

ISSN 2522-4751 (PRINT)
ISSN 2707-6172 (ONLINE)

ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ
«МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА»

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

Випуск 1 (62) 2021



Видавничий дім
«Гельветика»
2021

Редакційна рада:

Білоусова С.В. – доктор економічних наук, професор;
Левківський К.М. – кандидат історичних наук, доцент;
Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор;
Білоусов О.М. – доктор економічних наук, професор.

Головний редактор:

Прохорчук Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, професор.

Редакційна колегія:

Бойко Євгенія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент;
Борецька Наталія Петрівна – доктор економічних наук, професор;
Лепьохіна Олена Ваславіївна – доктор економічних наук, доцент;
Полякова Євгенія Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент;
Потишняк Олена Миколаївна – доктор економічних наук, професор;
Руснак Алла Валентинівна – доктор економічних наук, доцент;
Ткаченко Сергій Анатолійович – доктор економічних наук, професор;
Фокіна-Мезенцева Катерина Володимирівна – доктор економічних наук, доцент;
Шарко Маргарита Василівна – доктор економічних наук, професор;
Шашкова Ніна Ігорівна – доктор економічних наук, доцент;
Стратан Александр Николаевич – доктор экономических наук, профессор (Республика Молдова).

У журналі опубліковано результати наукових досліджень з питань економіки та управління підприємствами (за видами економічної діяльності), а також економіки природокористування та охорони навколишнього середовища. Рекомендовано для науковців, викладачів, аспірантів, студентів, фахівців у галузі економіки, управління, права державних і місцевих органів самоврядування. Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора або редакції. При передрукуванні посилатися на «Бізнес-навігатор». Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Реферативні бази даних: Index Copernicus, Google Scholar

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України
в галузі економічних наук (Категорія «Б») на підставі
Наказу МОН України від 2 липня 2020 року № 886 (Додаток № 4)**

Галузь науки: економічні.

**Спеціальності: 051 – Економіка, 071 – Облік і оподаткування,
072 – Фінанси, банківська справа та страхування, 073 – Менеджмент,
075 – Маркетинг, 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність.**

**Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет
відповідно до рішення Вченої ради Міжнародного університету бізнесу і права
(від 29 січня 2021 року протокол № 6)**

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»
zareєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 15586-4058ПР від 03.09.2009 року)

Статті у виданні перевірені на наявність плагіату за допомогою
програмного забезпечення StrikePlagiarism.com від польської компанії Plagiat.pl.

© Редакційна колегія, 2021

© Автори статей, 2021

© ЗВО «Міжнародний університет бізнесу і права», 2021

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Шульський М.Г. БОРИС МАРТОС – СТАРІЙШИНА РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ.....	7
---	---

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Богородицька Г.Є., Трудова М.Ю., Слізко М.Д. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	16
Горіховський М.В., Оганесян В.С., Горіховська А.В. ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ СПОРТИВНИХ БРЕНДІВ.....	22
Юр'єва П.Б. СТРАТЕГІЇ НАФТОГАЗОВИХ КОРПОРАЦІЙ: СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ	27

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Давидюк Ю.В., Ущапівська О.М. ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ГОТЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ HILTON HOTELS & RESORTS В УКРАЇНІ.....	33
Дубницький В.І., Лихоп'юк Д.П., Дудка А.С. РИНОК ВИСОКОПРОФЕСІЙНИХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ: ДІАЛЕКТИКА ФОРМУВАННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	38
Копитко В.І., Копитко О.В. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	47
Нестеренко С.С. РЕГІОНАЛЬНА І ТЕРИТОРІАЛЬНА СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ ВІДНОСНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У МЕЖАХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	53
Пугінська В.В. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	59

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Клюс Ю.І., Фаталов В.В. ДОСЛІДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ.....	66
Латкіна С.А., Мешкова-Кравченко Н.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА	71
Лисюк Т.В., Терещук О.С., Арендарчук А.А. ТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	76
Майнка Марсель Курт ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК».....	82
П'янкova О.В., П'янкoв В.С. УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ТА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	85
Стецевич А.І. ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НАПРЯМУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	91
Табенська О.І. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР У ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ.....	96
Тараненко О.С. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПОШТОВИХ ТА КУР'ЄРСЬКИХ СЛУЖБ.....	102

**ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Стасюк В.М.

ЦЕНТРАЛІЗОВАНЕ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ: ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА
СТАБІЛІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ.....109

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Федевич Л.С., Ливдар М.В., Папірник С.Є.

МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ114

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Кухарєва О.О., Курінний В.Г.

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ МОДЕЛІ УКРАЇНИ120

Марусяк Н.Л.

ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОФІНАНСУВАННЯ
ДЕРЖАВНИХ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....124

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Пальчук О.В., Гай О.М.

ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....130

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

Іванченко Н.О., Борисенко Ю.С.

ДИНАМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....136

Зрибнєва І.П.

РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ОСНОВІ ОТРИМАНИХ ОЦІНОЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ.....142

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Shulskiy Mukola BORIS MARTOS – ELDER DEVELOPMENT COOPERATION.....	7
---	---

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bogorodycka Anna, Trudova Marina, Slizko Maria THE MODERN TRENDS OF INTERNATINAL MIGRATION OF LABOR RESOURCES.....	16
Gorikhovskiy Maksym, Oganesyanyan Valerik, Horihovska Alina RESEARCH OF MARKETING COMMUNICATION OF SPORTS BRANDS.....	22
Iurieva Polina STRATEGIES OF OIL AND GAS CORPORATIONS: ESSENTIAL CHARACTERISTICS AND FEATURES IN THE GLOBAL ECONOMY.....	27

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Davydiuk Yuliia, Ushchapivska Olena PROSPECTS FOR THE BUSINESS ACTIVITY OF THE INTERNATIONAL CHAIN HILTON HOTELS & RESORTS IN UKRAINE.....	33
Dubnitskiy Volodymyr, Likhopek Denis, Dudka Anastasiia THE MARKET OF HIGHLY PROFESSIONAL INTELLECTUAL SERVICES: THE DIALECTICS OF FORMATION IN THE DIGITAL ECONOMY.....	38
Kopytko Vasyl, Kopytko Olha DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF VEGETABLE PRODUCTS.....	47
Nesterenko Svetlana REGIONAL AND TERRITORIAL SPECIFICS OF THE FORMATION OF RELATIVE COMPETITIVE ADVANTAGES WITHIN THE NATIONAL ECONOMY.....	53
Puhinska Vladyslava ANALYSIS OF THE CURRENT DEVELOPMENT OF FORESTRY IN UKRAINE AND THE PROSPECTS FOR ITS IMPROVEMENT.....	59

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Klius Yuliia, Fatalov Vilen STUDY OF THE NATIONAL VENTURE INVESTMENT SYSTEM.....	66
Latkina Svetlana, Mieshkova-Kravchenko Nataliia THE ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	71
Lysiuk Tetiana, Tereshchuk Oksana, Arendarchuk Anastasiia TECHNOLOGICAL INNOVATIONS IN THE ACTIVITIES OF DOMESTIC TOURIST ENTERPRISES.....	76
Mainka Marcel Kurt THEORETICAL ASPECTS OF DEFINING THE CONCEPT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	82
Piankova Oksana, Piankov Vladislav ENTERPRISES EXPORT MANAGEMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR AND FOOD INDUSTRY.....	85
Stetsevich Andriy CHARACTERISTICS OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY AS AN ACTIVITY AREA OF THE ENTERPRISES.....	91
Tabenska Oksana FEATURES OF THE ACTIVITIES OF INTEGRATED STRUCTURES IN THE FIELD OF TOURISM.....	96
Taranenko Oleksii RISK MANAGEMENT OF POSTAL AND COURIER SERVICES.....	102

**ECONOMY OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT
AND ENVIRONMENTAL DEFENCE**

Stasiuk Victor

DISTRICT HEATING: STATE SUPPORT FOR STABILIZATION AND DEVELOPMENT.....109

**DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS,
SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS**

Fedevych Liudmyla, Lyvdar Marta, Papirnyk Solomiia

INTERNATIONAL LABOR MIGRATION AS AN ELEMENT
OF INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION.....114

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Kukharieva Olga, Kurinnyi Valerii

FEATURES OF THE TAX MODEL OF UKRAINE.....120

Marusyak Nataliia

THE IMPACT OF FINANCIAL RESULTS ON SELF-FINANCING
OF STATE FORESTRY ENTERPRISES.....124

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Palchuk Oksana, Gai Oleksandr

