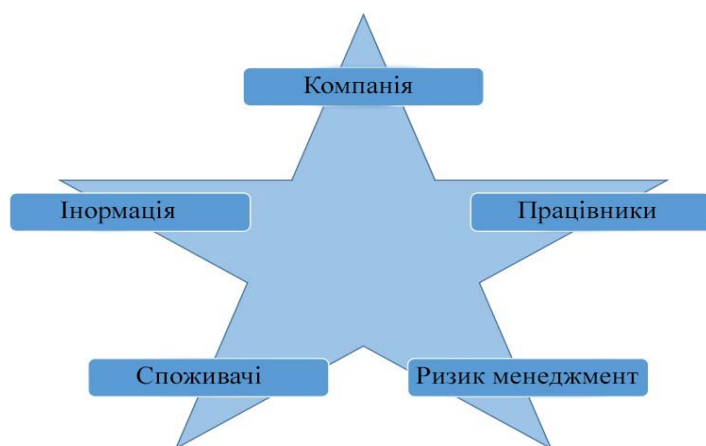


Рис. 3. Елементи цифрового перетворення

Джерело: складено автором

в будь-який час, що робить енциклопедії у твердій палітурці річчю минулого.

Що стосується більш радикального розділу, то вплив на фактори, що балансують попит і пропозицію, носить більш руйнівний характер. У найбільш екстремальній формі компанії можуть бути змушені закритися, в той час як інші можуть відчувати істотний вплив на свої доходи і прибуток. Ці три аспекти включають: створення нових ціннісних пропозицій, платформи надвеликого масштабу, переосмислення бізнес-систем.

– Створення нових ціннісних пропозицій. Цей аспект пов'язаний з тим, що клієнти іноді навіть не знають про продукти або послуги, які вони хочуть отримати. Тому винахід планшетних комп'ютерів служить яскравим прикладом, оскільки великогабаритні смартфони, що заповнюють прогалину між невеликими телефонними пристроями і ноутбуками, в значній мірі розглядалися як важкодоступні на ринку. Однак перші успіхи iPad змусили як поставальників, так і клієнтів переосмислити своє початкове сприйняття.

– Платформи надвеликого масштабу. Сьогоднішні технологічні компанії вже не обмежуються рамками продуктів або галузей, а користуються перевагами своїх навичок і можливостей в області автоматизації бізнесу, аналізу даних і маркетингу. У цьому контексті вони здатні додавати нові види діяльності в свою існуючу мережу щоразу, коли з'являється багатообіцяюча можливість.

– Переосмислення бізнес-систем. Управління внутрішніми процесами і доступ до всього ланцюжка створення вартості продуктів і послуг є невід'ємною частиною вдосконалених бізнес-систем. По суті, це допомагає будувати нові бар'єри проти конкурентів в усіх галузях промисловості.

Так, Хірт і Вілмонт успішно визначили сім основних рушійних сил, які впливають на традиційні форми бізнесу. Серед них: формування ціни та прибутку відбувається під істотним тиском зовнішніх факторів, конкуренція більше не обмежується однією галуззю, сила покупців, модульні

бізнес-моделі є ключовим фактором успіху, управління талантами, зближення глобального попиту і пропозиції, бізнес-моделі, що постійно розвиваються.

Цифрове перетворення значно впливає на більшість фірм, які до цього вдавалися лише до незначних змін, щоб залишитися в бізнесі. У цьому контексті індустрія туризму є відмінним прикладом того, як такі технологічні платформи, як TripAdvisor, постійно змінюють свої бізнес-моделі для поліпшення доступу до нових клієнтів [10, с. 11–21].

Виходячи з цих тверджень, хвилі цифрових перетворень не є одиничними подіями, а розглядаються як нова закономірність, що вимагає від фірм постійних змін, розвитку і впровадження інновацій. Це робить істотний тиск як на внутрішні, так і на зовнішні стратегічні чинники.

На рис. 3 видно елементи формулювання цифрових стратегій.

Для того щоб компанії успішно конкурували в мінливому ринковому середовищі, необхідно розвивати інновації і креативність при створенні продуктів та послуг. Для середовища, заснованого на співробітництві і підприємницькому мисленні, компанії повинні впроваджувати нові методи управління, які виходять за рамки традиційного менеджменту. Наступне покоління лідерів буде впливати на побудову нових ієрархічних структур.

Сьогодні працівники стикаються з новими стилями керівництва і організаційного устрою, навчання та необхідністю здобувати і переймати нові навички, щоб задовольняти вимоги інноваційного бізнес-середовища. Крім того, питання про штучний інтелект і відносини між людиною і роботами на робочому місці буде потребувати нових концепцій для гармонізації внутрішніх процесів.

Досвід і очікування клієнтів в значній мірі залежать від діяльності цифрових компаній на місцевому або глобальному рівні. Це може бути пов'язано з підвищеним рівнем прозорості, що дозволяє клієнтам порівнювати продукти і послуги лише кількома клацаннями миші. На цьому тлі компанії відчують збільшення торгового потенціалу споживачів, що змушує їх надавати більш якісну пропозицію у вигляді ланцюжка створення вартості для клієнтів від вибору продукту до післяпродажного обслуговування.

Управління інформацією є одним з наріжних каменів епохи цифрових перетворень. Тому фірми можуть отримати конкурентну перевагу, засновану на їх індивідуальних здібностях, збирати, обробляти і використовувати великі обсяги доступних даних. У контексті аналізу великих обсягів даних фірми можуть фільтрувати дані з різних джерел з метою використання інформації для надання індивідуально підібраної продукції і послуг різним групам клієнтів. У світлі проблем, пов'язаних з мінливим та нестабільним бізнес-середовищем, процеси планування можуть бути ще більш удосконалені за

рахунок цілеспрямованого використання аналітики даних. Якщо компанії прагнуть отримати вигоду з такого розвитку, внутрішнє зосередження на обміні знаннями і сприяння внутрішніх комунікацій між відділами є основою для створення організаційної культури, заснованої на навчанні і інноваціях.

Класичні підходи до управління ризиками можуть виявитися недостатніми для фіксації суттєвих змін, викликаних цифровими перетвореннями. У цьому контексті нові системи і фахівці повинні дотримуватися більш цілісного погляду і в той же час зосереджувати увагу на ключових рушійних факторах майбутнього розвитку. Таким чином, вдосконалення внутрішніх систем управління ризиками має бути більш гнучким, а також наближеним до основного напрямку діяльності з метою створення додаткової вартості [12, с. 23–30].

Висновки. Цифрова трансформація здатна змінити баланс між фірмами, що конкурують на одному і тому ж ринку. Вона робить істотний вплив на відомі тектонічні бізнес-структури, створюючи нові ігрові

поля та змінюючи спосіб конкуренції фірм на різних рівнях. Існуючі теорії та моделі стратегічного управління, як і раніше, здійснюють оцінку внутрішніх ресурсів і можливостей компанії. У поєднанні з інструментами і системами для аналізу існуючого та майбутнього ринкового середовища фірми можуть в подальшому приймати стратегічні рішення. Однак, як зазначено у статті, проблеми, пов'язані з цифровими перетвореннями, носять руйнівний характер, і глибоке розуміння, моніторинг та вжиття заходів щодо ключових факторів буде мати вирішальне значення для фірм, що розвиваються. Тому комплексна основа цифрових стратегій покликана доповнити існуючі моделі, усунувши при цьому описані вище окремі недоліки. Наступні етапи дослідження будуть фокусуватися на емпіричних дослідженнях елементів стратегій цифрового перетворення. Також важливим є роль лідера в управлінні процесами цифрового перетворення або створення незалежних груп як інструменту для успішного вирішення найбільш актуальних проблем нової цифрової реальності.

Література:

1. Brynjolfsson E., McAfee A. The second machine age: Work, progress, and prosperity in a time of brilliant technologies (1st ed.). W.W. Norton. 2015.
2. Chakravorti B., Bhalla A., Chakravorti R.S. 60 Countries' Digital Competitiveness, Indexed. *Harvard Business Review*. July 2017.
3. Dawson A., et al. The economic essentials of digital strategy, McKinsey Quarterly April 2016.
4. Frey C.B., Osborne M.A. The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation? *Technological Forecasting and Social Change*. 2017. № 114, issue C, pp. 254–280.
5. Grab B., Geldmacher W., Ionescu R. Managing the risks associated with the cyber city project – case study of the NEOM Project; *31st IBIMA Conference in Milan Proceedings*, 25–26 April 2018.
6. Grab B., Gavril R.M., Bothe J. Managing the challenges and opportunities of e-commerce platforms in the Gulf region; 6th International Conference on Management. *Leadership and Governance in Bangkok Proceedings*, 24–25 May 2018.
7. Kiehne J., Olaru M. Implementing Industrie 4.0 strategies: beyond technical innovations. *4th BASIQ Conference in Heidelberg 2018 Proceedings*, 11–13 June 2018.
8. Malik V. Impact of information technology on banking services comparative analysis of public and private sector banks. 2016.
9. Manyika J., McAfee A. Why every leader should care about digitization and disruptive innovation. McKinsey Global Institute. 2014.
10. Markovitch S., Willmott P. Accelerating the digitization of business processes. McKinsey – Corporate Finance Business Practise, May 2015, pp. 1–4.
11. Nedelkoska L., Quintini G. "Automation, skills use and training", OECD Social, Employment and Migration Working Paper, 2018. No. 202, Paris : OECD Publishing
12. Newman D. 2018 Digital Transformation Trends: Where Are We Now? *Forbes*: 20 August 2018, Retrieved 3 January 2019. URL: <https://www.forbes.com/sites/danielnewman/2018/08/20/2018-digital-transformation-trends-where-are-we-now/#5ce36efbc647>.
13. Richards J. Digital Transformation Fundamentals: The new age of information, Amazon Media. 2018. URL: https://www.amazon.de/Digital-Transformation-Fundamentals-information-English-ebook/dp/B07MK7RHBT/ref=sr_1_15?ie=UTF8&qid=1546507135&sr=8-15&keywords=digital+transformation.
14. Tong Y., Li D., Yuan M. Product lifecycle oriented digitization agile process preparation system. *Computers in industry*. 2018. № 59(2), pp. 145–153.
15. Tornjanski et al. A need for research focus shift: banking industry in the age of digital disruption. *ESMSJ*. 2015. № 5 (3), pp. 11–16.
16. Tupa J., Simota J., Steiner F. Aspects of Risk Management Implementation for Industry 4.0. *Procedia Manufacturing*. 2017. Volume 11, pp. 1223–1230.
17. Weill P., Woerner S.L. Thriving in an increasingly digital ecosystem. *MIT Sloan Management Review*. 2015. № 56(4), pp. 27–34.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

FEATURES OF ORGANIC PRODUCTION IN UKRAINE

Проконець Л.В.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри бізнесу та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Prokopets Liudmyla

PhD, Assistant Lecturer of Department of business
Economics and Human Resource Management
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Швець Н.М.

студентка
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Shvets Nataliia

Student
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Виробництво органічної продукції посідає одне з основних місць в економічній діяльності багатьох провідних країн світу, через зростання попиту на екологічність товарів. Українське органічне виробництво має досить високий потенціал, і тому можна вважати важливою стратегічною перспективою в майбутньому. Проте, загальний відсоток органічного виробництва на даному етапі нижчий у порівнянні зі звичайним саме через рівень життя громадян, недостатньою кількістю кваліфікованих працівників та порівняно високими витратами на виробництво. Проте за останні роки темпи розвитку даної галузі пришвидшилися. В основному це стосується співпраці з європейськими партнерами. Регуляція органічного виробництва на законодавчому рівні постійно оновлюється і доповнюється новими законами та нормативно-правовими актами про основні принципи та вимоги до органічного виробництва в Україні.

Ключові слова: органічне виробництво, сільськогосподарські землі, ЄС, кваліфікована робоча сила, ринок органічних продукцій, економічна ефективність, аграрна промисловість.

Производство органической продукции занимает одно из основных мест в экономической деятельности многих ведущих стран мира, из-за роста спроса на экологичность товаров. Украинское органическое производство имеет достаточно высокий потенциал, и поэтому можно считать важной стратегической перспективой в будущем. Однако, общий процент органического производства на данном этапе ниже по сравнению с обычным именно из-за уровня жизни граждан, недостаточным количеством квалифицированных работников и сравнительно высокими затратами на производство. Однако за последние годы темпы развития данной отрасли ускорились. В основном это касается сотрудничества с европейскими партнерами. Регуляция органического производства на законодательном уровне постоянно обновляется и дополняется новыми законами и нормативно-правовыми актами об основных принципах и требованиях к органическому производству в Украине.

Ключевые слова: органическое производство, сельскохозяйственные земли, ЕС, квалифицированная рабочая сила, рынок органической продукции, экономическая эффективность, аграрная промышленность.

The production of organic products occupies one of the main places in the economic activity of many leading countries of the world, due to the growing demand for environmental friendliness of goods. Ukrainian organic production has a fairly high potential, and therefore can be considered an important strategic prospect in the future. However, the overall percentage of organic production at this stage is lower than usual precisely because of the standard of living of citizens, the insufficient number of skilled workers, and the relatively high costs of production. However, in recent years, the pace of development of this industry has accelerated. This mainly concerns cooperation with European partners. The regulation of organic production at the legislative level is constantly updated and supplemented by new laws and regulatory acts on the basic principles and requirements for organic production in Ukraine.

Keywords: organic production, agricultural land, EU, skilled labor force, organic market, economic efficiency, agricultural industry.

Постановка проблеми. Діяльність сільськогосподарського сектора може мати значні масштаби впливу на втрату біорізноманіття, забруднення водних об'єктів, викиди парникових газів і зміна цикли природного азоту. Тому зусилля з підвищення

стійкості сільського господарства є невід'ємним компонентом державних зусиль щодо зниження процесу деградації навколишнього середовища, збереження природного капіталу, пом'якшення наслідків зміни клімату, а також забезпечення всеохоплюючого

економічного зростання і скорочення масштабів злиднів. Оскільки органічне землеробство набуває великої популярності в усьому світі, важливо обговорити основні тенденції його розвитку в Україні, яка є важливим сільгоспвиробником. Органічне сільське господарство може мати нижчі екологічні навантаження – тому ми прагнемо визначити основні тенденції у виробництві та реалізації органічної сільськогосподарської продукції в Україні. Звичайні та органічні підприємства протиставляються для виявлення можливостей розвитку органічного сільського господарства в Україні. Середньостатистичні результати показують, що підприємства, які використовують органічне землеробство, як правило, виробляють більше продукції на гектар на відміну від тих, хто займається звичайними сільським господарством. Однак рентабельність праці залишається низькою в трудомісткому органічному сільському господарстві, особливо більші компанії та органічні продукти становлять низький відсоток експорту сільськогосподарської продукції України. Це потребує подальшого вивчення розвитку виробництва та споживання органічних товарів на внутрішній ринок, а також впровадження відповідної практики сертифікації для забезпечити зростання експорту органічних товарів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

При аналізі інформаційних джерел вагоме місце варто приділити програмі «Органічна агрокультура в Україні», яка за ініціативи Європейського Союзу та містить основні особливості розвитку органічного виробництва України через інтеграцію з ЄС. На даному етапі інформацію про сертифікацію міжнародними акредитаційними органами можна знайти в Довіднику органічного бізнесу України, або ж на сайті єдиного органу сертифікації в Україні визнаного в Європі Органік стандарт [2].

Мета статті. Дослідити особливості розвитку органічної продукції в Україні, аналізувати та оцінити можливі подальші перспективи даної галузі та прослідкувати слабкі сторони у цій сфері українського виробництва.

Виклад основного матеріалу. Україна вважається країною, що розвивається, з недостатньо розвиненим сектором органічного сільського господарства. Головною причиною цього стає обмежена купівельна спроможність населення країни. Серед пріоритетних рішень клієнтів про покупку органічних продуктів, готовність уникати забруднення харчових продуктів пестицидами та іншими хімічними речовинами являється важливим фактором. Опитування респондентів у Таїланді показало, що причини купівлі органічних продуктів була обумовлена бажанням споживачів отримати більш здорові продукти. Водночас час, респонденти, які купили органічні овочі, як правило, старше, мають вищу освіту і вищу доходи сім'ї, ніж ті, хто їх не купував [7].

Аналогічне дослідження проводилося і в Україні. Було встановлено, що споживачі готові платити не більше 25% за екологічно чисту продукцію [4]. Оскільки органічні продукти дорожчають, попит

залишається низьким порівняно з розвиненими країнами світу.

Українське органічне сільське господарство, загальний обсяг продажів і вартість становлять невеликий відсоток від загального обсягу сільськогосподарського виробництва, а також європейського та глобального органічного сільського господарства. На даному етапі ринок органічних продуктів в державі, зокрема внутрішній, поступово розширюється через основні мережі магазинів. Зернові культури, фрукти, овочі, молочні продукти та м'ясо складають основу органічної продукції. Проте основа експорту органічної сільськогосподарської продукції, основу якого становлять країни ЄС, все ж включає кукурудзу, пшеницю, ячмінь, соняшник, сою, яблука, сік, горох, пшоно і ріпак. Українські виробники найбільше експортують споживачам в Нідерланди, Німеччину, Сполучене Королівство, Італію, Швеїцарію тощо [6].

Негативним показником також була відсутність офіційного органу, щодо офіційну статистику по роботі виробників органічної продукції на національному рівні. Зовсім нещодавно запустили аграрний реєстр – електронний майданчик для виробників сільськогосподарської продукції, проте можливість відслідкувати інформацію щодо органічних виробників мало ймовірна [4]. Порівняння органічних і звичайних підприємств ґрунтується на показниках розміру підприємства, обсягу та структури випуску продукції, структури посівної площі, інтенсивності і рентабельності. Зміни в кількості підприємств можуть наступити до змін форми власності підприємств, закінчення терміну сертифікації, злиття або придбання, зміни в їх видах діяльності або ліквідації, дані щодо яких надходить від Державної статистичної звітності підприємств України.

Ринок органічної продукції в Україні швидко зростає протягом 2002–2017 р. І з огляду на це існує значна невідповідність між звичайними та органічними підприємствами з точки зору розміру посівної площі, рівня економічної ефективності та інтенсивності виробництва. Подальший розвиток ринку органічних продуктів значною мірою залежить від зростання доходів населення країни і державної підтримки виробників. Низька різниця в цінах на звичайні та органічні продукти (наприклад, молоко) вказує на відсутність розвинених ринків органічного виробництва в Україні. З метою подальшого розвитку органічного фермерського господарства, що спеціалізуються на виробництві вищезазначених продуктів, необхідно створити схеми їх підтримки [1]. Зокрема, прямий продаж може допомогти постачати органічне виробництво на внутрішній ринок, в той час як для підтримки експорту органічної продукції необхідні масштабніші заходи.

Результати показують, що органічні ферми в Україні використовують більший обсяг сільськогосподарської площі порівняно зі звичайними фермами. Це свідчить про те, що органічне землеробство в Україні все ще перебуває на ранній стадії розвитку, де сільськогосподарські підприємства, які тільки

добре зарекомендували себе, можуть приступити до утворення органічного сільського господарства. Дійсно, перехід на органічне землеробство створює додаткові витрати, які можуть нести тільки великі підприємства, здатні диверсифікувати, не підриваючи їх грошові потоки. Деякі продукти (наприклад, м'ясо свиней) стикаються зі значними відмінностями в цінах між органічним і звичайним землеробством. Однак результати також показують, що органічні ферми стикаються з більш низькою прибутковістю землі (рентабельність), ніж звичайні ферми в Україні. У цьому випадку заохочення органічного землеробства може покладатися на ринкові сигнали. Подальший розвиток цих секторів має спиратися на поліпшення практики сертифікації та маркування. У будь-якому випадку, загальнодержавні програми спрямовані на підтримку якості органічних продуктів, щоб збільшити поширеність органічного землеробства в Україні. Заохочення органічного тваринництва має бути актуальним питанням, оскільки обсяг виробництва в даний час складає незначну частку від загального обсягу сільськогосподарського виробництва. Результати показали, що органічні ферми також більш трудомісткі, ніж звичайні ферми.

Це збільшує розрив у прибутковості землі між двома системами землеробства. Відповідно, підготовка кадрів і консультативні послуги важливі для підвищення продуктивності праці.

Результати показують, що, коли підприємства почали органічне землеробство в Україні, вони мали тенденцію виробляти менше продукції на гектар на відміну від підприємств, що займаються традиційним землеробством. Рентабельність (з гектара) також нижча для органічних компаній. Слід також зазначити, що органічним підприємствам України потрібно більше робочої сили на одиницю землі. Це, звичайно, покращує рівень кваліфікації працівників у діяльності органічних підприємств. Проблема, в даному випадку, полягає не стільки з додатковими витратами, скільки з браком кваліфікованого персоналу в сільській місцевості. Більш того, в свою чергу, це може призвести до порушення графіка робіт і значних втрат. Тим не менш, продуктивність в органічних господарствах більш висока завдяки різним рівням проміжного споживання [9]. Тому органічне сільське господарство можна розвивати в Україні, враховуючи економічні аргументи. Більше того, необхідні подальші дослідження щодо екологічних аспектів органічного землеробства в Україні. Іншим важливим напрямком для подальших досліджень – це аналіз однорідності органічного виробництва.

З сприятливими кліматичними умовами, родючі ґрунти та ефективний сільськогосподарський сектор, українське сільськогосподарське виробництво перевищує попит внутрішнього ринку. Враховуючи надлишки, наявні для експорту, Україна знаходиться в сильній конкурентоспроможній позиції в сфері органічного виробництва. Органічний сектор у країнах Східної Європи потребує орієнтованих на ринок структур, таких як в якості сільськогосподарських

кооперативних структур, організація виробників та експортерів органічної продукції. Сильна та професійна організація ринку сектору органічної продукції може полегшити підтримку та оптимізацію місцевої логістики і забезпечити наявність складів, а саме для сушіння, зберігання, впорядкування, попередньої і остаточної обробки. Приватні схеми сертифікації органічних товарів (наприклад, Naturland, ВсеSuisse) пропонують хороші можливості для стабільних та довгострокових торговельних відносин безпосередньо з ЄС [8]. Наразі Україна бере участь у декількох проєктах, що безпосередньо стосуються органічного виробництва. «Німецько-українська співпраця в галузі органічного» бере початок з 2016 року і складається із двох чотирирічних фаз, націлених на підвищення кваліфікації працівників та керівників цієї галузі землеробства, а також надає можливість українській стороні підтримувати контакти не тільки з німецькою аграрною промисловістю, але й клієнтами по всьому світі [5].

Також, особливі відносини склалися в Україні зі Швейцарією, які на даному етапі запустили декілька спільних проєктів, зокрема «Розвиток органічного ринку в Україні», «Розвиток торгівлі з вищою доданою вартістю в органічному та молочному секторах України», що впроваджується Дослідним інститутом органічного сільського господарства та фінансової підтримки швейцарського секретаріату з економічних питань [1].

Не менш важливим вважаються і внутрішні ініціативи за для розвитку даної галузі. Лише в цьому році відбулася низка важливих конгресів, до прикладу в рамках співпраці міністерства економіки та громадським об'єднанням виробників органічних продуктів «Органічна Україна» було організовано регіональні форуми «Органічна Україна – 2020» у співпраці із 24 обласними адміністраціями та Федерацією органічного руху України у квітні, червні-вересні провели виставку та конференцію, на тему «Органіка: знання, досвід, результат» в рамках міжнародної виставки, яка мала назву «АГРО-2020». Співробітництво Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів з міністерством економіки та державною установою «Офіс з просування експорту України» відзначилося участю українського представництва у навчальному турі, у сесії конгресу Центральної та Східної Європи [4].

За умови тісного співробітництва з Європейським союзом, українське законодавче врегулювання органічного ринку також видозмінилося. Основними законами у даній галузі прийнято вважати закон «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції», який увійшов у дію в серпні 2019 року. Також, міністерство оголосило, що працює на розробку 12 нормативно-правових актів, які передбачені Законом України [3].

Висновки. Органічне виробництво розвивається дуже швидко з сучасними тенденціями еквівиробництва. Діяльність виробників органічної продукції на

українському ринку щороку росте та набирає нових особливостей. Основними факторами розвитку даної галузі стала співпраця із закордонними партнерами, прагнення до диверсифікації та підписання угоди про партнерство з ЄС, адже основні ринки збуту, на даному етапі саме європейські країни, які мають суворі стандарти стосовно органічного виробництва. В умовах співпраці було укладено договори, які націлені на підвищення кваліфікації працівників та покращення якості продукції, зокрема угоди України з Швейцарією та Німеччиною. Проте,

саме низький попит серед громадян України створив умови надлишку продукції та орієнтації на зовнішній ринок, що свідчить про низький рівень доходів населення. Законодавча база стосовно регуляції органічного виробництва розпочала формуватися тільки протягом останніх років і планується її подальше удосконалення. Відповідно органічне виробництво в Україні має перспективи розвитку в подальші десятиліття з імовірністю зайняти провідне місце в цій галузі для початку в європейському регіоні.

Література:

1. Агропортал. URL: <https://agroportal.ua/ua/publishing/infografika/organicheskaya-ukraina-v-infografike/4> (дата звернення: 09.12.2020).
2. Органік Стандарт. URL: <https://www.organicstandard.ua/ua> (дата звернення: 08.12.2020).
3. Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції: Закон України від 2018, № 36, ст. 275. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2496-19#Text> (дата звернення: 10.12.2020).
4. Розпочата робота по створенню Аграрного реєстру. Міністерство економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?id=5c2ad1fd-b761-4f90-95f4-a1b376f966f7> (дата звернення: 07.12.2020).
5. Федеральне міністерство продовольства і сільського господарства. URL: <http://coa-ukraine.com/ua/> (дата звернення: 08.12.2020).
6. Хто в Україні виробляє справжню органічну продукцію. *Економічна правда*. 2019. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2019/04/3/646613/> (дата звернення: 8.12.2020).
7. Freedman B. Organic Farming. URL: <https://science.jrank.org/pages/4904/Organic-Farming-popularity-organic-culture.html> (дата звернення: 05.12.2020).
8. EaPGreen. Organic Agriculture in Ukraine URL: <http://www.eap-green.org/resources/Organic-agriculture-Ukraine-UNEP-summary.pdf> (дата звернення: 05.12.2020).
9. Kucher A., Heldak M., Kucher L., Fedorchenko O., Yurchenko Y. Consumer willingness to pay a price premium for ecological goods: A case study from Ukraine. *Environ. Socio-Econ. Stud.* 2019. № 7. P. 38–49. URL: <https://content.sciendo.com/view/journals/environ/7/1/article-p38.xml?product=sciendo>.
10. Roitner-Schobesberger B., Darnhofer L., Somsook S., Vogl C.R. Consumer Perceptions of Organic Foods in Bangkok, Thailand. *Food Policy*. 2008. № 33. P. 112–121. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0306919207000516?via%3Dihub>.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ FINTECH ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ ТА БІЗНЕСУ

FINTECH DEVELOPMENT PROSPECTS FOR POPULATION AND BUSINESS

Радченко Н.Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійського державного агротехнологічного університету
імені Дмитра Моторного*

Radchenko Nataliia

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking Affairs and Insurance
Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University*

Стаття розкриває актуальність та проблеми розвитку ринку FinTech, цифрових технологій, цифрової економіки в Україні, особливо в умовах карантину. Визначені основні напрями Стратегії розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. Проаналізовано заходи, проведені для формування кешлес-економіки та очікувані результати від реалізації стратегії. Обґрунтовано напрями підвищення цифрової та фінансової грамотності населення як з боку Національного банку України, так і з боку інших суб'єктів, у тому числі, банків, закладів освіти. Визначені основні аспекти побудови сталої фінтех-екосистеми та напрями реформування, які найбільше потребують законодавчих змін. Проведено аналіз фінтех-рішень, що можуть бути використані бізнесом та населенням для вирішення різних фінансових питань.

Ключові слова: стратегія розвитку фінтеху, цифрова економіка, фінансові технології, кешлес-економіка, фінансова та цифрова грамотність, фінтех-екосистема.

Статья раскрывает актуальность и проблемы развития рынка FinTech, цифровых технологий, цифровой экономики в Украине, особенно в условиях карантина. Определены основные направления Стратегии развития Финтех в Украине до 2025 года. Проанализированы мероприятия, проводимые для формирования кешлес-экономики и ожидаемые результаты от реализации стратегии. Обоснованы направления повышения цифровой и финансовой грамотности населения как со стороны Национального банка Украины, так и со стороны других субъектов, в том числе, банков, учебных заведений. Определены основные аспекты построения устойчивой Финтех-экосистемы и направления реформирования, которые больше всего нуждаются в изменениях законодательства. Проведен анализ Финтех-решений, которые могут быть использованы бизнесом и населением для решения различных финансовых вопросов.

Ключевые слова: стратегия развития Финтех, цифровая экономика, финансовые технологии, кешлес-экономика, финансовая и цифровая грамотность, Финтех-экосистема.

The article reveals the relevance and problems of the development of the FinTech market, digital technologies, digital economy in Ukraine, especially in quarantine. The main directions of the Strategy of development of fintech in Ukraine till 2025 are defined. The measures taken for the formation of the cash economy and the expected results from the implementation of the strategy are analyzed. The directions of increase of digital and financial literacy of the population both from the National Bank of Ukraine and from other subjects, including, banks, educational institutions are substantiated. The main aspects of building a sustainable fintech ecosystem and the areas of reform that need the most legislative changes are identified. An analysis of fintech solutions that can be used by businesses and individuals to address various financial issues.

Keywords: fintech development strategy, digital economy, financial technologies, cash economy, financial and digital literacy, fintech ecosystem.

Постановка проблеми. Світова технологічна революція в галузі фінансів дісталася й Україні. Активний розвиток фінтех-індустрії обумовлений стрімким розповсюдженням електронної комерції, збільшенням кількості користувачів мобільних пристроїв, широким використанням платіжних сервісів та інших дистанційних послуг. Онлайн-транзакції, мобільні платежі, безконтактна оплата поступово змінюють платіжні звички населення та вітчизняних підприємств. Цей процес у найближчі роки

набиратиме все більших обертів й поширюватиметься в усіх сферах й ланках життя та бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема цифрових технологій та розвитку ринку FinTech в Україні почала хвилювати науковців, фінансистів та фахівців ІТ – сфери не так давно, але досліджень з приводу її вирішення вже існує у достатній кількості. Так, Нагорний П.Д. у своїх дослідженнях розкриває етапи діджиталізації банківських процесів, достатність та співмірність їх з вимогами часу

та готовністю до них суспільства [1]. Кльоба Л.Г. та Добош Н.М. розкрили основні напрями діяльності вітчизняних фінтех-компаній та провели ґрунтовний аналіз розвитку ринку цифрових платежів в Україні та світі [2]. Перспективам розвитку Фінтех і банківського бізнесу в Україні у своїх дослідженнях приділяє увагу Стойко О.Я. Автор проаналізував недоліки та позитивні характерні риси діяльності банків та фінтех-компаній; значну увагу зосереджує на розвитку P2P і P2B – кредитних платформ; наголошує на партнерстві між банками та фінтех-компаніями з метою збільшення кількості клієнтів та безпечності у використанні інноваційних послуг [3]. Безпалій Р.В. [4] приділив увагу визначенню сутності поняття фінансових технологій, визначив передумови та основні тренди фінтеху. Слід зазначити, що цифрова економіка розвивається дуже швидкими темпами, за короткий час з'являються нові фінансові технології, розкриваються нові перспективні напрями діяльності фінтех-компаній. Разом з цим, є й багато проблемних питань, які потребують вирішення, зокрема фінансова інклюзія та цифрова грамотність населення як необхідна передумова розвитку фінтеху в Україні.

Мета дослідження полягає у визначенні основних стратегічних напрямів розвитку ринку FinTech в Україні та перспектив його застосування для бізнесу та населення.

Виклад основного матеріалу. Розвиток ринку FinTech, цифрових технологій та платформ регуляторів, цифрової економіки – один із головних стратегічних напрямів розвитку фінансового сектору в Україні до 2025 року. Національний банк України та Міністерство цифрової трансформації ставлять собі за мету цифровізацію банківської системи України, розвиток доступних онлайн-послуг світового рівня, які відкриватимуть нові можливості як для банків, так і для клієнтів [5].

Незважаючи на значні темпи приросту фінансових технологій за останні роки, особливо в умовах карантину, український ринок фінтеху має багато невирішених питань: відсутність сталої фінтех-екосистеми; обмежена кількість діджитал-спеціалістів фінансового ринку; низький відсоток фінансової грамотності населення; недостатнє покриття країни широкою доступом до Інтернету, що заважає фінансовій інклюзії.

Вирішення цих питань стає можливим із запровадженням Стратегії розвитку фінтеху в Україні до 2025 року [6]. Основними напрямками зазначеної стратегії є:

- 1) розвинена кешлес-економіка;
- 2) високий рівень цифрової та фінансової грамотності;
- 3) стала фінтех-екосистема.

Розвиток кешлес-економіки передбачає підвищення доступності безготівкових операцій та зростання довіри до банків, а також розвиток інфраструктури для здійснення безготівкових операцій [6]. Слід зазначити, що для розвитку кешлес-економіки в Україні з боку НБУ вже було реалізовано багато різних заходів. Так, впроваджено СЕП-3; опрацьовані

основні етапи впровадження цілодобової роботи СЕП та визначені принципи роботи цієї системи за розширеним регламентом; імплементовано стандарт ISO 13616 – міжнародний номер банківського рахунку (IBAN); розпочато роботи з упровадження в безготівкових розрахунках в Україні міжнародного стандарту ISO 20022 і відповідно – створення нового покоління СЕП (СЕП-4); впроваджено Систему BankID НБУ як один з інструментів ідентифікації для дистанційного відкриття рахунків фізичних осіб; затверджений порядок використання QR-кодів для переказу коштів, зокрема для оплати товарів, робіт і послуг з використанням електронних платіжних засобів [5].

Успішна реалізація стратегії у напрямку розвинутої кешлес-економіки забезпечить співвідношення готівки до ВВП на рівні не більше 7,5%; співвідношення безготівкових карткових операцій не нижче 85% по відношенню до загальної кількості транзакцій; широке запровадження цифрових грошей; зниження вартості РРО для малих суб'єктів підприємництва; розширення регламенту роботи СЕП [6].

За даними Національного банку України, загальна кількість операцій (безготівкових та отримання готівки) з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, в першому кварталі 2020 року становила 1385,3 млн шт., а їх сума – 920,5 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2019 року кількість зазначених операцій зросла на 24,5%, а сума – на 15,6%. За кількістю та сумою в першому кварталі 2020 року переважали саме безготівкові операції. Так, кількість безготівкових операцій становила 1 183,2 млн шт. (85,4% усіх операцій), а сума – 503 млрд грн. або 54,6% від суми усіх операцій із картками (торік, за підсумками першого кварталу, показник становив 49,7%) [7].

З метою підвищення цифрової та фінансової грамотності Національним банком України передбачено відкриття освітньо-інформаційних центрів, розробка освітніх курсів з цифрової грамотності у фінансовій сфері; стимулювання розвитку кооперацій між фінансовим сектором та академічною сферою; розробка рамки компетентностей з цифрової фінансової грамотності для дітей та молоді, у розрізі вікових груп від 5 до 18 років [6].