PROBLEMS OF IDENTIFICATION OF OBJECTS OF ACCOUNTING SUPPORT
OF INNOVATIVE ACTIVITY.....130

**MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY**

Ivanchenko Nadiia, Borysenko Yuliia

DYNAMIC MODELING OF THE PROCESSES OF DEVELOPMENT
OF THE PENSION SYSTEM OF UKRAINE.....136

Zrybnieva Iryna

DEVELOPMENT OF AN ALGORITHM FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS
OF INNOVATIVE ENTREPRENEURS ON THE BASIS OF THE OBTAINED EVALUATION RESULTS....142

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.43(092)

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-1>**Шульський М.Г.**доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту*Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького***Shulskyi Mukola**Doctor of Economics, Professor, Head Department of Management
*Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary
Medicine and Biotechnologies*

БОРИС МАРТОС – СТАРІЙШИНА РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ

Шульський М.Г. Борис Мартос – старійшина розвитку кооперації. В основу процесів дослідження покладено діалоговий метод вивчення економічних явищ. Його суть полягає в тому, що нами були сформульовані конкретні питання, а відповіді віднайдено із текстів праць науковців, що досліджували внесок Б. Мартоса у розвиток кооперативного руху. Крім того, використовувалися для дослідження окремих складників кооперації такі методи, як історичний, порівняльний, методи системного аналізу і узагальнення та інші. Досліджено кооперативну діяльність одного із старійшин української кооперації – Б. Мартоса. Встановлено, що однією із причин гальмування розвитку вітчизняного кооперативного руху у сучасних умовах є недостатній рівень використання надбань минулих поколінь у розвитку кооперації. Запропоновано використовувати цінну кооперативну спадщину досліджуваної особистості в сьогоденних умовах відродження і подальшого ефективного розвитку кооперативного руху.

Ключові слова: Борис Мартос, кооперативний рух, кооперація, кооперативна діяльність, кооператив, суспільні відносини.

Шульський Н.Г. Борис Мартос – старейшина развития кооперации. В основу процессов исследования положен диалоговый метод изучения экономических явлений. Его суть заключается в том, что нами были сформулированы конкретные вопросы, а ответы найдены из текстов работ ученых, исследовавших вклад Б. Мартоса в развитие кооперативного движения. Кроме того, использовались для исследования отдельных составляющих кооперации такие методы, как исторический, сравнений, методы системного анализа и обобщения и другие. Исследована кооперативная деятельность одного из старейшин украинской кооперации – Б. Мартоса. Установлено, что одной из причин торможения развития отечественного кооперативного движения в современных условиях является недостаточный уровень использования достижений прошлых поколений в развитии кооперации. Предложено использовать ценное кооперативное наследие исследуемой личности в сегодняшних условиях возрождения и дальнейшего развития кооперативного движения.

Ключевые слова: Борис Мартос, кооперативное движение, кооперація, кооперативная деятельность, кооператив, общественные отношения.

Shulskyi Mukola. Boris Martos – elder development cooperation. To draw attention to contemporary research cooperative of prominent personalities of past eras that have made a significant contribution to the development of cooperation. Their achievements are a valuable asset to modern conditions of effective development of the cooperative movement in Ukraine. The theoretical basis of scientific research is the completion of scientists on cooperative activities B. Martos. The basis of the research process laid interactive method of studying economic phenomena. Its essence lies in the fact that we have formulated specific questions and answers discovered texts from the works of scientists, who studied B. Martos contribution to the development of the cooperative movement. Also used to study individual components cooperation methods such as historical comparisons, methods of system analysis and synthesis, and others. Studies cooperative activity of one of the elders Ukrainian cooperation B. Martos. Established that one of the causes inhibition of the national cooperative movement in modern conditions is insufficient use of the achievements of past generations in development cooperation. A cooperative use valuable legacy researched personality in today's revival and further development of the cooperative movement. Overview

methodological approaches to the use of interactive research method that allows you to find current issues of development of cooperation with the research results of economists cooperative activities B. Martos. This approach enables a new approach to the evaluation of the study of personality and thus use these achievements to further the development of the cooperative movement, which earlier because of one reason or another not found. Deserve the practical significance of the use of past experience in systems training specialists for the development of the cooperative movement in Ukraine. First of all, the formation of the educational process, taking into account past experience teaching specific subjects in modern conditions. Some items that were taught at the Faculty of Economic and Cooperative Ukrainian Economic Academy and presented in Table 5 (in response to 8th issue) may be used in the present conditions in educational institutions of Ukraine. It should also take into account valuable suggestions B. Martos in the formation of personnel potential of cooperative structures (tab. 6).

Key words: Boris Martos, the cooperative movement, cooperatives, cooperative activities, cooperative, public relations.

Основною рисою сучасного соціального ладу є індивідуальний зиск, а не задоволення потреб суспільства. Кооперація ж прямує до організації підприємств, завданням яких не є зиск, а задоволення потреб, підвищення добробуту широких мас населення. Таким чином, кооперація висуває уже нові цілі економічної діяльності, а це, розуміється, має відбитися і на соціальних відносинах.

Борис Мартос

Постановка проблеми. Реформування різних сфер суспільних відносин в Україні, що почалися в кінці минулого століття, супроводжувалися кардинальними змінами у веденні господарської діяльності. Насамперед це стосувалося налагодження ефективних систем взаємозв'язків між суб'єктами господарювання, важливе місце серед яких займало використання надбань розвитку кооперативного руху. Бажання реформаторів проявлялося в тому, щоб якнайшвидше впровадити елементи кооперації у функціонування господарського механізму і досягти таких показників розвитку кооперативного руху, які є у розвинутих країнах світу. Проте сподівання їх на швидке досягнення позитивних зрушень залишилося переважно у добрих намірах, ніж у результативних управлінських рішеннях.

Саме через ці обставини у сьогоденні умовах виникла об'єктивна необхідність у з'ясуванні основних причин незадовільного розвитку кооперативного руху в Україні. Безумовно, їх є ціла низка, проте одна із основних, на наше переконання, полягає в тому, що ми недостатньо вивчаємо і, отже, впроваджуємо надбання розвитку вітчизняної кооперації, що було досягнуто в минулому. Як свідчить історичне минуле розвитку кооперативного руху, в Україні були значні досягнення функціонування кооперації. Це відображено у працях видатних українських кооператорів у минулому, помітне місце серед яких займає постать Бориса Мартоса. Саме діяльність цієї неординарної особистості, передусім на кооперативній ниві, передбачено розглянути у цій публікації. Таким чином, суть постановки проблеми полягає в тому, щоб дослідити розвиток кооперації у минулому з використанням результатів кооперативної діяльності Б. Мартоса, одного із старійшин розвитку кооперативного руху. Цінні надбання слід упровадити у сучасні форми ведення кооперативної діяльності в національній економіці. Слід також завжди пам'ятати просту істину, що без минулого не

можна налагодити ефективне сучасне господарювання і тим більше спрогнозувати результативний його розвиток на майбутнє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про Б. Мартоса як раніше, так і в умовах сучасності більше опубліковано праць про його політичну й організаційську діяльність в умовах формування і функціонування основ української державності у 1917–1920 рр., ніж про участь його в кооперативному русі. І це закономірно, адже він був членом Центральної і Малої Рад, головою Ради Міністрів і Міністром фінансів УНР, Генеральним секретарем земельних відносин та на інших відповідальних посадах.

Однак, з іншого боку, більшу частину свого життя він присвятив все-таки розвитку кооперації, про що свідчить його кооперативна діяльність, яка відображена у його друкованих працях [1–3]. Крім того, заслуговують увагу наукові публікації Б. Мартоса про кооперацію, що їх навів С. Злупко у виданій ним хрестоматії. Це, зокрема: «Схема кооперативного будівництва» (1918), «Курс валюти і забезпечення її золотом» (1922), «Теорія кооперації» (1924), «Кооперативна ревізія» (1926), «Класифікація кооперативів» (1933), «Відбудова Української кооперації» (1942) та ін. [4, с. 530]. Щодо публікацій, в яких відображена кооперативна діяльність Б. Мартоса, то назвемо деяких авторів цих праць. Це, зокрема, М. Алімат, І. Витанович, С. Злупко, А. Малик, Я. Пришляк та інші.

На основі викладеного матеріалу можна констатувати, що Б. Мартос вніс значно більше у розвиток кооперації і відобразив це у своїх працях, ніж науковці, які досліджували його кооперативну спадщину, написали про його кооперативну діяльність. Саме через ці обставини цілком закономірно виникає об'єктивна необхідність у проведенні подальших ґрунтовних наукових досліджень діяльності Б. Мартоса з акцентуванням уваги на внесок його у розвиток кооперативного руху. Розв'язанню саме цих проблем і присвячується ця публікація.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті – привернути увагу сучасників до проведення досліджень кооперативної діяльності видатних вітчизняних особистостей минулих епох, які внесли помітний вклад у розвиток кооперації. Одержані результати досліджень є цінними для сьогоденніших процесів відновлення ефективних кооперативних зв'язків у різних сферах суспільних відносин в Україні.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи життя будь-якого діяча у будь-яких сферах діяльності,

майже кожен дослідник звертає увагу на два аспекти життєдіяльності людини. По-перше, проблеми, які розв'язувати досліджуваній діяч і результати, яких він досягнув. По-друге, який вік прожито людиною, що є об'єктом дослідження і що він залишив цінного у спадок своїм нащадкам. Саме в діалектичному поєднанні цих двох архіважливих сторін однієї медалі відображається цілісність, системність і комплексність проведення процесів дослідження.

Для здійснення аналізу життя і діяльності видатних діячів кооперативного руху, які переступили дев'яносторічний життєвий рубіж, постають цілком закономірні питання: з чого і кого почати дослідження? Насамперед як основа нами використано фундаментальне видання про українських кооператорів в історичній ретроспективі, які підготували наукові співробітники Львівської комерційної академії із залученням науковців з інших вищих навчальних закладів України [5; 8; 9]. З іншого боку, виникла також проблема: а з кого почати? Проблема досить складна у своїй постановці і практичному вирішенні. Нами вибрано, на перший погляд, просте рішення – обрати для досліджень особистість, яка найдовше прожила і внесла помітний вклад у розв'язання досліджуваних проблем. Аналіз вищезазначених трьох джерел про вітчизняних кооператорів, що виданні у Львівській комерційній академії, показав, що таким кооперативним діячем виявився

Борис Мартос, який прожив повних 98 років і на 99 році пішов із життя.

Ця особистість прожила довге життя і пройшла досить тривалий та тернистий шлях, беручи активну, а в деяких періодах ключову участь у різних сферах суспільних відносин. Майже протягом усього ХХ століття він був задіяний у складних державотворчих процесах формування Української держави, після невдалих спроб організації якої перебував в еміграції і далі продовжував трудитися на благо майбутньої держави України. Проте серед різнобічної діяльності найбільше він, як було відзначено раніше, долучився до розвитку кооперації. На підтвердження сказаного можна використати висловлювання відомого дослідника життя, діяльності видатних українських кооператорів минулих епох проф. С.М. Злупка, який назвав Б. Мартоса однією з центральних особистостей «потужної кооперативної думки, яку персоналізували Микола Левицький, Сергій Борадаєвський, Борис Мартос, Юліан Павликовський, Євген Храпливий та інші теоретики й організатори кооперативного руху» [10, с. 164]. Отже, саме кооперативний рух став наріжним каменем його довготривалої діяльності, про що більш деталізовано буде розглянуто у цій публікації.

Життя і діяльність відомої чи маловідомої особистості починається, як правило, із періодів її народження, навчання та початків діяльності. Ось ці складники життєвого шляху Б. Мартоса наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Перші кроки життя, навчання і діяльності Б. Мартоса

№ п/п	Питання, сформувані нами	Відповіді із тексту вищевказаного джерела
1	Коли, де народився і почав навчання Б. Мартоса?	Народився 20 травня 1879 р. у містечку Градизьк на Полтавщині. У Лубнах закінчив класичну гімназію в 1897 р., потім вивчав математику в Харківському університеті
2	Яку участь він брав у роботі студентської громади?	У 1899 р. вступив до Української студентської громади, був одним з провідних її членів, допомагав Революційній українській партії в її нелегальній роботі. Влітку 1900 р. Б. Мартос брав участь у Першому українському студентському конгресі в Галичині
3	Хто мав у цей період великий вплив на молодь?	На українську тодішню молодь великий вплив мали погляди «артільного батька» Миколи Левитського. Завдяки його кооперативно-просвітницькій діяльності український національний рух щораз більше зв'язувався з кооперативним
4	Який вплив мали погляди М. Левитського на Б. Мартоса?	Б. Мартос, як і деякі інші його товариші з університету в Харкові, також зазнав впливу М. Левитського. Завдяки М. Левитському Б. Мартос зацікавився не тільки кооперацією, а й суспільно-економічними знаннями взагалі
5	Які наслідки мала участь Б. Мартоса у студентській демонстрації?	У 1901 р. за участь у студентській демонстрації Б. Мартоса заарештували й вислали на два роки з Харкова додому під нагляд поліції з заборонаю жити в будь-якому університетському місті
6	Як вплинула Кооперативна комісія Полтавщини на Б. Мартоса?	У ті роки на Полтавщині діяла Кооперативна комісія, організована при Полтавському сільськогосподарському товаристві О. Русовим, К. Мацієвичем і статистиком Л. Падалкою. Праця цієї комісії теж позитивно вплинула на Мартоса. Відомо, що Б. Мартос товаришував із сином О. Русова – Михайлом
7	Відновлення навчання і продовження діяльності Б. Мартоса.	У 1903 р. Б. Мартос продовжив навчання в Харківському університеті. Проте за нелегальну діяльність в Українській студентській громаді та належність до Революційної української партії Б. Мартос потрапив на півроку до в'язниці
8	Закінчення навчання і початок професійної діяльності	У 1908 р. Б. Мартос закінчив університет. Вже перед тим викладав на різних курсах. Деякий час учителював у приватній жіночій гімназії, але поліція заборонила йому займатися педагогічною діяльністю. Отже, обставини змусили його поринути в практичну економічну роботу

Джерело: сформовано на основі [5, с. 273–274]

Отож, народився Б. Мартос на Полтавщині, в містечку Градицьк, 20 травня 1879 р. Як показує досвід дослідження діяльності видатних особистостей, важливо не тільки вказати, де і коли народився діяч, але встановити, якщо це можливо, походження його роду. З цього приводу заслуговують на увагу дослідження І. Витановича, який вказує, що «козачий рід Мартосів згадується в 17-му ст. у Лохвицькій сотні Лубенського полку; знаходимо видатні постаті з того роду і в «Знатному війську» старої Гетьманщини, занотовані вони і в історії української культури в 18–19 ст.» [6, с. 215].

Отож, видатний дослідник українського кооперативного руху І. Витанович встановив коріння роду Мартосів, яке сягає доби козаччини. Повернемося до нашого персонажу досліджень. Освіту Б. Мартос здобував у Лубнах, де закінчив гімназію в 1897 р., після чого поступив у Харківський університет. Одночасно зазначимо, що він не тільки вивчав математику в університеті, але і брав активну участь у діяльності студентської громади, в нелегальній роботі, що здійснювала Революційна українська партія, приїздив до Галичини, де «брав участь у Першому українському студентському конгресі», познайомився з видатними особистостями того часу, зокрема з М. Левитським.

Ось далеко не повний перелік всього того, що здійснював Б. Мартос, з ким він був знайомим. Серед усього сказаного привертає увагу постать М. Левитського. То, хто ж такий був М. Левитський? Про нього дослідник його діяльності А. Пантелеймонович писав: «Одним із найвідоміших діячів української кооперації є Микола Васильович Левитський – невтомний теоретик і практик, названий сучасниками «артільним батьком» [5, с. 130].

До цього додамо, що М. Левитський був старший за Б. Мартоса на 20 років (народився 25 березня 1859 р. на Київщині в сім'ї священика). Однак, прожив М. Левитський 75 років, а Б. Мартос – 98 років, тобто на 23 роки довше. Досить також відзначити, що не тільки знаний «артільний батько» М. Левитський походив із священицької сім'ї, але багато інших відомих українських кооператорів. Більше того, у Галичині значна частина духовенства брала активну участь у веденні господарської діяльності з широким використанням кооперативних засад. Серед таких діячів виділяється постать митрополита греко-католицької церкви А. Шептицького, 150-річчя з дня народження якого відзначено раніше (народився 29 липня 1865 р.), і 2015 р. названий роком А. Шептицького. Одночасно зауважимо, що вплив М. Левитського на Б. Мартоса не вичерпувався тільки кооперацією, але й іншими суспільно-економічними знаннями у різних сферах суспільних відносин.