Слід зазначити, що в напрямку цифрової та фінансової грамотності населення, вже зроблені перші кроки. Міністерство цифрової трансформації України спільно з Національним банком та АТ «Ощадбанк» презентували новий освітній серіал на платформі Дія. Цифрова освіта – «Дружні цифрові фінанси». Освітній серіал допоможе сформувати сімейний бюджет, навчить розрізняти дебетову та кредитну картки, ознайомить з особливостями кредитів і депозитів тощо [8]. З метою фінансової інклюзії та підвищення фінансової грамотності дітей та молоді, щороку Національний банк України спільно з проектом USAID «Трансформація фінансового сектору» та Міністерством освіти і науки України залучають до міжнародної інформаційної кампанії з фінансової обізнаності Global Money Week (Всесвітній тиждень

грошей) школярів та студентів [7]. Нещодавно, під час конференції «Online Banking – час інновацій» дійшли до висновку, що до заходів для підвищення фінансової грамотності різних верств населення повинні обов'язково приєднуватись й банки та інші фінансові установи, які, в першу чергу, зацікавлені у збільшенні потенційного обсягу користувачів [9].

Третій напрям Стратегії розвитку фінтеху в Україні до 2025 року – побудова сталої фінтех-екосистеми. Під Фінтех-екосистемою, на думку фінансового експерта Олени Соседки, слід розуміти набір інструментів, що дозволяє бізнесу оперативно створювати інноваційні та фінансові продукти і послуги для споживача з включенням онлайн-платежів [10]. Реалізація зазначеного напрямку можлива завдяки розвитку відкритої архітектури фінансового ринку; посилення інвестиційного потенціалу та ступеня розвитку ринку фінтеху; інтеграції фінтех-екосистеми у світовий простір та стимулювання діджиталізації фінансового сектору.

Слід зазначити, що Національний банк України вже приєднався до Глобальної мережі фінансових інновацій (Global financial innovation network, GFIN) [11]. Членство в мережі надасть Національному банку такі переваги:

- залученість до обміну досвідом, інформацією та аналітичними звітами між регуляторами різних країн світу;
- експертна допомога у побудові регуляторної «пісочниці» відповідно до кращих світових практик;
- вивчення інноваційних рішень для повноцінного розуміння ймовірних ризиків, сучасних підходів та методології регулювання фінтех-ринку.

Для успішного розвитку фінтех-сектору в Україні необхідні законодавчі зміни, що стосуються наступних напрямів: віддалена ідентифікація; друга платіжна директива ЄС (PSD2); електронні гроші; запровадження ліцензування Payment Initiation Services (послуги з ініціювання платежу) та Account Information Services (послуги з надання інформації про стан рахунку); розробка правил та стандартів для заходів кібербезпеки [6].

На сьогоднішній день в Україні найбільш популярним напрямком є мобільні платежі і мобільні гаманці. Понад 100 компаній пропонують свої послуги не тільки на внутрішньому ринку, але ще і на міжнародному. Якщо подивитися на FinTech України в цифрах, можна відразу зрозуміти в якому напрямку рухається країна:

- 42,2 млн населення;
- 4 місце за кількістю безконтактних платежів в світі;
- 79,5% – платіжних терміналів, що підтримують безконтактну оплату;
- 63% – постійно використовують інтернет;
- 45% – населення користується смартфонами;
- 4% – ВВП становить IT-індустрія [12].

Переважає кількість фінтех-компаній зосереджена у Києві (82% компаній). У регіонах найкращі перспективи розвитку фінтеху мають Дніпро, Харків, Львів та Одеса. Більшість фінтех-компаній

зосереджена на обслуговуванні бізнесу (МСП та великих компаній – по 37% відповідно) і лише 21% працює на масовий сегмент фізичних осіб. Серед банківських установ найактивнішими щодо впровадження фінтех-рішень є ПАТ КБ «Приватбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСиббанк», АТ «Ощадбанк».

Серед фінтех-рішень, якими користуються найчастіше, особливо малі суб'єкти підприємництва, варто відзначити наступні [13–16]:

1. Онлайн-онбординг, відкриття рахунків та здійснення транзакцій онлайн стають можливими завдяки веб-інтерфейсу Приват24 для бізнесу від ПАТ КБ «Приватбанк». АТ «УкрСиббанк» повністю перейшов на власний оновлений інтернет-банкінг UkrSibBusiness, який дозволяє управляти своїми рахунками повністю онлайн. РБА від АТ «Райффайзен Банк Аваль» активно впроваджує та розвиває процедури віддаленої верифікації у рамках нового процесу цифрового онбордингу клієнтів.

2. Для ведення звітності та оплати податків онлайн широко застосовуються «Електронний документообіг», «Електронна звітність», «Регулярні платежі» від ПАТ КБ «Приватбанк». Через чат-бот Raiffeisen Business можна подавати податкову звітність та отримувати нагадування щодо необхідності надати черговий звіт. На платформі Portmone.com можна сплатити практично усі можливі платежі, у тому числі й податки та збори.

3. Для ведення торгівельної діяльності зручним рішенням є налаштування торгового-, інтернет- та мобільного еквайрингу. Для торгового та мобільного еквайрингу застосовують POS-термінали та mPOS-термінали. Інтернет-еквайринг можуть використовувати користувачі віртуальних банківських карт або електронних гаманців. Слід зазначити, що ринок торгового та мобільного еквайрингу зайнятий банками, а інтернет-еквайринг розвивають провайдери – LigPay, Portmone.com, UAPAY, Interkassa, MOSST, Fondy та інші.

4. Онлайн-кредитування – найбільш ризикований вид послуг для банків, оскільки процес прийняття рішення ускладнюється відсутністю достатньої інформації для оцінки позичальника та виміру потенційного кредитного ризику. Але вже з'явилися перші фінтех-рішення, які дозволяють суб'єктам малого підприємництва та населенню отримувати кредити онлайн.

Так, для виробників аграрної продукції була розроблена та запроваджена онлайн-платформа AgroApp – fintech-стартап, сервіс, який автоматизує і прискорює процес оформлення кредиту для агробізнесу. Це платформа, яка систематизувала партнерські програми між дистриб'юторами і банками. На одній AgTech-платформі представлені банки з пропозиціями для аграріїв, виробники і постачальники продукції, техніки та послуг для агробізнесу.

Процес роботи платформи передбачає наступні етапи:

1) заповнення заявки на отримання кредиту на платформі AgroApp («АгроАп»), вказівка коду ЄДРПОУ;

2) вибір постачальника / виробника продукції (якщо немає, то відразу вибирається банк);

3) вказівка бажаної суми кредиту;

4) вибору банку самостійно, або вибір серед декількох пропозицій банків найвигіднішого;

5) банк вивчає інформацію про підприємство з у відкритих джерел, що прискорює процес узгодження кредитного ліміту - максимум 2 робочих дня;

6) надання банку необхідних документів, отримання протягом 14 днів грошових коштів для придбання товару у постачальника / виробника;

7) заявку можна направити за допомогою чат-бота в Telegram [17].

На сайті надані пропозицію від банків для клієнтів компаній «Кроп Майстер Дистрибьюшн», UKRAVIT, «Інституту здоров'я рослин», «НІКА-Агротрейд».

Іншим фінтех-рішенням для аграрних підприємств є продукт компанії AgriAnalytica – це комунікаційна платформа для учасників українського агроринку, чиє основне завдання сьогодні полягає у спрощенні доступу агровиробників до фінансування [18]. Онлайн-платформа компанії “Кабінет аграрія” об’єднує в єдину екосистему з аграріями фінансові інститути, постачальників, покупців, консультантів, інвесторів, міжнародні донорські проекти і страхові компанії.

AgriAnalytica створила три продукти, що допомагають клієнтові комунікувати із зовнішніми інвесторами:

– Agri: Бухгалтерія;

– Agri: Бізнес-план;

– Фармменеджмент (як додаток для Agri: Бухгалтерія).

Agri: Бухгалтерія забезпечує просте ведення бухгалтерського обліку і не вимагає від клієнта фінансових знань. Завдяки онлайн-взаємодії за допомогою консультантів і експертів фермер може вести як спрощений, так і звичайний фінансовий облік.

Agri: Бізнес-план важливий при складанні заявки на фінансування. Це рішення покликане допомогти фермеру сформулювати виробничу програму, підкріпити її розрахунками і отримати конкурентну перевагу перед іншими аграріями, які звертаються за кредитуванням.

Фармменеджмент дозволяє клієнтам із середнім земельним банком контролювати використання ресурсів агропідприємства.

Ці три продукти містять всі необхідні інструменти для контрольованого управління агробізнесом і залучення фінансування.

Поряд з цим, для банків розроблено продукт “Кредитний аналіз”, що складається з двох частин – “Експрес-аналіз”, “Повний кредитний аналіз” (із коефіцієнтами, класами і резервами кредитного комітету компанії).

Завдяки спрощеній процедурі підготовка експрес-аналізу становить лише одну хвилину. Фермеру достатньо ввести свій особистий код і обрати продукт, що його зацікавив. Система самостійно верифікує фермера і підтягує необхідну інформацію

з усіх відкритих реєстрів. Всі дані направляються до банку одночасно із заявою клієнта.

Кредитний аналіз відбувається близько 15 хвилин. Це наступний крок, який допомагає банку проаналізувати діяльність аграрія і ухвалити рішення щодо фінансування. Фермер надає додаткову інформацію, яку система використовує для складання повноцінного звіту. Вказуються результати фінансової діяльності за останні три роки з розшифрованою бюджетів, рухом фінансових потоків і іншими фінансовими індикаторами, які на 80% дозволяють банку ухвалити попереднє рішення з кредитування клієнта. Подібний аналіз замінює внутрішній банківський аналіз клієнта, але у банку він зазвичай триває довше.

Екосистема, створена спеціалістами AgriAnalytica, дозволяє банку, що йде шляхом ІТ-залучення клієнтів, замість створення власного рішення інтегруватися з платформою і одночасно донести свою пропозицію до всіх учасників. Сьогодні на платформі зареєстровано і розміщують свої пропозиції з фінансування 26 банків, 7 кредитних спілок та фінансові програми всіх провідних постачальників і покупців сільськогосподарської продукції [18].

З метою підвищення рівня обізнаності населення з питань кредитування медіа-ресурс з фінансової грамотності ЛІГА. Money за підтримки Проекту USAID «Трансформація фінансового сектору» презентував перший в Україні інструмент порівняння кредитів на основі реальної річної ставки – кредитометр. За допомогою кредитометру можна обрати який саме вид кредиту потрібен клієнту. Тут доступні для порівняння та замовлення кредити на житло, авто, особисті цілі та кредитні картки. Партнерами ЛІГА. Money є: ОТП Банк; Правекс Банк; Райффайзен Банк Аваль; ТАСкомбанк; УкрСиббанк; Креді Агріколь Банк; Форвард Банк; Акордбанк; Банк інвестицій та заощаджень [19].

Висновки. Розвиток та активне використання фінтех-рішень безумовно матиме позитивний ефект – у зниженні вартості та швидкості проведення безготівкових розрахунків; зменшенні необхідності відвідування фінансових установ для управління власними фінансами та проведення операцій з кредитами; підвищенні якості наданих фінансових послуг, внаслідок посилення конкуренції на фінансовому ринку тощо. Але, під час формування цифрової економіки не варто забувати про те, що її центром, перш за все виступає клієнт – людина зі своїми потребами та почуттями, оцінити які цифрові технології, на жаль, не в змозі. Заступник голови правління АТ Райффайзен Банк Аваль Енкелейд Зотай [20] наголошував на тому, що найуспішнішим є поєднання фізичної присутності та потужних цифрових можливостей, які разом є запорукою хороших результатів. Зв'язок з клієнтом означає розуміння больових точок, впровадження інновацій та створення нових продуктів, орієнтованих на його рішення. Отже, розуміння потреб клієнтів, ефективні комунікації з клієнтами – запорука успішної реалізації стратегії розвитку ринку Фінтеху в Україні.

Література:

1. Нагорний П.Д. Розвиток фінтеху в Україні: перспективи з погляду на тенденції регулятора. *Економічні науки. Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 2(280). С. 194–199. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/01/37-1.pdf> (дата звернення: 16.04.2021). DOI: <https://www.doi.org/10.31891/2307-5740-2020-280-2-35>.
2. Кльоба Л.Г., Добош Н.М., Сорока О.П. Впровадження фінансових технологій – стратегічний напрям розвитку банків. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8479> (дата звернення: 16.04.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.12.128.
3. Стойко О.Я. Перспективи розвитку фінтех- і банківського бізнесу в Україні. Фінанси та банківська справа. *Проблеми економіки*. 2020. № 2(44). С. 356–364. URL: <http://oaji.net/articles/2020/728-1597747267.pdf> (дата звернення: 16.04.2021).
4. Безпалый Р.В. Фінтех-інновації: передумови становлення та сучасні тенденції. *Економічна наука. Інвестиції. Практика та досвід*. 2021. № 2. С. 44–49. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2021/9.pdf (дата звернення: 16.04.2021). DOI: 10.32702/2306-6814.2021.2.44.
5. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/files/eMbmHjDsYNINdsE> (дата звернення: 16.04.2021).
6. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy/fintech2025> (дата звернення: 16.04.2021).
7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/payments> (дата звернення: 16.04.2021).
8. В Україні запустили новий освітній серіал «Дружні цифрові фінанси». URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/v-ukrayini-zapustili-noviy-osvitniy-serial-drujni-tsifrovi-finansi> (дата звернення: 16.04.2021).
9. Колодяжний Р. Фінтех-стратегія 2020–2025. Чого очікувати гравцям українського ринку від НБУ. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/finteh-strategiya-2020-2025-shcho-planuye-nbu-osinka-strategiji-novini-ukrajini-50118884.html> (дата звернення: 16.04.2021).
10. Олена Сосєдка розповіла про першу відкриту фінтех екосистему в Україні. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/press-release/707840.html> (дата звернення: 16.04.2021).
11. Національний банк приєднався до Глобальної мережі фінансових інновацій. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-priyednavsya-do-globalnoyi-mereji-finansovih-innovatsiy> (дата звернення: 16.04.2021).
12. Діденко Сергій. Цифровізоване майбутнє: розвиток глобального та українського фінтех-ринку. URL: <https://ua.news/ua/tsyfrovizovannoe-budushhee-razvuyte-globalnogo-y-ukraynskogo-fynteh-rynka/> (дата звернення: 16.04.2021).
13. Фінтех на службі у МСП. URL: <https://business.dii.gov.ua/cases/tehnologii/finteh-na-sluzbi-u-msp> (дата звернення: 16.04.2021).
14. Офіційний сайт Portmone.com. URL: <https://www.portmone.com.ua/r3/uk/company> (дата звернення: 16.04.2021).
15. Офіційний сайт ПАТ КБ «Приватбанк». URL: <https://privatbank.ua/> (дата звернення: 16.04.2021).
16. Офіційний сайт АТ «УкрСиббанк». URL: <https://my.ukrsibbank.com.ua/personal/> (дата звернення: 16.04.2021).
17. Кредит онлайн на посівну для аграріїв – швидко й дешево. URL: <https://www.agronom.com.ua/kredyt-onlajn-na-posivnu-dlya-agrariyiv-shvydko-i-deshuvo/> (дата звернення: 16.04.2021).
18. Платформа AgriAnalytica спрощує доступ фермерів до фінансування. URL: <https://aggeek.net/ru-blog/platforma-agrianalytica-sproshue-dostup-fermeriv-do-finansuvannya> (дата звернення: 16.04.2021).
19. Коли потрібно обрати кредит, перевіряйте його на ЛІГА.Моні. URL: https://buh.ligazakon.net/news/200004_koli-potrбно-obrati-kredit-perevruayte-yogo-na-ligamoney (дата звернення: 16.04.2021).
20. Диджитал важен, но одна только цифровизация не может сделать клиента счастливым. URL: <https://biz.liga.net/fintech/it/article/didjital-vajlviv-ale-sama-lishe-tsifrovizatsiya-ne-moje-zrobiti-klienta-schastlivim> (дата звернення: 16.04.2021).

UDC 334.025

IMPROVING THE EFFICIENCY OF PRODUCT PROMOTION BY MEANS OF USING MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ ЗА РАХУНОК ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Rakitina Veronika

*Current Member of JAS, Public Institution
«Kharkiv Regional Small Academy of Sciences Kharkiv Regional Council»*

Ракітіна В.О.

*дійсний член МАН,
Комунальний заклад «Харківська обласна Мала академія наук
Харківської обласної ради»*

Vereshchahina Hanna

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Management,
Logistics and Innovation, Faculty of Management and Marketing
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

Верещачіна Г.В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
логістики та інновацій факультету менеджменту і маркетингу
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

Product promotion with the help of modern information technologies is an important component in product sales. Today there is a paradoxical situation: customers make high demands on business, but business does not have time to respond to this request. Today, this technology helps marketers cope with the automation of their tasks when using creativity. In the future, this technology will have a deeper understanding of the data. This indicates the relevance of the research topic of the scientific work chosen by the author. The purpose of the work is to increase the efficiency of product promotion through the use of modern information technologies in order to make management decisions. The analysis of the effectiveness of product promotion through the use of modern information technologies was carried out in the work. Generalization of tools for product promotion was carried out, which allows to compare opportunities in the external environment with internal resources of the enterprise, which is the basis for determining the possibility of achieving the goals of the enterprise. A survey was conducted on the basis of a questionnaire developed by the author of the scientific work, which made it possible to determine the most effective methods of product promotion through the use of modern information technologies through a survey of foreign and domestic enterprises. The author of the work proposed to increase the efficiency of product promotion through the use of modern information technologies in order to make management decisions.

Keywords: product promotion, development, modern information technologies, indicators of product promotion efficiency, chat-bots.

Просування продукції за допомогою сучасних інформаційних технологій – це важлива складова в реалізації продукції. Сьогодні складається парадоксальна ситуація: клієнти пред'являють до бізнесу високі вимоги, але бізнес не встигає реагувати на цей запит. Сьогодні ця технологія допомагає маркетологам справлятися з автоматизацією своїх завдань при використанні креативу. В майбутньому ця технологія буде більш глибоко розуміти дані. Це вказує на актуальність обраної автором наукової роботи теми дослідження. Мета роботи – підвищення ефективності просування продукції за рахунок використання сучасних інформаційних технологій з метою прийняття управлінських рішень. У роботі був проведений аналіз ефективності просування продукції за рахунок використання сучасних інформаційних технологій. Було проведено узагальнення інструментів просування продукції, які дозволяють зіставити можливості в зовнішньому середовищі з внутрішніми ресурсами підприємства, що є основою для визначення можливості досягнення цілей діяльності підприємства. Проведено опитування за розробленим автором наукової роботи анкетною, які дали змогу за рахунок опитування зарубіжних та вітчизняних підприємств визначити найбільш дієві методи просування продукції за рахунок використання сучасних інформаційних технологій. Авторами було запропоновано підвищення ефективності просування продукції за рахунок використання сучасних інформаційних технологій з метою прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: просування продукції, розвиток, сучасні інформаційні технології, показники ефективності просування продукції, чат-боти.

Продвижение продукции с помощью современных информационных технологий - это важная составляющая в реализации продукции. Сегодня складывается парадоксальная ситуация: клиенты предъявляют к бизнесу высокие требования, но бизнес не успевает реагировать на этот запрос. Сегодня эта технология помогает маркетологам справляться с автоматизацией своих задач при использовании креатива. В будущем эта технология будет более широко использовать полученные данные. Это указывает на актуальность выбранной автором научной работы темы исследования. Цель работы – повышение эффективности продвижения продукции за счет использования современных информационных технологий с целью принятия управленческих решений. В работе был проведен анализ эффективности продвижения продукции за счет использования современных информационных технологий. Было проведено обобщение инструментов продвижения продукции, которые позволяют сопоставить возможности внешней среды с внутренними ресурсами предприятия, что является основой для определения возможности достижения целей деятельности предприятия. Автором научной работы разработана анкета, которая позволила за счет опроса зарубежных и отечественных предприятий определить наиболее действенные методы продвижения продукции за счет использования современных информационных технологий. Автором работы было предложено повышение эффективности продвижения продукции за счет использования современных информационных технологий с целью принятия управленческих решений.

Ключевые слова: продвижение продукции, развитие, современные информационные технологии, показатели эффективности продвижения продукции, чат-боты.

Formulation of the problem. Product promotion with the help of modern information technologies is an important component in product sales. Today there is a paradoxical situation: customers make high demands on business, but business does not have time to respond to this request. Today, this technology helps marketers cope with the automation of their tasks when using creativity. Modern information systems will finally be able to process a large amount of information for a more accurate disclosure of meanings and meanings. Automation of various stages, such as filling in data, keeping various logs, creating queries, etc., can significantly reduce the workload of employees, the number of errors that occur mainly due to the human factor. To perform the voiced tasks, there are modern information technologies that will help simplify life and help promote their products to various companies.

Analysis of recent research and publications. Product promotion is devoted to the work of such scientists as Kotler F. [7], Lamben J.J. [8], Brusilovsky P., Kobsa A., Nejdil W. [2], Corinna U. [3]; the use of modern information technologies is devoted to the work of such scientists as Hofmann T., Puzicha J. [4], Korbut D. [6], Linden G., Smith B., York J. [9], Sonntag D. [15], etc.

At the same time, scientific works fragmentarily affect the development of improving the efficiency of product promotion through the use of modern information technology..

Formulation of research goals. The purpose of the work is to increase the efficiency of product promotion through the use of modern information technologies in order to make management decisions. Objectives of the study:

- analysis of the use of modern information technologies in product promotion;
- determination of increasing the efficiency of product promotion through the use of modern information technologies.

Summary of the main results of the study. To analyze the effectiveness of the use of modern information technology in product promotion, we must first determine the indicators that can be used to assess the effectiveness of product promotion. As such, you can use the indicators listed in Table 1.

Despite the fact that sales are the main indicator of changes in the efficiency of product promotion, it does not always take into account changes in potential demand. Therefore, based on the generalization of

Table 1

Indicators of efficiency of product promotion [10]

Functions of product promotion services	Performance indicators of product promotion services
Marketing research	Profit, sales
Sales forecasting	Sales volume
Production strategy planning and production sales	Sales volume
Development of new products and improvement of those produced	Sales volume
Pricing Market	Share, profit
Packaging, brand choice	Increasing sales
Packaging, brand choice Inventories and warehouses turnover of inventories in days	Number of inventories,
Distribution of goods	Sales volume
Sales promotion	Increasing sales
Product sales – support the interest of employees of product promotion services	Sales volume

approaches that are given in the scientific literature, we will also use the indicator of change in awareness of potential consumers (Table 1).

The effectiveness of various promotion methods [12].

Funnel website	Funnel chatbot
Website visitors – 100% (10,000)	Chatbot visitors – 100% (10,000)
Number of subscriptions to the e-mail – 25% (2500)	Audience to which you can send messages – 99% (9900)
The opening ratio is 25% (625)	The opening ratio is 75% (7425)
Clickability – 5% (32)	Clickability – 48% (3564)
Purchases – 3% (1)	Purchases – 1% (35)

The author of the scientific source [16] focuses on some of the most popular applications in product promotion today.

The author of the scientific work developed a questionnaire in Ukrainian and English to determine the effectiveness of product promotion by different methods using modern information technologies, posted at the following links:

– https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSc0jybxxMpLkoLW4tqycIGIjF4K3p7LA56vJWUojn485p-Nw/viewform?usp=sf_link;

– https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSevtEI9BCZS2Vb-KpLLHZWLbHTvIdOfFver-4rLi pTLoYb_Mw/viewform?usp=sf_link.

Proposals to answer the questionnaire were sent to 89 companies in the pharmaceutical industry, light industry, food industry, health services, education, IT companies, etc.

The results of a survey of Ukrainian IT companies, pharmaceutical companies, light industry, food industry, health care, education, etc., from which it can be determined that 79.6% of Ukrainian companies use chat-bots, and 21% – slides, but of the large number of companies surveyed by chat-bots, 96.3% use them. The following are the results of improving the promotion of products of Ukrainian companies: what conversion they achieve, how much the number of website visitors increases, how much the number of subscriptions to e-mail newsletters, etc. From them we determine that Ukrainian companies achieve a conversion of 10–15% to 24% of Ukrainian companies, the number of website visitors increased to 5–10% in 33.3% of companies, the number of subscribers to the e-mail newsletter increased to 10–15% in 27% of companies, the frequency of

opening e-mails increased to 5–10% in 22.2%, the clickability is up to 10–15% in 24.5%, sales increased to 10–15% in 22.2%, the number orders increased to 10–15% in 24.1%.

The results of the survey among international / foreign companies show that among the following questions to the question: "Which industry does your company belong to" in 54.5% of companies are IT, 31.8% – pharmaceutical companies, 13.6% – to light industry, in 9.1% – to the food industry, in 9.1% – to health services, in 22.7% – to education, and 4.5% – chose another option. 81.8% of international companies use chat-bots, and 18.2% use slides. The following are the results of a survey of international companies, including questions: what conversions do they achieve, how much does the number of website visitors increase, how much does the number of e-mail subscriptions increase, and so on.

Of these, we determine that international companies achieve a conversion of 5–10% to 27.3%, the number of website visitors increased to 0–5% in 31.8%, the number of subscribers to e-mail newsletters increased to 0–5% in 36.4%, the frequency of opening e-mails increased to 10–15% in 15.1%, the clickability increased to 10–15% in 22.7%, sales increased to 0–5% in 23.8%, the number orders increased to 0–5% from 27.3%.

We combined the data obtained from two questionnaires, which were created and sent to different companies from Ukraine and international companies, the difference between Ukrainian and international companies is quite large. The author of the study combined and obtained the following results.

More companies use chat-bots than slides.

Of all the companies, most of them use chat-bots.

Companies achieve an average conversion rate of 10.58%.

The number of visitors to the website increased to 11.27%.

The number of unsubscribes to the e-mail newsletter increased by 13.19%.

The frequency of opening e-mail letters increased by 14.33%.

The clickability increased by 13.78%.

Sales increased by 15.25%.

The number of orders increased by 19.27%.

Having received these results, we were able to determine that thanks to chat-bots the number of e-mail openings, the clickability, the number of orders and other indicators increase significantly, as evidenced by the results of a survey of Ukrainian and international companies that provided us with these results.

References:

- 15 reasons to use chatbots in marketing (2017). URL: <https://seoeducation.com.ua/blog/internet-marketing/digital-marketers-need-chatbots.html>.
- Brusilovsky P., Kobsa A., Nejd W. (2007) The adaptive web: methods and strategies of web personalization. Heidelberg: Springer-Verlag Berlin, 762 p.
- Corinna U. (2018) Use Cases of Recommendation Systems in Business – Current Applications and Methods. URL: <https://emerj.com/ai-sector-overviews/use-cases-recommendation-systems>.
- Hofmann T., Puzicha J. (1999) Latent Class Models for Collaborative Filtering. IJCAI '99 Proceedings of the Sixteenth International Joint Conference on Artificial Intelligence. San Francisco: Morgan Kaufmann Publishers Inc. P. 688–693.
- Jones M.T. (2014) Recommended systems: Part 1. Introduction to approaches and algorithms. Principles of operation of Internet recommendation mechanisms. IBM Corporation. URL: <https://www.ibm.com/developerworks/ru/library/os-recommender1/index.html>.

6. Korbut D. (2017) Recommendation System Algorithms. Main existing recommendation engines and how they work. URL: <https://statsbot.co/blog/recommendation-system-algorithms>.
7. Kotler F. (2005) Product Promotion Management. Express course / F. Kotler; Per. with English Ed. SG Bozhuk. 2nd ed. UBP.: Saintpetersburg, 464 p. (Business bestseller).
8. Lamben J.J. (1996) Strategic product promotion. European perspective / J.J. Lamben; Tran. from Fr. UBP.: Science, 326 p.
9. Linden G., Smith B., York J. (2003) Amazon.com recommendations: item-to-item collaborative filtering. *IEEE Internet Computing*. Vol. 7, Issue 1. P. 76–80. doi: <http://doi.org/10.1109/mic.2003.1167344>.
10. List of the 20 Best Marketing Metrics and KPIs: Examples of Sales Effectiveness KPI, CRM Metrics, and Other Key Performance Indicators for the Manager. 2015. URL: <http://kpi-examples.blogspot.com/2016/11/list-of-the-best-marketing-metrics-and-kpis-examples-of-sales-effectiveness-kpi-crm-metrics-and-other-key-performance-indicators-for-the-manager.html>.
11. Marung U., Theera-Umpon N., Auephanwiriyakul S. (2016) Top-N Recommender Systems Using Genetic Algorithm-Based Visual-Clustering Methods. MDPI Reference List and Citations Style Guide. Basel.
12. Netpeak Performance Marketing for Business. URL: <https://netpeak.net>.
13. Pyatikop E.E. (2013) Research of the method of collaborative filtration on the basis of similarity of elements. *Informatics, cybernetics and computer engineering*. P. 109–114.
14. Shams B., Haratizadeh S. (2017) Graph-based collaborative ranking. *Expert Systems with Applications*. Vol. 67. P. 59– 70. DOI: <http://doi.org/10.1016/j.eswa.2016.09.013>
15. Sonntag D. (2015) ISMAR Tutorial on Intelligent User Interfaces, Proceedings of ISMAR 2015. Related DFKI Technical Report.
16. Trush V., Chekmenev K. (2018) Internet marketing in medicine. URL: <http://medmarketing.ua/product/knigi/kniga-internet-marketing-v-medsine>.

УДК: 336.1:352

**ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД:
ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ЗРІЗ**

**FINANCIAL ASPECTS OF FUNCTIONING
OF TERRITORIAL COMMUNITIES:
THEORETICAL-CONCEPTUAL SECTION**

Сидор І.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Західноукраїнського національного університету*

Sydor Iryna

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance S. Yuriy
Western Ukrainian National University*

Коваль С.Л.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Західноукраїнського національного університету*

Koval Svitlana

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance S. Yuriy
Western Ukrainian National University*

У статті розглянуто зміст поняття «територіальна громада» та «фінанси територіальних громад» через призму теоретико-концептуальних підходів. Подано специфічні ознаки територіальної громади та обґрунтовано переваги їх формування. Виведено основні положення територіальної організації влади на засадах децентралізації та побудови самодостатніх територіальних громад. Визначено характерні особливості фінансів територіальних громад та їх роль у економічному розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Охарактеризовано склад, умови формування і використання власних та залучених фінансових ресурсів. Зроблено висновок про необхідність підвищення рівня фінансової спроможності територій шляхом пошуку додаткових джерел фінансування.

Ключові слова: територіальна громада, місцеве самоврядування, фінанси територіальних громад, фінансові ресурси, фінансова спроможність, делеговані повноваження, стратегія розвитку, фінансовий потенціал, грант.

В статье рассмотрено содержание понятия «территориальная община» и «финансы территориальных общин» через призму теоретико-концептуальных подходов. Подано специфические признаки территориальной общины и обосновано преимущества их формирования. Выведены основные положения территориальной организации власти на основе децентрализации и построения самодостаточных территориальных общин. Определены характерные особенности финансов территориальных общин и их роль в экономическом развитии административно-территориальной единицы. Охарактеризованы состав, условия формирования и использования собственных и привлеченных финансовых ресурсов. Сделан вывод о необходимости повышения уровня финансовой состоятельности территорий путем поиска дополнительных источников финансирования.

Ключевые слова: территориальная община, местное самоуправление, финансы территориальных общин, финансовые ресурсы, финансовая состоятельность, делегированные полномочия, стратегия развития, финансовый потенциал, грант.

The article considers the content of the concept of «territorial community» and «finance of territorial communities» through the prism of theoretical and conceptual approaches. Specific features of the territorial community are given and the advantages of their formation are substantiated. The main provisions of the territorial organization of power on the basis of decentralization and building self-sufficient territorial communities are derived. The characteristic features of the finances of territorial communities and their role in the economic development of the administrative-territorial unit are determined. The composition, conditions of formation and use of own and involved financial resources are characterized. It is concluded that it is necessary to increase the level of financial capacity of the territories by finding additional sources of funding.

Keywords: territorial community, local self-government, finances of territorial communities, financial resources, financial capacity, delegated powers, development strategy, financial potential, grant.

Постановка проблеми. Виклики сучасності актуалізують проблему розвитку місцевого самоврядування, розширення прав та повноважень територіальних громад через їх об'єднання, що в усьому світі розглядається як ознака демократичного вибору країни. Об'єднання територіальних громад спрямовано на покращення соціально-економічної системи та підвищення рівня життя населення, що є одним з найбільш пріоритетних напрямів державної політики.

На сьогодні відродження в Україні на конституційній основі інституту самоврядування з відповідними органами управління та самодостатніми місцевими бюджетами, запровадження практики делегування державних повноважень місцевим органам влади створюють надійну основу для формування європейських стандартів організації суспільного життя і водночас зумовлюють пошук нових шляхів забезпечення розвитку територіальної громади. Очевидно також і те, що в трансформаційний період становлення України як суверенної соціальної правової держави неможливе без усвідомлення того, що територіальні громади, їх господарські комплекси є повноправними суб'єктами ринкових відносин і, що добробут населення знаходиться у прямій залежності від зайнятих позицій на місцевому, регіональному, національному та міжнародному ринках. Одночасно багатократно зростає координаційна функція місцевого самоврядування в економічному та соціальному розвитку громади. Виходячи з цього, територіальна громада повинна формувати стратегію свого розвитку з урахуванням власної фінансової спроможності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед вітчизняних економістів науковців питання функціонування територіальних громад, фінансів, фінансових ресурсів територіальних громад, особливостей їх формування та використання досліджували: Батанов О., Борщ Г., Дем'янишин В., Кириленко О., Кудрашов О., Лисенко І., Мороз О.,

Орзіх М., Парфьонова Г., Тулай О., Федосов В., Юрій С. та інші. Проте, ці питання не втрачають своєї актуальності і сьогодні та потребують вирішення задля ефективності сталого розвитку територіальної громади та зростання її фінансової спроможності.

Мета дослідження. Метою наукового дослідження є визначення змісту поняття «територіальна громада» та «фінанси територіальних громад» через призму теоретико-концептуальних підходів, а також дослідження сутності і складу фінансових ресурсів територіальних громад, проблем їх формування та необхідність забезпечення зростання фінансової спроможності територій.

Виклад основного матеріалу. Розробка теоретичних засад формування фінансів територіальної громади передбачає насамперед розкриття та аналіз базових категорій у такій послідовності: «територіальна громада», «фінанси», «фінанси територіальних громад», «фінансові ресурси територіальних громад» «фінансова спроможність територіальних громад».

В тлумачному словнику української мови «громада» визначається як «група людей, об'єднаних спільністю становища, інтересів» [13]. Згідно з визначенням, наведеним у Енциклопедії державного управління, в загальному значенні територіальна громада – «це спільнота людей, об'єднаних різноманітними стійкими формальними та неформальними зв'язками, які обумовлені спільним проживанням у межах села, селища, міста» [3].

У Конституції України, ухваленій 1996 року, територіальний колектив названо територіальною громадою, а місцеве самоврядування може здійснюватися територіальною громадою як самостійно, так і через відповідні органи. Саме тому основне призначення територіальної громади полягає в забезпеченні життєдіяльності певної території або прямо (самостійно), або опосередковано (через органи місцевого самоврядування) [5].