У період навчання у Харківському університеті Б. Мартос не тільки оволодів професійними знаннями, а брав активну участь у студентських заходах, які не завжди збігалися з політикою тодішньої влади. Підтвердженням сказаного може бути його участь у студентській демонстрації у 1901 р., за що він був заарештований і, як підкреслює М. Аліман, був висланий «на два роки з Харкова додому під нагляд поліції із заборонаю жити в будь-якому університетському місті». Досить також зауважити, що І. Франко також був підданий такій формі покарання за свою діяль-

ність – висланий пішим ходом у супроводі жандарма в своє рідне село Нагуєвичі.

Вислання Б. Мартоса додому на дворічний термін під нагляд поліції не стало йому на перешкоді для заняття справами, до яких він проявляв особливий інтерес. Відповіді на 7-ме питання таблиці 1 є тому підтвердженням. На деяких із відомих діячів, з якими спілкувався Б. Мартос, звернемо увагу. Насамперед це О. Русов (1847–1915), який, за висловлюванням дослідника його діяльності М. Лукасевича, у студентські роки належав до активних членів Київської «Старої громади». Його наставниками і сподвижниками були: В. Антонович, П. Житецький, Х. Вовк, М. Старицький, М. Драгоманов, П. Чубинський, М. Зібер. Останній своєю освіченістю і глибиною наукового аналізу справив великий вплив на майбутнє О. Русова [5, с. 84]. О. Кость Мацієвич (1873–1942) – «за фахом агроном. Основоположник суспільної агрономії, кооператор, громадський і політичний діяч першої половини ХХ ст., кооперацію він вважав складовою, невід'ємною частиною суспільної агрономії» [5, с. 218; с. 219–220]. Так про нього писав дослідник його діяльності В. Плисюк.

Безумовно, спілкування з такими визначними особистостями не могло не мати позитивного впливу на світогляд Б. Мартоса, і про це свідчить подальша його діяльність.

Відбувши терміни покарання, Б. Мартос у 1903 р. відновив навчання у Харківському університеті. Проте продовжував на нелегальній основі діяльність як у студентській громаді, так і в Революційній українській партії. За ці дії його було заарештовано до в'язниці на півроку. Б. Мартосу, на протидію всім перепонам, все-таки вдалося закінчити Харківський університет. Чи займався він виробничою діяльністю до закінчення університетського навчання? Так, він брав участь у різних формах діяльності. Про це свідчать відповіді на 8-ме питання таблиці 1. Йому імпонувала педагогічна діяльність, однак минуле дало про себе знати – поліція заборонила йому займатися цим видом діяльності. І саме через ці обставини він поринув у практичну економічну роботу. Тобто все відбулось у відповідності з дією відомого принципу людських відносин: «Немає нічого поганого, щоб не вийшло все на добре».

Після перших років життя, навчання і початків діяльності майже завжди наступає період відповідальної діяльності, який здійснюється на протязі життєвого шляху досліджуваної особистості. Ці початки роботи Б. Мартоса відображені в таблиці 2. Одночасно відзначимо, що під час висвітлення його роботи у визначених часових рамках основна увага була сконцентрована на економічній стороні його діяльності.

Не будемо деталізовано аналізувати представлений табличний матеріал, адже ця інформація повною мірою характеризує специфічні особливості здійснення діяльності Б. Мартосом, проте на дещо звернемо увагу. Це насамперед те, що географія його робочих місць характеризувалась досить широкою різноманітністю – від Волині, де він працював старшим інженером кооперації, до Кубані, де завідував управлінням Чорноморсько-Кубанської залізниці, потім продовжував працювати у Полтавському губернському земстві інженером кооперації та в інших місцях Російської імперії. Щодо конкретизації його діяльності на кооперативній ниві, то можна стверджувати, що вона була досить наси-

Початки економічної роботи Б. Мартоса

№ п/п	Питання, сформувані нами	Відповіді із тексту вищевказаного джерела
1	З якого року почав трудову діяльність Б. Мартос і де?	З 1909 р. працював на Волині як старший інструктор кооперації, певний час працював у Києві, а потім, щоб уникнути переслідувань поліцією, переїхав на Кубань, де брат його дружини – полтавець Кучерявенко – працював у кооперації
2	Які посади Б. Мартос займав на Кубані?	На Кубані в 1911–1913 рр. Б. Мартос завідував управлінням Чорноморсько-Кубанської залізниці та був членом редакційної колегії кооперативного органу “Союз”, членом дирекції Кубанського кооперативного банку, проводив курси для членів управ кредитних кооперативів
3	Де працював Б. Мартос у 1913–1917 рр.?	У 1913–1917 рр. Б. Мартос працював у Полтавському губернському земстві інспектором кооперації, здійснював статистичне обстеження споживчих товариств Полтавщини, брав участь в організації кредитних та споживчих союзів, провадив кооперативні курси
4	На яких посадах перебував Б. Мартос у 1917 р.?	У 1917 р. Б. Мартос брав активну участь в Першому національному конгресі, Першому всеукраїнському селянському з’їзді. Він обирався членом Української Центральної Ради, першим генеральним секретарем, товаришем генерального секретаря земельних справ
5	Яку участь брав Б. Мартос у кооперативних заходах і надзірних радах?	Б. Мартос був одним з головних організаторів Всеукраїнських кооперативних з’їздів, головним організатором і керівником Центрального українського кооперативного комітету, членом надзірних рад «Дніпросоюзу» й «Українбанку».
6	Які документи, що розроблені Б. Мартосом, ухвалив з’їзд?	Організаційні напрями розвитку української кооперації, викладені Б. Мартосом, з’їзд ухвалив без змін і прийняв також проект статуту Центрального українського кооперативного комітету. Цей статут був зареєстрований Київським окружним судом 8 серпня 1918 р.
7	Яку позицію відстоював Б. Мартос у діяльності кооперативних організацій?	На установчих зборах Коопцентру, які відбулися 1–3 вересня 1918 р., Б. Мартос відстоював необхідність організаційної перебудови української кооперації
8	Яку позицію відстоював Б. Мартос на установчих зборах коопцентру?	Мартос обстоював доцільність розмежування діяльності кооперативних організацій з метою планомирного й найповнішого використання сил кооперації. У доповіді на з’їзді він висвітлював шляхи подальшої розбудови кооперації в Україні
9	Які рішення були прийняті на зборах Коопцентру?	Збори підтвердили організацію праці, план діяльності та бюджет Коопцентру. Серед ухвалених заходів було доручення приступити негайно до складання проекту організації вищої школи Кооперативного інституту, так, щоб навесні 1919 р. вона могла розпочати діяльність

Джерело: сформовано на основі [5, с. 274–276]

ченою і різноманітною. Одночасно відзначимо, що Б. Мартос був не тільки учасником різних конгресів і з’їздів з питань кооперації, але і активним їх організатором. Відповіді на 1–8-ме питання, що сформувані нами у таблиці 2, є тому підтвердженням.

Не менш важливою складовою частиною діяльності Б. Мартоса на кооперативній ниві є його участь у керівних органах створених кооперативних структур (посада голови управи Коопцентру, на яку він обраний у жовтні 1918 року); значний внесок його у підготовці фахівців з кооперації; викладання у кооперативній школі Дніпросоюзу, тепер Київського комерційного інституту; член редакційної колегії журналу “Українська кооперація”; участь в організації підготовки інспекторів з питань кооперації; розробляв програму діяльності кооперативного інституту імені М. Туган-Барановського і забезпечував його функціонування та інші. Крім цього, варто зауважити, що Б. Мартос у 1919–1920 роках був міністром фінансів і головою Ради міністрів УНР. На цих посадах у скрутний час він вніс значний вклад у забезпечення розвитку державотворчих процесів у цей період, проте він не залишав осторонь кооперативну діяльність. Вся ця інформа-

ція представлена у таблиці 3 («Подальша діяльність Б. Мартоса на кооперативній ниві»).

Припинення функціонування Української Народної Республіки у 1920 р., внесло значні зміни в життя і діяльність Б. Мартоса. Він емігрував у країни Західної Європи, зокрема в Німеччину і Чехословаччину. Його діяльність характеризувалася двома аспектами розвитку кооперативного руху. Перший базувався на підготовці фахівців-кооператорів, а другий – на проведенні досліджень проблем кооперації. Ці два напрями діяльності Б. Мартоса діалектично взаємозв’язані між собою і доповнюють один одного, адже для того, щоб здійснювати підготовку фахівців української кооперації, необхідно самому постійно набувати відповідні знання, а це, як відомо, досягається за результатами наукових досліджень розвитку кооперативного руху. Тут існує зворотний зв’язок – набуті знання й досвід не повинні тільки акумулюватися в головах дослідників, а їх слід доводити до загалу людей, з яких і формується кадровий потенціал для вирішення тих чи інших завдань щодо розвитку конкретного суспільного явища. У наших напрямках дослідження – це розвиток кооперації.