Поняття «територіальна громада» у своєму розвитку набувало різних трактувань. Кожен автор по-різному розкривав сутність поняття територіальної громади. Ось, наприклад, О.В. Батанов надає таке визначення поняття територіальної громади: «територіальна громада – це первинний суб'єкт місцевого самоврядування, що складається з фізичних осіб – жителів (громадян України, іноземних громадян, осіб без громадянства, біженців, вимушених переселенців), що постійно мешкають, працюють на території села (або добровільного об'єднання в спільну громаду кількох сіл), селища або міста, безпосередньо або через сформовані ними муніципальні структури вирішують питання місцевого значення, мають спільну комунальну власність, володіють на даній території нерухомим майном, сплачують комунальні податки та пов'язані індивідуальними територіальними зв'язками системного характеру [1].

Орзіх М. вважає, що «територіальна громада – це ... первинний суб'єкт місцевого самоврядування, який має власні інтереси, до складу якого входять громадяни України, іноземці, особи без громадянства, що постійно мешкають, або працюють на даній території, або володіють нерухомим майном, або сплачують місцеві податки та збори» [8, с. 67].

Лисенко І.М. формує категорію територіальна громада крізь призму «спільноти людей, об'єднаної сталими взаєминами, проживаючих на певній території, що здійснює самоврядування через місцеві референдуми, загальні збори, органи місцевої представницької влади (сільські, селищні, міські ради і так далі), органи самоорганізації населення та інші об'єднання громадян з метою реалізації своїх інтересів» [6, с. 363].

На думку Кондрашова О.М., «територіальна громада – це сукупність громадян України, котрі спільно проживають у міському чи сільському поселенні, мають колективні інтереси і визначений законом правовий статус» [4, с. 54]. Не одностайність думок серед науковців щодо змістовних та сутнісних характеристик дефініції «територіальна громада» у вітчизняній науці свідчить про її постійну динаміку. Тому найбільш вдалим, на наш погляд, є наступне визначення: територіальна громада – це складна соціальна система, що складається з різних підсистем та багатогранне суспільне явище, що перебуває у постійній динаміці.

Указ Президента України «Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні» (Розділ VII) від 22 липня 1998 року № 810/98 трактує поняття територіальної громади як «спільноти мешканців, жителів населених пунктів (сіл, селищ, міст), об'єднана загальними інтересами власного життєзабезпечення, самостійного, у межах законів, вирішення питань місцевого значення як безпосередньо, так і через органи місцевого самоврядування» [10].

Підсумовуючи напрацювання сучасної науки у сфері дослідження територіальної громади, О. Мороз пропонує такий перелік ознак останньої:

- спільна територія існування (що може включати проживання, територію, володіння нерухомим майном);
- спільні інтереси у вирішенні питань життєдіяльності;
- соціальна взаємодія у процесі реалізації цих інтересів;
- психологічна самоідентифікація кожного члена з громадою;
- спільна комунальна власність;
- сплата місцевих податків і зборів [7].

Таким чином, можна дати таке визначення територіальній громаді – це сукупність громадян, об'єднаних певною територією, на якій вони проживають, які мають спільні інтереси у вирішенні питань, пов'язаних із проживанням на даній території, та які беруть активну участь у їх вирішенні.

Основною метою функціонування територіальних громад є забезпечення збалансованого економічного і соціального розвитку відповідної території, ефективного використання природних, трудових і фінансових ресурсів, розвиток людського потенціалу громади, залучення потенціалу громади до місцевого розвитку. Тобто за своєю метою, функціями та завданнями територіальна громада є відкритою соціальною системою управління, тобто системою, в якій відтворюються не тільки матеріальні, але і духовні цінності [9].

Оскільки територіальні громади мають різний адміністративний рівень і можуть мати різний розподіл повноважень між органами самоврядування, тому системи самоврядування територіальних громад відрізняються в цих аспектах елементною базою та деталями взаємозв'язків між елементами.

З точки зору адміністративно-територіального рівня територіальні громади поділяються на:

- територіальні громади базового рівня – села, об'єднання сіл, селища, міста;
- територіальні громади суббазового рівня – райони у містах;
- територіальні громади регіонального рівня – райони та області.

Очевидно, що стан територіальної громади ніколи не буває статичним, він завжди знаходиться у процесі розвитку. Розвиток, як на місцевому, так і на загальнодержавному рівні – одне з найважливіших понять економічної науки. У літературі нерідко використовують термін «соціально-економічний розвиток», підкреслюючи тим самим тісний зв'язок між рівнем економічного розвитку і вирішенням соціальних проблем країни.

До беззаперечних переваг формування територіальних громад, визначених різними науковцями та практиками [14], слід віднести:

- об'єднання територіальних, людських, інтелектуальних та фінансових потенціалів;
- спільна комунальна власність і розпорядження комунальним майном;
- взаємодія у процесі реалізації спільних інтересів.

Водночас, в цьому контексті не висвітлені аспекти щодо джерел фінансування діяльності

територіальних громад, акумуляції фінансових ресурсів, що має бути домінантою при визначенні їх сутності. Отож, вважаємо, що за своєю економічною сутністю територіальна громада – це самостійна адміністративно-територіальна одиниця, в якій жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, завдяки добровільному поєднанню інтелектуальних та фінансових ресурсів здійснюють свою життєдіяльність з метою забезпечення власного добробуту та розвитку певної території.

Таким чином, дослідження теоретичних засад розвитку територіальних громад дозволяє сформулювати такі основні положення, відповідно до яких має проводитися реформа територіальної організації влади на засадах децентралізації, побудови самодостатніх територіальних громад:

- чітка правова основа реформи, законодавче визначення статусу територіальних громад, механізму закріплення права власності, розподілу владних повноважень тощо;

- передача владних повноважень на низовий рівень системи управління (рівень територіальних громад) за принципом субсидіарності;

- запровадження дієвих механізмів контролю за органами місцевого самоврядування в умовах децентралізації. Передбачене реформою укрупнення територіальних громад без впровадження контролю за владою і забезпечення її відповідальності може створити ширші можливості для зловживань органів місцевого самоврядування;

- запровадження механізмів широкого залучення членів територіальних громад до участі в управлінні й формування управлінських рішень;

- розвиток громад як публічних корпорацій, наголос на власних ресурсах та можливостях, безпосередня участь громади у вирішенні господарських питань;

- забезпечення повсюдності місцевого самоврядування, розповсюдження юрисдикції органів місцевого самоврядування на території за межами населених пунктів;

- децентралізація повноважень має супроводжуватись адекватною для виконання цих повноважень децентралізацією бюджетних ресурсів.

Задля ефективного функціонування територіальних громад в частині надання якісних послуг громадянам та зростання рівня їх життя виникає необхідність у дослідженні фінансів територіальних громад, пошук джерел формування фінансових ресурсів та забезпечення фінансової спроможності адміністративно-територіальних одиниць базового рівня. Основною метою ефективного функціонування територіальних громад є забезпечення їх спроможності самостійно, за рахунок власних фінансових ресурсів, вирішувати питання місцевого значення.

Характерними особливостями фінансів територіальних громад є:

- 1) по-перше, фінанси територіальних громад представляють собою систему економічних відносин, що пов'язані з розподілом та перерозподілом вартості ВВП;

- 2) по-друге, в процесі здійснення цих відносин відбувається формування, розподіл та використання фінансових ресурсів;

- 3) по-третє, цільова підпорядкованість даної системи відносин – забезпечення місцевих органів влади необхідними фінансовими ресурсами з метою якісного виконання покладених на них функцій та завдань.

Фінанси територіальних громад доцільно досліджувати в контексті функцій, завдань та ролі місцевих органів влади та самоврядування. Важливими питаннями в цьому аспекті є:

- розмежування повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування;

- обґрунтування доцільності делегування конкретних державних повноважень органам місцевої влади із переданням їм відповідного фінансового забезпечення;

- окреслення переліку та обсягів фінансових ресурсів, які надходять у розпорядження органів місцевого самоврядування;

- забезпечення самостійності й ефективності при їх використанні;

- забезпечення державної фінансової підтримки місцевої влади.

Фінанси територіальних громад відіграють надзвичайно велику і багатопланову роль у економічній системі кожної держави. Основне призначення фінансів територіальних громад та їх роль в економіці держави представлено на рис. 1.

Складна система фінансових відносин обумовлює існування відповідних суб'єктів, які беруть безпосередню участь у процесах розподілу і перерозподілу вартості ВВП.

Зокрема, до суб'єктів фінансових відносин в Україні відносять: органи державної влади та управління, місцевого самоврядування, суб'єкти підприємницької діяльності (юридичні і фізичні особи), домогосподарства. Кожен із суб'єктів фінансових відносин має свій інтерес у розподільчих процесах і прагне його задовольнити. Так, інтерес місцевих органів влади полягає у забезпеченні наповнення дохідної частини місцевих бюджетів та інших цільових фондів з метою виконання власних та делегованих повноважень. Органи місцевого самоврядування в процесі свого функціонування беруть на себе зобов'язання, які ринкова економіка через попит і пропозицію товарів і послуг не в змозі забезпечити. До таких зобов'язань відносять: утримання соціальної сфери (освіти, охорони здоров'я, культури, мистецтва, спорту, матеріальне забезпечення громадян через систему соціального захисту, фінансування комунального сектору економіки, громадського порядку, безпеки, охорона навколишнього природного середовища, житлово-комунальне господарство та інше).

Основний інтерес юридичних і фізичних осіб у процесі розподілу вартості ВВП полягає в отриманні позитивного фінансового результату від своєї фінансово-господарської діяльності – прибутку та скороченні витрат виробництва і споживання.

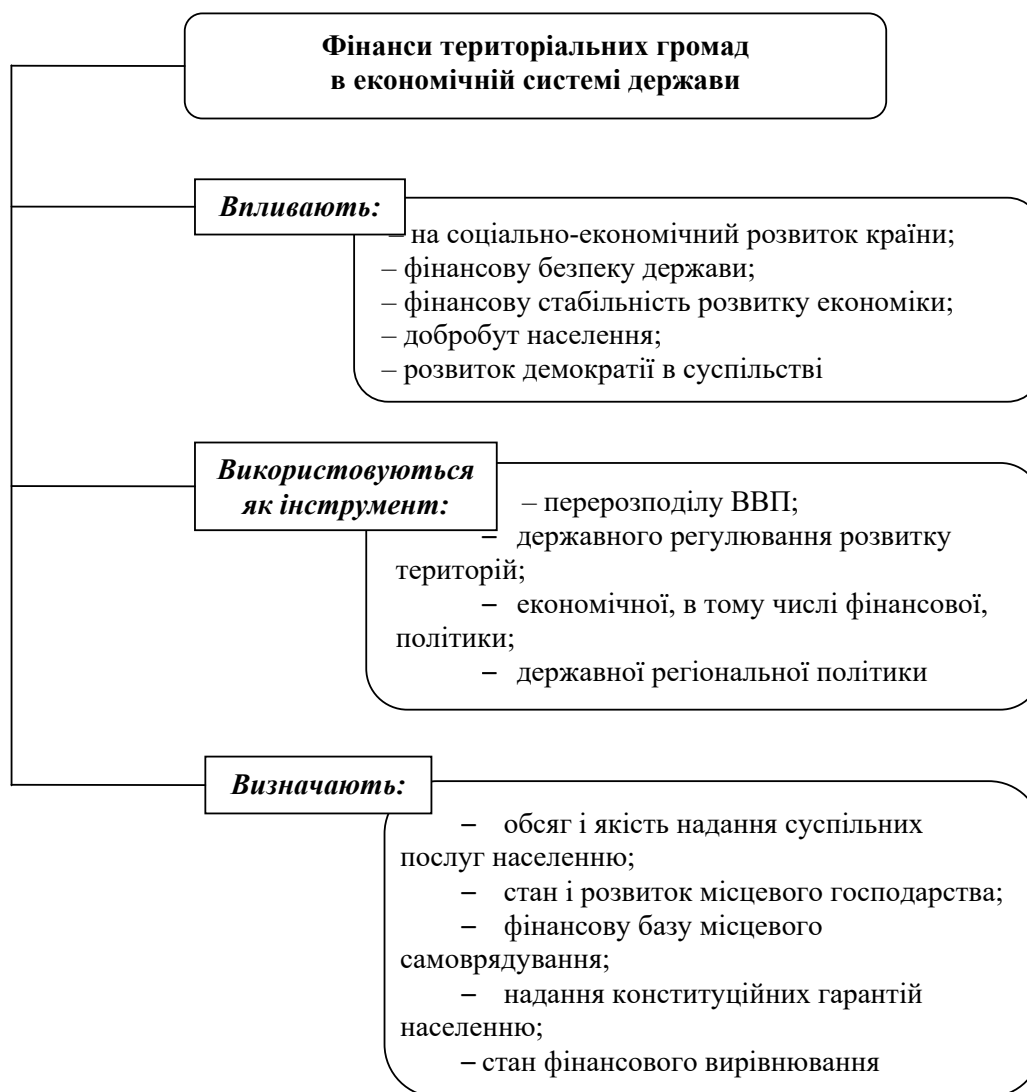


Рис. 1. Домінанти соціально-економічного призначення фінансів територіальних громад

Суб'єктами фінансових відносин також виступають фізичні особи – члени домогосподарств, основний інтерес яких при розподілі вартості ВВП полягає у скороченні витрат, зростанні заощаджень та збільшенні реальних доходів. Звичайно, інтереси усіх суб'єктів фінансових відносин різняться між собою і задовольнити усіх їх практичне не можливо, проте встановити реальні обсяги чи частку перерозподілу ВВП через фонди грошових коштів можна шляхом визначення основних напрямів регіональної фінансової політики.

Слід відмітити, що фінансові ресурси територіальних громад – це сукупність фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні місцевих органів влади, підприємств та організацій різних форм власності, розташованих на території громади, населення громади, а також фінансових ресурсів, які залучені за допомогою фондового ринку та кредитної системи в господарський оборот і додатково в результаті прискорення та підвищення ефективності відтворювального процесу. Охоплення та кількісне визначення всіх виділених компонентів фінансових

ресурсів даватиме можливість більш комплексно оцінювати здатність територіальних громад як до фінансування поточної діяльності, так і до сталого розвитку в довгостроковій перспективі.

Фінансові ресурси слід розглядати як один із надзвичайно важливих видів ресурсного забезпечення громади. А оскільки, насправді, можливостей отримання фінансових ресурсів в територіальній громаді є досить багато, то виникає необхідність у класифікації їх джерел, визначенні особливостей, розгляду альтернативних джерел мобілізації ресурсів з урахуванням ряду обмежуючих факторів та можливих способів використання.

Для забезпечення потреб територіальних громад можуть бути використані фінансові ресурси різних економічних агентів, зокрема, місцевих та центральних органів влади, приватних суб'єктів господарювання, фінансових установ та неурядових організацій, а також іноземних держав та міжнародних фінансових організацій. За способом залучення фінансових ресурсів територіальних громад виокремлюють такі джерела фінансування місцевого

соціально-економічного розвитку: бюджетні; інвестиційні; кредитні; грантові [11].

У якості бюджетних ресурсів розглядаються кошти державного та місцевих бюджетів, що спрямовуються на фінансування потреб розвитку територіальної громади і не передбачають виникнення боргових зобов'язань. Бюджетні кошти можуть формуватись як за рахунок внутрішніх ресурсів територіальної громади, так і за рахунок ресурсів, залучених ззовні.

Прикладами бюджетних ресурсів внутрішнього походження є надходження від податків та зборів, продажу та оренди об'єктів комунальної власності. Ці джерела фінансування місцевого соціально-економічного розвитку можуть носити як відновлювальний, так і невідновлювальний характер. Наприклад, надходження від оренди землі або нерухомості, що перебувають у комунальній власності, мають відновлювальний характер, оскільки вони не призводять до зміни права власності на актив і ОТГ може отримувати їх регулярно. Натомість кошти від продажу землі або нерухомості є невідновлювальними, а отже, несталими. Одержуючи такі надходження, орган влади зазвичай істотно поповнює бюджет ОТГ, однак втрачає право власності на актив і можливість надалі отримувати від нього дохід. Успішною практикою може стати використання певних видів внутрішніх бюджетних надходжень для фінансування окремих ініціатив з місцевого розвитку (при цьому береться до уваги той факт, що вдала ініціатива чи проект може призвести до підвищення внутрішніх бюджетних доходів). Прикладом такого підходу може бути використання доходів від здачі в оренду комунального майна для фінансування, наприклад, програм з підтримки та розвитку підприємництва.

Зовнішніми джерелами бюджетних коштів є державний бюджет. Зокрема, до бюджетних надходжень зовнішнього характеру можуть бути віднесені цільові субвенції з державного бюджету, у т. ч. в рамках виконання державних або регіональних цільових програм, інвестиційних проектів (програм), чи фінансування проектів ОТГ з Державного фонду регіонального розвитку.

Досить довго для місцевих громад з-поміж зовнішніх ресурсів практично були доступні хіба що трансферти з державного бюджету. Сьогодні визначено (частина четверта статті 67 Бюджетного кодексу), що бюджети об'єднаних територіальних громад:

- мають такі ж повноваження, як міста обласного значення;
- мають прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. Тобто, законом про державний бюджет на плановий рік бюджетам ОТГ затверджуються обсяги міжбюджетних трансфертів [2]. Це – базова дотація, освітня субвенція, медична субвенція, інші субвенції та дотації, якщо є підстави для надання та отримання відповідних міжбюджетних трансфертів.

Територіальні громади одержали доступ до інших зовнішніх фінансових ресурсів. Вони мають

право здійснювати місцеві запозичення до бюджету ОТГ – як місцеві, так і внутрішні, в тому числі шляхом отримання кредитів (позик) від міжнародних фінансових організацій. Запозичення здійснюються до бюджету розвитку і кошти спрямовуються на реалізацію інвестиційних програм (проектів), метою яких є розвиток комунальної інфраструктури, впровадження ресурсозберігаючих технологій, створення, приріст чи оновлення стратегічних об'єктів довготривалого користування або об'єктів, які забезпечують виконання завдань міських рад, спрямованих на задоволення інтересів населення їх громад. У багатьох ОТГ, де є чимало не вирішених проблем, тільки за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів їх вирішити неможливо, тому варто задуматись про вихід на ринки запозичень, а також залучення інвестицій та інших ресурсів ззовні. Важливою ознакою як доступності певного фінансового ресурсу для місцевого соціально-економічного розвитку, так і зацікавленості місцевих органів влади в його застосуванні є його регулярність, постійність і сталість, а відтак можливість їх врахування при здійсненні довгострокового планування та використання в майбутньому.

Наступна група ресурсів – інвестиційні. У світовій практиці вироблено багато механізмів розподілу витрат і ризиків впровадження проектів у сфері місцевого соціально-економічного розвитку між публічним і приватним сектором, зокрема державно-приватне партнерство, податкові стимули для приватного сектору, концесія, місцеві гарантії тощо.

Інвестиційні джерела фінансування місцевого соціально-економічного розвитку охоплюють ресурси, залучені до місцевої економіки з метою створення нових активів. Особливістю інвестицій як джерела фінансування місцевого соціально-економічного розвитку є те, що вони спрямовуються на реалізацію певного проекту безпосередньо, а не через бюджет територіальної громади. Інвестиційні джерела можуть перебувати як у приватній власності, так і повністю або частково знаходитись у комунальній власності.

Для фінансування розвитку своєї громади місцеві органи влади також можуть залучати кредитні ресурси. Отримання кредитних ресурсів супроводжується відповідними борговими зобов'язаннями на умовах строковості, платності та поворотності. При цьому кредитні кошти можуть залучати: безпосередньо рада територіальної громади (залучені кошти спрямовуються до бюджету ОТГ та розподіляються в рамках його видатків), комунальні підприємства (самостійно отримують фінансові ресурси, розпоряджаються ними, здійснюють обслуговування та погашення боргу), приватні суб'єкти господарювання (рада може надавати гарантії за кредитами).

Кредитні джерела фінансування місцевого соціально-економічного розвитку мають багато потенційних переваг (можливість отримати значні за обсягами фінансові ресурси, які можна повертати поступово протягом тривалого терміну, прискорення розбудови місцевої інфраструктури тощо), але й

супроводжуються значними ризиками (можлива неуспішна реалізація проектів, збільшення боргового навантаження на місцевий бюджет та зменшення фінансування поточних видатків, тощо) та певними складнощами у підготовці документів (наприклад, у разі отримання кредиту від міжнародних фінансових організацій чи додаткових витрат на страхування проекту та його експертизу тощо). Окремим джерелом фінансування місцевого соціально-економічного розвитку є грантові кошти. Сьогодні в Україні грантові джерела часто мають вирішальне значення для фінансування різноманітних проектів у сфері місцевого розвитку. Грантові кошти також нерідко виконують супровідну та підтримуючу функцію щодо інших джерел фінансування, зокрема інвестицій чи кредитів міжнародних фінансових організацій.

Грантові ресурси – ресурси, надані для фінансування потреб місцевого розвитку у вигляді міжнародної технічної допомоги, грантів міжнародних донорських організацій, благодійних внесків та пожертв. Грантовими також можна вважати кошти, спрямовані на розвиток місцевої економіки в рамках проектів корпоративної соціальної відповідальності, тобто ініціатив місцевого розвитку, що підтримуються інституціями приватного сектору, які здійснюють свою діяльність на відповідній території [11].

Грантова допомога може бути у формі як грошових коштів (безповоротні гранти), так і консалтингових послуг, обладнання, матеріалів, які надаються українським реципієнтам на безповоротній основі.

Наявність, обсяг, комбінація та взаємозв'язок вказаних складових фінансових ресурсів територіальної громади формують певний рівень її фінансової спроможності. Фінансова спроможність територіальної громади враховує її можливість забезпечувати належний рівень задоволення потреб її членів, здатність вирішувати весь комплекс своїх соціальних та економічних проблем і залежить як від тих доходів, що акумулюються безпосередньо в бюджеті громади, так і від надходжень грошових коштів іншим суб'єктам (вхідних потоків грошових коштів на користь суб'єктів господарювання і домогосподарств) на території громади, які потенційно можуть бути використані для різних цілей соціально-економічного розвитку громади загалом, бізнесу та населення, що проживає на її території. Паспорт спроможності територіальної громади передбачає розрахунок обсягів доходів (розрахунковий) спроможності територіальної громади, у тому числі сформованих відповідно до ст. 64 Бюджетного

кодексу України бюджету розвитку, базової дотації та реверсної дотації. Тобто передусім мова йде про доходи бюджету громади, які вона зможе використувати для реалізації основних повноважень органів місцевого самоврядування базового рівня, передбачених Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [12]. Основою формування та забезпечення фінансової спроможності територіальної громади є її фінансові ресурси.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що фінанси територіальних громад

Слід відмітити, що чинна в Україні система місцевого самоврядування сьогодні не відповідає очікуванням і потребам суспільства. Функціонування місцевого самоврядування в більшості територіальних громад не забезпечує створення і підтримки сприятливого життєвого середовища, потрібного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання мешканцям територіальних громад якісних і доступних публічних послуг на основі сталого розвитку дієздатної громади. Фактично, закріплене в Конституції України право «територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста – самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України» [5] у більшості територіальних громад залишилося нереалізованим.

Через велику подрібненість територіальних громад, відсутність власних можливостей розвитку, старіння населення, значний вплив економічно активної його частини у великі міста чи за межі України поліпшити якість надання членам територіальних громад, насамперед сільських і селищних, гарантованих державою якісних соціальних та адміністративних послуг, відповідальність за які несуть органи місцевого самоврядування, на нинішній територіальній та законодавчій основі немає можливості.

Питання формування власної фінансової спроможності територіальної громади є важливим завданням та основою для подальших наукових розвідок у сфері фінансів територіальних громад та для її практичного застосування, зокрема для розробки сучасних моделей і технологій формування власних фінансових ресурсів територій, удосконалення їх правової та організаційної основи в контексті забезпечення фінансової спроможності та подальшого соціально-економічного розвитку у майбутньому.

Література:

1. Батанов О. В. Територіальна громада – первинний суб'єкт муніципальної влади в Україні: поняття та ознаки. *Вісник Центральної виборчої комісії*. 2008. № 2 (12). С. 51–57.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. *Відомості Верховної ради України*. 2010. № 50–51. 572 с.
3. Енциклопедія державного управління : у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. При Президентові України ; наук.-ред. колегія : Ю.В. Ковбасюк (голова) та ін. Т. 5 : Територіальне управління / наук.-ред. колегія : О.Ю. Амосов (співголова), О.С. Ігнатенко (співголова) та ін. ; за ред. О.Ю. Амосова, О.С. Ігнатенка, А. О. Кузнецова. Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2011. 408 с.
4. Кондрашов О.М. Система органів державного регулювання структурного розвитку промисловості. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 12. С. 53–55.
5. Конституція України: Закон України № 254к/96-ВР від 28.06.1996 р. Законодавство України. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 17.02.2021).

6. Лисенко І.М. Територіальна громада в системі громадянського суспільства. *Науковий вісник «Гілея»*. 2009. Вип. 28. С. 362–372.
7. Мороз О.Ю. Територіальна громада: сутність становлення та сучасні українські реалії. *Демократичне врядування: електрон. наук. фах. видання*. 2008. Вип. 2. С. 20–27.
8. Орзіх М. Концепція правового статусу самоврядних територій і органів місцевого самоврядування. *Місцеве та регіональне самоврядування України*. 1995. Вип. 1–2(10–11). С. 67.
9. Парфьонова Г. Інформаційна взаємодія органів місцевого самоврядування м. Херсона та громади. Сучасний стан та перспективи. Аналітичне дослідження. URL: http://www.hgi.org.ua/inf_vz_vig.htm#r3 (дата звернення: 22.02.2021).
10. Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні (Розд. VII). Указ Президента України від 22.07.1998 р. № 810/98. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/810/98> (дата звернення: 25.02.2021).
11. Ресурсне забезпечення ОТГ та її маркетинг. Навч. посібн. / [Г.А. Борщ, В.М. Вакуленко, Н.М. Гринчук, Ю.Ф., Дехтяренко, О.С. Ігнатенко, В.С. Куйбіда, А.Ф. Ткачук, В.В. Юзифович]. Київ. 2017. 107 с.
12. Сембер С.В., Чубарь О.Г., Машіко К.С. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансової спроможності та фінансових ресурсів територіальної громади. *Регіональна економіка*. 2015. № 3. С. 81–90.
13. Тлумачний словник української мови. / Укладачі Ковальова Т.В., Коврига Л.П. / Харків : Синтекс, 2002. 672 с.
14. Tulai O., Petrusenko Y., Glova J., Sydor I., Ponomarenko O. The impact of decentralization on the financial support of regional development. *Investment Management and Financial Innovations*. 2019. Vol. 16, Issue 4.

УДК 657:372.3

ОСНОВНІ ЗАСОБИ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ В ДИСЕРТАЦІЙНИХ РОБОТАХ УКРАЇНСЬКИХ НАУКОВЦІВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

FIXED ASSETS AND THEIR CLASSIFICATION IN THE DISSERTATIONS OF UKRAINIAN SCIENTISTS: ACCOUNTING ASPECT

Степаненко О.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

Stepanenko Oksana

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer of Accounting and Consulting Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

Проведено аналітичний огляд дисертацій українських науковців, присвячених питанням бухгалтерського обліку, аналізу, контролю та аудиту основних засобів. Узагальнено наукові підходи до інтерпретації економічної категорії "основні засоби". Доведено, що результати досліджень вчених розширили економічну природу сутності основних засобів. Розглянуто пропозиції науковців щодо побудови класифікації основних засобів. Обґрунтовано доцільність використання класифікацій основних засобів, розроблених українськими науковцями, в обліковій практиці підприємств. Визначено, що наукові підходи до групування об'єктів основних засобів є більш аналітичними та забезпечать менеджмент повною й деталізованою інформацією.

Ключові слова: основні засоби, класифікація, бухгалтерський облік, наука, об'єкт дослідження, предмет дослідження, наукові результати, облікова практика.

Проведен аналітический обзор диссертаций украинских ученых, посвященных вопросам бухгалтерского учета, анализа, контроля и аудита основных средств. Обобщены научные подходы к интерпретации экономической категории "основные средства". Доказано, что результаты исследований ученых расширили экономическую природу сущности основных средств. Рассмотрены предложения ученых по построению классификации основных средств. Обоснована целесообразность использования классификаций основных средств, разработанных украинскими учеными, в учетной практике предприятий. Определено, что научные подходы к группировке объектов основных средств более аналитические и обеспечивают менеджмент полной и детализированной информацией.

Ключевые слова: основные средства, классификация, бухгалтерский учет, наука, объект исследования, предмет исследования, научные результаты, учетная практика.

An analytical review of dissertations of Ukrainian scientists on accounting, analysis, control, audit of fixed assets. Scientific approaches to the interpretation of the economic category "fixed assets" are generalized. It is proved that the results of scientific research have expanded the economic nature of the essence of fixed assets. The proposals of scientists to build an accounting classification of fixed assets are considered. The expediency of using classifications of fixed assets developed by Ukrainian scientists in the accounting practice of enterprises is substantiated. It is determined that scientific approaches to the grouping of fixed assets are more analytical and will provide management with complete and detailed information.

Keywords: fixed assets, classification, accounting, science, object of research, subject of research, scientific results, accounting practice.

Постановка проблеми. Одним із факторів стійкого розвитку економіки є ефективне використання капіталу підприємства, до важливих ресурсів якого належать основні засоби. Якісне використання таких активів, які є головним фактором ефективності виробництва, може суттєво підвищити дохідність підприємства. Характерною особливістю таких об'єктів є те, що вони беруть участь у процесі господарської діяльності тривалий час, багаторазово, зберігаючи при цьому натуральну форму, втрачають свою вартість поступово, мірою фізичного та морального зношення. Основні засоби мають дві особливості: часовий чинник і величину вартості облікової інвентарної одиниці активу. З урахуванням цих двох чинників до основних засобів відносять інвентарні одиниці активу, кожна з яких використовується протягом періоду, що перевищує дванадцять місяців від дати балансу, або операційного циклу (якщо він довший за рік), а вартість кожного об'єкту перевищує норматив, який встановлений Податковим кодексом України. Сукупність таких інвентарних одиниць активу підприємства утворює економічну категорію під назвою "основні засоби". Об'єкти основних засобів визнаються активами підприємства і відображаються в його балансі, якщо вони відповідають таким критеріям: 1) існує ймовірність того, що підприємство в майбутньому отримає економічні вигоди, пов'язані з використанням таких активів; 2) їхня вартість може бути достовірно визначена. Саме тому важливого значення набуває раціональна побудова обліку як джерел оперативної інформації, від достовірності та якості якої залежить ефективність управління основними засобами, що в кінцевому результаті визначає конкурентні можливості суб'єкта на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні засоби забезпечують одночасне здійснення взаємопов'язаних господарських процесів: постачання, виробництва продукції та її реалізації. Вони є одним із найважливіших об'єктів бухгалтерського обліку на підприємстві, у зв'язку з чим підвищується роль обліку та контролю за їх раціональним використанням. Ефективне ведення обліку, який здатний забезпечити достовірне відображення операцій з даними активами та формування надійної інформації щодо них, залежить від якісно розробленого понятійного (категоріального) апарату. Облікові проблеми основних засобів є предметом особливої уваги економічної науки. Дослідженням теоретичних та методологічних аспектів бухгалтерського

обліку основних засобів займалися такі провідні українські вчені: В.В. Бабіч, М.І. Бондар, С.Ф. Голов, А.П. Грінько, М.Я. Дем'яненко, В.П. Завгородній, В.В. Жук, З.В. Задорожній, С.М. Кафка, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, В.В. Сопко, С.В. Свірко, Л.К. Сук, М.С. Пушкар, В.Ф. Палій, Н.М. Ткаченко, В.Г. Швець.

В реаліях сьогодення предметом дослідження багатьох науковців в сфері бухгалтерського обліку були та залишаються економічна природа й класифікація основних засобів. Практичне втілення наукових здобутків українських вчених надасть змогу ефективніше розв'язувати завдання управління щодо збереження, руху та використання таких об'єктів. Адже, ефективне керівництво та інвестування неможливе без достовірної інформації, а її може забезпечити лише вдало організований обліковий процес, який ґрунтується на прогресивному практичному досвіді та глибокому аналітичному дослідженні.

Метою дослідження є аналітичний огляд дисертаційних робіт українських науковців, в яких розглядалися теоретичні та практичні питання бухгалтерського обліку, аналізу, аудиту, контролю об'єктів основних засобів; узагальнення сучасних підходів до економічної сутності основних засобів та взаємопов'язаних з ними понять; виділення пропозицій вчених щодо побудови й розширення облікових класифікаційних ознак таких активів.

Виклад основного матеріалу. Одним із вагомих результатів наукової діяльності є дисертаційна робота. Вона містить інформацію про проведені автором дослідження та отримані ним нові науково обґрунтовані результати, які у сукупності розв'язують конкретне наукове завдання, що має істотне значення для певної галузі науки. Тематика дисертацій найбільш яскраво демонструє актуальні проблеми в науці та практичній діяльності. В період з 2008 по 2020 роки за напрямом "основні засоби" в Україні захищено 14 дисертацій за спеціальністю 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук (табл. 1).