Подальша діяльність Б. Мартоса на кооперативній ниві

№ п/п	Питання, сформувані нами	Відповіді із тексту вищевказаного джерела
1	Які посади займав Б. Мартос і які заходи здійснював у 1919–1920 рр.?	У 1919–1920 рр. Б. Мартос був міністром фінансів і головою Ради міністрів УНР. Здійснив тоді заходи щодо впровадження української валюти, знаходив засоби, щоб забезпечити і зберегти її вартість
2	Яку роль відіграв Б. Мартос у підготовці інструкторів-кооператорів?	На організованих весною 1918 р. Вищих інструкторських кооперативних курсах Центрального українського кооперативного комітету Б. Мартос читав лекції з питань праці інструктора
3	Який внесок Б. Мартоса у підготовці фахівців для кооперативних організацій?	По суті з цих курсів розвинувся давно запланований Кооперативний інститут імені М. Туган-Барановського, який почав діяльність 1 січня 1920 р. Першу його програму склали разом із професором М. Туган-Барановським К. Мацієвич і Б. Мартос
4	В чому полягла суть кооперативних курсів?	Б. Мартос зробив вагомий внесок у підготовку фахівців для кооперативних організацій, інших закладів народного господарства. У 1917–1919 рр. він організував кооперативні курси, читав там лекції, викладав у кооперативній школі Дніпросоюзу., був лектором Київського комерційного інституту, членом редакційної колегії журналу “Українська кооперація”
5	Які посади у кооперативних структурах обіймав Б. Мартос і яку діяльність здійснював?	Як голова управи Коопцентру (на що посаду Б. Мартоса обрали на сесії ради Коопцентру, що відбулася 1–3 жовтня 1918 р.), він старався добирати і приєднувати до співпраці фахівців, у тому числі й таких, що з їхніми громадськими та політичними поглядами він не погоджувався

Джерело: сформовано на основі [5, с. 276]

Таблиця 4

Еміграційне життя та діяльність Б. Мартоса

№ п/п	Питання, сформувані нами	Відповіді із тексту вищевказаного джерела
1	Коли Б. Мартос почав еміграційне життя?	З 1920 р. Б. Мартос – на еміграції в Німеччині й Чехословаччині, інших країнах. Там він зосередив свої зусилля головним чином на підготовці фахівців для української кооперації та проведенні наукових досліджень
2	Які посади займав Б. Мартос з 1924–1938 рр.?	З 1924 р. Б. Мартос – професор Української господарської академії, в 1923/24 – 1924/25 навчальних роках – продекан економічно-кооперативного факультету. В 1935 р. Б. Мартос став одним з організаторів Спільки професорів академії й Українського технічно-господарського інституту, а в 1936/37 – 1937/38 навчальних роках був головою цієї спілки
3	Крім педагогічної діяльності, якими видами робіт займався Б. Мартос?	На запрошення Центрального союзу чехословацької кооперації Б. Мартос, попри педагогічну діяльність, брав участь в українських і міжнародних конгресах, був членом і співробітником багатьох громадських і наукових організацій (Українського економічного товариства в Подєбрадах, Української наукової асоціації в Празі, Товариства українських кооператорів та ін.)
4	Чим займався Б. Мартос після Другої світової війни?	Після Другої світової війни, у 1945 р., Б. Мартос переїхав до Німеччини. Був одним із засновників і ректором Української економічної вищої школи в Мюнхені до 1949 р. У 1945–1952 рр. Б. Мартос продовжував викладати в Українському господарському інституті, який після війни перемістився з Чехословаччини до Баварії, в Регенсбург
5	Якими особливостями діяльності Б. Мартоса характеризувалися 1950–1958 рр.?	На початку 50-х років він знову повернувся до Мюнхена і брав участь в організації Інституту для вивчення історії й культури СРСР, у 1945–1956 рр. був головою наукової ради інституту, у 1956–1958 рр. – секретарем наукової ради. Б. Мартос зробив вагомий внесок в науковий розвиток цього інституту, зокрема української секції
6	Яку діяльність здійснював Б. Мартос у США?	У 1958 р. Б. Мартос переїхав до США. Незважаючи на поважний вік, тут він брав жваву участь у діяльності Української вільної академії наук і НТШ, викладав в Українському технічному інституті в Нью-Йорку, часто виступав з публічними лекціями

Джерело: сформовано на основі [5, с. 276–279]

Діяльність Б. Мартоса в еміграції можна поділити на два періоди. Перший – це перебування в країнах Західної Європи (1920–1958 рр.), другий – на американському континенті з 1958 і до закінчення земного життя у 1977 р. Ці два періоди характеризувалися різ-

ною тривалістю (перший – 38 років, другий – 20) і неординарною продуктивністю. І це цілком закономірно, адже перший період був значно довший, і Б. Мартос був молодший, у другий період він уже вступив у поважну вік – йому було 79 років. Що ним зроблено

у першому періоді еміграції? Відповідь на поставлене питання дано у пунктах 2–5 таблиці 4. Тут ми бачимо, що він проводив викладацьку роботу (будучи з 1924 р. професором, викладав у різних навчальних закладах Чехословаччини і Німеччини), а також займав певні адміністративні посади: продекан економічно-кооперативного факультету, був засновником і ректором Української економічної вищої школи у Мюнхені, брав участь в організації Інституту для вивчення історії та культури СРСР, був головою наукової ради інституту, згодом її секретарем.

Яку діяльність здійснював Б. Мартос у другому періоді – еміграції у США? Відповімо на це питання висловленням його дослідника М. Алімана, який каже, що: «Незважаючи на поважний вік, тут він брав жваву участь у діяльності Української вільної академії наук і НТШ, викладав в Українському технічному інституті в Нью-Йорку, часто виступав з публічними лекціями» [5, с. 279]. І це продовжувалося аж до 1977 р., коли Б. Мартосу виповнилося 98 років і на 99 році він відійшов у вічність.

Засновницькі потуги в організації навчальних і кооперативних структур, здійснення викладацької діяльності у закладах економічно-кооперативного спрямування, проведення наукових досліджень у розвитку кооперативного руху – все це не вичерпує повною

мірою різнобічну діяльність Б. Мартоса, а дає вагомий підстави для глибшого дослідження здійснюваної ним різновекторної роботи. З цього приводу наведемо одну із важливих складових частин його життя і діяльності, а саме: проведення навчально-методичної роботи щодо розвитку кооперації. Всю зібрану і певним чином оброблену інформацію представлено в таблиці 5. З наведених матеріалів видно, що Б. Мартос не підходив шаблонно до набуття знань з кооперації, а наполегливо опанував напрацюванням із теорії і практики кооперації, відвідуючи Берлін, Дрезден, Мюнхен, Гамбург та інші міста Європи.

Не вдаючись до деталізації основних складників матеріалу, що представлений в таблиці 5, лише фрагментарно відзначимо, що, на наш погляд, все те головне, що відіграло важливу роль у розвитку кооперації у минулому, не втратило актуальності в умовах сьогодення. Отже, Б. Мартос проводив значну роботу не тільки в організації навчальних закладів із вивчення кооперації, а приділяв особливу увагу розробленню планів і програм навчання. Це в сьогоденні умовах трактується як навчально-методична діяльність і розглядається як важлива складова частина організації навчального процесу в навчальних закладах держави. Заслужують на увагу відповіді на 8-ме питання таблиці 5, в яких наведено перелік дисциплін, які