Вчені проводили свої дослідження на основі матеріалів окремо взятих суб'єктів господарювання, які відносяться до різних видів економічної діяльності, а саме: нафтогазовидобувного комплексу (Хома С.В.), енергопостачальних компаній (Цебеня Р.Л.), сільськогосподарських та аграрних підприємств (Замлинський В.А., Мац Т.В., Матвійчук Л.О.), підприємств водопостачання та водовідведення (Самбурська Н.І.), готельне господарство (Мустеца І.В.),

Таблиця 1

Дисертації українських науковців за напрямом дослідження "основні засоби", захищених в період 2008–2020 роки

№ з/п	Автор, тема дисертації	Рік захисту	Об'єкт дослідження
1	Хома С.В. Облік і аналіз амортизації основних засобів на підприємствах нафтогазовидобувного комплексу [1]	2008	Процес формування обліково-аналітичної інформації щодо амортизації основних засобів підприємств нафтогазовидобувного комплексу
2	Цебень Р.Л. Облік та внутрішній аудит основних засобів в енергопостачальних компаніях України [2]	2009	Господарські операції бухгалтерського обліку і внутрішнього аудиту основних засобів в енергопостачальних компаніях України
3	Гуменюк А.Ф. Бухгалтерський облік та аудит відтворення основних засобів: теорія і практика [3]	2010	Процес відтворення основних засобів на підприємствах України
4	Замлинський В.А. Облікове забезпечення використання основних засобів на сільськогосподарських підприємствах [4]	2011	Господарські операції з основними засобами, що підлягають відображенню в господарському обліку сільськогосподарських підприємств
5	Мац Т.П. Облік і аудит основних засобів у сільськогосподарських підприємствах [5]	2012	Процес формування та використання основних засобів, що підлягають відображенню в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності сільськогосподарських підприємств
6	Щирська О.В. Облік і внутрішній контроль амортизації основних засобів: теорія і методологія [6]	2013	Процес облікового відображення і внутрішнього контролю нарахування амортизації основних засобів на підприємстві
7	Самбурська Н.І. Облік і аналіз основних засобів на підприємствах водопостачання і водовідведення [7]	2013	Процес формування обліково-аналітичної інформації щодо ефективного управління використанням та оновленням основних засобів на підприємствах водопостачання і водовідведення
8	Пиріжок С.Є. Бухгалтерський облік і внутрішній контроль операцій з експлуатації та вибуття основних засобів [8]	2013	Система бухгалтерського обліку в частині відображення операцій з експлуатації та вибуття основних засобів та їх внутрішній контроль
9	Мустеца І.В. Облік і аналіз основних засобів підприємств готельного господарства [9]	2013	Процес обліку і аналізу основних засобів підприємств
10	Лесняк В.О. Облік і аудит операцій з використання та утримання основних засобів машинобудівних підприємств [10]	2014	Операції з використання та утримання основних засобів на підприємствах сільськогосподарського машинобудування (ПСМ)
11	Матієшин М.М. Обліково-аналітичне забезпечення процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств [11]	2015	Чинна система обліку й аналізу процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств
12	Зінкевич О.В. Облік і аналіз основних засобів в управлінні реальними інвестиціями [12]	2015	Процеси обліку і аналізу основних засобів у взаємозв'язку з потребами управління реальними інвестиціями
13	Яцунська О.С. Організаційно-методичне забезпечення обліку основних засобів за стадіями життєвого циклу [13]	2016	Процес обліку основних засобів за стадіями життєвого циклу промислових підприємств
14	Матвійчук Л.О. Облік і аудит основних засобів (на матеріалах аграрних підприємств Рівненської області) [14]	2020	Процеси формування, наявності і використання основних засобів в аграрних підприємствах

Джерело: згруповано автором за інформацією [1–14]

машинобудівних підприємств (Лесняк В.О.), будівельних підприємств (Матієшин М.М.). Аналізуючи автореферати дисертаційних робіт, слід відмітити, що дослідження науковців проводились за такими основними спрямуваннями: 1) *теоретичні аспекти* (інтерпретація економічних категорій, класифіка-

ція, удосконалення нормативного регулювання); 2) *організаційно-методичні аспекти бухгалтерського обліку основних засобів та операцій пов'язаних з ними* (процес документування, удосконалення синтетичного та побудова аналітичного обліку, вирішення проблем щодо визнання та оцінки основних

засобів, формування облікової політики, відображення інформації у звітності підприємства); 3) *аналіз основних засобів та удосконалення його організації й методик*; 4) *аудит* (зовнішній, внутрішній) основних засобів, його організація та методика; 5) *побудова системи внутрішнього контролю* основних засобів.

Майже кожен із дослідників серед винесених положень наукової новизни зазначає питання щодо уточнення категоріального апарату, ключовими із яких є: основні засоби та взаємопов'язані з ними поняття, які дають можливість більш глибокого сприйняття економічної природи таких об'єктів. Удосконаленню класифікації основних засобів та типізації операцій пов'язаних з ними також приділена значна увага, при цьому класифікаційні ознаки виділяються як для потреб бухгалтерського обліку так і для потреб управління.

Хома С.В. виділяє поняття "*економічна амортизація*", під яким слід розуміти "процес перенесення вартості необоротних активів на вартість створеного продукту (витрати звітного періоду) з метою компенсації витрат на їхнє придбання" [1]. Також автор обґрунтовує взаємозв'язок між категоріями "амортизація", "знос", "зношування" та пропонує поділяти облікову амортизацію залежно від суті процесу перенесення вартості активів на: виснаження природних запасів, амортизацію нематеріальних активів та зношування основних засобів. Такий підхід, на думку науковця, наблизить термінологію чинних стандартів бухгалтерського обліку до міжнародної практики. Для усунення існуючих розбіжностей, Гуменюк А.Ф. уточнено економічний зміст понять "відтворення", "відновлення", "амортизація", "фонд відновлення", "поточний ремонт", "капітальний ремонт", "поліпшення основних засобів", "технічне обслуговування", "підтримання об'єкта основних засобів у робочому стані". *Відтворення основних засобів* дослідник розглядає як "сукупність процесів формування і відновлення первісного ресурсу об'єктів основних засобів та покращення його якісних характеристик". Під відновленням основних засобів автор розуміє "проміжну стадію процесу відтворення основних засобів, на якій відбувається їх поліпшення та ремонт". Відповідно, ремонт основних засобів розглядається науковцем як "часткове відновлення первісного ресурсу окремих об'єктів основних засобів для підтримання їх в робочому

стані та відшкодування фізичного зносу даних об'єктів". *А поліпшення основних засобів* – "зміна якісних характеристик первісного ресурсу об'єктів основних засобів, з метою надання їм нових властивостей та функцій, розширення можливостей їх застосування та відшкодування фізичного та морального зносу даних об'єктів" [3].

Замлинський В.А. зазначає, що *основні засоби* являють собою частину процесу виробництва і до їхнього складу слід відносити довгострокові матеріальні об'єкти, які забезпечують нормальний хід виробничого процесу, і засоби, призначені для створення нормальних умов праці [4]. З позиції інтересів управління та обліку науковець пропонує шість рівнів класифікаційних ознак основних засобів (табл. 2).

І як зазначає автор, їх практичне впровадження надасть змогу побудувати цілісну модель інформаційного забезпечення та обліку основних засобів, яка забезпечить вимоги всіх функцій управлінського циклу і дозволить здійснювати комплексне управління такими активами. Такий підхід до групування об'єктів основних засобів посилить аналітичність бухгалтерського обліку, виокремить галузеві активи у звітності та сприятиме розвитку аграрного сегменту [4].

Для сприяння створення і зростання ресурсного потенціалу підприємства на основі економіко-правового та функціонального підходу Мац Т.П. уточнено визначення категорії "*основні засоби*", під яким розуміються "матеріальні активи, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше як один рік (або операційний цикл, якщо він триває більше одного року), і вартість яких поступово переноситься на всі створені за їх участі нові вартості, які підприємство утримує та використовує у виробничій і невиробничій сферах, здає в оренду іншим особам і сприяють створенню і зростанню ресурсного потенціалу підприємства на інноваційній основі" [5]. Автором удосконалено класифікацію основних засобів через призму обліково-управлінського аспекту шляхом виділення таких класифікаційних ознак (табл. 3).

Як зазначає Мац Т.П., такий підхід покращить інформативність на підприємстві шляхом деталізації аналітичних процедур та забезпечить обґрунтованість прийняття управлінських рішень за відповідними об'єктами основних засобів [5].

Таблиця 2

Класифікація основних засобів в аграрному виробництві

Автор	Класифікаційні ознаки (пропозиції науковця)	Мета класифікації
Замлинський В.А.	для цілей товарного ринку	Структуризація основних засобів для цілей бухгалтерського обліку та інформаційного забезпечення управління процесом їх відтворення
	відносно джерел надходження	
	відносно способів придбання	
	відносно впливу на навколишнє середовище	
	відносно центрів експлуатації	
	відносно центрів відповідальності	

Джерело: побудовано за інформацією [4]

Таблиця 3

Класифікація основних засобів в обліково-управлінському аспекті

Автор	Класифікаційні ознаки (пропозиції науковця)	Мета класифікації
Мац Т.П.	за формою власності	Забезпечення підвищення аналітичності обліку основних засобів та обґрунтованості управлінських рішень
	за натурально-речовим складом	
	за характером (метою) використання	
	за видом діяльності	
	за функціональним призначенням та адресністю нарахування амортизації	
	за можливістю отримання економічних вигід	
	за вимогами бухгалтерського обліку та фінансової звітності	
	залежно від ефективного управління відповідно до стратегії підприємства	

Джерело: побудовано за інформацією [5]

З метою окреслення місця понять "амортизація", "знос", "зношення" в обліковій системі підприємства Щирська О.В. уточнює та конкретизує їх трактування. Під терміном "амортизація" запропоновано розуміти "процес нарахування зносу, тобто поступове перенесення вартості майна на створення нового продукту"; "зношення" визначається як "об'єктивний процес зменшення корисності об'єкта (його фізичне та моральне старіння), що в подальшому унеможливує його використання за призначенням"; "знос" – це "частина вартості майна, яка відображає ступінь втрати ним вартості" [6]. І як зазначає науковець, амортизація, як інструмент бухгалтерського обліку, є суб'єктивним явищем, оскільки підприємство саме вирішує, яким чином буде здійснюватись даний процес, які методи використовувати, як формувати амортизаційний фонд.

Самбурська Н.І. досліджує сутність основних засобів як складових капіталу та зазначає, що *основні засоби* – це "абстракція натурально-речової форми засобів праці, виражена у грошовому вимірнику" [7]. Оскільки засоби праці призначені забезпечувати виробничі, адміністративні й соціально-культурні аспекти господарської діяльності підприємства, то всі їх види необхідно визнавати об'єктами основних засобів і в бухгалтерському обліку, і у податкових розрахунках. Як стверджує автор, такий підхід дасть можливість забезпечити взаємозв'язок натурально-речового і вартісного аспектів обліку та оподаткування основних засобів у процесі створення, розподілу і перерозподілу вартості. З метою

удосконалення методичного забезпечення обліково-аналітичної діяльності підприємства, науковець також уточнює економічну сутність понять "знос", "зношення" та "амортизація". На думку автора, знос – це "втрата основними засобами свої первісних фізичних, хімічних, соціальних властивостей та якостей під впливом конкретних причин (пошкодження, деформація, руйнування, підвищення екологічних і соціальних вимог та науково-технічного прогресу)" [7]. Даний термін доцільно використовувати при характеристиці натуральних показників. А для вартісної оцінки зносу автор пропонує використовувати поняття "зношення". Класифікацію основних засобів підприємств водопостачання та водовідведення Самбурська Н.І. удосконалює відповідно до правового та технологічного аспектів, при цьому здійснює систематизацію найсуттєвіших її ознак відповідно до потреб управління (табл. 4).

В дисертаційній роботі Самбурська Н.І. доводить, що лише систематизація найсуттєвіших ознак класифікації основних засобів відповідно до потреб управління сприятиме ефективній організації їх обліку і аналізу [7].

З метою усунення неконвенційності понятійно-категорійного апарату та забезпечення достовірності відображення основних засобів в бухгалтерському обліку та при проведенні внутрішнього контролю Пиріжок С.Є. пропонує під *основними засобами* розуміти "частину майна в матеріально-речовій формі, що належить підприємству на правах власності і використовуються в якості засобів праці

Таблиця 4

Класифікація основних засобів підприємств водопостачання та водовідведення

Автор	Класифікаційні ознаки (пропозиції науковця)	Мета класифікації
Самбурська Н.І.	за правом власності	Ґрунтовне та системне накопичення облікової інформації про основні засоби, розширення можливостей використання даних синтетичного та аналітичного обліку
	за джерелами оновлення	
	за функціональним призначенням	
	за способом відображення в складі собівартості	
	за дільницями	
	за місцем розташування	

Джерело: побудовано за інформацією [7]

протягом року, що перевищує один операційний цикл або один календарний рік" [8]. Також автор досліджує таке поняття як "експлуатація основних засобів", яке рекомендує розглядати як "сукупність господарських операцій з бухгалтерського обліку основних засобів, що полягають в їх збереженні, використанні, технічному обслуговуванні, ремонті та поліпшенні для збереження та відновлення експлуатаційних можливостей використання об'єкта в діяльності суб'єкта господарювання" [8]. Для цілей упорядкування організаційно-методичних підходів до бухгалтерського обліку і контролю за ефективністю використання та збереженістю майна власника підприємства Пиріжок С.Є. пропонує *типизувати* операції з експлуатації та вибуття основних засобів (табл. 5).

Як зазначає автор, виділена сукупність типових операцій забезпечує підвищення точності, оперативності та достовірності облікових даних для цілей управління через належно побудовану систему контролю та дозволяє удосконалити

організаційно-методичні підходи до бухгалтерського обліку операцій з експлуатації та вибуття основних засобів [8].

Мустеца І.В. уточнює облікову сутність *основних засобів* на підприємствах готельного господарства, та зазначає, що під даним поняттям слід розуміти "матеріальні активи виробничого та невиробничого призначення, що відповідають встановленим методичним вимогам бухгалтерського обліку, зберігають матеріально-речову форму протягом життєвого циклу та використовуються підприємством у господарській діяльності з метою експлуатації у процесі виробництва, надання послуг з розміщення, здачі в оренду чи в інших адміністративних та соціально-культурних цілях" [9]. З метою ідентифікації основних засобів як об'єктів обліку на підприємствах готельного господарства Мустеца І.В. пропонує групувати їх в розрізі рахунків бухгалтерського обліку але з урахуванням критеріїв якості номерного фонду та виділяє дві нові ознаки класифікації (табл. 6).

Таблиця 5

Типизація операцій з експлуатації та вибуття основних засобів

Автор	Типи (види) операцій (пропозиції науковця)	Мета типизації операцій
Пиріжок С.Є.	Процес експлуатації основних засобів:	Основа для побудови організаційно-методичного підходу до бухгалтерського обліку операцій з експлуатації та вибуття основних засобів, що базується на диференціації господарських операцій та дозволяє врахувати технологічні особливості таких активів
	1) зберігання	
	2) використання	
	3) технічне обслуговування (підготовка до використання, підтримання надійності, забезпечення ефективності використання)	
	4) ремонт (поточний та капітальний; плановий, профілактичний, аварійний)	
	5) поліпшення (добудова, дообладнання, реконструкція, модернізація, модифікація)	
	Процес вибуття основних засобів:	
	1) реалізація	
	2) безоплатна передача	
	3) обмін	
	4) списання внаслідок морального і фізичного зносу	
	5) внесок до статутного капіталу	
	6) фінансова оренда	
7) встановлення недостачі		
8) передача в рахунок оплати заборгованості		
9) втрати внаслідок надзвичайних подій		

Джерело: побудовано за інформацією [8]

Таблиця 6

Класифікація основних засобів на підприємствах готельного господарства

Автор	Класифікаційні ознаки (пропозиції науковця)	Мета класифікації
Мустеца І.В.	за групами, що формують критерії якості (функціональні, екологічні, естетичні) номерного фонду	Розширення можливостей отримання такими об'єктами основних засобів економічних вигід
	за належністю до структури приміщення підприємства готельного господарства;	
	за характером використання основних засобів номерного фонду готелю	

Джерело: побудовано за інформацією [9]

Лесняк В.О. розмежовує взаємопов'язані, але різні за економічною суттю терміни "основний капітал", "основні фонди" та "основні засоби". Під *основним капіталом* слід розуміти "частину капіталу (власного чи позикового), інвестованого у придбання (створення) засобів виробництва у формі засобів праці, які в сукупності є основними фондами економічного суб'єкта, призначеними для участі в його господарській діяльності з метою максимізації прибутку". І як зазначає автор, "основні фонди тільки тоді стають об'єктом бухгалтерського обліку – основними засобами, коли вони пройшли процедуру пооб'єктної ідентифікації (визнання) за встановленими критеріями" [10]. При цьому, ключовим критерієм ідентифікації основних засобів як об'єктів бухгалтерського обліку і відображення їх як активів є одержання майбутніх економічних вигід від їх використання. З метою розвитку термінологічного апарату бухгалтерського обліку операцій з основними засобами Лесняк В.О. уточнює характеристику та сутність облікових понять "знос", "амортизація", "поліпшення", "ремонт", "капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи". Виходячи з цього, науковцем надано рекомендації щодо узгодження понятійного апарату в чинних нормативно-правових актах України, зокрема щодо визначення єдиного вичерпного переліку видів поліпшення об'єктів основних засобів і уточнення переліку витрат, пов'язаних з їх утриманням [10].

Відповідно до критеріїв зміни одержуваних економічних вигід Лесняк В.О. виділяє класифікацію операцій з використання та утримання основних засобів як об'єктів обліку і аудиту на підприємствах сільськогосподарського машинобудування (табл. 7).

Як зазначає Лесняк В.О., практичне застосування даної класифікації та розробленого на її основі типового переліку облікових номенклатур дасть можливість сформувати повну та неупереджену інформацію

про капітальні і поточні витрати на зміну балансової вартості основних засобів у системі відповідних рахунків бухгалтерського обліку.

З метою розширення предметної області досліджень Матієшин М.М. виокремлено економічну категорію "обліково-аналітичне забезпечення процесу експлуатації основних засобів", яку слід розуміти як "підсистему збору і передачі обґрунтованої інформації про наявність і стан основних засобів, яка формується в результаті поєднання і взаємодії всіх видів обліку й економічного аналізу, що уможливило досягнення не тільки тактичних цілей, які пов'язані з виконанням вимог нормативно-правових актів щодо ведення фінансового та податкового обліку, складання і подання відповідної звітності, а й прийняття стратегічних управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності використання основних засобів" [11]. З огляду на специфіку діяльності будівельних підприємств, автором також уточнено поняття "процес експлуатації основних засобів". Науковцем даний термін трактується як "корисне використання об'єктів основних засобів у господарській діяльності протягом певного періоду, яке приводить до трансформації вартісних та якісних характеристик основних засобів і як наслідок зумовлює необхідність проведення технічного огляду й обслуговування, ремонтів і поліпшення для досягнення статутних цілей підприємства" [11]. Уточнення наведених понять дає можливість розширити інформаційну базу обліку й аналізу процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств для прийняття виважених рішень. Досліджуючи потреби управління процесом експлуатації основних засобів в якісній та своєчасній обліково-аналітичній інформації Матієшин М.М. розширено класифікацію основних засобів та виділено нові ознаки для групування таких об'єктів (табл. 8).

Таблиця 7

Класифікація операцій з використання та утримання основних засобів на підприємствах сільськогосподарського машинобудування

Автор	Класифікаційні ознаки (пропозиції науковця)	Мета класифікації
Лесняк В.О.	операції з використання основних засобів (нарахування амортизації та поліпшення об'єктів)	Відображення безпосереднього зв'язку між використанням основних засобів та одержанням економічних вигід
	операції з утримання основних засобів (підтримання об'єктів в робочому стані, поточне обслуговування, операції з консервації, операції із забезпечення збереження)	Визначення впливу на можливість одержання економічних вигід від їх використання

Джерело: побудовано за інформацією [10]

Таблиця 8

Класифікація основних засобів для будівельних підприємств

Автор	Класифікаційні ознаки (пропозиції науковця)	Мета класифікації
Матієшин М.М.	для цілей нарахування амортизації (у частині об'єктів на які амортизацію не нараховують) за формою використання у процесі експлуатації (активні і пасивні)	Підвищення аналітичності інформації та створення передумов для задоволення потреб широкого кола користувачів

Джерело: побудовано за інформацією [11]

З позиції системного підходу та характерних рис основних засобів Зінкевич О.В. уточнено їх визначення, яке автор інтерпретує як "основні засоби – це матеріальні активи – об'єкти реального інвестування, які зазнають зносу і забезпечують задоволення інтересів власників, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)". Виходячи з такого тлумачення науковцем розроблено модель життєвого циклу інвестицій в основні засоби, яка включає три етапи: 1) планування інвестицій в основні засоби; 2) етап реалізації інвестицій в основні засоби; 3) завершення життєвого циклу інвестицій в основні засоби [12]. Через виокремлення сутнісних характеристик основних засобів Зінкевич О.В. уточнено їх класифікацію та обґрунтовано доцільність введення нових ознак щодо групування таких об'єктів (табл. 9).

З позиції Зінкевич О.В., запропоновані доповнення до класифікаційного поділу основних засобів є необхідним інструментом удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління з позиції підвищення корисності інформації у частині її доречності, репрезентативності та системності для потреб власників (інвесторів) [12].

Яцунська О.С. виділяє поняття "життєвий цикл основних засобів", якому надає авторське визначення та пропонує розглядати як "період часу, протягом якого реалізуються інвестиційна, експлуатаційна та ліквідаційна фази інвестиційного проекту" [13]. При цьому, інвестиційні фази відповідає стадія надходження основних засобів, експлуатаційній – продуктивного використання та зберігання, відновлення та поліпшення якісних характеристик; ліквідаційній – вибуття. З метою усунення недоліків та дискусійних

положень Яцунська О.С. уточнює зміст існуючих класифікаційних ознак основних засобів та вносить пропозиції щодо виділення нових груп (табл. 10).

Як зазначає Яцунська О.С., узагальнену та поглиблену класифікаційну модель основних засобів розроблено в двох напрямках: у статичному стані (за видами основних засобів) та в динаміці – за стадіями життєвого циклу. Такий підхід дозволяє всебічно розглядати об'єкти основних засобів для створення відповідної системи управління [13].

Для підприємств аграрного сектору Матвійчук Л.О. уточнено поняття "основні засоби аграрних підприємств", яке рекомендується розглядати як "матеріальні активи, що володіють тривалим строком корисного використання, переносять свою достовірно визначену вартість на вартість виготовленої аграрної продукції частинами у вигляді амортизаційних відрахувань (відповідними частками) та дозволяють отримати майбутні економічні вигоди" [14]. З позиції науковця, такий підхід до тлумачення даного поняття викликаний рядом особливостей сільськогосподарської діяльності, а також визначається як категорія з притаманними їй ознаками, функція і взаємозв'язками. З метою покращення діяльності аграрних підприємств Матвійчук Л.О. запропоновано уточнену класифікацію основних засобів (табл. 11).

З позиції Матвійчук Л.О., практичне впровадження таких підходів до класифікації, дасть змогу формувати інформацію, необхідну для оптимізації структури основних засобів через використання інструментарію аналізу та аудиту. При цьому, пропозиції автора направлені не лише на ведення обліку за мінімальним складом їх об'єктів, а й на поліпшення

Таблиця 9

Класифікація основних засобів як об'єктів реального інвестування

Автор	Класифікаційні ознаки (пропозиції науковця)	Мета класифікації
Зінкевич О.В.	за відношенням до виду діяльності	Формування більш якісної інформації в підсистемах обліку і аналізу основних засобів в управлінні реальними інвестиціями
	з метою формування інтегрованої звітності	
	за строками корисної експлуатації	
	за джерелами фінансування	
	за функціональним призначенням	

Джерело: побудовано за інформацією [12]

Таблиця 10

Класифікація основних засобів за стадіями життєвого циклу

Автор	Класифікаційні ознаки (пропозиції науковця)	Мета класифікації
Яцунська О.С.	за джерелами надходження	Поглиблення системи аналітичного обліку основних засобів та сприяння суттєвому підвищенню рівня інформаційних потоків бухгалтерського обліку для цілей управління
	за характером зберігання	
	за причинами вибуття	
	за моделлю обліку (обліковою політикою) щодо подальшої оцінки	
	за напрямками отримання майбутніх економічних вигод від використання та рівнем агрегування об'єктів	
	за необхідністю поліпшення якісних характеристик	

Джерело: побудовано за інформацією [13]

Таблиця 11

Класифікація основних засобів для аграрних підприємств

Автор	Класифікаційні ознаки (пропозиції науковця)	Мета класифікації
Матвійчук Л.О.	за формою придбання	Ідентифікація основних засобів з позиції потреби нарахування амортизації, більш повного врахування особливостей кожної складової таких об'єктів та спрощення проведення внутрішнього аудиту
	за характером дії на предмет праці	
	за натурально-речовим складом	
	за характером відображення	
	за активністю у виробництві	

Джерело: побудовано за інформацією [14]

інформаційного забезпечення управління ними шляхом отримання більш точних і порівняльних даних в системі обліку й аудиту (особливо внутрішнього).

Висновки. Українські науковці зробили вагомий внесок в розвиток категоріального апарату в частині основних засобів підприємства та розширили його економічну природу, що безумовно є позитивним доробком в сфері бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту. Аналіз інтерпретації терміну "основні засоби" дає підстави стверджувати, що вчені, при розкритті сутності даного поняття акцентують увагу на основних критеріях визнання таких об'єктів, а саме: економічної вигоди, достовірності вартості, форми, призначення, терміну корисного використання. Але при цьому враховують вид та специфіку економічної діяльності підприємств, на матеріалах яких виконувались дисертаційні роботи.

В умовах сьогодення ефективно виконання інформаційної та контрольної функцій бухгалтерського обліку з метою задоволення управлінських потреб вимагає більш розширеної класифікації даних активів. Вітчизняними науковцями були здійснені спроби удосконалити існуючі класифікаційні ознаки шляхом їх доповнення новими. Використання запропонованих підходів до групування об'єктів основних засобів в практичній діяльності господарюючих суб'єктів дасть можливість розширити аналітичність

облікової інформації. І як показують результати проведених досліджень вищезазначених науковців, підходити до побудови класифікації основних засобів слід в індивідуальному порядку, з урахуванням галузі та сфери діяльності в якій працює підприємство, його організаційної структури. Такі класифікації є більш інформативними, аналітичними, вони створюють методологічну основу та забезпечують менеджмент повними й деталізованими даними. Оскільки зміст класифікації повинні визначати не ті, хто її складає, а ті, для кого вона складена, тобто менеджмент підприємства. Слід зазначити, що розробки вітчизняних науковців дають можливість аналізувати не тільки структуру наявних основних засобів а й тенденції їх розвитку.

Але, слід пам'ятати, що між теорією і практикою завжди має бути тісний зв'язок. З цього приводу вдалою та актуальною є думка професора Андрійчука В.Г., який зазначає, що "...теоретичні розробки тоді набувають завершеності, коли вони перевіряються практикою, бо саме на практиці вони підтверджуються або спростовуються, або набувають додаткового імпульсу для удосконалення. З іншого боку, практика як особлива сфера людської діяльності не може набути подальшого розвитку без передової теорії. Без неї її очікує стагнація і рутинність з усіма випливаючими звідси негативними наслідками для людства [15]".

Література:

1. Хома С.В. Облік і аналіз амортизації основних засобів на підприємствах нафтогазовидобувного комплексу. Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Тернопіль : ТНЕУ, 2008. 22 с.
2. Цебель Р.Л. Облік та внутрішній аудит основних засобів в енергопостачальних компаніях України. Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Київ : ДАСОА, 2009. 21 с.
3. Гуменюк А.Ф. Бухгалтерський облік та аудит відтворення основних засобів: теорія і практика. Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Київ : ДАСОА, 2010. 21 с.
4. Замлинський В.А. Облікове забезпечення використання основних засобів на сільськогосподарських підприємствах. Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Київ : ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2010. 24 с.
5. Мац Т.П. Облік і аудит основних засобів у сільськогосподарських підприємствах. Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Київ : ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2012. 25 с.
6. Щирська О.В. Облік і внутрішній контроль амортизації основних засобів: теорія і методологія. Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Київ : НАСОА, 2013. 23 с.
7. Самбурська Н.І. Облік і аналіз основних засобів на підприємствах водопостачання і водовідведення. Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Одеса : ОНЕУ, 2013. 22 с.
8. Пиріжок С.С. Бухгалтерський облік і внутрішній контроль операцій з експлуатації та вибуття основних засобів. Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Житомир : ЖДТУ, 2013. 23 с.
9. Мустеца І.В. Облік і аналіз основних засобів підприємств готельного господарства. Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Київ : КНТЕУ, 2013. 25 с.
10. Лесняк В.О. Облік і аудит операцій з використання та утримання основних засобів машинобудівних підприємств. Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Київ : КНЕУ, 2014. 22 с.

11. Матісшин М.М. Обліково-аналітичне забезпечення процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств. Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Київ : КНЕУ, 2015. 22 с.
12. Зінкевич О.В. Облік і аналіз основних засобів в управлінні реальними інвестиціями. Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Рівне : НУВГП, 2015. 23 с.
13. Яцунська О.С. Організаційно-методичне забезпечення обліку основних засобів за стадіями життєвого циклу. Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Одеса : ОНЕУ, 2016. 23 с.
14. Матвійчук Л.О. Облік і аудит основних засобів (на матеріалах аграрних підприємств Рівненської області). Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Тернопіль : ТНЕУ, 2020. 23 с.
15. Андрійчук В.Г. Сутнісний аспект методології наукових досліджень. *Економіка АПК*. 2016. № 7. С. 87-94.

УДК 657

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТЕЙ ДЛЯ ДИСКОНТУВАННЯ

IDENTIFICATION AND EVALUATION OF RECEIVABLES AND PAYABLES FOR DISCOUNTING

Фартушняк О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і бізнес-консалтингу
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

Fartushniak Olha

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Accounting and Business Consulting
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

Пасенко Н.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і бізнес-консалтингу
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

Pasenko Natalia

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Accounting and Business Consulting
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

У статті акцентовано увагу на змінах, що відбуваються в обліку у зв'язку з дисконтуванням дебіторської та кредиторської заборгованостей. На підставі цього наведена ідентифікація та оцінка дебіторської й кредиторської заборгованостей згідно норм П(С)БО. Наведені приклади та ознаки для дисконтування дебіторської та кредиторської заборгованостей. Виділені критерії для дисконтування дебіторської та кредиторської заборгованостей. Наведена характеристика підходів дисконтування заборгованостей. Запропонований алгоритм визначення дати виникнення заборгованості для її дисконтування, що дозволить уникнути спірних питань для класифікації заборгованостей з метою дисконтування.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, дисконтування, теперішня вартість, облік, звітність.

В статье акцентировано внимание на изменениях, происходящих в учете в связи с дисконтированием дебиторской и кредиторской задолженностей. На основании этого приведена идентификация и оценка дебиторской и кредиторской задолженностей в соответствии с нормами П (С) БУ. Приведены примеры и признаки для дисконтирования дебиторской и кредиторской задолженностей. Выделены критерии для дисконтирования дебиторской и кредиторской задолженностей. Приведена характеристика подходов дисконтирования задолженностей. Предложен алгоритм определения даты возникновения задолженности для ее дисконтирования, что позволит избежать спорных вопросов для классификации задолженностей с целью дисконтирования.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, дисконтирование; нынешняя стоимость, учет, отчетность.

The article focuses on the changes that occur in accounting in connection with the discounting of receivables and payables. Based on this, the identification and assessment of receivables and payables in accordance with the rules of NSA. Examples and signs for discounting receivables and payables are given. Selected criteria for discounting receivables and payables. The characteristics of debt discounting approaches are given. An algorithm for determining the date of the debt for its discounting is proposed, which will avoid controversial issues for the classification of debts for the purpose of discounting.

Keywords: receivables; payables; discounting; present value, accounting; reporting.

Постановка проблеми. В реаліях сьогодення одним з суперечливих і актуальних питань обліку є процес дисконтування дебіторської та кредиторської заборгованостей, що пов'язано з відтермінуванням отримання (оплати) грошових коштів, а отже й втрати «вартості» грошей у часі. Це призводить до уповільнення платіжного обороту, як наслідок обезцінення коштів й вплив на фінансову стабільність підприємства. Неправильна класифікація дебіторської та кредиторської заборгованостей, не вірно встановлені терміни розрахунків з дебіторами та кредиторами, недосконалий механізм вибору ставки дисконтування впливає на результативність діяльності підприємства та ефективність прийняття управлінських рішень. Тому управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є однією з найважливіших складових системи господарювання. Внаслідок цього, виникає об'єктивна необхідність щодо розробки методичних підходів до дисконтування дебіторської та кредиторської заборгованостей. Актуальність дослідження питання ідентифікації та оцінки заборгованостей на даний час виникає у зв'язку зі змінами в законодавстві, що потребує дисконтувати довгострокову дебіторську та кредиторську заборгованість й визначати у звітності за теперішньою вартістю.

Дослідження питання дисконтування дебіторської та кредиторської заборгованості для визначення теперішньої вартості дозволить враховувати змінність зовнішнього середовища в частині зміни вартості грошей у часі та змін у нормативно-правовому законодавстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань дисконтування дебіторської та кредиторської заборгованостей в обліку присвячені праці вітчизняних науковців: К. Калашняк, Н. Адамович, Н. Ворона, Н. Чернишова, В. Карпова, І. Трало та ін. Проте питання дисконтування дебіторської та кредиторської заборгованості є відносно новим методом у бухгалтерському обліку, що потребує ретельного опрацювання та формування порядку його визначення для розрахунку теперішньої вартості. Це потребує наукового обґрунтування в теоретико-практичному аспекті та зумовлює поглиблення й розширення дослідження в напрямі систематизації, ідентифікації та оцінки дебіторської та кредиторської заборгованостей для дисконтування.

Метою дослідження є систематизація, узагальнення та розмежування типових ознак визначення дебіторської та кредиторської заборгованостей для дисконтування у розрахунок теперішньої вартості.

Викладення основного матеріалу. Будь-яка заборгованість (дебіторська чи кредиторська) поді-

ляється на поточну та довгострокову. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку висувають певні вимоги до оцінки такої заборгованості в обліку та на дату балансу у звітності.

Згідно ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість» дебіторську заборгованість необхідно оцінити за чистою вартістю реалізації та теперішньою вартістю, а за ПСБО 11 «Зобов'язання» кредиторська заборгованість оцінюється за сумою погашення та теперішньою вартістю. Виходячи з цього, можна відзначити, що обидві заборгованості оцінюються за однаковою вартістю – теперішньою.

У П(С)БО 11 «Зобов'язання» визначено, що теперішня вартість – це дисконтована сума майбутніх платежів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), яка, як очікується, буде необхідна для погашення зобов'язання в процесі звичайної діяльності підприємства [6]. У П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначення теперішньої вартості немає. Сказано тільки, що «визначення теперішньої вартості залежить від виду заборгованості та умов її погашення» [6].

Відповідно до змін у ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість» та ПСБО 11 «Зобов'язання» у зв'язку з Наказом Міністерства Фінансів України № 379 від 16.09.2019 року виключена умова відображення по теперішній вартості «заборгованості або зобов'язання, на які нараховуються відсотки». Це свідчить про те, що відтепер будь-яка довгострокова дебіторська заборгованість або довгострокові зобов'язання (відсоткові чи безвідсоткові) відображається в балансі за їх теперішньою вартістю. Зауважимо, що поточна заборгованість не підлягає дисконтуванню, тому що строк такої заборгованості становить менше року.

Для повного розуміння яку заборгованість дисконтувати для розрахунку теперішньої вартості, перш за все, необхідно провести ідентифікацію заборгованостей згідно норм П(С)БО та визначити за якою оцінкою на дату балансу їх відображати (табл. 1).

Дані табл. 1 надають детальну інформацію щодо оцінки дебіторської та кредиторської заборгованостей відповідно до виду такої заборгованості та необхідності її дисконтування.

Дисконтування – це визначення вартості грошового потоку за допомогою приведення вартості всіх виплат до певного моменту часу. Дисконтування є базою для розрахунку вартості грошей з урахуванням чинника часу [4].

Враховуючи той факт, що визначення теперішньої вартості залежить від виду заборгованості (зобов'язання) та умов її погашення, наведемо приклади та ознаки для дисконтування дебіторської та кредиторської заборгованостей (табл. 2).