Таблиця 5

Начально-методична діяльність Б. Мартоса щодо розвитку кооперації

№ п/п	Питання, сформувані нами	Відповіді із тексту вищесказаного джерела
1	Що зробив Б. Мартос, щоб ознайомитися з досягненнями теорії і практики кооперації в Західній Європі?	Щоб ознайомитися з працею різних кооперативних організацій, зокрема з організацією кооперативних курсів, Б. Мартос відвідав Берлін, Дрезден, Мюнхен, Гамбург і зібрав цінні матеріали з теорії та практики кооперації та організації кооперативних курсів і шкіл
2	Для чого він використав результати вивчення європейського досвіду ведення кооперації?	Потім він склав програму вечірніх кооперативних курсів, намагався організувати кооперативні курси в Ужгороді, Повернувшись до Праги, Б. Мартос відвідав Український громадський комітет, де головою був відомий громадський діяч Микола Шаповал
3	Що запропонував М. Шаповал Б. Мартосу?	Той запропонував Б. Мартосу заснувати їх при Українському громадському комітеті. Невдовзі план і програма курсів була схвалена, а Б. Мартоса призначено керівником кооперативного відділу комітету
4	Які перспективи відкривалися при переїзді Вільного українського університету з Відня до Праги?	Тим часом з Відня до Праги переїхав Вільний український університет, багато українців одержали візи до Чехословаччини. Ці чинники та надія на підтримку уряду Чехословаччини, давали змогу організувати замість курсів вищий навчальний заклад
5	Що запропонувала організаційна комісія?	Організаційна комісія, обрана загальними зборами Українського громадського комітету, запропонувала заснувати вищу школу з трьома факультетами, у цьому числі й економічно-кооперативним
6	Які рішення були прийняті 28 квітня 1922 р.?	28 квітня 1922 р., відбулися установчі збори професорської ради Української господарської академії. На одному з наступних її засідань Б. Мартоса обрали доцентом. Коли склад професури поповнився, то було обрано сенат академії, до складу якого також увійшов Б. Мартос
7	Яку роль відіграв Б. Мартос у налагодженні діяльності академії?	Б. Мартос був активним учасником налагодження діяльності академії. Брав діяльну участь у розв'язанні проблем фінансування, забезпечення студентів підручниками, поліпшення побутових умов викладачів та студентів. Б. Мартос був одним з авторів програм і організаторів економічно-кооперативного факультету Української господарської академії
8	Які дисципліни викладалися на кооперативному відділі?	На кооперативному відділі викладалися, зокрема, такі спеціальні предмети: організація і практика кредитних кооперативів, споживчих, будівельних, продукційних, електричних, молочарських, кооперативний збут продуктів сільського господарства, кооперативне постачання машин, кооперативне право, кооперативна ревізія, кооперативна статистика та ін.

Джерело: сформовано на основі [5, с. 277–278]

Яким повинен бути керівник на переконання Б. Мартоса

№ п/п	Питання, сформувані нами	Відповіді із тексту вищевказаного джерела
1	Що було основою для Б. Мартоса щодо порад підбору працівників для кооперації?	Маючи неабиякий досвід практичної роботи в кооперації й державних установах, автор «Теорії кооперації» дав поради і щодо підбору працівників кооперативних організацій
2	Яким повинен бути керівник з його погляду?	Він зазначав, що «керівник кооперативної установи повинен бути людиною порядною... Громадська справа не може мати керівником людину користолобиву або взагалі егоїстичну»
3	Які люди потрібні, на думку Б. Мартоса, кооперації?	Кооперації потрібні люди, які громадські справи ставили б вище своїх особистих, які в успіхах кооперативу бачили б найбільше для себе задоволення
4	Яка людина повинна бути керівником?	Разом з тим не треба забувати, що керівником може бути тільки людина сміла й з твердим характером, яка б при невдачах не падала духом, а, певна в вірності вибраного шляху, уперто йшла б до поставленої мети, підбадьорюючи слабодухих
5	Що може зробити людина з такими рисами для кооперації?	При доброму бажанні така людина зуміє використати досвід і пораду своїх співробітників, бо принципи й традиції, якими живе кооперація, утворюють умови, в яких найліпше виявляється колективний розум, треба тільки хотіти й уміти його використати

Джерело: сформовано на основі [5, с. 279–280]

викладалися на кооперативному відділі Української господарської академії. Безумовно, час, що минув від тих періодів, про які вказано, і до наших днів, ввів певні корективи щодо викладання певних дисциплін, однак перелічені предмети заслуговують на увагу їх викладання в сучасних умовах підготовки фахівців кооперативного руху.

І ще на одну особливу складову частину наукової кооперативної спадщини Б. Мартоса варто звернути увагу нащадкам, а саме його пропозиції щодо формування кадрового потенціалу для «практичної роботи в кооперації й державних установах». Так що ж пропонував Б. Мартос тодішнім і сучасним поколінням у питаннях, як сьогодні виражаються, підборі і розстановки кадрів та які повинні бути керівники в кооперативних структурах? Він вказував, що для ефективного розвитку кооперативного руху вкрай необхідно дуже ретельно і виважено проводити кадрову політику. Детально вчитуючись у текст відповідей на поставлені нами питання (табл. 6), можна пересвідчитись у тому, що поради Б. Мартоса, висловлені майже 100 років тому, не втратили своєї актуальності сьогодні.

Для того, щоб переконатися в об'єктивності сказаного, слід ознайомитися із сучасною навчально-педагогічною літературою з менеджменту, в якій у тій чи іншій мірі висвітлюються проблеми формування кадрового потенціалу взагалі і управлінського зокрема.

Всі питання, що наведені в таблиці 6, і відповіді на них із тексту, що навів дослідник кооперативної діяльності Б. Мартоса М. Аліман, є актуальними в умовах сьогодення. Його підходи до їх вирішення заслуговують на увагу спеціалістів і практиків під час здійснення процесів формування кадрового потенціалу не тільки для структур кооперативного типу, але й для інших організаційно-господарських формувань у різних сферах суспільних відносин.

Висновки. Узагальнення із дослідження кооперативної діяльності старійшини розвитку вітчизняної кооперації Бориса Мартоса проведемо на основі висновків, що підсумував його дослідник Мирослав Аліман, вказуючи, що «на життєвому шляху Б. Мартоса були і противники, і критики. Та навіть вони визнавали «його сильну волю, відвагу, велетенську енергію, витримку (включно з дорікаючою йому впертістю, якою часто мусив перемагати труднощі). Б. Мартос був природженим адміністратором, який умів забезпечувати дисципліну та постійно її зберігати, вмів дисциплінувати інших власним прикладом. Він із пошаною й запалом ставився навіть до малої справи» [5, с. 280]. Саме таких кооператорів бракує нашій вітчизняній кооперації. І тому кооперативну спадщину Б. Мартоса слід детально вивчати сучасникам, а цінні напрацювання використовувати у розвитку кооперативного руху як у сучасних умовах, так і на ближчу і дальшу перспективу.

Список використаних джерел:

1. Мартос Б. Теорія кооперації (на правах рукопису). Подєбради, 1923.
2. Мартос Б. Заснування Української господарської академії. Українська Господарська Академія в Ч.С.Р. 1922 – 1935. Нью-Йорк, 1959. Т. 1.
3. Мартос Б. Економічно-кооперативний факультет УГА. Українська Господарська Академія в Ч.С.Р. Подєбради, 1922 – 1935 і Український технічно-господарський інститут Подєбради – Регенсбург – Мюнхен, 1932–1972. Нью-Йорк, 1972. Т. 3.
4. Українська економічна думка: Хрестоматія / Упоряд. С.М. Злупко. К.: Знання, 2007. 694 с.
5. Українські кооператори. Історичні нариси. Книга 1. Львів: Вид-во «Укоопосвіта» Львівської комерційної академії, 1999. 456 с.
6. Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк, 1964. 624 с.

7. Малик А. Борис Мартос – кооператор. Українська кооперація: історичні та соціально-економічні аспекти. Збірник статей. Том 1. Львів, 1999. С. 195-198.
8. Пришляк Я. Шляхами кооперації – до економічного відродження України. Монреаль-Стрий, 1994. С. 37–41.
9. Українські кооператори: Історичні нариси. Книга II. Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2001. 338 с.
10. Українські кооператори. Історичні нариси. Книга III. Львів: вид-во Львівської комерційної академії, 2007. 328 с.
11. Злупко С. Наукові діалоги. Львів: Тріада плюс, Львівський національний університет ім. Івана Франка, 2005. 704 с.