Таблиця 1

Ідентифікація та оцінка заборгованостей згідно норм П(С)БО

Вид заборгованості	Норма П(С)БО	Оцінка на дату балансу	Дисконтування (так/ні)
поточна дебіторська заборгованість	п. 7 П(С)БО 10	за чистою реалізаційною вартістю	ні
довгострокова дебіторська заборгованість	п. 12 П(С)БО 10	теперішня вартість	так
фінансовий актив (крім придбаної заборгованості й заборгованості, призначеної для продажу)	п. 7 П(С)БО 10	за чистою реалізаційною вартістю теперішня вартість	ні так
поточна кредиторська заборгованість	п. 11 П(С)БО 11	за сумою погашення	ні
довгострокова кредиторська заборгованість	п. 8 П(С)БО 11	теперішня вартість	так
фінансові зобов'язання, призначені для перепродажу, і фінансові зобов'язання за похідними фінансовими інструментами	п. 31 П(С)БО 13	за справедливою вартістю теперішня вартість	ні так
фінансова оренда	П(С)БО 14	теперішня вартість мінімальних орендних платежів	ні

Таблиця 2

Приклади та ознаки для дисконтування дебіторської та кредиторської заборгованостей

Приклади	Форма заборгованості	Дисконтування (так/ні)
поворотна фінансова допомога, термін більше 12 місяців із дати балансу; вексель виданий з чітким терміном погашення більше 12 місяців із дати балансу; заборгованість за товари, які придбані у іноземного постачальника, з терміном погашення більше 12 місяців із дати балансу; заборгованість перед пов'язаними особами, з терміном погашення більше 12 місяців із дати балансу; позиція банку, з терміном погашення більше 12 місяців із дати балансу.	грошова	так
аванси отримані або аванси видані з відстроченням більше ніж на 12 місяців із дати балансу; безповоротна фінансова допомога; процентні облигації, утримувані не для перепродажу.	негрошова	ні
вексель за пред'явленням; дебіторська заборгованість бюджету в сумі переоплати за податком, яка не погашається вже більше року; кредиторська заборгованість за отримані товари, яка не сплачена, але виникла ще декілька років тому.	прострочена поточна	ні

Узагальнюючи наведене у табл. 1 та 2, можна зазначити певні критерії для дисконтування дебіторської та кредиторської заборгованостей:

1) заборгованість повинна мати монетарний характер (бути грошовою);

2) заборгованість повинна бути довгостроковою (не виникає під час нормального операційного циклу та буде погашена після 12 місяців із дати балансу);

3) є впевненість, що заборгованість, термін якої більше 12 місяців із дати балансу буде погашена в майбутньому на певну дату;

4) довгострокова заборгованість (зобов'язання) є фінансовим інструментом (фінансовим активом або фінансовим зобов'язанням).

Однією із перепон на шляху до достовірно визначеної суми теперішньої вартості є відсутність методики дисконтування заборгованостей. Жодне П(С)БО не містить чіткого розрахунку теперішньої вартості довгострокових заборгованостей, чіткої ставки дисконтування та технології відображення

операцій в обліку. Не надають чіткого механізму дисконтування для визначення теперішньої вартості довгострокової заборгованості й праці вчених-науковців. Більшість з них [2; 3; 4; 7] виділяють два підходи в методиці дисконтування довгострокових заборгованостей та відображення операцій в обліку. Характеристика таких підходів наведена на рис. 1.

На нашу думку, більш доречним, прозорим та найлегшим є перший підхід до дисконтування дебіторської та кредиторської заборгованостей й відображення таких операцій в обліку.

Ще одним з важливих та недоопрацьованих питань при дисконтуванні довгострокових заборгованостей є момент (дата) виникнення дебіторської або кредиторської заборгованостей, й як наслідок визначення її поточною чи довгостроковою. Є дві точки зору, що є датою виникнення та відповідно визначення виду заборгованості (поточна, довгострокова): одна [3; 4] – дата договору та термін погашення такої заборгованості, інша [1; 7] – дата балансу.

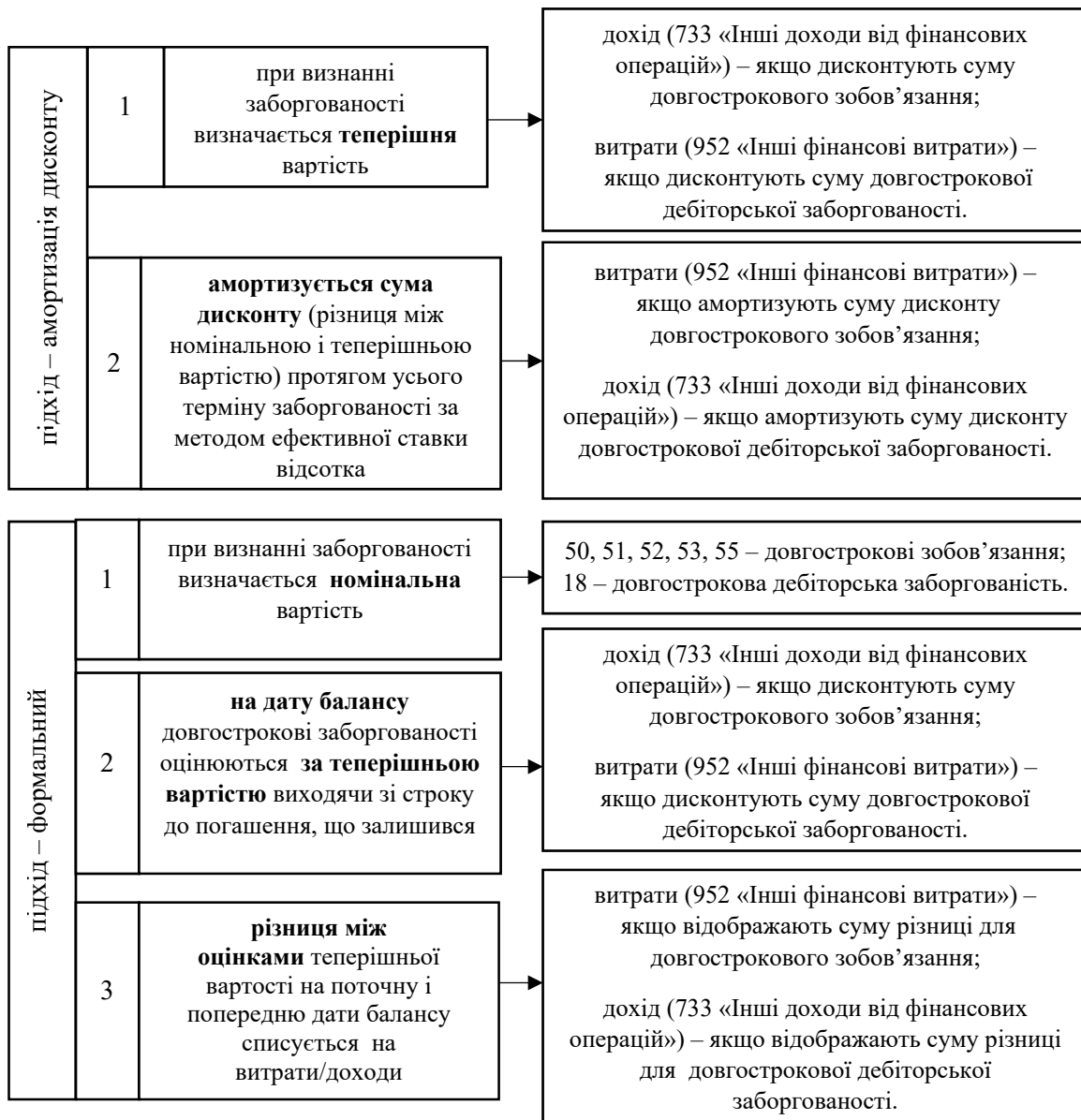


Рис. 1. Характеристика підходів дисконтування заборгованостей

Безперечно, що основним документом, який підтверджує дату виникнення дебіторської або кредиторської заборгованостей є договір. Проте, існують різні форми (письмовий чи усний) та термін виконання (визначений чи невизначений), що безпосередньо впливає на дисконтування заборгованості. На рис. 2. запропоновано алгоритм визначення дати виникнення заборгованості для її дисконтування.

Необхідно відмітити, що договір із невизначеним терміном погашення зобов'язання, що поданий на рис. 3 відповідно до Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ) відноситься до поточної заборгованості, термін погашення якого не більше 1 року. Таку заборгованість не класифікують як довгострокову, оскільки чітко визначити дату погашення неможливо. У подібних випадках застосовними є норми абз. 2 ч. 1 ст. 1049 ЦКУ, згідно з якими, якщо

договором не встановлено строк повернення заборгованості або такий строк визначено моментом пред'явлення вимоги, зобов'язання позичальник має повернути впродовж 30 днів із дня пред'явлення позикодавцем вимоги про це, якщо інше не встановлено договором [4].

Висновки та перспективи подальших досліджень. На підставі аналізу наукових літературних джерел ідентифіковано сутність та особливості визначення видів, оцінки та дати визнання дебіторської та кредиторської заборгованостей для дисконтування. Визначено, що формування методики дисконтування дебіторської та кредиторської заборгованостей дозволить керівникам постійно підтримувати належний рівень платоспроможності підприємства, попереджати загрози виникнення кризових ситуацій та забезпечити прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо ефективного управління

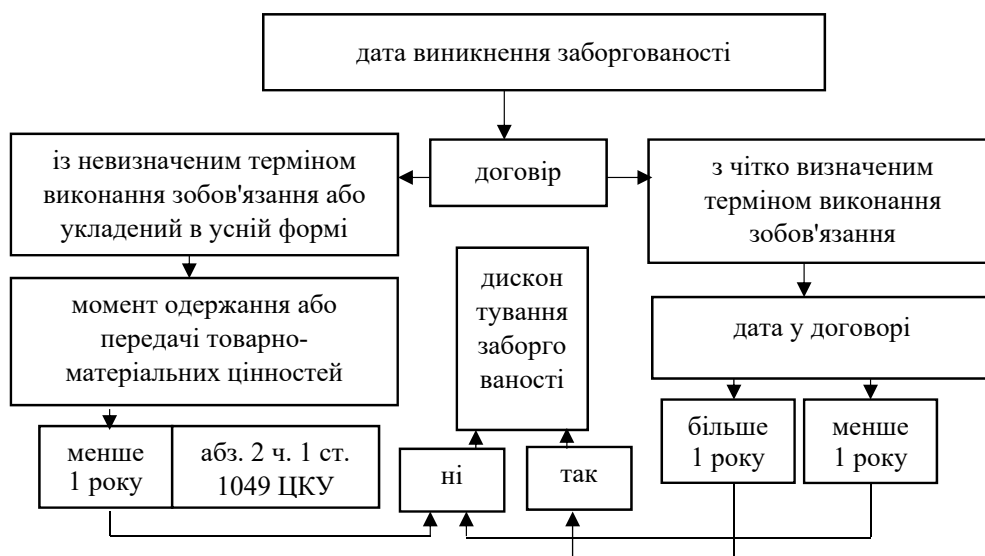


Рис. 2. Алгоритм визначення дати виникнення заборгованості для її дисконтування

заборгованістю. Проте, нерозкритими залишаються питання методичної складової обліково-аналітичного забезпечення дисконтування довгострокових заборгованостей з послідовним чітким механізмом

вибору ставки дисконтування, розрахунку сум дисконтування заборгованостей та відображення в обліку і звітності операцій дисконтування довгострокової заборгованості.

Література:

1. Адамович Н. Довгострокова заборгованість: як дисконтувати. *Податки та бухгалтерський облік*. Листопад, 2019 р. URL: <https://buhgalter911.com/uk/news/news-1046442.html> (дата звернення: 30.03.2021).
2. Адамович Н., Вороная Н., Чернишова Н. Дисконтування заборгованості. *Податки & бухоблік*. Березень, 2020. № 23. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2020/march/issue-23/article-107565.html> (дата звернення: 29.03.2021).
3. Калашян К. Дисконтування заборгованості. *Дебет-Кредит*. 2019. № 44. URL: <https://online.dtkr.ua/Book/«ДК»%20№44-2019.epub/navPoint-5> (дата звернення: 12.01.2021).
4. Карпова В. Довгострокова заборгованість: яка заборгованість потрапляє під дисконтування. URL: https://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ012068 (дата звернення: 29.03.2021).
5. Міжнародні (стандарти) фінансової звітності. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010. (дата звернення: 29.03.2021).
6. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. URL: <https://www.zakon2.rada.gov.ua>. (дата звернення: 29.03.2021).
7. Трало І.М. Дисконтування дебіторської заборгованості в обліковій політиці підприємства. *Економіка, управління та адміністрування*. 2020. № 1(91). С.154–159.

УДК: 658.3.005.95/96

СИСТЕМА ІНТЕРЕСІВ ПРАЦІВНИКІВ, ЇХ СПІЛЬНОСТЬ Й УЗГОДЖЕННЯ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

SYSTEM OF INTERESTS OF EMPLOYEES, THEIR COMMUNITY AND COORDINATION AS THE BASIS OF EFFICIENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Харчук О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, публічного управління та адміністрування
Державного університету інфраструктури та технологій

Kharchuk Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Management, Public Administration and Administration
State University of Infrastructure and Technologies

Бишевец Н.Г.

кандидат педагогічних наук, старший викладач кафедри інноваційних
та інформаційних технологій у фізичній культурі і спорті
Національного університету фізичного виховання і спорту України

Byshevets Nataliia

Candidate of Pedagogic Sciences,
Senior Instructor of Innovation and Information Technologies
in Physical Culture and Sports Department
National University of Ukraine of Physical Education and Sport

У статті проаналізовано будь-яку систему як цілісний, взаємопов'язаний організм, джерелом життєдіяльності якого є спільність різнорівневих інтересів суб'єктів господарювання, визначено місце і роль мотивації діяльності працівників усіх рівнів господарювання. Авторами визначено вплив зовнішнього середовища на спільні точки дотику інтересів працівників і керівників підприємства. Розглянуті процес включення найманих робітників у розвиток організації, де вони працюють в тих умовах, коли вони мають свою частку в сукупному капіталі підприємства при ситуаціях, що характерні для стійкої та перехідної економіки. Проаналізовані теорія «бінарної економіки», що розроблена американським економістом Луїсом Орта Келсо та різні системи акціонування підприємств самими найманими робітниками. Розкриті певні труднощі, що пов'язані з перетворенням найманого робітника у власника, що пов'язані з пошуком джерела фінансування, а саме: фонди самострахування підприємницьких ризиків на підприємствах, що створені з прибутку, урядові (або регіональні) пільгові кредити, що підприємства одержують за рахунок скорочення виплат у бюджеті всіх рівнів і призначені саме для цих цілей, відсотки по кредитах і самі кредити, які були б повернуті акціонерами за рахунок одержуваного прибутку, що частково використовувався б поряд з розвитком виробництва. Розглянуті інші складові системи мотиваційного механізму, до яких відносяться розміри заробітку керівників, оплати праці працівників, основні ознаки партнерських відносин, а саме довіра й повага, гласність й відкритість. Розкриті чотири основні групи інтересів трудового колективу, що формуються під впливом як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, – це глобальні, суспільні, господарські та внутрішні.

Ключові слова: мотивація, система інтересів працівників, спільність, узгодження, досвід, рівні господарювання, джерело конкурентоспроможності.

В статье проанализировано любую систему как целостный, взаимосвязанный организм, источником жизнедеятельности которого является общность разноуровневых интересов субъектов хозяйствования, определено место и роль мотивации деятельности работников всех уровней хозяйствования. Авторами определено влияние внешней среды на общие точки соприкосновения интересов работников и руководителей предприятия. Рассмотрены процесс включения наемных работников в развитие организации, где они работают в тех условиях, когда они имеют свою долю в совокупном капитале предприятия при ситуациях, характерных для устойчивой и переходной экономики. Проанализированы теория «бинарной экономики», разработанная американским экономистом Луисом Орта Келсо и различные системы акционирования предприятий самими наемными рабочими.

Раскрыты определенные трудности, связанные с преобразованием наемного работника у владельца, связанные с поиском источников финансирования, а именно: фонды самострахования предпринимательских рисков на предприятиях, созданных на прибыль, правительственные (или региональные) льготные кредиты, предприятия получают за счет сокращения выплат в бюджеты всех уровней и предназначены именно для этих целей, проценты по кредитам и сами кредиты, которые были бы возвращены акционерами за счет получаемой прибыли и частично использовались бы наряду с развитием производства. Рассмотрены другие составляющие системы мотивационного механизма, к которым относятся размеры заработка руководителей, оплаты труда работников, основные признаки партнерских отношений, а именно доверие и уважение, гласность и открытость. Раскрыты четыре основные группы интересов трудового коллектива, которые формируются под влиянием как внешней, так и внутренней среды, это глобальные, общественные, хозяйственные и внутренние.

Ключевые слова: мотивация, система интересов работников, общность, согласования, опыт, уровни хозяйствования, источник конкурентоспособности.

The article analyzes any system as a holistic, interconnected organism, the source of which is the common interest of different levels of economic entities, identifies the place and role of motivation of employees of all levels of management. The authors identified the influence of the external environment on the common points of contact of the interests of employees and managers of the enterprise. The process of inclusion of employees in the development of the organization, where they work in conditions when they have their share in the total capital of the enterprise in situations that are typical of a stable and transition economy. The analysis of the theory of "binary economy", which was developed by the American economist Louis Orta Kelso, and various systems of corporatization of enterprises by hired workers of this enterprise. The terms of this system are also disclosed. Certain difficulties related to the transformation of an employee into an owner related to the search for a source of financing are revealed, namely: self-insurance funds of entrepreneurial risks in enterprises created from profit, government (or regional) soft loans received by enterprises due to the reduction of payments to the budgets of all levels and intended for these purposes, interest on loans and the loans themselves, which would be repaid by shareholders at the expense of profits, which would be partially used along with the development of production. Other components of the system of motivational mechanism are considered, which include the size of managers' earnings, employees' salaries, the main features of partnership, namely trust and respect, publicity and openness. The four main groups of interests of the labor collective, which are formed under the influence of both external and internal environment, are revealed: global, social, economic and internal.

Keywords: motivation, system of interests of employees, commonality, coordination, experience, levels of management, source of competitiveness.

Постановка проблеми. На формування механізму мотивації праці в середині організації впливає ряд соціально-економічних факторів, які можуть бути відносно незалежними підсистемами в цьому механізмі. До них відносяться як соціальні, так і економічні фактори, які включені до системи інтересів працівників, без якої не можна створити внутрішній механізм мотивації праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день проблемою мотивації щодо спонукання персоналу до ефективної діяльності підприємства займалися багато як зарубіжних так і вітчизняних вчених. Серед них: А. Врум, О.С. Віханський, Ф. Гілберт, Ф. Герцберг, О.А. Грішнова, Давид де Кремер, Г.А. Дмитриєнко, Р. Оуен, О. Кузьмін, Н.П. Любомудрова, В.А. Рувльєв, А.Г. Маслоу, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, Л.Л. Марчук, І.М. Мягких, С.Л. Иванов, Г.В. Иванченко, В.П. Сладкевич, О.Ю. Славогородська, М.В. Семикіна, А.Ж. Сакун, А. Сміт, О.В. Тужилкіна, Тянь Тао, однак саме пошуку спільності й узгодженню інтересів працівників підприємства на різних рівнях господарювання як основи мотиваційного механізму приділялося недостатньо уваги, що потребує подальшого дослідження.

Метою статті є аналіз системи інтересів працівників підприємства, пошук їхньої спільності й узгодження як основи системи мотиваційного механізму на всіх рівнях господарювання.

Виклад основного матеріалу. Будь-яку систему можна розглядати як цілісний, взаємозалежний

організм, в основі якого лежить спільність різних по рівням інтересів суб'єктів господарювання. Тобто, якщо у суб'єктів господарювання є загальні інтереси та точки співдотику, то система та її елементи можуть розвиватися і бути придатними до життя. Якщо ж таких інтересів немає, то система має внутрішні протиріччя і втрачає здатність до саморегуляції, а значить не є придатною до життя. Хоча деякі її елементи можуть зберігати здатність до саморегуляції і можуть перерости в нову якість – у самостійну життєдіяльну систему [1; 4; 6].

Якщо взяти до розгляду організацію, то щось подібне також відбувається в її середині: якщо у її колективі немає спільних інтересів, то не буде сформована головна мета функціонування організації, хоча при цьому деякі її елементи, або підрозділи, що засновані на особистих інтересах працівника, або групи працівників, можуть самостійно один від одного функціонувати.

Тобто, можна сказати, що людина як суб'єкт господарювання, буде щось робити та до чогось прагнути тільки тоді, як вона в цьому зацікавлена і їй це потрібно. Іншими словами: якщо ціль або задачі ніяк не пов'язані з особистими інтересами суб'єктів господарювання, то можна припустити, що дані цілі не будуть досягнуті та виконуватися добровільно. Звичайно можна примусити суб'єктів господарювання виконувати цілі організації, але при цьому:

– економічний ефект від примусової праці буде дуже низьким;

- організація понесе значні альтернативні соціально-економічні витрати;
- організація без спільності інтересів в колективі буде не придатною до життя.

Отже, основою ефективної діяльності суспільства чи організації як системи є саме система інтересів суб'єктів господарювання, пошук їхньої спільності й узгодження. Можна також сказати, що на різних рівнях господарювання присутні свої системи інтересів, які необхідно погоджувати для загальної справи організації [1].

Очевидно, що на рівні індивіда він це робить сам, керуючись своїми потребами. На рівні підприємства – це задача його менеджерів. На рівні національної економіки – це задача державних органів управління. Отже, на макрорівні держава не прямо формує соціально-економічні інтереси своїх громадян, вона лише створює умови їхньої діяльності, ті рамки, у яких реалізуються інтереси суб'єктів господарювання, у тому числі і – держави.

На відміну від макрорівня, на мікрорівні (мезорівні) – рівні фірм, за допомогою внутріфірмового механізму мотивації праці можна як прямо, так і опосередковано впливати на інтереси найманих працівників, формувати їх потреби, перетворювати останні в мотиви їхньої діяльності.

В умовах ринкових відносин інтереси працівників і керівників підприємства як суб'єктів господарювання мають багато спільних точок співдотику, опосередкованих спільністю цілей тих і інших. Наприклад, в умовах зростаючого безробіття наймані робітники зацікавлені в збереженні свого робочого місця. Це можливо лише за умови процвітання фірми і її подальшого розвитку, пов'язаного з диверсифікованою діяльністю і відкриттям нових виробництв. Навіть в умовах несприятливого зовнішнього середовища, що має місце в перехідній економіці, пошук нетрадиційних шляхів розвитку не може бути справою лише одних керівників підприємства, тим більше, що не усі вони виявилися готові до роботи в нових умовах. Крім того, повне банкрутство підприємства може викликати звільнення навіть кращих працівників.

Усвідомлення цієї обставини і є тим каталізатором, що може прискорити процес включення найманих робітників у розвиток тієї організації, де вони працюють. Причому, це усвідомлення прийде тим скоріше і буде тим повніше, чим більше причетність останніх до цілей і задач внутривиробничого (внутріфірмового) розвитку [2]. Найбільше органічно цей процес відбувається в тих умовах, коли наймані робітники мають свою частку в сукупному капіталі підприємства (фірми).

В умовах перехідної економіки (яка відрізняється вкрай хитким розвитком) можливі дві ситуації. Перша, – коли підприємство знаходиться в руках сторонніх власників. І, друга, – коли підприємство наполовину є власністю дрібних акціонерів, що у будь-який момент можуть позбутися своєї частки за демпінговими цінами, що загрожує його керівництву, у чийх руках знаходиться досить великий пакет акцій, опинитися в положенні «генерала без армії».

Перша ситуація характерна для стійкої економіки, і дозвіл її накопичив позитивний досвід, що може бути використаний і в наших умовах. Друга, – характеризує перехідну економіку і теж знаходить дозвіл на ряді підприємств, що має потребу у вивченні й осмисленні.

Почнемо з першого, коли ефективна праця найманих робітників є найважливішим і, у визначеному змісті, єдиною умовою виживання фірми, але відсутній самий потужний мотив людської діяльності – приватна власність на засоби виробництва, якого наймані робітники саме і позбавлені. Дозволити це протиріччя може теорія «бінарної економіки», розроблена американським економістом Луїсом Орта Келсо. Тридцятирічний досвід її використання в США, у Великобританії і цілому ряді інших розвинутих європейських країн довів її актуальність і життєздатність [10].

Причини розриву, що збільшується між виробництвом і споживанням Л.О. Келсо побачив не в приватній власності, як це зробив К. Маркс, а в розриві, що збільшується під впливом НТП, між продуктивною силою капіталу і продуктивною силою праці (по його термінології продуктивна сила «робітників капіталу» росте швидше чим продуктивна сила «робітників праці»). При цьому, до «робітників капіталу» він відносить власників засобів виробництва, а до «робітників праці» – власників робочої сили, тобто найманих робітників. Для ліквідації зазначеного розриву, здатного збільшити сукупний попит у суспільстві, він пропонує збільшити число «робітників капіталу» за рахунок скорочення числа власне «робітників праці».

В закордонній практиці розглянуто різні системи акціонування підприємств, які були створені самими найманими робітниками. Одним із найбільш популярних є так званий План створення акціонерної власності працівників підприємства, що одержав у російському варіанті назву «Інвестиційна система акціонування підприємств» (ІСАП) [11]. Його сутність полягає в тому (по теорії «бінарної економіки»), що дана система має двох рівноправних власників, у якості яких виступають не тільки власники засобів виробництва в їхньому традиційному розумінні, але і наймані робітники, що мають свою частку в сукупному капіталі фірми, тобто власниками все тих же засобів виробництва [9; 10].

Дана система може функціонувати при наявності таких умов, як:

1. Повинна бути згода основного (первісного) власника капіталу.
2. Потрібна згода самих найманих робітників.
3. Наявність відповідності правової та законодавчої бази.

Розглянемо більш докладніше кожен із вимог.

Перша умова виконується в тому випадку, коли організація має нестабільність економічної кон'юнктури та може знизити свою конкурентоспроможність на ринку. При цьому будь-який соціальний конфлікт здатний загубити його як самостійний суб'єкт господарювання, у той час як соціальна згода

здатна витягти його з кризи. Тому поява нового (другого) власника з рядів трудового колективу не стає небезпечним, бо у нього є свій інтерес в процвітанні та стабільності організації і цей факт сприймається як шлях до виходу організації з кризи.

При виконанні другої угоди наймані робітники підвищують свою відповідальність при виконанні видів діяльності в організації та покращують свій добробут шляхом появи додаткових джерел доходу у вигляді прибутку на саме їх частку в сукупному капіталі організації. Мається на увазі, що наймані робітники організації можуть купити акції власного підприємства за свій рахунок, тобто за свою зарплату, або їм роблять часткові виплати зарплати у формі акцій дрібного номіналу, тієї ж організації, де вони працюють основним (первісним) власником, або про наділення такими акціями у випадку додаткової емісії. Але не всі працівники бажають скористатися нагодою стосовно отримання акцій підприємства, а значить, що будуть до цього байдужі і вести себе не як господар підприємства, хоча при умові економічної демократії суспільство повинне надати їм таку можливість.

І виконання останньої умови дає можливість працівникові використати своє право отримання доходу в сукупному капіталі організації в такій формі, коли підвищується саме його благоустрій і при цьому відбувається зростання сукупного попиту в економіці. Звичайно, є деякі перепони щодо «переходу» найманого робітника у власника організації, де головним моментом являється підбір джерел фінансування, серед яких є:

- фонди самострахування підприємницьких ризиків на підприємствах;
- пільгові кредити (від уряду, або регіонів), які підприємства отримують за рахунок зменшення виплат у бюджеті всіх рівнів;
- відсотки по кредитах і самі кредити, які могли повернутися акціонерами за рахунок отриманого прибутку при частковому використанні з розвитком виробництва й досягненням тієї ж цілі.

Даний метод вперше був використаний в 1956 році при недосконалому законодавстві в США. За восьмирічний період, хоча по Плану акціонування – 15 років, наймані робітники видавничого концерну в штаті Каліфорнія викупили на основі трастової угоди 72% акцій концерну у колишніх власників, не вкладаючи жодних особистих коштів та добровільно 28% – за власний рахунок [8]. Це був перший поштовх до реанімації багатьох інших підприємств, які були на грані банкрутства, де самі робітники ставали власниками підприємств, а при виході їх на пенсію – мали джерело доходу на основі придбаних акцій. А в 1974 році було законодавчо затверджено закордонний досвід, де основою створення мотиваційного механізму усередині підприємства є саме система інтересів, яка базується на основі прийняття участі працівника у власності підприємства, тобто «переходу» найманого робітника у власника – співгосподаря виробництва [9].

Для України дуже важливим та актуальним є питання пошуку та виникнення джерел фінансування

найманих робітників капіталом і це питання потребує подальшого вивчення.

До речі, і розміри заробітку керівників повинні визначатися відповідно до ефективності діяльності їхніх служб. Тут не йдеться про зрівняльну оплату праці, просто згадаємо, що на закордонних фірмах оплата праці менеджерів (а керівники – це, насамперед, менеджери) не входить до фонду оплати праці працівників підприємств. Вона визначається строго індивідуально для кожного з них і залежить від успішної діяльності всієї фірми в цілому. Більше того, на одній і тій же фірмі практично немає менеджерів, що мають однакову заробітну плату.

Довіра й повага як основні ознаки партнерських відносин не можуть виникнути без відкритості й гласності про життя керівництва. Зазначені принципи не мають нічого загального із загляданням у чужу кишеню, просто наймані робітники як нових власників повинні бути переконані у своїх рівних правах не тільки на працю, але й на житло, відпочинок тощо. Вони повинні бути впевнені, що при гострій недостатці оборотних коштів керівництво їхніх підприємств не буде витратити гроші на закордонні вояжі, не пов'язані із придбанням устаткування (або підписанням контрактів із закордонними партнерами або інвесторами); на будівництво або придбання службового житла або дорогих машин і т.п. Якщо керівництво підприємства не страждає цими «недугами», тим більше важливо, щоб працівники знали про це [4; 5; 7].

Гласність і відкритість мають так само і більш широкий зміст. Стратегія розвитку підприємства (або його фінансового оздоровлення) повинна бути добре відома, продумана й сприйнята всім трудовим колективом. Будь-яка ідея легше реалізується на практиці й з меншими витратами, якщо вона становить одне із завдань фірми, а, можливо, і ціль її розвитку. Досягти цього можна в процесі розвиваючого навчання. Механізм мотивації праці формується лише там, де є об'єкт керування, тобто трудовий колектив підприємства, який об'єднаний загальними інтересами (в тому числі і економічними) [4; 5; 7].

Виділяються чотири основні групи інтересів трудового колективу, з якими звичайно зіштовхуються підприємства:

1. Глобальні – інтереси захисту навколишнього середовища (екологічні та державні організації й ін.).
2. Суспільні (держава, засоби масової інформації, громадські організації й ін.).
3. Господарські (клієнти, постачальники, конкуренти, потенційна робоча сила, кредитори й ін.).
4. Внутрішні (власники, менеджери, працівники) [3].

Всі групи інтересів формуються одночасно під впливом як внутрішнього, так і зовнішнього середовища й що всі вони в тому або іншому ступені є внутрішніми інтересами самого підприємства. Якщо цей найважливіший принцип – принцип єдності інтересів порушується, – порушується вся життєдіяльність підприємства, воно втрачає свою конкурентоспроможність.

Висновки. Отже, в статті розглянута система мотиваційного механізму та її взаємозв'язок на різних рівнях господарювання, що є основою функціонування та джерелом підвищення конкурентоспроможності будь-якого підприємства в несприятливих умовах зовнішнього середовища. Головним чинником для створення й розвитку систем мотиваційного механізму є працівники підприємства. Більше того, в основі мотивації праці всіх працівників підприємства, в тому числі і найманих робітників, лежить система інтересів трудового колективу, їх спільність та узгодження, яка має вплив на діяльність власників і інвесторів.

Проаналізована закордонна практика різних систем акціонування підприємств, які були створені самими найманими робітниками, функціонування яких можливе при дотриманні таких умов, як: згода основного (первісного) власника капіталу, згода самих найманих робітників та наявність відповідності правової та законодавчої бази.

Також розглянутий пошук джерел фінансування при «переході» найманого робітника у власника організації, основні з яких: фонди самострахування підприємницьких ризиків на підприємствах,

що створені з прибутку, урядові (або регіональні) пільгові кредити, які підприємства отримують за рахунок скорочення виплат у бюджети всіх рівнів і призначені саме для цих цілей, відсотки по кредитах і самі кредити, які були б повернуті акціонерами за рахунок одержуваного прибутку, що частково використовувався б поряд з розвитком виробництва й досягненням мети.

Пошук і створення джерел фінансування для наділення найманих робітників капіталом є винятково актуальним для України й вимагає спеціального дослідження.

Розглянуті й інші складові системи мотиваційного механізму, до яких відносяться розміри заробітку керівників, оплати праці працівників, основні ознаки партнерських відносин, а саме довіра й повага, гласність й відкритість.

Також розглянуті чотири основні групи інтересів працівників – це глобальні, суспільні, господарські та внутрішні. Вони формуються під впливом як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства і в загальному виразі є внутрішніми інтересами самого підприємства, від яких залежить життєдіяльність та конкурентоспроможність підприємства.

Література:

1. Круп'як Л.Б. Управління трудовими ресурсами організації: навч. посіб. Київ : Кондор-Видавництво, 2013. 278 с.
2. Мягких І.М. Перспективні напрями мотивації як засобу підвищення ефективності праці в ринкових умовах України. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 9. С. 210–211.
3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підруч. / О.А. Грішнова. Київ : Знання, 2004. 535 с.
4. Рульєв В.А. Управління персоналом: навчальний посібник / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич, Т.Л. Мостенська, Київ : Кондор, 2012. 310 с.
5. Славогородська О.Ю. Мотивація персоналу на підприємстві до підвищення компетентності як інструмент забезпечення конкурентоспроможності підприємств. *Проблеми науки*. 2010. № 1. С. 94.
6. Маслоу А.Г. Мотивация и личность: [пер. с англ.] / А.Г. Маслоу; Издательский дом «Питер», 2009. 352 с.
7. Тянь Тао. Huawei. Лидерство, корпоративная культура, открытость / Тянь Тао, Давид де Кремер; Олимп-Бизнес. 2017. 512 с. URL: <https://kniga.biz.ua/book-huawei-liderstvo-korporativnaia-kultura-otkrytost-007381.html>.
8. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. Київ : ДП «Вид. дім «Персонал», 2011. 424 с.
9. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання. Кіровоград, ПІК, 2003. 356 с.
10. Сакун А.Ж. Бінарна природа економічних конфліктів у контексті економічної безпеки суб'єктів господарювання / А.Ж. Сакун, Л.Л. Марчук. Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О.В. Ярошук (голов. ред.) та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. Том 27. № 3. С. 261-265. ISSN 1993-0259.
11. Обліково-аналітичні аспекти основних операцій акціонерного товариства: теорія і практика: монографія / Н.С. Акімова, О.О. Говоруха, О.В. Топоркова, Т.О. Євлаш. Харків : ХДУХТ, 2016. 305 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ДИНАМІКИ АКТИВІВ В УМОВАХ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF ASSETS DYNAMICS IN CONDITIONAL BEHAVIORAL ECONOMY

Хорошун В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів
Запорізького національного університету

Khoroshun Viktoriia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Information Economics,
Entrepreneurship and Finance
Zaporizhzhia National University

Клопов І.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів
Запорізького національного університету

Klovov Ivan

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Information Economics,
Entrepreneurship and Finance
Zaporizhzhia National University

Мержинський Є.К.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів
Запорізького національного університету

Merzhynskiy Yevhenii

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Information Economics,
Entrepreneurship and Finance
Zaporizhzhia National University

У даній статті розглянуто актуальне питання формування теоретико-методичних та концептуальних засад функціонування фінансових ринків на основі взаємодії економічних агентів. Запропоновано концепцію моделювання цінової динаміки активів на фінансових ринках на основі системного підходу аналізу масової поведінки суб'єктів фінансових ринків з метою забезпечення отримання прибутку, передбачення кризових явищ та функціонування в умовах сталого розвитку. Запропонований підхід дозволяє на основі отриманої прогнозованої ціни фінансового активу сформулювати набір рекомендацій щодо прийняття рішень економічними агентами, а згодом обрати оптимальну ринкову стратегію в умовах масової поведінки агентів для максимізації прибутку та досягнення стійкого розвитку ринку.