References:

1. Martos B. (1923) Teorija kooperacii (na pravah rukopysu) [Theory of cooperation]. Podjebrady. (in Ukrainian)
2. Martos B. (1959) Zasnuvannia Ukrainскої hospodarskoї akademii [Establishment of the Ukrainian Academy of Economics]. Ukrainська Hospodarska Akademiia v Ch.C.P. 1922 – 1935. New-York. (in Ukrainian)
3. Martos B. (1972) Ekonomichno-kooperatyvnyi fakultet UHA [Economic and Cooperative Faculty of UGA]. Ukrainська Hospodarska Akademiia v Ch.C.P. Podjebrady, 1922 – 1935; Ukrainський tekhnichno-hospodarskyi instytut Podjebrady – Regensburg – Mjunhen, 1932-1972. New-York. (in Ukrainian)
4. Zlupko S.M. (2007) Ukrainська ekonomichna dumka [Ukrainian Economic Thought]. Kyiv: Znannja. (in Ukrainian)
5. Ukooposvita (1999) Ukrainські kooperatory. Istorychni narisy [Ukrainian cooperators. Historical essays]. Lviv: «Ukooposvita» Lvivskoi komertsii noi akademii. (in Ukrainian)
6. Vytanovych I. (1964) Istoriia ukrainського kooperatyvnoho rukhu [History of the Ukrainian cooperative movement]. New-York. (in Ukrainian)
7. Malyk A. (1999) Borys Martos – kooperator. Ukrainська kooperatsiia: istorychni ta sotsialno-ekonomichni aspekty [Boris Martos is a cooperator. Ukrainian cooperation: historical and socio-economic aspects]. Zbirnyk statei, vol. 1, pp. 195-198.
8. Pryshljak Ja. (1994) Shliakhamy kooperatsii – do ekonomichnoho vidrodzhennia Ukrainy [Through cooperation – to the economic revival of Ukraine]. Monreal-Stryj, pp. 37-41.
9. Lvivska komertsii na akademii (2001) Ukrainські kooperatory: Istorychni narisy [Ukrainian cooperators: Historical essays]. Lviv: Vyd-vo Lvivskoi komercii noi akademii. (in Ukrainian)
10. Lvivska komertsii na akademii (2007) Ukrainські kooperatory: Istorychni narisy [Ukrainian cooperators: Historical essays]. Lviv: Vyd-vo Lvivskoi komercii noi akademii. (in Ukrainian)
11. Zlupko S. (2005) Naukovi dialogy [Scientific dialogues]. Lviv: Triada pljus; Lvivskyj nacionalnyj universytet im. Ivana Franka. (in Ukrainian)

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 331.556.4-028.71

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-2>

Богородицька Г.Є.

кандидат економічних наук, доцент
Університет митної справи та фінансів

Трудова М.Ю.

кандидат економічних наук
Університет митної справи та фінансів

Слізко М.Д.

студент
Університет митної справи та фінансів

Bogorodycka Anna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
University of Customs and Finance

Trudova Marina

Candidate of Economic Sciences
University of Customs and Finance

Slizko Maria

Student
University of Customs and Finance

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Богородицька Г.Є., Трудова М.Ю., Слізко М.Д. Сучасні тенденції міжнародних міграційних процесів.

Стаття присвячена аналізу сучасних тенденцій у міжнародних міграційних процесах. Аналіз сучасних тенденцій побудовано на підставі аналізу залежності демографічного становища країн від міжнародної трудової міграції. Крім того, у статті здійснено аналіз сучасних міграційних процесів у гендерному, віковому, освітньому та кваліфікаційному розрізі. Аналіз здійснено з використанням таблиць та малюнків. Встановлені такі тенденції: за останні роки відбувається компенсація скорочення населення та обсягів трудових ресурсів у розвинутих країнах за рахунок міграції робітників із менш розвинутих країн. У гендерній структурі міжнародних міграційних потоків переважають мігранти-чоловіки, а головними галузями діяльності мігрантів-жінок є торгівля та інші контактні галузі діяльності. Середній вік мігрантів, як чоловіків, так і жінок, становив від 25 років до 49 років. Найбільш потрібними є фахівці із середньою та вищою освітою, з середнім та вищим рівнем кваліфікації.

Ключові слова: міжнародна міграція трудових ресурсів, демографічне становище країн, мігранти-чоловіки та мігранти-жінки, середній вік мігрантів, рівень кваліфікації, рівень освіти, гендерна структура міграційних потоків.

Богородицкая А.Е., Трудовая М.Ю., Слизко М.Д. Современные тенденции международных миграционных процессов.

Статья посвящена анализу современных тенденций в международных миграционных процессах трудовых ресурсов. Анализ современных тенденций построен на основе анализа зависимости демографического положения стран от международной трудовой миграции. Кроме того, в статье приведен анализ современных миграционных процессов в гендерном, возрастном, образовательном и квалификационном разрезе. Анализ осуществлен с использованием таблиц и рисунков. Установлены такие тенденции: в последние годы происходит компенсация сокращения населения и объемов трудовых ресурсов в развитых странах за счет миграции работников из менее развитых стран. В гендерной структуре международных миграционных потоков преобладают мигранты-мужчины, а основными отраслями деятельности мигрантов-женщин является торговля и иные контактные отрасли деятельности. Средний возраст мигрантов, как мужчин, так и женщин, составляет от 25 лет до 49 лет. Наиболее востребованными являются специалисты со средним и высшим образованием, со средним и высшим уровнем квалификации.

Ключевые слова: международная миграция трудовых ресурсов, демографическое положение стран, мигранты-мужчины и мигранты женщины, средний возраст мигрантов, уровень квалификации, уровень образования, гендерная структура миграционных потоков.

Bogorodycka Anna, Trudova Marina, Slizko Maria. The modern trends of international migration of labor resources. This article is dedicated to analyze of modern trends of international labor resources migration. Analyze of modern trends was built on basic of analyze of demographic station country dependence on international labor migration. Besides, at the article the analyze of modern migration process by gender, age, education and qualification level was given. Analyze was done using tables and pictures. Such tendencies were installed: last year's compensation of population decline and accordingly volume of labor resources in developed countries come at the expense of labor resources migration from less developed countries. At gender structure of international migration men dominated, but at the main fields of contact activities women are dominated. These contact activities are trade, medicine, education. Average age of men and women migrators are from 25 years to 40 years. The most demanded specialist are secondary and high education specialist. Also the most demanded specialist are secondary and high quality level specialist. A lot of scientific works of native and foreign authors are dedicated to the problem of international labor migration. These works are dedicated to the problems of problems and prospective of international labor migration, especially international labor migration at Europe, for example of France and Great Britain, economic nature of international labor migration and casual relationship between volume migration and state migration policy. The main aim of the article is definition and analyze of modern trends of international labor migration. As conclusion were define such trends: as consequently of dependence industrial countries from less developed countries is general drop of quality level of labor resource and drop level of economics. Women are more at service and another contacts fields. It leads to feminization of labor immigration to development countries. Middle age of men and women migration is 25-49 years, they have secondary and high education and have middle and high qualification level. It indicates to future consequences: the age of migration does not allow migration to work to long, but for young resources take too much time for studding.

Key words: international labor resource migration, demographic position of country, migration-men and migration-women, middle age of migration, qualification level, education level, gender structure of migration.

Постановка проблеми. Сучасний міжнародний рух робочої сили характеризується погіршенням демографічної ситуації в економічно розвинутих країнах, а також хаотичною та етнічною різноманітністю міжнародної міграції робочої сили. Так, наприклад, у багатьох високорозвинутих країнах саме іммігранти компенсують значне падіння чисельності населення: у США на 50%, Канаді – на 70%, Швеції – на 80%, Угорщині – на 100%. Водночас, як наслідок, у країнах Центрально-Східної Європи – Польщі, Румунії та Україні – відчувається зменшення кількості населення за рахунок еміграції. Таким чином, країни зацікавлені у іммігрантах для усунення міграційного сальдо та підтримання ВВП [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам міжнародної міграції робочої сили присвячені окремі роботи вітчизняних та іноземних фахівців. Зокрема, загальні проблеми, стан та перспективи міжнародної міграції робочої сили були розглянуті К.В. Бонларевською [2], особливості міжнародної міграції робочої сили в Європі на прикладі Франції та Великобританії були розглянуті в роботі А.А. Мороз [3], економічна природа міжнародної міграції трудових ресурсів та причинно-наслідковий зв'язок обсягів міграційних потоків із міграційною політикою держав розглянуті національними вченими [4]. Але зараз виникла необхідність аналізу сучасних тенденцій у галузі міжнародної міграції трудових ресурсів.

Формулювання завдання дослідження. Головною метою статті є визначення та аналіз сучасних тенденцій міжнародних міграційних процесів трудових ресурсів. Головна мета досягається через такі завдання, як: встановлення залежності демографічного становища країн та міграції населення, аналіз міграційних потоків у віковому, освітньому та кваліфікаційному розрізі. Головна мета досягається через встановлення подальших наслідків головних тенденцій міжнародних потоків трудових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Активні процеси трудової міграції підвищують демографічну залежність країн, ця тенденція найбільш актуальна у розвинутих країнах із високим рівнем життя. Так, частка мігрантів у країнах із високим рівнем доходів у 2016 році становила 15%, а у 2020 році – 21% [5, с. 17]. За даними МОП, на розвинені країни припадає 71,2% іммігрантів. Частка міжнародних мігрантів у загальній структурі населення з високим рівнем доходів становить 15% проти 3% середньосвітового її значення. Країни із середнім рівнем доходів населення є основними країнами-донорами.