Ключові слова: поведінкова економіка, аналіз, концепція, динаміка активів, фінансові ринки, економічні агенти, прийняття рішень.

В данной статье рассмотрены актуальные вопросы формирования теоретико-методических и концептуальных основ функционирования финансовых рынков на основе взаимодействия экономических агентов. Предложена концепция моделирования ценовой динамики активов на финансовых рынках на основе системного подхода анализа массового поведения субъектов финансовых рынков с целью получения прибыли, предвидения кризисных явлений и функционирования в условиях устойчивого развития. Предложенный подход позволяет на основе полученной прогнозируемой цены финансового актива сформировать набор рекомендаций по принятию решений экономическими агентами, а затем выбрать оптимальную рыночную стратегию в условиях массового поведения агентов для максимизации прибыли и достижения устойчивого развития рынка.

Ключевые слова: поведенческая экономика, анализ, концепция, динамика активов, финансовые рынки, экономические агенты, принятия решений.

This article discusses topical issues of the formation of theoretical, methodological and conceptual foundations for the functioning of financial markets based on the interaction of economic agents. The concept of modeling the price dynamics of assets in financial markets is proposed on the basis of a systematic approach to analyzing the mass behavior of subjects of financial markets with the aim of making a profit, anticipating crisis phenomena and functioning in conditions of sustainable development. The proposed approach allows, on the basis of the obtained predicted price of a financial asset, to form a set of recommendations for decision-making by economic agents, and then select the optimal market strategy in conditions of mass behavior of agents to maximize profits and achieve sustainable market development.

Keywords: behavioral economics, analysis, concept, asset dynamics, financial markets, economic agents, decision making.

Постановка проблеми. У різних сферах діяльності, люди діють під впливом стереотипів мислення, ілюзій сприйняття, упереджених думок, помилкового аналізу інформації та інших суб'єктивних поведінкових факторів, які в сукупності сильно впливають на процес прийняття рішення економічного характеру.

Проведені емпіричні спостереження економічних агентів і тестування моделей, що запропоновані класичною теорією, показали, що використання на практиці теорії та моделі управління економікою в ряді випадків не дозволяють будувати коректних прогнозів на реальних ринках. Однією з причин недостатньої прогностичної сили моделей стала слабка увага класичної теорії до поведінкового аспекту прийняття рішень економічними об'єктами. При цьому ступінь нерациональності поведінки агентів на ринку істотний і постійно зростає з розширенням їх доступу до торгів, поширенням інтернету, збільшенням масштабів і взаємозв'язку ринків. Отже, не враховуючи поведінкових аспектів, існуючі моделі не дають можливості розробити ефективних економічних стратегій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зарубіжна економічна наука вирішує це питання, використовуючи концептуальні положення теорії поведінкової економіки. Найбільший внесок зробили такі нобелівські лауреати: Д. Акерлоф, М. Спенс, Д. Стігліц «За їх аналіз ринків з асиметричною інформацією», 2001 р.; Д. Канеман, В. Сміт «За дослідження в області прийняття рішень і механізмів альтернативних ринків», 2002р.; Т. Шеллінг «За поглиблення нашого розуміння сутності конфлікту і співробітництва шляхом аналізу теорії ігор», 2005р.; Р. Шиллер, Ю. Фама, Л. Хансен «За емпіричний аналіз зміни цін на активи», 2013 р. тощо. У сучасній вітчизняній економічній літературі питання аналізу та моделювання поведінкових факторів в економічних системах ще не знайшли достатнього відображення, а тому обрана тема дослідження є актуальною.

Актуальність проблематики обумовлена сучасними умовами світового соціально-економічного розвитку, особливо важливою областю знань є інформаційне управління, яке полягає у здійсненні цілеспрямованого впливу на систему з метою досягнення нею бажаного (з погляду керуючого пристрою) стану, тобто зборі й переробці інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Основою вирішення проблемної ситуації є моделювання масової поведінки агентів в

економічних системах, суть якого полягає в аналізі і діагностиці стану соціально-економічної системи за її описовими ознаками, прогнозуванні розвитку соціально-економічної ситуації за експертними оцінками основних варіантів управлінських дій, їх обробці, ухваленні рішень відповідною особою, розробці плану дій, контролі та аналізі результатів розвитку ситуації після управлінської дії.

Мета дослідження. Виходячи з актуальності можна сформулювати мету дослідження: розробка концептуального підходу до аналізу динаміки активів в умовах поведінкової економіки.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні прийняття рішень є одним з основних видів діяльності, який притаманний всім живим істотам. Саме тому спроба пояснити і передбачити поведінку індивіда при прийнятті рішень – одне з основних завдань, яке намагаються вирішити дослідники соціальних і економічних наук. При вивченні рішень виникають як нормативні питання, так і завдань описання процесів. Нормативний аналіз використовується при дослідженні природи раціональності та логіки процесу прийняття рішень. Описовий аналіз, навпаки, розглядає людські переконання і уподобання такими, які вони є в реальності, а не якими вони повинні бути. Конфлікт між нормативним і описовим поглядами визначає багато чого в дослідженнях рішень і вибору [1].

В умовах надмірного ризику перед економічними агентами часто постає питання про прийняття правильного рішення, яке може суттєво вплинути на подальші умови функціонування економічних процесів. Коли результати прийнятих рішень невідомі, то раціональний або ірраціональний вибір серед наявних альтернатив відбуваються в умовах невизначеності, що істотно підвищує ризик рішень, який залежить від [2]:

- стохастичної невизначеності, при якій є інформація про розподіл ймовірності на безлічі результатів;
- поведінкової, яка передбачає наявність інформації про вплив на результати поведінки учасників;
- природної, згідно з якою мається інформація тільки про можливі результати і відсутня про зв'язки між рішеннями і результатами;
- апріорної, характеризується тим, що недостатня інформація про можливі результати.

Завдання обґрунтування рішень в умовах невизначеності всіх типів, крім апріорної, зводиться до звуження вихідної безлічі альтернатив на основі

інформації, якою володіє особа, яка приймає рішення.

Для використання діагностики масової поведінки при прийнятті рішень економічними агентами в умовах невизначеності можна використовувати модернізовану модель Байеса, яка дозволяє визначити причину за фактом настання тієї чи іншої події, при відомих ймовірностях її настання [3]:

$$P(A | (\alpha, \beta)) = \frac{q^\alpha * (1 - q^\beta)}{q^\alpha * (1 - q^\beta) + q^\beta * (1 - q^\alpha)}, \quad (1)$$

де q – точність отриманих сигналів,

α, β – кількість конкуруючих агентів, які обрали альтернативу А чи В відповідно, тобто зовнішній сигнал.

За допомогою даної формули (1) можна простежити: чи є раціональним ігнорування власної інформації при виборі, чи вигідніше спиратися на зовнішній сигнал, що має більш високу точність. Тобто, можливо, що інформація при прийнятті рішень, отримана з дій конкурентів, починає превалювати над приватною інформацією про правильність прийнятого рішення, отже, менш інформована компанія, або компанія, що допускає невірність наявної інформації, або компанія, яка не має коштів на отримання більш нової точної інформації про альтернативу, змушені звертати увагу на дії тих, хто «стоїть попереду». При цьому всі наступні економічні агенти, діагностуючи поведінку конкурентів на ринку, будуть вибирати одну і ту ж альтернативу, незалежно від власної інформації, що свідчить про присутність масової поведінки в послідовності прийнятті рішень.

Новітні тенденції поточного етапу розвитку висувають інші вимоги до економічної науки. Сучасна теоретична (математична) економіка акцентує увагу на вирішенні двох головних завдань [4; 5]:

- знаходження оптимального режиму функціонування економічної системи;
- дослідження механізмів розвитку та еволюції економіки.

Але ці завдання є певною мірою суперечливими. Так, у межах першого завдання розвиток розуміється як прагнення до оптимального стаціонарного (рівноважного) стану, при досягненні якого він має припинитись, оскільки будь-які зміни виводять систему з оптимального стану. У межах другого завдання стаціонарного стану економіки, суворо кажучи, взагалі не повинно бути. У результаті інновацій (наукових, технічних або організаційних) ситуація в економіці постійно змінюється, у чому, власне, і полягає її розвиток. Відповідно до цього існують два напрями теоретичної економіки: класичний (неокласичний) та еволюційний, проте, вихідні положення та використовувані в них математичні методи істотно відрізняються.

У класичній економіці головна увага приділяється вирішенню першого завдання – знаходження оптимального стаціонарного (рівноважного) стану. Цей напрямок, який вважається домінуючим в економічній думці, ґрунтується на неокласичній

економічній теорії та використовує в якості математичного апарату переважно лінійні моделі [6].

Але, останнім часом все частіше в наукових колах дискутується питання про кризу неокласичної економічної теорії [4; 6–8], оскільки в її рамках не вдалося знайти ефективних шляхів вирішення нагальних економічних проблем. Розроблені методологічні підходи стали непридатними для аналізу складних динамічних суспільних та економічних процесів. Теорія виявилася нездатною не тільки передбачати, але і пояснити причини багатьох економічних трансформацій останніх десятиріч. Непередбачуваність ринків капіталу, несподівані стрибки цін, незрозумілі зміни в тенденціях економічних трендів та фінансово-економічні кризи – ось далеко не повний перелік проблем, що не знайшли свого адекватного пояснення в рамках неокласичної економічної теорії [9].

Розвиток теоретичної економіки характеризується трьома рисами, що не притаманні природничим наукам, які й обумовлюють її кризу [8]. По-перше, значна кількість загальних наукових результатів у теоретичній економіці не підтверджується практикою, що є свідченням неповноти або суперечливості початкових вхідних положень та базових моделей. По-друге, більшість конкретних результатів виявились нестійкими щодо цілком обґрунтованих варіацій початкових гіпотез. Третя риса полягає в тому, що знайдені емпіричні закономірності досить часто не нагромаджуються, а навпаки, спростовуються подальшими дослідженнями. Одна з основних ознак прогресу в природничих науках полягає в тому, що старі теорії включаються в нові як часткові випадки. В економіці це якщо і відбувається, то лише на рівні абстрактних моделей, відповідність яких реаліям часто залишається дискусійною [5].

Одна із причин такого стану речей полягає в тому, що концептуальні основи сучасних економічних теорій і математичний апарат, який ними використовується, остаточно сформувався в першій половині ХХ ст. [7]. За цей час суттєво змінилася структура більшості галузей, національних господарств та світової економіки в цілому. Постійно скорочується тривалість життєвого циклу товарів, технологій, технологічних устроїв. Все більшого значення в економіці набувають нерівноважні процеси та нелінійні за своєю природою взаємодії, наявність каналів позитивного зворотного зв'язку. Тенденція глобалізації, легкість переміщення капіталів через кордони держав, інформатизація економіки, зростаюча вартість знань, тощо справляють кількісний та якісний впливи на формування взаємостосунків між господарюючими суб'єктами ринку. Зміна поглядів на роль стійкості та нестійкості, порядку та хаосу змінюють уявлення про поведінку агентів на ринку і ставлять теорію і практику економічної науки перед новими проблемами. Для ухвалення управлінських рішень стає недостатньо теорій та підходів першої половини минулого сторіччя [5; 8].

Отже, управління поведінкою суб'єктів фінансових ринків з метою забезпечення отримання прибутку, передбачення кризових явищ та фун-

кціонування в умовах сталого розвитку передбачає системний підхід, у рамках якого можна виділити такі контури (рис. 1).

1. Контур аналізу даних – призначений для накопичення та аналізу основних ретроспективних кількісних та якісних показників фінансових ринків,

що дозволяє проводити структурний та динамічний порівняльні аналізи. Дає можливість виявити всі латентні та явні фактори, що впливають на динаміку ціноутворення фінансових активів, а також зрозуміти поведінку економічних агентів у процесі прийняття рішень на основі теорії інформаційних каскадів.

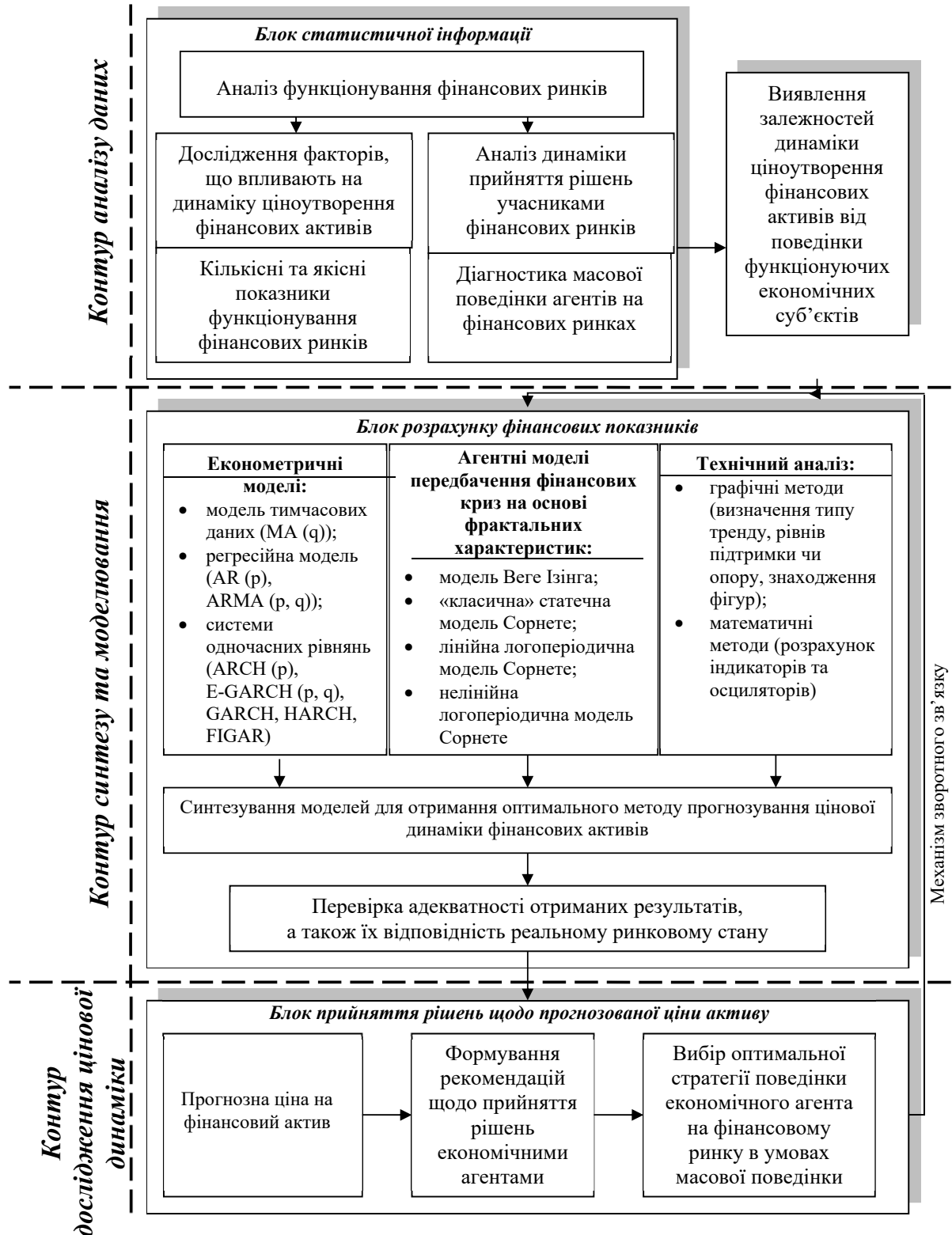


Рис. 1. Концепція моделювання цінової динаміки активів на фінансових ринках

Джерело: розроблено авторами

Приймаючи рішення про інвестиції, економічні агенти, що функціонують на ринку, постійно оцінюють майбутній стан як окремих фінансових активів, так і ринку в цілому. З цією метою вся поточна та минула фінансові інформації ретельно просіваються крізь «сито» методів фінансового аналізу – фундаментальний, технічний тощо [10].

Ринкова відкрита економіка є еволюціонуючою структурою [11]. Спроби контролювати економіку, управляти нею, тримати її в рівновазі приречені на провал. Через спроби контролювати економічні процеси можуть виникати фінансові кризи, які завжди супроводжуються більш потужною економічною кризою. Проблемам щодо причин крахів фінансового ринку та методам їх передбачення присвячено сотні наукових праць, виконаних як фінансовими аналітиками, так і математиками, які значною мірою мають прикладний характер. Аналіз часової динаміки цін фінансових активів в умовах недетермінованості природних або економічних процесів проводиться з метою виявлення ознак або причин майбутніх можливих криз – це і є основним завданням, яке намагаються вирішити автори.

2. Контур синтезу та моделювання дає можливість визначити синтезований економіко-математичний апарат моделювання, який складається з економетричних моделей, агентних моделей, що дозволяють передбачити фінансові кризи з урахуванням фрактальних характеристик, та технічного аналізу, який дозволяє графічно демонструвати існуючий ринковий стан. Виявлення переваг та недоліків представлених моделей допоможе об'єднати їх для отримання єдиного оптимального інструменту, який дозволить би визначити панівну тенденцію на ринку, а також спрогнозувати майбутній рівень цін на фінансові активи, ґрунтуючись на власній та зовнішній інформації економічних агентів.

Можемо стверджувати, що фінансові ринки – це складні динамічні нелінійні економічні системи, які функціонують в умовах невизначеності, що характеризується ефектами самоподібності та масової поведінки функціонуючих агентів [6].

У таких умовах основою при прийнятті рішень фінансовими трейдерами є визначення загальної тенденції розвитку ринку, можливість прогнозування майбутньої ціни активів, а також використання сучасного інструментарію економіко-математичного моделювання, що дозволяє підвищити обґрунтованість управлінських рішень, що стане основою при формуванні рекомендованої стратегії та послідовності дій в умовах хаотичних флуктуацій функціонуючими економічними агентами.

3. Контур дослідження цінової динаміки – дозволяє на основі отриманої спрогнозованої ціни фінансового активу сформувати набір рекомендацій щодо прийняття рішень економічними агентами, а згодом обрати оптимальну поведінку в умовах стабільності, що дозволяє виробити управлінські

рішення під впливом різних факторів та управління поведінкою учасників ринку для досягнення стійкого розвитку ринку та максимізації прибутків його учасників.

Висновки. Розглянувши теоретико-методичні засади функціонування фінансових ринків на основі взаємодії економічних агентів можна зробити такі висновки:

1. Фінансовий ринок є складовою частиною глобальної інтегрованої фінансово-економічної системи та характеризується значною складністю процесів, що в ньому відбиваються (підвищена волатильність курсів валют, процентних ставок, вартість цінних паперів, дорогоцінних металів та сировинних ресурсів).

2. Розгалуженість фінансового ринку, наявність у його структурі різних фінансових інституцій та використання ними широкого спектру фінансових інструментів і послуг забезпечує максимально повну мобілізацію тимчасово вільних фінансових ресурсів та ефективне їх використання. Розвиток фінансового ринку значною мірою відображає гнучкість фінансової системи та швидкість, з якою вона може пристосовуватися до змін в економічному та політичному житті країни, а також до різноманітних процесів, які відбуваються за її межами.

3. Український фінансовий ринок знаходиться на стадії розвитку, адже слабке державне регулювання не дозволяє забезпечити ефективну систему розподілу вільного капіталу в умовах ринкової трансформації.

4. Цінова динаміка фінансових активів у повному обсязі відображає поведінку учасників ринку, яку можна пояснити за допомогою теорії інформаційних каскадів, яка базується на наслідуванні, а також нехтуванні власною інформацією щодо інформації, зосередженої в руках попередників.

5. Концептуальні основи сучасних економічних теорій і математичний апарат, остаточно сформований в першій половині ХХ ст., вже не в змозі пояснити складні нелінійні процеси, що притаманні сучасному розвитку світового товариства. Постійно скорочується тривалість життєвого циклу товарів, технологій, технологічних устроїв.

Все більшого значення в економіці набувають нерівноважні процеси та нелінійні за своєю природою взаємодії, наявність каналів позитивного зворотного зв'язку. Зміна поглядів на роль стійкості та нестійкості, порядку та хаосу змінюють уявлення про поведінку агентів на ринку і ставлять теорію і практику економічної науки перед новими проблемами. Для ухвалення управлінських рішень недостатньо теорій та підходів першої половини минулого сторіччя, саме тому постає питання про розробку нових інтегрованих та удосконалених економіко-математичних підходів, які змогли б стати сучасною науковою парадигмою, здатною пояснити та більш детально дослідити функціонування складних нелінійних динамічних систем, як, наприклад, фінансовий ринок.

Література:

1. Лепа Р.Н. Анализ влияния теории информационных каскадов и стадного поведения агентов на формирование финансовых пузырей. *Економіка промисловості*. 2011. № 4 (56). С. 256–262.
2. Коновалов А.А. Информационные каскады с участием экспертов: теория и эксперимент. ИЭ УрО РАН, 2010. 42 с.
3. Лепа Р.Н. Применение теории информационных каскадов для объяснения стадного поведения в экономике. *Научные труды ДонНТУ*. 2011. № 39 (1). С. 237–244.
4. Автономов В.С. Методологические проблемы современной экономической науки. *Вестник РАН*. 2006. № 3. С. 203–208.
5. Синергетичні та економічні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем : моногр. В.Д. Дербенцев, О.А. Сердюк, В.М. Соловйов, О.Д. Шарапов. Черкаси : Брама-Україна, 2010. 287 с.
6. Гальчинський А. Методологія складних систем: економічна теорія. Київ : Центр учбової літератури, 2007. С.4–18.
7. Мочерний С. Синергетичний підхід в економічному дослідженні. *Економіка України*. 2001. № 5. С.44–51.
8. Полтерович В.М. Кризис экономической теории. *Неизвестная экономика*. 2009. № 1. 37 с.
9. Andersson M. K. On the Effects of Imposing or Ignoring Long Memory When Forecasting. *Working Paper Series in Economics and Finance*. 2008. № 225.
10. Мерфі Дж. Технічний аналіз ф'ючерсних ринків: теорія і практика. Москва : Сокіл, 2006. 592 с.
11. Занг В.Б. Синергетична економіка. Час і зміни в нелінійній економічній теорії. Москва : Мир, 2009. 335 с.

УДК 339.9

МАЛЫЙ БИЗНЕС В КОНТЕКСТЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ОПЫТ КИТАЯ

SMALL BUSINESS IN THE CONTEXT OF THE DIGITAL ECONOMY: GLOBAL DEVELOPMENT TRENDS AND THE EXPERIENCE OF CHINA

Чжань Гохуа

магистрант кафедры финансов,
Учреждение образования «Белорусский государственный
экономический университет»
Республика Беларусь

Zhan Guohua

Master's student of the Department of Finance,
Educational Institution "Belarusian State Economic University"
Republic of Belarus

Малые и средние предприятия в национальной экономике являются ее структурными компонентами, которые имеют важное социально-экономическое значение. Так как обеспечивают социальную и политическую стабильность. Актуальной проблемой для малого и среднего бизнеса в сфере электронной торговли остается разработка стратегий маркетинга, поэтому в ближайшем будущем в данном секторе возможно появление новых и эффективных решений для данного бизнеса. Наряду с возникающими перспективами появляются и новые проблемы, связанные не только с поиском инвестиций, но и формированием новых компетенций субъектов малого бизнеса, позволяющих успешно ориентироваться в условиях цифровой трансформации. Кроме того, использование цифровых технологий приводит к усилению конкуренции не только со стороны отечественных, но и зарубежных участников рынка.

Ключевые слова: цифровая экономика, малый бизнес, цифровизация.

Малі та середні підприємства в національній економіці, що забезпечують соціальну і політичну стабільність, актуальну проблему для малого і середнього бізнесу в сфері електронної торгівлі стратегіями маркетингу, тому в найближчому майбутньому в даному випадку Використання можлива поява нових і ефективних рішень для даного бізнесу. Поряд з виникаючими перспективами з'являються і нові проблеми, пов'язані не тільки з пошуком інвестицій, але і формуванням нових компетенцій суб'єктів малого бізнесу, що дозволяють успішно орієнтуватися в умовах цифрової трансформації. Крім того, використання цифрових технологій призводить до посилення конкуренції не тільки з боку вітчизняних, а й зарубіжних учасників ринку.

Ключові слова: цифрова економіка, малий бізнес, цифровізація.

Small and medium-sized enterprises in the national economy, ensuring social and political stability, are an urgent problem for small and medium-sized businesses in the field of e-commerce with marketing strategies, therefore, in the near future, in this case, the use of new and effective solutions for this business may appear. Along with the emerging prospects, new problems appear, associated not only with the search for investments, but also with the formation of new competencies of small business entities, which allow them to successfully navigate in the conditions of digital transformation. In addition, the use of digital technologies leads to increased competition not only from domestic but also foreign market participants.

Keywords: digital economy, small business, digitalization.

Цифровизация – это повсеместное внедрение цифровых технологий в разные сферы жизни: промышленность, экономику, образование, культуру, обслуживание и т.п. Переход на работу с использованием цифровых инструментов и адаптация бизнес-модели к цифровым условиям называется цифровой трансформацией [1].

Существует два подхода к понятию «цифровая экономика». Классический подход рассматривает цифровую экономику как экономику, которая реализует себя с помощью цифровых технологий в области электронных товаров и услуг, таких как дистанционное обучение, продажа медицинского контента, телемедицина и т. д. Другой подход основывается на том, что цифровая экономика – это экономическое производство с использованием цифровых технологий.

Сущностные характеристики цифровой экономики – информация становится ключевым фактором хозяйственной деятельности, использование которого позволяет значительно снизить издержки производства, логистики, хранения товаров и оказания услуг, приводя к новому качеству потребления в результате формирования экосистемы цифровой экономики. В результате повышается скорость взаимодействия субъектов экономики, исчезают посредники, сводится к минимуму влияние человеческого фактора. К видам деятельности, относящимся к цифровой экономике, можно отнести все сферы, связанные с развитием компьютерных технологий (оказание услуг в режиме онлайн, интернет-торговля, мобильные платежи, игровая индустрия, краудфандинг и краутсорсинг, программное обеспечение, включая облачные технологии).

При этом, под малым бизнесом следует понимать предпринимательскую деятельность субъектов хозяйствования разных форм собственности с целью получения прибыли (дохода) посредством производства или продажи традиционной и/или инновационной продукции, оказания услуг, несущую определенную экономическую и социальную ответственность.

В целом можно выделить следующие основные преимущества малых предприятий:

- 1) большая динамичность, оперативность в принятии решений;
- 2) низкая потребность в капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и производство;
- 3) короткий технологический цикл, быстрая оборачиваемость средств, что позволяет быстрее окупить инвестиции, уменьшает уровень экономического риска и повышает уровень доходов, которые получает предприниматель;

4) более низкие накладные расходы за счет предельно рациональной организации и управления производства;

5) устойчивый сбыт продукции благодаря ориентации на конкретных потребителей;

6) быстрая приспособляемость к меняющимся требованиям рынка;

7) высокая скорость прохождения управленческой информации, что позволяет малым фирмам оперативно реагировать на любые изменения условий конкуренции;

8) способность быстро поглощать большое количество рабочей силы;

9) коллективистский социально-психологический климат, низкий уровень конфликтности, отсутствие бюрократизма в управлении.

Однако существуют и недостатки, которые обуславливают высокий процент банкротств малых предприятий по сравнению с крупными:

- 1) низкий уровень диверсификации продукции;
- 2) небольшой объем ресурсов;
- 3) слабая компетентность руководителей и невозможность привлечь опытный менеджмент;
- 4) высокая чувствительность к изменениям условий хозяйствования из-за небольшого круга клиентов и номенклатуры реализуемой продукции;
- 5) меньший запас финансовой устойчивости;
- 6) зависимость от крупных компаний;
- 7) неуверенность и осторожность хозяйственных партнеров при заключении торговых договоров;
- 8) невозможность масштабного финансирования научных разработок и социальной сферы;
- 9) большие риски.

На сегодняшний день внимание ученых обращено на коренное изменение условий функционирования малого бизнеса. Ускоряющийся процесс глобализации мировой экономики создает новые возможности интернационализации малого бизнеса. Используя свои преимущества и разнообразные новые формы международной деятельности, малые предприятия не только обеспечивают крупные компании запасными частями, услугами и иной продукцией, но как самостоятельные субъекты хозяйствования активно участвуют во внешнеэкономических связях, что в значительной мере способствует оживлению международной торговли. Анализ развития малого бизнеса многих стран позволил выделить несколько причин его интеграции в мировую экономику.

Во-первых, достижения научно-технической революции открыли возможности для создания небольших по размерам, но достаточно эффективных производственных структур, особенно в сфере услуг

и информационного обслуживания, что и положило начало развитию малого бизнеса. Изменения в технике и технологии обусловили производительную деятельность малых предприятий, ориентированных на узкие рынки, постоянную смену номенклатуры продукции и высокий уровень специализации. Начало компьютеризации, появление новых видов деловых и научно-технических услуг, лизинга, создание научно-технологических парков, формирование венчурного капитала в свою очередь способствовали развитию малого и среднего инновационного бизнеса.

Во-вторых, в условиях ускоряющегося процесса транснационализации субъекты малого бизнеса разных форм собственности все чаще и активнее участвуют во внешнеэкономических связях не только в форме прямого и косвенного экспорта и импорта, но также включаются в процесс зарубежного инвестирования, т.е. учатся осваивать новые для себя виды деятельности на зарубежных рынках (субподряд, аутсортинг, лизинг и др.) Так, их доля в объеме экспорта США, Японии составляет около 45%, развивающихся стран, например Китая и Индии, соответственно – 65% и 55%.

Отчет «Opportunities for the internationalisation of European SMEs» свидетельствует, что в 27 странах Европейского Союза 42% малых предприятий используют ту или иную форму интернационализации (30% малых предприятий осуществляют международную экономическую деятельность за пределами единого европейского рынка), при этом темп роста экспортоориентированных малых и средних предприятий в среднем составляет 6% (рис. 1).

Анализ уровня интернационализации деятельности малых и средних предприятий на современном этапе развития (рис. 1) свидетельствует о необходимости дополнения функционального значения малого и среднего бизнеса формулировкой

«содействие интеграции национальной экономики в мировое хозяйство».

В-третьих, фактором, способствующим развитию современного малого и среднего бизнеса, выступает изменение психологии потребителя, переход от удовлетворения потребностей в товарах и услугах массового характера к товарам и услугам индивидуального свойства, что дает возможность человеку в большей степени раскрывать свои предпринимательские способности.

В-четвертых, эффективное стимулирование и поддержка малого и среднего бизнеса со стороны государства способствует не только количественному росту его субъектов, но и усилению влияния этого сектора на национальную и мировую экономику.

В-пятых, ужесточение конкуренции на национальных и мировых рынках способствует расширению инновационной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса и расширению рыночного пространства за счет активного участия в международном разделении труда, укреплении связей с иностранными предприятиями, подключения к деятельности ТНК.

В-шестых, высокая мобильность и способность быстрой адаптации малого и среднего бизнеса к изменениям конъюнктуры рынка и активному внедрению новых технологий. Безусловно, крупные корпорации обладают неоспоримыми преимуществами в ряде отраслей и сфер деятельности в возможностях привлечения финансовых, материальных и трудовых ресурсов для реализации больших инновационных проектов. Именно субъекты малого и среднего бизнеса реализуют в два с половиной раза больше нововведений, чем крупные корпорации. Малым и средним предприятиям требуется примерно 2,2 года для вывода своих нововведений на рынок, крупным – 3,5 года.

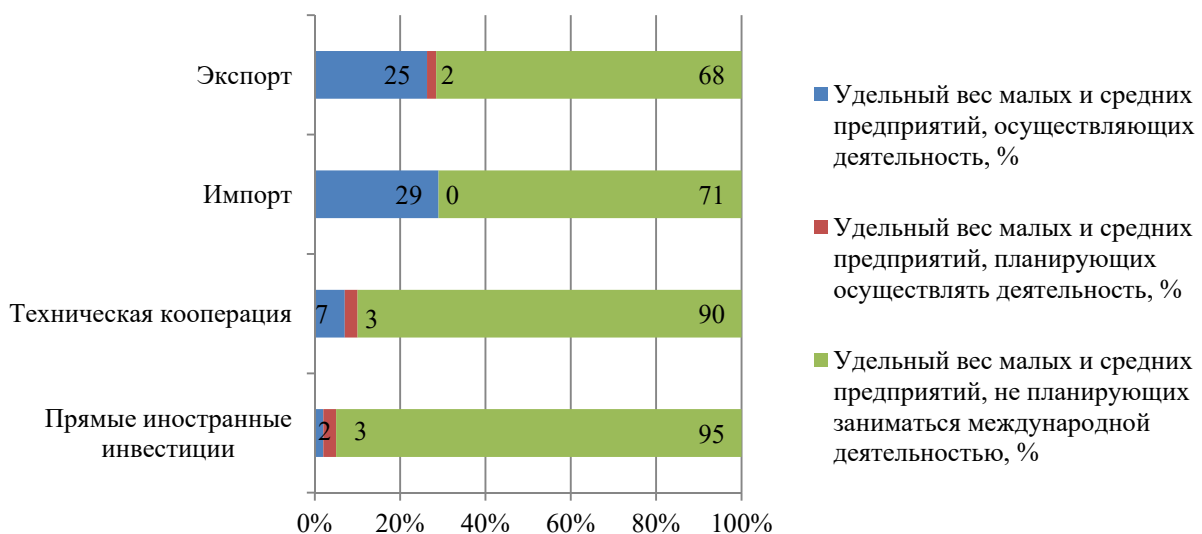


Рис. 1. Использование форм интернационализации малыми и средними предприятиями ЕС 2003–2019 гг.

Источник: [2, с. 22]

Малые и средние предприятия в национальной экономике являются ее структурными компонентами, которые имеют важное социально-экономическое значение, так как обеспечивают социальную и политическую стабильность, способны смягчать последствия структурных изменений, быстрее адаптируются к меняющимся потребностям рынка, вносят значительный вклад в региональное развитие, конструируют и используют технические и организационные нововведения.

Глобализация мировой экономики, обострение международной конкуренции и глубокие технологические сдвиги вносят в деятельность малого бизнеса существенные изменения, на фоне которых проявляются новые тенденции развития, вызывающие необходимость их учета при формировании экономической политики национальных государств.

Важной современной тенденцией развития малого бизнеса считается количественный рост индивидуальных предпринимателей, которые либо уходят из крупных корпораций с целью создания собственного бизнеса, либо начинают свою трудовую деятельность как малые предприятия.

Наблюдается тенденция возрастания роли малого бизнеса в инновационной сфере. Открытия XX в. обусловили бурное развитие инновационных процессов практически во всех странах мирового сообщества, и даже сама структура мировой торговли значительно изменилась под их влиянием. Многие новые направления в наукоемком предпринимательстве (биотехнология, программное обеспечение, научное приборостроение) развиваются в частном секторе во многом за счет его инновационной активности. Благодаря этому малый бизнес стал наиболее действенным инструментом создания инновационного производства, отвечающего всем требованиям новой технологической среды. Малый бизнес составляет основу ИТ-сектора (в развитых странах доля малого бизнеса в ИТ-сфере достигает до 70%).

С начала 80-х гг. XX века стала проявляться тенденция интернационализации хозяйственной жизни субъектов малого бизнеса. Современные стимулы к расширению коммерческой деятельности малых предприятий за пределы национальных границ являются конкуренция, доступ к ноу-хау и технологиям, новым источникам капитала и труда, высокие затраты на местных рынках, доступ к новым и большим рынкам товаров и услуг, ограничительное законодательство и регулирование местных рынков, излишние производственные мощности.

Однако в отличие от большого бизнеса выход малых предприятий на зарубежные рынки связан с определенными трудностями. Наиболее распространенными на пути интернационализации являются внутренние барьеры: высокая стоимость процесса выхода на внешние рынки (затраты на исследование зарубежных рынков, покупку консалтинговых услуг, перевод документов, адаптацию продукции к иностранным рынкам, издержки на поездки специалистов), а также высокие деловые и финансовые риски. К числу основным внешних

барьеров относятся излишне жесткое законодательство и регулирование, стандарты на продукцию, защита прав на интеллектуальную собственность, нехватка капитала и денежных средств, недостаточная финансовая и информационная поддержка, культурные и языковые различия.

Исходя из этого, сегодня можно также отметить следующую тенденцию – кооперация субъектов малого бизнеса с крупными корпорациями, особенно ТНК. Основными факторами, определяющими данную тенденцию, являются: преимущества обладания ценными активами, преимущества размещения, необходимость контроля за работой дочерних структур, доступность ресурсов и международная стратегия компании. Суть этих отношений – в налаживании кооперационного сотрудничества между малыми, средними и крупными предприятиями, позволяющего его участникам достичь высокой эффективности производства благодаря разделению труда, специализации, рациональному использованию имеющихся производственно-технологических мощностей и оптимизации использования всех видов ресурсов.

Также малые предприятия получили возможность выхода на внешний рынок и с помощью других форм кооперации с крупными компаниями. Одной из них является международный франчайзинг, представляющий собой форму лицензионного соглашения, по которому крупная известная фирма предоставляет зарубежному малому предприятию право производить, продавать свою продукцию или услугу со своей маркой и отработанными технологиями бизнеса за оговоренную плату. Во всем мире насчитывается порядка 800 тыс. франчайзинговых компаний.

В настоящее время проявляется еще одна важная тенденция – происходит количественный и качественный рост предприятий малого бизнеса в сфере услуг. Основными качествами услуг, отличающими их от товаров, являются неосвязаемость, невозможность хранения, неотделимость от источника и изменчивость. Кроме того, постоянно появляются все новые разновидности услуг.

Развитие научно-технического прогресса создало условия для внедрения субъектов малого бизнеса в сферу услуг электронной техники, обеспечив возможность автоматизации производства на базе персональных компьютеров и других электронных гаджетов в мелкой розничной торговле, гостиничном хозяйстве, сфере бытовых услуг, управлении и организации производства, сбыте, маркетинге и системе послепродажных услуг.

Основные тенденции развития малого бизнеса в мировой экономике отражены на рисунке 2.

Малый бизнес и цифровая экономика

В современном мире цифровизация является актуальным трендом, в частности, в контексте развития бизнес-процессов. Ключевым фактором, определяющим скорость и качество внедрения цифровых технологий, является готовность инфраструктуры страны к использованию передовых технологий.



Рис. 2. Основные тенденции развития малого бизнеса в условиях глобализации мировой экономики

Источник: собственная разработка на основании [3]

Малый бизнес в этом смысле обладает рядом конкурентных преимуществ перед крупными предприятиями, в том числе, высокой скоростью развития бизнеса и внедрения инновационных решений. Таким образом, малый бизнес обладает уникальной способностью быстрой адаптации к изменяющимся условиям функционирования.

С одной стороны цифровизация бизнеса повышает эффективность бизнес-процессов, улучшает взаимодействие с клиентами, снижает издержки, а с другой – требует крупных финансовых вложений, и при неправильной системе трансформации может нанести больше вреда, чем пользы. Таким образом цифровизация успешно проходила в крупных компаниях, у которых есть свой ИТ-отдел и большие финансовые возможности для отработки новых цифровых бизнес-моделей и инструментов. Для малых компаний цифровая трансформация затруднена по следующим причинам: ограниченные финансовые возможности малого бизнеса, высокая стоимость цифровых систем для бизнеса, отсутствие получения быстрой отдачи от инвестиций в цифровизацию и другим.

Малые предприятия могут выступать в качестве фактора экономического роста. Повсеместное внедрение цифровых технологий, как на уровне предприятий, так и на уровне общей цифровизации стран, открыло новые возможности для развития малого бизнеса, среди которых – предоставление доступа

к расширенным рынкам сбыта и новейшим формам занятости. Бизнес, который работает с использованием современных цифровых технологий – эффективный и конкурентоспособный, готовый к интеграционным процессам, выходу на международные рынки и функционированию в условиях глобальных угроз. В развитых странах порядка 50% малого бизнеса работает в сфере цифровой экономики.

П.И. Дубовенко считает, что «цифровая экономика – это экономика, реализуемая цифровыми телекоммуникациями». Он выделил некоторые преимущества цифровой экономики, которые благоприятствуют развитию малых предприятий. В таблице 1 отражаются преимущества и недостатки цифровой экономики в развитии малого бизнеса.

Представленные данные показывают, что развитие цифровой экономики повысит активность малого бизнеса, поскольку новые концепции цифрового бизнеса в первую очередь направлены на снижение затрат и, как следствие, получение дополнительного дохода от цифровых решений, а также на оптимизацию клиента взаимодействие и улучшение сервиса.

Малый бизнес в Китае

Малый и средний бизнес Китая широко представлен в сфере электронного бизнеса. Количество и частота деловых операций растут из года в год, и государство начинает принимать активные меры по регулированию и поддержанию этой перспективной сферы.

Преимущества цифровой экономики в развитии малого бизнеса

Преимущества цифровой экономики	
Основной ресурс – информация	От использования этот источник не иссякает
Торговые площадки в интернете	Безграничны
Успешная конкуренция	Для малого и среднего бизнеса
Физический ресурс	В предоставлении услуг используется множественное количество раз
Масштаб операционной деятельности	Ограничен только размером Интернета
Клиент	Всегда прав
Недостатки цифровой экономики	
Малочисленность подготовки кадров и недостаточное соответствие образовательных программ нуждам цифровой экономики	Дефицит педагогических кадров на всех уровнях образования

Источник: [3, с. 202]

Роль малого бизнеса в экономике современного Китая иллюстрируют данные таблицы 2.

Согласно таблице 2, на долю малого бизнеса приходится около 60% ВВП, свыше 50% налоговых поступлений в центральный бюджет, около 60% оборота потребительского рынка, свыше 62% совокупного объема экспорта. Кроме того, на долю малого бизнеса приходится до 70% зарегистрированных патентов, 75% внедренных инноваций, около 80% разработанных и произведенных видов новой продукции. Более 70% компаний, расположенных в бизнес-инкубаторах и в особых экономических зонах, ориентированных на развитие высоких технологий, относятся к разряду малого бизнеса, на них приходится более 82% всего производства с использованием высоких технологий в Китае.

Обратимся к динамике основным показателям малого бизнеса Китая (число малых предприятий, оборот, численность работников) за 2016–2019 гг. (таблица 3).

Можно сделать вывод, что для всех этих показателей имеет место устойчивая тенденция роста. Так, число малых предприятий за период 2016–2019 гг. увеличилось на 121,6%, оборот малых предприятий вырос на 138,4%, численность работников – на 109,8%.

21 ноября 2018 г. премьер Государственного совета КНР Ли Кэцян анонсировал ряд изменений, которые способствуют расширению границ трансграничной электронной торговли в Китае. Одним из самых важных изменений стало увеличение порога ограничения на покупки: согласно новым условиям, этот порог возрос до 5000 юаней за операцию и до 26 000 юаней за год на одного человека. Ранее этот порог составлял 2000 юаней за сделку и 20 000 юаней за год [5].

Начиная с 1 января 2019 г., в Китае действует закон о регулировании электронной торговли, который требует от индивидуальных предпринимателей наличия разрешений на ведение деловой деятельности, а также подачу налоговых деклараций.

Таблица 2

Показатели развития малого бизнеса КНР в 2019 г. (в процентах)

Показатель	Значение
Доля малого бизнеса в общем объеме хозяйствующих субъектов	99,2
Доля малого бизнеса в ВВП	60,0
Доля малого бизнеса в высокотехнологичном производстве	82,6
Доля малых предприятий в общем числе зарегистрированных патентов	70,0
Доля малого бизнеса в общем объеме экспорта страны	67,5
Удельный вес в занятом населении в городах	79,8
Доля в налоговых поступлениях в центральный бюджет	50,2
Доля в обороте потребительского рынка	60,1
Индекс деловой активности малых предприятий	44,9

Источник: [5]

Таблица 3

Число малых предприятий в КНР, их оборот и численность работников

Параметр	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Число малых предприятий (тыс.)	6500,3	7105,8	7659,01	7907,3
Оборот малых предприятий (млрд. юаней)	39993,86	48827,4	52348,45	55346,7
Численность работников (тыс. чел)	69827,1	72091,5	74009,9	76689,8

Источник: [5]

Если провести анализ нововведений правительства Китая в сфере электронной торговли, то можно сделать следующий вывод: правительство продолжит занижать тарифы и снимать ограничения для компаний, вовлеченных в трансграничную электронную торговлю с Китаем.

Актуальной проблемой для малого и среднего бизнеса в сфере электронной торговли остается разработка стратегий маркетинга, поэтому в ближайшем будущем в данном секторе возможно появление новых и эффективных решений для данного бизнеса. Очевидно, что компании должны продумывать свою стратегию продвижения товара для выделения себя на фоне конкурентов. Чтобы продукция удачно заняла свои позиции на высококонкурентном рынке, компаниям придется креативно подходить к ведению бизнеса для создания прочных связей с клиентами и построения у них верности.

Новый действующий закон Китая в сфере электронной коммерции от 1 января 2019 г. заставляет индивидуальных предпринимателей на площадках WeChat и Taobao получать разрешение на торговлю и заполнять налоговые декларации.

Исследуя организацию электронной коммерции Китая, важно понимать влияние электронных платформ на участников торговли. Огромные платформы электронной торговли, такие как Tmall Global, JD Worldwide и Netease Kaola, приобретают собственный перечень товаров напрямую от торговых марок и хранят их в приписных таможенных складах близ Китая. Это значит, что Tmall Global может предоставить заниженные цены, быструю доставку и качественное обслуживание клиентов. Однако розничный малый и средний бизнес, продающий эти же бренды на этих платформах, будут испытывать трудности, соперничая с ценами, качеством доставки и прочими предоставляемыми услугами крупных компаний, в том числе и самих электронных платформ. Данная ситуация может задать новый тренд для более мелких игроков: вместо крупнейших электронных платформ они могут выбрать запуск своих собственных независимых сайтов.

Среда электронной торговли становится более конкурентной, так как Alibaba и JD могут предоставить

более низкие цены, более широкий ассортимент продукции и её быструю доставку относительно более слабых конкурентов. Маленькие игроки заключают партнёрство с Alibaba и JD, потому что у них выше оперативный потенциал (логистика). Alibaba и JD в свою очередь соглашаются на партнерство с малыми платформами, поскольку они узкоспециализированы и эффективнее осуществляют маркетинговую стратегию для привлечения определенной аудитории. Так Little Red Book участвует в доставке продуктов Taobao, а Farfetch сотрудничает с JD.com. Ожидается, что Alibaba и JD.com привлекут больше инвестиций в пространство электронной торговли, так как ее рост замедлился, и компании ищут пути его ускорения. В ближайшем будущем маркетинговые платформы, такие, как Tmall Global, JD Worldwide и Netease Kaola, откроют больше физических магазинов трансграничной электронной торговли.

Для малоизвестных брендов магазины приложения WeChat являются эффективным путем продвижения присутствия Китая в электронной торговле без значительных переplat на торговых площадках или создания официального вебсайта на китайском языке. Магазины подобного типа могут быть использованы крупными брендами для различных целей, таких как: запуск ограниченных коллекций, прямая трансляция по обучению нанесению макияжа, либо проектирования креативных игр [4].

Малые бренды за границей смогут войти на рынок электронной коммерции Китая через мини-программы WeChat, а крупные игроки могут проектировать сложные маркетинговые кампании, чтобы выделяться среди конкурентов. Таким образом, каждый участник вне зависимости от размаха бизнеса сможет использовать инструменты электронной торговли для улучшения своих позиций на рынке.

Одним из наиболее результативных примеров применения цифровых технологий для развития малого бизнеса являются так называемые «деревни Таобао». 17 октября 2016 г. Правительство Китая опубликовало Белую книгу «Действия по ликвидации бедности и прогресс в сфере прав человека Китая», тем самым задекларировав алгоритм

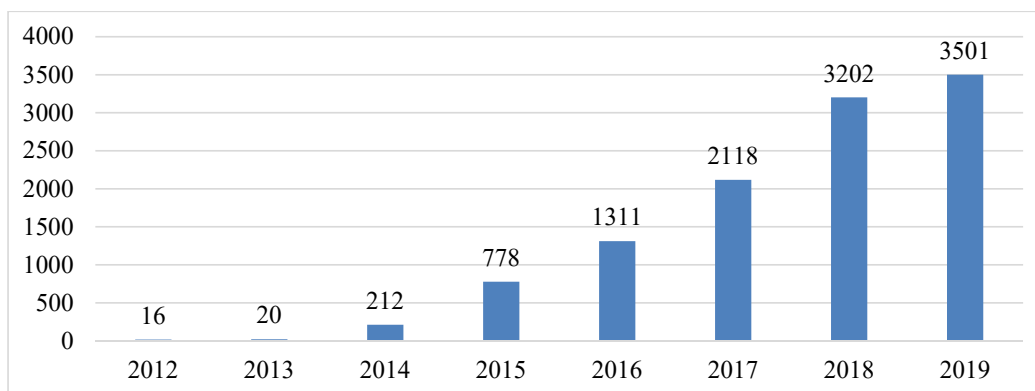


Рис. 3. Динамика роста количества «деревень Таобао»

Источник: [6, с. 134]

действий по формированию инфраструктуры, строительству дорог и развитию сети широкополосного Интернета до самых отдаленных населенных пунктов.

Многочисленная часть населения, живущая в сельских районах и пребывающая за чертой бедности, получила возможность создать собственный бизнес и выйти на крупнейший рынок сбыта через цифровую платформу Таобао. Именно среди подобных китайских деревень возник феномен населенных пунктов («деревень Таобао»), экономика которых целиком зависит от производства малыми предприятиями товаров, реализуемых крупнейшими китайскими интернет-магазинами. На рисунке 3 представлена динамика роста количества «деревень Таобао», которая наглядно демонстрирует, что абсолютное изменение прироста их числа вышло на наиболее высокий уровень в период 2018–2019 гг., в результате планомерного государственного развития инфраструктуры и поддержки малого бизнеса.

Таким образом, при наличии информационно-коммуникационной инфраструктуры, которая позволяет охватить всю территорию страны и предоставляет выход на международные рынки, малый бизнес получает основу для выстраивания инновационной стратегии и возможность устойчивого развития. Государства, поддерживающие развитие инфраструктуры и создание цифровых платформ, фактически обеспечивают фундамент для развития малого бизнеса. В свою очередь, готовность малого бизнеса к принятию и интеграции цифровых технологий определяет условия для структурных экономических изменений и перехода в цифровую реальность экономики как системы.

В контексте цифровизации экономики способности бизнеса к имплементации цифровых решений в свои бизнес-процессы ограничиваются не только технологическим потенциалом организации, но и наличием полноценной цифровой платформы, которая будет отвечать потребностям игроков различного уровня: государства, потребителей и других контрагентов. Цифровая платформа «в широком понимании, представляет собой коммуникационную и транзакционную среду, участники которой извлекают выгоду от взаимодействия друг с другом.

Принципиальная конструкция объекта включает в себя комплекс частей, подсистем, интерфейсов и технологических процессов, в которые включены как неизменные (основные), так и переменные (периферийные) компоненты, варьирующиеся от ситуации к ситуации».

Постепенное выстраивание такой архитектуры последовательно открывает возможности не только коммуникационного характера, но и для использования больших данных в коммерческих целях, внедрения искусственного интеллекта, развития интернета вещей и облачных технологий. Все перечисленные возможности, в свою очередь, напрямую влияют на развитие малого бизнеса.

Корпорация Alibaba инвестировала 10 млрд юаней в строительство 100 тыс. обслуживающих центров Таобао, развитие логистической инфраструктуры и обучение местных предпринимателей выходу на рынок Таобао. Общее число предприятий, созданных в рамках «Деревень Таобао», представлено в таблице 4.

Несмотря на различный экономический потенциал регионов Китая, необходимо отметить, что, на макроэкономическом уровне страны меры, предпринимаемые правительством КНР в рамках проекта по цифровизации, оказали положительное влияние на развитие малого бизнеса повсеместно.

Таким образом, информационные технологии определяют жизнь людей практически во всех сферах. Цифровизация бизнеса – закономерный шаг в развитии современной экономики. Острые кризисные явления в мировой экономике делают цифровизацию вынужденной. Цифровизация экономики открывает перед малым бизнесом новые возможности и перспективы. Использование цифровых технологий позволяет субъектам малого и среднего бизнеса снизить издержки, повысить эффективность и конкурентоспособность предприятия, осуществлять выпуск новых видов продуктов, занимая определенные ниши на рынке цифровых товаров и услуг.

Изучение китайской практики стимулирования развития малых предприятий посредством использования цифровизации, в частности, рассмотрение опыта «деревень Таобао», показало ключевую

Таблица 4

Общее число предприятий, созданных в «деревнях Таобао» в различных регионах Китая (2012–2019)

год	Регион Китая			
	Восточная часть	Центральная часть	Западная часть	Северная часть
2012	46792	1132	280	352
2013	73650	1434	716	448
2014	126764	1816	1679	519
2015	170850	2433	1844	590
2016	208562	2973	4006	634
2017	235221	3277	4086	702
2018	270457	3547	4112	769
2019	324570	3874	4178	793

Источник: [6]

роль государственной поддержки для выстраивания цифровой инфраструктуры и создания цифровых платформ, что составляет фундамент современного развития малого бизнеса. В то же время, важным фактором является готовность указанных сегментов

к цифровой интеграции. Тем не менее, опыт Китая продемонстрировал, что, даже при различном уровне экономического потенциала регионов страны, усилия правительства по внедрению цифровизации имели заметный эффект.

Литература:

1. Цифровизация и ее место в современном мире. URL: <https://www.gd.ru/articles/10334-tsifrovizatsiya> (дата обращения: 31.01.2021).
2. Возможности интернационализации европейских МСП. URL: http://ec.europa.eu/growth/smes/access-to-markets/internationalization/studies_en (дата обращения: 31.01.2021).
3. Балашевич М.И., Лю Сяомэй. Тенденции развития малого и среднего бизнеса в глобальной экономике. *Белорусский экономический журнал*. 2012. № 2. С. 122–132.
4. Пан Илинг. WeChat использует мини-программы, чтобы выйти на арену покупок в прямом эфире. 20 мая 2018. *Jing Daily*. 11 декабря 2018 г. URL: <https://jingdaily.com/wechat-livestreaming-mini-program> (дата обращения: 31.01.2021).
5. Обзор экономики Китая. URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/about_cn/eco_cn/ (дата обращения: 15.01.2021).
6. Лю М., Хуан Дж., Чжан К., Гао С. Что движет развитием электронной коммерции в сельских районах Китая – эмпирические доказательства появления деревень Таобао. Конференция, 28 июля – 2 августа 2018 г., Ванкувер, Британская Колумбия 277531, Международная ассоциация экономистов-аграрников. DOI: 10.22004/ag.econ.277531. URL: <https://ageconsearch.umn.edu/record/277531/> (дата обращения: 15.01.2021).

УДК 640.41:338.48

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБСЛУГОВУВАННЯ ІНОЗЕМНИХ ТУРИСТІВ В ЗАКЛАДАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

ORGANIZATION OF FOREIGN TOURIST SERVICE IN HOTEL AND RESTAURANT ESTABLISHMENTS

Янковська Г.В.

кандидат економічних наук,
завідувачка відділення управління та адміністрування
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж
Київського національного торговельно-економічного університету»

Yankovska Halyna

VSP «Khmelnitsky Trade and Economic Professional College
Kyiv National University of Trade and Economics»

В статті розглянуто особливості організації обслуговування іноземних туристів в закладах готельно-ресторанного господарства, проаналізовано стан та специфіку обслуговування іноземних туристів, визначено основні підходи організації обслуговування іноземних туристів в закладах готельно-ресторанного господарства, що надає можливість легкості в спілкуванні, висвітлено особливості меню індивідуально з урахуванням вподобань та національності іноземних туристів в закладах готельно-ресторанного господарства, охарактеризовано багаторівнева система обслуговування, що дозволяє задовольнити будь-які запити гостей, а саме використання кейтерингу в закладах готельно-ресторанного господарства.

Ключові слова: заклади готельно-ресторанного господарства, кейтеринг, гостинність, форми обслуговування офіціантами, види обслуговування, іноземні туристи.

В статье рассмотрены особенности организации обслуживания иностранных туристов в заведениях гостинично-ресторанного хозяйства, проанализировано состояние и специфику обслуживания иностранных туристов, определены основные подходы организации обслуживания иностранных туристов в заведениях гостинично-ресторанного хозяйства, дает возможность легкости в общении, освещены особенности меню индивидуально с учетом предпочтений и национальности иностранных туристов в заведениях гостинично-ресторанного хозяйства, охарактеризованы многоуровневая система обслуживания, позволяет удовлетворить любые запросы гостей, а именно использование кейтеринга в заведениях гостинично-ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: учреждения гостинично-ресторанного хозяйства, кейтеринг, гостеприимство, формы обслуживания официантами, виды обслуживания, иностранные туристы.

The article considers the peculiarity of the organization of service for foreign tourists in hotels and restaurants, analyzes the state and specifics of service for foreign tourists, identifies the main approaches to the organization of service for foreign tourists in hotels and restaurants, which provides ease of communication, highlights individual menu features, preferences and nationalities of foreign tourists in the hotel and restaurant industry, characterized by a multi-level service system that allows to meet any requests of guests, namely the use of catering in the hotel and restaurant industry.

Keywords: hotel and restaurant establishments, catering, hospitality, forms of service by waiters, types of service, foreign tourists.

Постановка проблеми. В даний час готельний і ресторанный сервіс активно розвиваються, вимоги гостей до обслуговування збільшуються, тому ресторатори та готельєри використовують, і придумують різні методи для залучення гостей і їх утримання. Потреба в їжі, по піраміді американського психолога А. Маслоу, є чільною нарівні з потребою у сні, житло і воді. Звідси випливає, що закладам ресторанного господарства потрібно приділяти не менше уваги, ніж готелям, так як ці поняття нерозривно пов'язані і загальний успіх залежить від успішної організації кожного з них.

Заклади готельно-ресторанного господарства - явище зрозуміле і закономірне. Надання послуг харчування в закладах має велике значення в багатьох аспектах існування всього підприємства. Вибираючи заклад готельно-ресторанного господарства, ми користуємось певними критеріями, які впливають на кінцеве рішення. Для того, щоб заклад готельно-ресторанного господарства приваблював гостей і мав постійний дохід необхідний розвиток, оновлення, впровадження системи знижок, акції і т.д. Заклади готельно-ресторанного господарства – одна з галузей сфери обслуговування, яка сприяє створенню комфортних умов для тих, хто приїжджає у справах служби або на відпочинок, а також розвитку іноземного туризму. Серед проблем, висунутих туризмом, найбільш важливою є проблема обслуговування і гостинності. За останній час вимоги до якості послуг і сервісу у туристів, а особливо іноземних різко зросли, не всі заклади готельно-ресторанного господарства відповідають всім вимогам європейського рівня. Індустрія гостинності є частиною індустрії подорожей і туризму. Основними сегментами індустрії гостинності є підприємства харчування і підприємства розміщення в усьому їх різноманітті.

Заклади готельно-ресторанного господарства, виробляє і надає гостям харчування з метою задоволення їх гастрономічних потреб. Економічною метою цього виду діяльності є отримання прибутку. Таке поєднання двох видів діяльності може залучити нових гостей, а також підвищити статус підприємства в цілому. Однак, якщо послуги в закладах готельно-ресторанного господарства організована непрофесійно, вони навпаки можуть змінити ситуацію в гіршу сторону. Для того, щоб уникнути такої ситуації, потрібно знати всі аспекти в організації обслуговування іноземних туристів в закладах готельно-ресторанного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема сфери готельно-ресторанного господарства

та громадського харчування досліджується у працях С.І. Байлик, Н.І. Кабушкін, Г.А. Бондаренко, В.І. Карсекіна, В.А. Квартальнов, О.І. Кочерги, В.І. Пивоварова, Я.С. Столярова, А.А. Мазаракі, М.П. Мальська, І.Г. Пандяк, Г.Т. П'ятницької, В. К. Федорченко та ін. учених та науковців.

Мета статті. Організація обслуговування іноземних туристів в закладах готельно-ресторанного господарства. Виходячи з поставленої мети були сформульовані наступні завдання: визначити поняття, сутність і характеристику послуг закладів готельно-ресторанного господарства; виявити особливості обслуговування іноземних туристів закладами готельно-ресторанного господарства, зробити висновки по виконаній роботі.

Виклад основного матеріалу. Основними типами закладів готельно-ресторанного господарства є ресторани, бари і кафе. У всіх готелях (крім нижчої категорії) передбачаються ресторан, кафе. Місткість залів ресторанів, кафе дорівнює кількості осіб, які проживають в готелях. Однак місткість може бути змінена за допомогою відповідних техніко-економічних розрахунків. У готелях 3-х, 4-х і 5-ти зіркових проектується бари. У готелях вищої категорії (5-ти зіркових) проектується нічний клуб. Заклад готельно-ресторанного господарства включає в число своїх місць окремі кабінети, банкетний зал (зали), число місць в яких становить 20% загальної місткості закладу. У готелях всіх категорій (крім нижчої) має бути забезпечення можливості харчування в номерах [1].

Для обслуговування іноземних туристів виділяють окремі зали або необхідну кількість столів в загальному залі, на столи ставлять національні прапорці. Якщо в залі харчуються туристи різних класів, то їх розміщують за окремими столами. Метрдотель та офіціанти, які обслуговують іноземних туристів, повинні володіти іноземними мовами в обсязі, необхідному для виконання своїх обов'язків. Вони повинні вміти вітати туристів іноземною мовою, надавати індивідуальним туристам допомогу у виборі страв і напоїв, давати характеристику страв і напоїв, зазначених в меню, відповідати на питання, що стосуються порядку обслуговування, пояснювати порядок розрахунку, називати вартість страв і напоїв. Обслуговування іноземних туристів та їх харчування, які подорожують індивідуально, надається за готівковий розрахунок і за кредитними картками деяких іноземних фірм, перелік яких повинен бути в закладі готельно-ресторанного господарства. З метою прискорення обслуговування іноземних туристів організовується «шведський стіл». У тих випадках, коли

складається меню для туристів, дуже часто пропонують вранці туристам стандартний європейський сніданок.

Складаючи меню для іноземних туристів необхідно враховувати національні смаки і звички в харчуванні. Для обслуговування попередньо на столи ставлять воду фруктову, мінеральну або кип'ячену з льодом, а також хліб, булочки, джем, холодні закуски, кисломолочні продукти, солодкі страви. При організації обслуговування та харчуванні іноземних туристів слід мати на увазі, що більшість людей в усіх країнах світу харчуються три рази в день. У багатьох країнах сніданок легкий (Англія, Італія, Франція та ін.). У ряді країн (Англія, США, Франція, Канада та ін.) Прийнято другий сніданок [2, с. 215].

В закладах готельно-ресторанного господарства організація обслуговування іноземних туристів діє багаторівнева система обслуговування, що дозволяє задовольнити будь-які запити гостей. Найбільш розповсюдженою є кейтеринг. Кейтеринг (виїзне обслуговування) – вид діяльності компанії, що поставляє продукти харчування, посуд, напої і все необхідне для організації будь-якого громадського заходу [3, с. 123].

Організація виїзного обслуговування в приміщенні полягає в тому, що замовнику сервісних послуг пропонують обладнані приміщення (аванзал, банкетний зал) для проведення різних заходів. Даний вид обслуговування схожий на традиційне обслуговування в підприємстві громадського харчування, відрізняється від нього тим, що захід проходить на території, обраної замовником. Перевага даного виду кейтерингу – економія часу для підготовки виїзного заходу, а недолік – великі витрати з оплати лізингу (приміщення, обладнання), страховки, накладних та виробничих витрат.

Організація виїзного обслуговування поза приміщенням передбачає обслуговування на території замовника відповідно до його вимог.

До даного виду кейтерингу також відносять соціальний і VIP-кейтеринг. Відмітна особливість соціального кейтерингу – процес приготування страв відбувається на території і обладнанні замовника і під його контролем. Перевага соціального кейтерингу – невеликі накладні витрати і відсутність витрат на обладнання. Підприємство громадського харчування може уявити замовнику окремі предмети для сервіровки і аксесуари для додання елегантності столу. VIP-кейтеринг передбачає виїзне обслуговування із залученням висококваліфікованих кухаря і офіціанта. У приміщенні замовника і під його наглядом здійснюється повний цикл обробки продуктів і приготування страв [6, с. 97].

Також регулярно проводяться дні національної кухні. Зустріч починається біля вхідних дверей, де їх люб'язно вітає іноземною мовою.

Обслуговування іноземних туристів має певні особливості. Перш за все, необхідно враховувати національність гостей, для приготування страв рідної кухні туристів, що вимагає великої майстерності кухаря, інакше можна домогтися зворотного ефекту

і образити патріотичні почуття гостя. Іноземних туристів забезпечують триразовим харчуванням (сніданок, обід, вечеря).

При організації обслуговування сніданків, обідів і вечері іноземних туристів використовуються наступні методи обслуговування: «А-ля карт» – з карти-меню страв і напоїв гості вибирають те, що їм більше подобається, після чого замовлення передається на кухню і відразу ж починається приготування і сервірування замовлених страв і напоїв. Офіціант активно допомагає гостям вибрати страву і напої; «А парт» – гості роблять замовлення попередньо, обслуговування здійснюється в чітко встановлений проміжок часу; «Табльдот» – все гості обслуговуються в один і той же час і за тим же меню; «Шведський стіл» – гості самі вибирають з великого асортименту різних готових страв ті, які сподобалися; «Буфетне обслуговування» – засновано на використанні принципу самообслуговування. Асортимент страв і закусок поповнюється офіціантом або буфетником, який також виконує ряд інших функцій: відкорковує пляшки з напоями, готує чай або каву, забирає використаний посуд і прилади [4, с.157].

Ще одна особливість обслуговування іноземних туристів в закладах готельно-ресторанного господарства полягає в тому, що офіціанти повинні допомогти вибрати блюдо або меню з урахуванням традицій національної кухні туристів і вміти запропонувати страву національної української кухні. Це вимагає від персоналу вміння орієнтуватися в особливостях кухонь народів світу і знання іноземних мов. Свою специфіку має обслуговування іноземних туристів, які подорожують групами або індивідуально, так організація обслуговування груп іноземних туристів здійснюється в окремих залах або спеціально виділеними столами в загальному залі закладах готельно-ресторанного господарства. На один зі столів у залі, призначеному для харчування груп іноземних туристів, або на столиках в загальному залі ставляться на підставці національні прапорці країни, з якої прибули туристи. Вони допомагають іноземним туристам краще орієнтуватися в залі і безпомилково зайняти місця за своїми столами. Іноземних туристів інформують про місцезнаходження та режим роботи закладу готельно-ресторанного господарства, види послуг, які надаються, форми розрахунку за них [6, с. 67].

Офіціант, який обслуговує столи для індивідуальних іноземних туристів, друкує чеки на спеціальній секції каси, отримує за ним з роздавальної і буфета продукцію і обслуговує гостя. Разом з офіціантом і касиром (старшим касиром) метрдотель знімає показники касового апарату і записує у відомості загальну суму харчування, а потім передає відомість в касу ресторану для включення її в звіт разом із замовленням на відпустку сніданків, обідів і вечері. Прогресивною формою обслуговування є обслуговування по типу «шведського столу», при якому значно спрощуються розрахунки. За додаткову плату індивідуальні іноземні туристи можуть замовити сніданок або вечерю в номер [3, с. 79].

Послуги харчування індивідуальним іноземним туристам можуть не включатися до вартості путівки та надаватися за готівку (національну або вільно конвертовану валюту) або по кредитних картах. В такому випадку розрахунки ведуться безпосередньо між туристом і рестораном (як в готелі, так і поза ним). Контроль за обслуговуванням іноземних туристів та грошовими розрахунками з ними у валюті здійснює метрдотель, який несе повну матеріальну відповідальність як за збереженість валюти, так і за правильність рахунків. Харчування за готівковий розрахунок організовується по меню страв на замовлення та часто ведеться за методом а-ля карт, рідше – а парт. Меню повинно бути надруковано українською та однією з мов міжнародного спілкування. По-перше, заклади готельно-ресторанного господарства мають великі внутрішні ресурси, ніж незалежні заклади громадського харчування, тому що часто стикаються з груповими відвідинами. А значить вони можуть дозволити собі підключити до роботи кваліфікований персонал, проекспериментувати з меню і інтер'єром. По-друге, закладами готельно-ресторанного господарства мають підтримку з боку готелю у вигляді організатора, що включає в вартість номера сніданки. По-третє, закладами готельно-ресторанного господарства, це зручно відвідувачам, що є, мабуть, головним їх перевагою. Сервіс іноземних туристів, які обслуговуються з відміткою «особлива увага», повинен здійснювати особисто метрдотель (адміністратор) ресторану. Він зустрічає гостя, надає допомогу в розміщенні за столом, приймає замовлення, подає страви, здійснює розрахунки і проводить гостя. Заклади готельно-ресторанного господарства обслуговують гостей які проживають в них, так і широку публіку. Вони також організують обслуговування урочистих і офіційних прийомів, нарад, конференцій, конгресів, надає гостям інші послуги: продаж сувенірів, квітів, обслуговування в готельних номерах і т. д. [4, с. 182].

Література:

1. ДСТУ 4281: 2004. Заклади ресторанного господарства. Класифікація [Текст]. Введ. 31.03.2004 р. Київ : Держспоживстандарт України, 2004. 12 с.
2. Бойко Н.Г., Гопкало Л.М. Организация гостиничного хозяйства : Учебник. Киев : Киев, нац. торг.-экон. ун-т, 2006. 448 с.
3. Карсенін В., Ткаченко Т. Проблеми розвитку ресторанного господарства в Україні. Київ : Економіка України, 2011. С. 41–46.
4. Литвиненко Т.К. Новітні технології обслуговування у сфері ресторанного бізнесу. Київ : Знання. 2011. 215 с.
5. Мальська М.П., Пандяк І.Г. Готельний бізнес: теорія та практика : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
6. П'ятницька Г.Т. Інноваційні ресторани технології : основи теорії : навч. посіб. для вищ. навч. закл. Київ : Кондор-Виробництво, 2013. 250 с.

Таким чином, робота сучасного закладу готельно-ресторанного господарства не можлива без налагодженої роботи. При правильній налагодженій роботі усередині закладу готельно-ресторанного господарства, ця структурний підрозділ здатне приносити дохід можна порівняти з доходом від номерного фонду. Робота сучасного закладу готельно-ресторанного господарства, неможлива без чіткого маркетингового плану. Завдяки маркетинговому плану, можна уникнути помилок у визначенні контингенту потенційних споживачів, виявити основних конкурентів, проаналізувати майбутнє місце розташування закладу.

В умовах жорсткої конкуренції навіть перед відомими закладами готельно-ресторанного господарства виникає достатньо складна задача: як утримати свої позиції на ринку і зберегти ефективність діяльності. Багато фахівців схиляються до думки, що саме основним чинником успіху більшості закладів готельно-ресторанного господарства організації обслуговування іноземних туристів, а також є вірність клієнтів, іншими словами їх лояльність.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином після проведеного дослідження, можна зробити наступні висновки про те, що єдиним джерелом добробуту закладу готельно-ресторанного є іноземні туристи, які користуються послугами, що надаються. Тому в умовах конкуренції робота повинна бути організована таким чином, щоб віддали перевагу саме нашому підприємству серед інших, погодилися з асортиментом і якістю пропонованих страв і послуг, рівнем обслуговування і пішли з бажанням повернутися ще раз. Саме на це і повинно бути направлено рішення всіх управлінських завдань, ось одна з них: розробка, впровадження та організація застосування системи мотивації і стимулювання контактного персоналу (офіціант і т. д.), спрямованої на підвищення якості прийому і обслуговування іноземних туристів в закладах готельно-ресторанного господарства.

ГІБРИДНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНФЛІКТ ЯК ЗАГРОЗА ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

HYBRID FINANCIAL CONFLICT AS A THREAT TO THE FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISES IN UKRAINE

Яструбецька Л.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Yastrubetska Lesya

*Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Finance, Money Circulation and Credit
Lviv National University named Ivan Franko*

У статті аргументовано вплив глобалізаційних процесів в економіці, пандемії Covid-19 одночасно зі стрімким розвитком цифрових технологій на формування економіки нової епохи, що своєю чергою зумовлює трансформацію механізмів управління фінансово-господарською діяльністю ділових одиниць. В цьому контексті автором обґрунтовано актуальність формування оновленої, відповідної вимогам часу, концепції фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. В статті акцентовано на тому, що значна кількість загроз фінансовій безпеці суб'єктів господарювання є формою виразу суперечностей між фінансовими інтересами підприємства та його внутрішнім і зовнішнім середовищем. Розглянуто погляди науковців на трактування змісту категорії "конфлікт" й споріднених понять та подано авторське бачення сутності фінансових конфліктів і їх структурних елементів. Також автором запропоновано класифікувати фінансові конфлікти за низкою ознак, зокрема: суб'єктами фінансового конфлікту, сферою його виникнення, відношенням до суб'єкта господарювання, рівнем впливу на фінансову безпеку, природою виникнення, рівнем взаємодії учасників фінансового конфлікту та його тривалістю, організаційно-правовою формою конфліктуючих сторін й наслідками впливу на фінансову безпеку. В статті також обґрунтовано необхідність дослідження гібридної природи фінансових конфліктів в підприємницькій діяльності, зокрема охарактеризовано такі гібридні фінансові конфлікти, як рейдерство, недобросовісна конкуренція, фінансове шахрайство.

Ключові слова: фінансова безпека суб'єктів підприємництва, конфлікт, конфлікт інтересів, корпоративний конфлікт, податковий конфлікт, фінансовий конфлікт, гібридний фінансовий конфлікт.

В статье аргументировано влияние глобализационных процессов в экономике, пандемии Covid-19 одновременно со стремительным развитием цифровых технологий на формирование экономики новой эпохи, что в свою очередь обуславливает трансформацию механизмов управления финансово-хозяйственной деятельностью деловых единиц. В этом контексте автором обоснована актуальность формирования обновленной требования времени концепции финансовой безопасности субъектов предпринимательства. В статье акцентировано на том, что значительное количество угроз финансовой безопасности субъектов хозяйствования является формой выражения противоречий между финансовыми интересами предприятия и его внутренней и внешней средой. Рассмотрены взгляды ученых на трактовку содержания категории "конфликт" и родственных понятий и представлено авторское видение сущности финансовых конфликтов и их структурных элементов. Также автором предложено классифицировать финансовые конфликты по ряду признаков, в частности: за субъектами финансового конфликта, сферой его возникновения, отношением к субъекту хозяйствования, уровнем влияния на финансовую безопасность, природой возникновения, уровнем взаимодействия участников финансового конфликта и его продолжительностью, организационно-правовой формой конфликтующих сторон и последствиями влияния на финансовую безопасность. В статье также обоснована необходимость исследования гибридной природы финансовых конфликтов в предпринимательской деятельности, в частности охарактеризованы такие гибридные финансовые конфликты, как рейдерство, недобросовестная конкуренция, финансовое мошенничество.

Ключевые слова: финансовая безопасность субъектов предпринимательства, конфликт, конфликт интересов, корпоративный конфликт, налоговый конфликт, финансовый конфликт, гибридный финансовый конфликт.

The article argues the impact of globalization in the economy, the Covid-19 pandemic, along with the rapid development of digital technologies on the formation of the economy of a new era, which in turn leads to the transformation of management mechanisms of financial and economic activities of business units. In this context, the author substantiates the relevance of forming a new concept of financial security of business entities in accordance with the requirements of the time.

The article emphasizes that a significant number of threats to the financial security of economic entities is a form of expression of contradictions between the financial interests of the enterprise and its internal and external environment. The views of scholars on the interpretation of the content of the category "conflict" and related concepts are considered and the author's vision of the essence of financial conflicts and their structural elements is presented. The author also proposes to classify financial conflicts on a number of criteria, in particular: the subjects of financial conflict, sphere of financial conflict, attitude to the business entity, the level of impact on financial security, nature of origin, level of interaction of financial conflict participants and its duration, organizational and legal form of the conflicting enterprises and the consequences of the impact on financial security. The article also substantiates the need to study the hybrid nature of financial conflicts in business, in particular, describes such hybrid financial conflicts as raiding, unfair competition, financial fraud.

Keywords: financial security of business entities, conflict, conflict of interests, corporate conflict, tax conflict, financial conflict, hybrid financial conflict.

Постановка проблеми. Кожна підприємницька структура в ході фінансово-господарської діяльності взаємодіє з чималою кількістю суб'єктів економічного оточення, що потребує збалансування її фінансових інтересів з фінансовими інтересами контрагентів на кожному етапі взаємодії. Крім того, внутрішнє середовище підприємства також є джерелом різноманітних суперечностей та протистоянь. Неузгодження фінансових інтересів суб'єкта господарювання з фінансовими інтересами дотичних до його діяльності структур та власним персоналом може призвести до виникнення різного роду конфліктних ситуацій. В умовах фінансової кризи, спричиненої пандемією Covid-19, що набула значних масштабів як в Україні, так і в світовому вимірі, протистояння у фінансовій сфері значно загострились. Це актуалізує потребу дослідження нових загроз фінансовій безпеці суб'єктів підприємництва, однією із яких є фінансові конфлікти.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Над питаннями фінансової безпеки працювали вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема О. Барановський, І. Бланк, З. Варналій, А. Єпіфанов, М. Єрмошенко, О. Підхонний, В. Предборський та інші. Вчені різносторонньо досліджують проблеми фінансової безпеки та розглядають численні її взаємозв'язки з іншими науковими категоріями. В той же час, фінансові конфлікти як один із основних чинників фінансової безпеки ще не достатньо розкрито в фаховій економічній літературі.

Мета дослідження. Водночас сучасні фінансові протистояння між підприємствами розгортаються із використанням множинності протиправних методів, зокрема корупційних технологій взаємодії з державними органами, кіберзлочинів, економічного шпигунства, що призводить до зростання таких суспільно небезпечних явищ, як рейдерство, недобросовісна конкуренція, фінансові шахрайства. Гібридна природа таких фінансових конфліктів актуалізує потребу перегляду і трансформації теоретичних і практичних підходів до конфліктів та фінансової безпеки суб'єктів підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Значна кількість загроз фінансовій безпеці суб'єктів господарювання є формою виразу суперечностей між фінансовими інтересами підприємства та його внутрішнім і зовнішнім середовищем. Гострота розбалансованості цих інтересів породжує конфлікти в сфері

фінансово-господарської діяльності. Фінансові протистояння зумовлюють втрату господарських зв'язків із постачальниками та замовниками, погіршують відносини з органами державної влади, формують негативну ділову репутацію на ринку, що призводить до втрати інвестиційної привабливості. Наслідком неефективних інструментів протидії таким конфліктам та зволікання з їхнім вирішенням є зниження рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Дослідженню умов, причин і чинників виникнення конфліктів, а також послідовності етапів їх розвитку присвячено праці як вітчизняних, так й зарубіжних науковців. На основі них розроблено чимало теорій конфліктів. Водночас серед вчених й досі не сформовано єдиного бачення сутності конфлікту. Значною мірою це пов'язано з тим, що конфліктологія є інтеграційною сферою наукових знань, яка об'єднуючи наукові здобутки з різних галузей, зокрема психології, соціології, історії, політології, юриспруденції, педагогіки, економіки, математики, засвідчує усю багатогранність конфлікту як наукової категорії.

Щодо власне трактування поняття "конфлікт", то вченими наводяться такі тлумачення цієї категорії:

– конфлікт (лат. *conflictus* – зіткнення) – це зіткнення поглядів, інтересів, позицій, що супроводжується конфронтацією, суперництвом, конкуренцією чи протиборством його учасників [14];

– конфлікт – це зіткнення протилежних інтересів (цілей, позицій, думок, поглядів та ін.) на ґрунті суперництва; це відсутність взаєморозуміння з різних питань, пов'язана з гострими емоційними переживаннями [11, с. 318];

– конфлікт – це процес крайнього загострення суперечностей і боротьби двох чи більше сторін соціальної взаємодії, який супроводжується негативними емоціями. Це відкрите або приховане протистояння цих сторін унаслідок відстоювання ними взаємовиключних інтересів, цілей, позицій, суджень чи поглядів [5].

– конфлікт – боротьба за цінності і домагання за певний статус, владу і ресурси, в якій метою є нейтралізація супротивника, завдання йому збитку або усунення [3].

Незважаючи на різні трактування конфлікту, викладені вище визначення не суперечать, а доповнюють одне одного, розкриваючи різні сторони й умови конфліктів, та всі вони засвідчують наявність

суперечності, яка виникає в процесі певних взаємовідносин.

Крім того, на думку окремих вчених, поряд із поняттям «конфлікт» існують схожі за змістом категорії, що є доповнюючими у сутнісних характеристиках конфлікту. Насамперед це стосується розмежування понять "конфлікт" і "конфліктна ситуація", що водночас не заперечує існування між ними тісної спорідненості. Проте, на думку Є.П. Ільїна, конфліктна ситуація – це виникнення розбіжностей, що буває при дискусії, спорі, в той час, як конфлікт – це взаємне негативне відношення, яке виникає при зіткненні бажань, думок [2]. Схожого бачення дотримується Є. А.Уткін, який вважає, що конфліктна ситуація є передумовою переходу у конфлікт. І необхідною умовою такого переходу є усвідомлення цієї ситуації хоча б одним із учасників [12].

В економічній літературі зустрічається також поняття "конфлікт інтересів". Зокрема розуміють під конфліктом інтересів ситуацію вибору управлінського рішення, коли суб'єкт управління має суперечності між благом компанії і своїм власним інтересом. Так, якщо йдеться про державні органи влади, то конфлікт інтересів може існувати, коли в державного службовця є особисті інтереси у фінансовій сфері, що можуть призвести до зазначеного конфлікту. У цьому випадку можна застосувати таке визначення: конфлікт інтересів у площині бізнес-влада припускає, що особистий інтерес державного службовця може вплинути на його поведінку або процес ухвалення рішення [10, с. 63].

Закон України "Про запобігання корупції" від 14.10.2014 1700-VII визначає такі види конфлікту інтересів [9]:

– потенційний конфлікт інтересів – наявність у особи приватного інтересу у сфері, в якій вона виконує свої службові чи представницькі повноваження, що може вплинути на об'єктивність чи неупередженість прийняття нею рішень, або на вчинення чи невчинення дій під час виконання зазначених повноважень;

– реальний конфлікт інтересів – суперечність між приватним інтересом особи та її службовими чи представницькими повноваженнями, що впливає на об'єктивність або неупередженість прийняття рішень, або на вчинення чи невчинення дій під час виконання зазначених повноважень.

В цілому ж поняття "конфлікт інтересів" означає ситуацію розбалансованості інтересів її учасників, спричинену різними очікуваннями від взаємодії.

Зміна одних теорій іншими забезпечувала постійне концептуальне оновлення конфліктології та підходів до визначення поняття "конфлікт", "конфліктна ситуація", "конфлікт інтересів". Водночас, реалії сьогодення актуалізують потребу дослідження конфліктів, що охоплювало б ширший перелік питань, зокрема не лише вивчення конфлікту як соціально-психологічного явища, а й розкриття природи фінансового конфлікту як особливого суспільного явища, складових та причин виникнення таких конфліктів, а також класифікації та можливості управління ними.

Проаналізувавши напрацювання науковців в даній проблематиці ми з'ясували, що поняття "фінансовий конфлікт" ще не набуло значного розвитку в фаховій науковій літературі. Підхромний О.М. конкретизує лише, що важливим чинником фінансового конфлікту є певна фінансова угода, зокрема зазначає, що такий конфлікт має свою власну логіку, що підпорядковує собі сторони, які вступили у протистояння [7, с. 58].

Окремо вченими [8] серед фінансових конфліктів розглядаються податкові конфлікти. Коли йде мова про податкові конфлікти, то необхідно зауважити, що взаємовідносини в сфері оподаткування є конфліктними за своєю природою в цілому, оскільки є відображенням зіткнення індивідуальних й суспільних інтересів. Завдяки імперативному методу правового регулювання індивідуальні інтереси підпорядковуються суспільним. Податкові конфлікти мають законодавчо окреслені та організаційно сформовані механізми їх регулювання за допомогою відповідних нормативно-правових актів і спеціальних інститутів захисту прав та інтересів підприємств-платників податків. Водночас, існує низка чинників, які зумовлюють виникнення прихованої форми конфлікту інтересів між підприємствами та фіскальними органами, яка є відображенням неприйняття державної політики в сфері оподаткування, діяльності фіскальних органів та має свій вияв у переході підприємств в тіньовий сектор ведення бізнесу.

В науковій літературі зустрічається також термін "корпоративний конфлікт", до трактування якого існують такі підходи:

– корпоративний конфлікт – розбіжності (суперечки) між акціонерами (інвесторами) і менеджерами товариства з огляду на порушення прав акціонерів, які призводять або можуть призвести до позовів стосовно товариства, що його контролює акціонер, або керівників щодо рішень, ухвалюваних ними, дострокового припинення повноважень органів управління, суттєвої зміни в складі акціонерів [4, с. 11];

– корпоративний конфлікт – суттєві розбіжності між акціонерами акціонерного товариства і самим товариством в особі органів управління та посадових осіб, а також між акціонерами акціонерного товариства щодо питань фінансово-господарської діяльності, корпоративного управління товариством, зумовлені різним розумінням акціонерами і посадовими особами товариства окремих положень корпоративного законодавства України [13];

– корпоративний конфлікт – форма виклику, публічного декларування намірів досягти реалізації своїх прав [6, с. 54–56].

Таке різноманіття термінів створює плутанину в категоріальному апараті та зумовлює необхідність визначення сутності фінансових конфліктів та розроблення їх класифікації.

На наш погляд, фінансовий конфлікт – це протистояння суб'єктів фінансових відносин, що виникає в ході проведення ними фінансово-господарської діяльності внаслідок несумісності інтересів та ціннісних орієнтирів.

Для глибшого розуміння сутності фінансового конфлікту важливо виділити його основні структурні елементи та ознаки (рис. 1).

Основними структурними елементами фінансового конфлікту, є сторони, предмет та умови конфлікту, а також мотиви, образи (уявлення) конфлікту й способи поведінки в конфлікті. Є п'ять основних способів поведінки в конфлікті: відхід від конфлікту, боротьба, поступливість, компроміс, співробітництво. Реалізація того чи іншого способу в кожній конкретній ситуації залежить від особливостей конфліктної ситуації, а також індивідуально-психологічних характеристик учасників конфлікту.

Фінансові конфлікти пропонуємо групувати за такими критеріями (див. рис. 2).

1. За суб'єктами фінансового конфлікту пропонуємо виділяти:

- фінансові конфлікти між власниками підприємства;
- фінансові конфлікти між власниками та топ-менеджерами підприємства;
- фінансові конфлікти між топ-менеджерами підприємства та інститутами фінансово-кредитної системи;
- фінансові конфлікти між топ-менеджерами підприємства та державними органами;
- фінансові конфлікти між топ-менеджерами підприємства та іншими суб'єктами господарювання;
- фінансові конфлікти між працівниками підприємства.

2. За сферою виникнення фінансового конфлікту:

- фінансові конфлікти в інвестиційно-інноваційній сфері;
- фінансові конфлікти у кредитній сфері;
- фінансові конфлікти в сфері оподаткування;
- фінансові конфлікти в інших сферах діяльності.

3. За відношенням до суб'єкта господарювання:

- внутрішні фінансові конфлікти, що зумовлені діями безпосередніх учасників підприємства та, зазвичай, регульовані з використанням внутрішніх важелів, що передбачені установчими документами;

- зовнішні фінансові конфлікти, що виникають між безпосередніми учасниками підприємства та суб'єктами його економічного оточення, і регульовані, здебільшого, за участю відповідного уповноваженого державного органу.

4. За рівнем впливу на фінансову безпеку:

- фінансові конфлікти з високим рівнем впливу;
- фінансові конфлікти з низьким рівнем впливу;
- фінансові конфлікти, які не впливають на фінансову безпеку акціонерного товариства.

5. За природою виникнення фінансового конфлікту:

- об'єктивно зумовлені фінансові конфлікти, породжені складними ситуаціями, в яких опинились суб'єкти конфлікту через вплив певних чинників, зокрема, неоптимальний розподіл функцій і відповідальності;

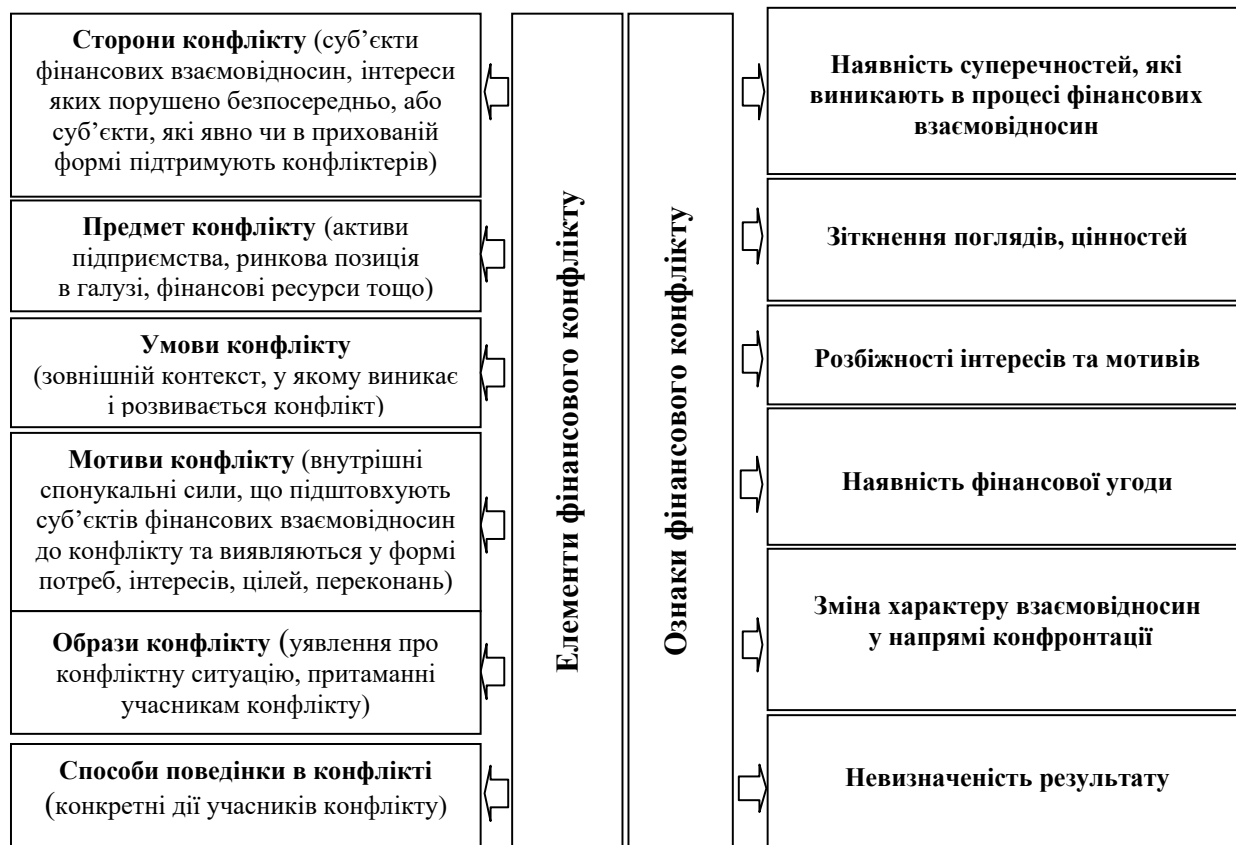


Рис. 1. Структурні елементи та ознаки фінансових конфліктів

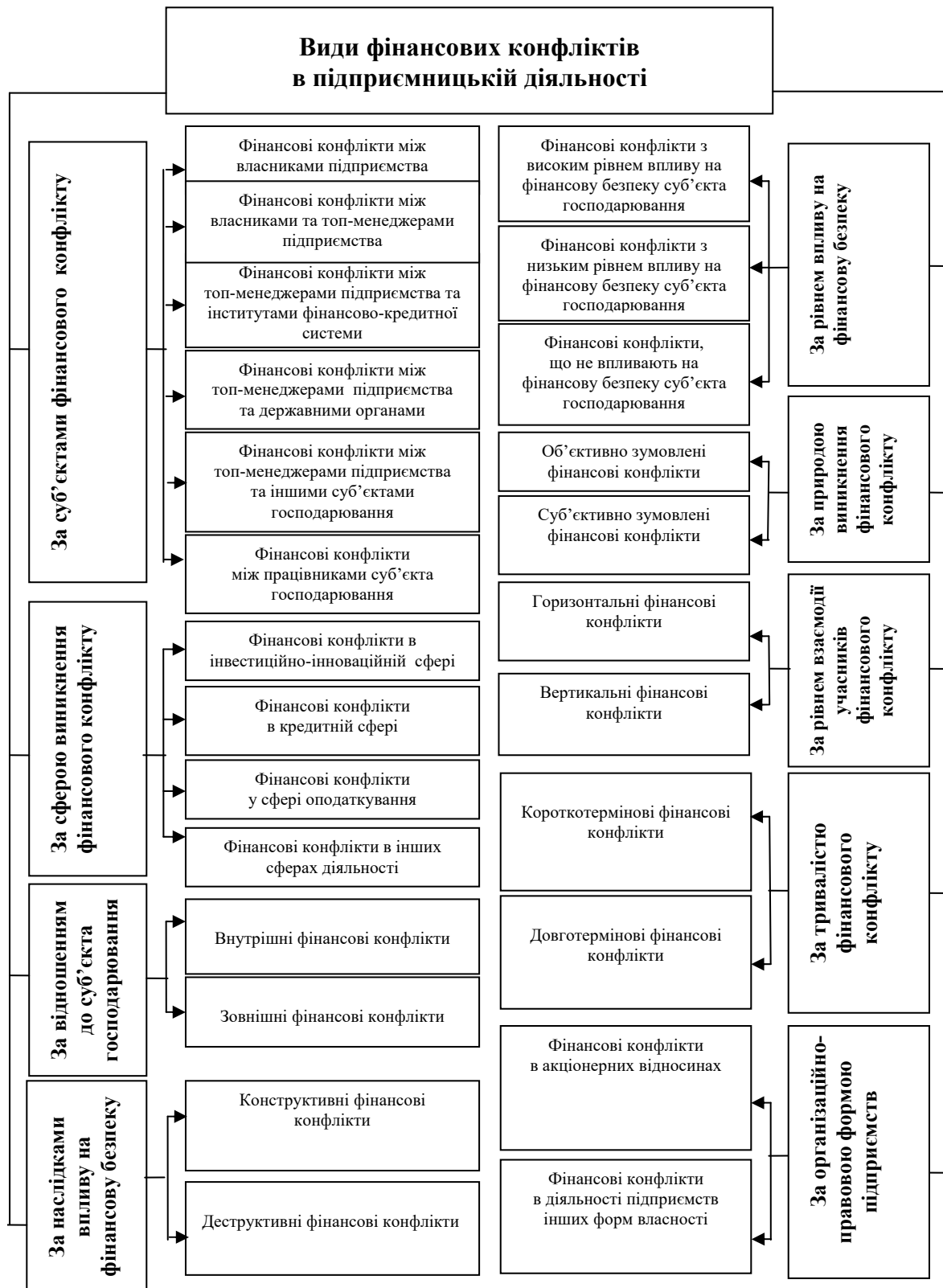


Рис. 2. Види фінансових конфліктів в підприємницькій діяльності

– суб'єктивно зумовлені фінансові конфлікти, що виникають унаслідок особистісних характеристик сторін конфлікту.

6. За рівнем взаємодії учасників фінансового конфлікту:

– вертикальні фінансові конфлікти (виникають між працівниками та керівниками);

– горизонтальні фінансові конфлікти (виникають між працівниками).

7. За тривалістю фінансового конфлікту:

– короткотермінові фінансові конфлікти, які, зазвичай, є наслідком взаємного непорозуміння учасників конфлікту та помилок, які швидко виправляють;

– довготермінові фінансові конфлікти, що пов'язані з суттєвими розбіжностями в підходах до фінансового управління, об'єктивними труднощами у виконанні роботи тощо.

8. За організаційно-правовою формою підприємств-учасників фінансового конфлікту:

– фінансові конфлікти в акціонерних відносинах;

– фінансові конфлікти в діяльності підприємств інших форм власності.

9. За наслідками впливу на фінансову безпеку:

– конструктивні фінансові конфлікти (здатні генерувати позитивний ефект для підприємства, оскільки вони пов'язані з суперечностями та розбіжностями щодо принципово значущих проблем життя організації та можуть сприяти розвитку колективу шляхом виявлення та ліквідації джерела розбіжностей).

– деструктивні фінансові конфлікти (гальмують розвиток підприємства, знижуючи мотивацію, працездатність працівників, зумовлюють зниження фінансових результатів діяльності підприємства).

На сьогоднішній день глобальна ситуація щодо питань фінансової безпеки зазнала суттєвих змін. Швидка інформатизація фінансових процесів супроводжується появою низки фінансових протистоянь, характерною ознакою яких є перехід до використання гібридних важелів впливу на досягнення бажаних результатів фінансового конфлікту. Під гібридністю розуміємо використання учасниками фінансового конфлікту комбінації двох або більше типових та нетипових методів його вирішення на свою користь.

Тема гібридних війн та гібридних конфліктів на сьогодні набула поширення та розвитку, передусім, на міждержавному рівні. Гібридизацію в цьому контексті розглядають як співіснування багатьох не поєднаних елементів. Фактично «гібридну війну» визначають як поєднання несумісних елементів, а саме: фрагментарне і ситуативне поєднання різних методів і теорій війни, впровадження їх в різні сфери і галузі, особливо в інформаційну, ідеологічну та морально-етичну. Так, під гібридними загрозами вбачають, зокрема, поширення дезінформації, кібератаки на інформаційні системи, а також інші види атак за допомогою сучасних технологій.

В Україні внаслідок ведення гібридної війни Російської Федерації актуалізувались дослідження даної проблематики як в теоретичній, так і в прикладній площині, результатом чого стало опублікування низки наукових праць, зокрема "Світова гібридна війна: український фронт" під редакцією В. Горбуліна, "Теорія війни і миру. Геофілософія Європи", О. Базалука, "Конфлікт на Сході України у дзеркалі соціально-філософської рефлексії" Р. Додонова.

Водночас, зауважимо, що фінансова безпека як системне поняття, інтегрує в собі як фінансові

інтереси світової спільноти, міждержавних утворень, держави, так і фінансові інтереси окремих громадян, домашніх господарств, населення, суб'єктів підприємництва. На різних рівнях управління та щодо різних об'єктів чи суб'єктів управління фінансова безпека має своє специфічне наповнення. Водночас, основні сутнісні характеристики та закономірності ведення гібридних війн на міждержавному рівні, можна, на наш погляд, екстраполювати на рівень підприємництва. Адже на мікро-рівні відбуваються протистояння фінансових інтересів, які також мають гібридний характер. До них можна віднести рейдерство, недобросовісну конкуренцію, фінансове шахрайство.

Рейдерство постійно змінює свою форму та еволюціонує разом з економічними та політичними процесами в країні. Сучасне рейдерство є багатограним процесом, в якому використовуються різноманітні методи протиправного захоплення підприємств, зокрема корупційні технології взаємодії з державними органами, витік конфіденційної фінансової інформації, економічне шпигунство, кримінальні схеми тощо.

Фінансові шахрайства в підприємницькій діяльності передбачають зумисні протиправні дії працівників суб'єктів господарювання, що безпосередньо пов'язані з їх службовими обов'язками, з метою отримання власної вигоди та задоволення особистих фінансових інтересів. При такому гібридному фінансовому конфлікті використовують сукупність незаконних та антиморальних методів, таких як корупція, викрадення активів, відмивання коштів, несанкціоноване використання конфіденційної інформації тощо.

В складних умовах ринкового середовища дуже важко забезпечити баланс фінансових інтересів між підприємствами, що конкурують в одній галузі, особливо в умовах карантинних заходів, спричинених пандемією Covid-19. Досить часто суб'єкти підприємництва починають застосовувати нелегальні або умовно легальні методи конкурентної боротьби. Використання множинності методів недобросовісної конкуренції дає можливість одному із учасників ринку одержати комерційної вигоди і забезпечити краще становище на ринку часто обманом споживачів, партнерів, державних органів.

Тому, на наш погляд, цілком виправданим в сучасних реаліях є введення в термінологічний апарат управління фінансовою безпекою підприємництва поняття "гібридний фінансовий конфлікт", під яким розуміємо конфлікт, що виникає у фінансових відносинах підприємств та передбачає скоординоване застосування множинності типових та нетипових методів боротьби з метою реалізації фінансових інтересів одного із учасників конфлікту.

Гібридний фінансовий конфлікт поєднує сукупність принципово різних способів досягнення фінансових цілей. Типовими його компонентами є використання методів, що сприяють виникненню та поглибленню на підприємстві внутрішніх протистоянь та створення агресором у внутрішньому

середовищі підприємства-жертви певних фінансових протиріч та суперечок з подальшим їх використанням для досягнення фінансових цілей агресії. Також ці методи можуть включати здійснення шпигунської ділової діяльності, шантаж, кіберзлочини, корупцію та інші види протиправної поведінки, що скоординовано застосовуються з метою реалізації фінансових інтересів та досягнення певних фінансових цілей однією із конфлікуючих сторін.

Методи гібридного фінансового конфлікту спрямовуються на діянки в системі управління фінансовою безпекою підприємства, які мають вразливості. Це може бути як кадрова, так і інформаційна чи правова складові фінансової безпеки підприємства.

Висновки. Забезпечення високих фінансових результатів діяльності підприємства, конкурентоздатності на ринку та належного рівня його фінансової безпеки потребує відповідної вимогам часу економічної потужності підприємства, яка виявляється

в наявності фінансових, трудових, матеріальних та інформаційних ресурсів. Підприємства, у яких є обмежений доступ до цих ресурсів, відчувають значну вразливість і втрату можливостей, а темпи інформаційно-технічного розвитку в економічній сфері призводять до втрати їх позиції на ринку та до перерозподілу сфер впливу між більш конкурентоздатними підприємствами.

В зв'язку із цим, необхідно застосовувати системний підхід до управління фінансовою безпекою суб'єктів підприємництва, що дає змогу раціонально розподіляти та перерозподіляти різноманітні ресурси, що беруть участь в забезпеченні фінансово-господарської діяльності підприємств та концентрувати їх на пріоритетних напрямках діяльності, що дає можливість вчасно ідентифікувати зловмисні дії з боку суб'єктів ринкового оточення підприємства та його внутрішніх служб та попереджувати гібридні фінансові конфлікти.

Література:

1. Гіжевський В.К., Буханевич О.М., Федорчук О.М. Правові основи захисту прав і законних інтересів платників податків в адміністративному порядку : навч. посібник. Київ : Атіка, 2010. 196 с.
2. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. СПб : Питер, 2009. 576 с.
3. Козер Л. Основы конфликтологии. СПб. : Светлячок, 1999. 192 с.
4. Корпоративные конфликты : Причины их возникновения и способы преодоления / Г.В. Алексеев, А.Д. Бобрышев, Е.Н. Боханова и др. ; [под ред. А.С. Семенова, Ю.С. Сизова]. Москва : Едиториал УРСС, 2002. 298 с.
5. Орлов В.Ф., Отич О.М., Фурса О.О. Психология конфликта : навч.-метод. посібник для підготовки магістрів усіх форм навчання. Київ : ДЕДУТ, 2008. 422 с.
6. Осипенко О. Современный корпоративный конфликт (природа, границы, разновидности, способы регулирования). *Вопросы экономики*. 2003. № 10. С. 54–56.
7. Підхонний О.М. Фінансова безпека України в умовах глобалізації : монографія. Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів : СПОЛОМ, 2012. 360 с.
8. Податкові конфлікти: особливості вирішення : навч. посіб. / за заг. ред. Л.В. Трофімової. Київ : КНТ, 2011. 360 с.
9. Про запобігання корупції : Закон України " від 14.10.2014 № 1700-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18#Text> (дата звернення: 25.03.2021).
10. Пустовійт Р.Ф. Причины та засоби протидії конфліктам інтересів у фінансовій сфері. *Наук. праці ДонНТУ. Сер. екон.* 2011. Вип. 40–3. С. 63. URL: <http://cibs.ck.ua/rs/scien/spub/pustoviyt7.pdf> (дата звернення: 27.02.2021).
11. Урбанович А.А. Психология управления : учеб. пособие. Минск : Харвест, 2005. 640 с.
12. Уткин Э.А. Конфликтология. Теория и практика. Москва : Экмос, 1998. 347 с.
13. Холод В.В., Резнікова Л.С. Корпоративні конфлікти та шляхи їх подолання. URL: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73501.doc.htm (дата звернення: 01.03.2021).
14. Юридична енциклопедія: в 6 т. / за ред. Ю.С. Шемшученко (голова редколегії) та ін. Київ : Укр.енцикл. Т. 2. 1999. 335 с.

НОТАТКИ