За даними міжнародної організації праці, динаміка змін співвідношення міжнародних мігрантів за рівнем розвитку країн призначення і походження наведена у таблиці 1.

Динаміку змін співвідношення розподілу мігрантів за рівнем розвитку країн призначення та походження відображено на рис. 1.

Аналіз динаміки змін розподілу міжнародних мігрантів за рівнем розвитку країн призначення і походження свідчить про таке: в період із 2016 до 2020 років найбільші зміни у співвідношенні як країн походження, так і країн призначення відбувались у групі країн із середнім рівнем доходів, причому у країні призначення відсоток із групи країн із середнім рівнем доходів скорочувався із 79% у 2016 р. до 71% у 2020 р. за рахунок його зростання до країн із високим рівнем доходів – із 15% до 21% за вказаний період.

Аналіз показав, що за період 2016–2019 років ріст частки мігрантів у загальній чисельності населення на 6% супроводжується демографічною залежністю розвинених країн від міграційного чинника. Поглиблений аналіз глобальних процесів щодо реалізації просторової мобільності населення надає висновок, що цей етап міграційних процесів знаходиться на грані ризику неконтрольованого глобального перерозподілу люд-

ських ресурсів. Практика міграційного режиму, яка існує у кожній конкретній державі нині, недостатня. Як вихід, на етапі протидії міграційним втратам запропонована організація системного міжнародного моніторингу, за яким необхідно визначити рівень просторової мобільності населення з розподілом його в окремих державах; визначити науково обґрунтовані межі просторової мобільності; сформувати інформаційний базис міграційних політик на цьому етапі.

До функцій міжнародного моніторингу необхідно включити аналіз стану та тенденцій міграційних процесів у розрізі фактору впливу на професійні якості трудових мігрантів: вікову структуру; гендерний стан; рівень освіти; професійний рівень.

Під час розгляду питомої ваги жінок – трудових мігрантів необхідно врахувати, що, відповідно до світового звіту МОМ за 2020 рік, жінки-мігранти становлять близько 74% працівників сфери послуг, а зважа-

ючи на те, що серед мігрантів сфери медицини, торгівлі більшість становлять також жінки, це унеможливило безконтактну роботу в умовах пандемії. Отже, питома вага жінок – трудових мігрантів за 2020 рік знизиться і становитиме 37,3% (рис. 2).

Отже, в період із 2017 р. до березня 2020 р. питома вага жінок-мігрантів зростала. Так, з 2017 до 2019 р. зростання становило 0,9%; починаючи з березня 2020 року, коли пандемія COVID-19 почала набирати обертів, зважаючи на те, що жіночі професії і спеціальності найбільш контактні та вразливі до пандемії, чисельність жінок – трудових мігрантів скоротилася на 12% і становила 37,3% питомої ваги [6].

Вікові категорії трудових мігрантів є важливою часткою якісних характеристик трудових мігрантів. Зважаючи на те, що чисельність вікових категорій трудових мігрантів зменшувалася у 2020 році на одному рівні, співвідношення між чоловіками і жінками-

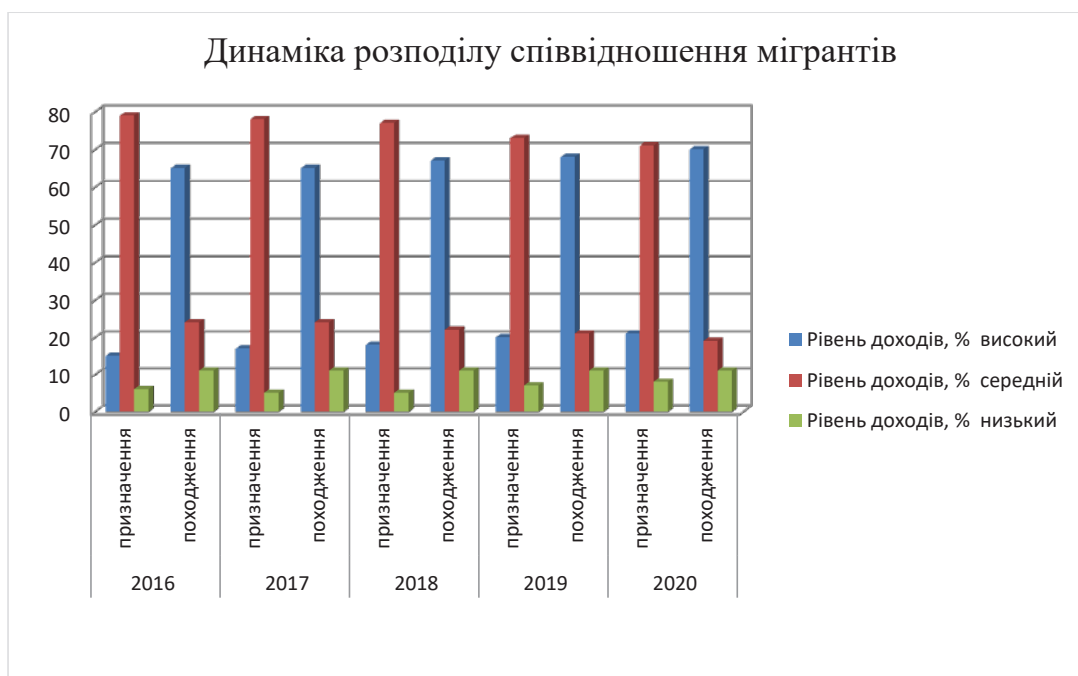


Рис. 1. Аналіз динаміки змін розподілу міжнародних мігрантів у період 2016–2020 років

Джерело: систематизовано автором на основі [5]

Таблиця 1

Динаміка співвідношення розподілу мігрантів за рівнем доходів країн призначення та походження

Роки дослідження	Країни	Рівень доходів, %		
		високий	середній	низький
2016	призначення	15	79	6
	походження	65	24	11
2017	призначення	17	78	5
	походження	65	24	11
2018	призначення	18	77	5
	походження	67	22	11
2019	призначення	20	73	7
	походження	68	21	11
2020	призначення	21	71	8
	походження	70	19	11

Джерело: систематизовано автором на основі [5]

мігрантами залишалося незмінним. За даними МОМ побудуємо таблицю динаміки вікових категорій трудових мігрантів у період 2017–2020 рр. у світовому вимірі (табл. 2).

Отже, аналіз динаміки вікових категорій трудових мігрантів чоловіків за вказаний період вказав на пріоритет вікових категорій у віці 25–49 років із 40% у 2017 р. до 42% у 2020 році, вікова категорія 15–24 рр. також зростає із 12% до 15% за той же період, а вікова категорія 50–65 років, навпаки, скоротилась із 7% до 5%.

Серед жінок вікова тенденція майже стабільна. Так, категорія 25–49 рр. зростає із 39% до 40,5%, категорія 15–24 рр. зростає із 12% до 13%, найбільш старша категорія 50–65 років скорочується з 7% до 5%.

За даними МОМ проаналізуємо динаміку змін освітнього рівня трудових мігрантів у період 2017–2020 рр. у світовому вимірі (табл. 3).

Аналіз динаміки освітнього рівня за період 2017–2020 років вказує, що освітній рівень мігрантів-жінок вищий, ніж чоловіків. Неповна освіта скорочу-

ється, вища – зростає і у чоловіків, і у жінок. Середня освіта, яка мала найвищий показник у 2017 році, зменшується на користь вищої і знизилася з 41,9% до 38,9% за цей період. Вищий рівень освіти у чоловіків зріс із 35,9% до 39,7% і таким чином випередив рівень середньої освіти на 0,8%. Подібна тенденція спостерігається і у жінок. Рівень середньої освіти за вказаний період скоротився з 42,1% до 41%, рівень вищої освіти зріс із 39,7% до 41,3%.

Рівень спеціальної академічної освіти зростав із 9,7% до 10,3% серед чоловіків і з 8,3% до 11,5% серед жінок. За даними МОМ у світовому вимірі кваліфікації трудових мігрантів проаналізуємо динаміку рівня змін кваліфікації в період 2017–2020 років (табл. 4).

Аналіз динаміки змін рівня кваліфікації чоловіків показує, що рівень кваліфікації залежить від рівня освіти. Середній рівень кваліфікації у чоловіків із 2017 до 2020 р. знижувався із 45% до 34,5%, водночас рівень високої кваліфікації зростав із 31,4% до 42,3%. Низький рівень кваліфікації з низки причин

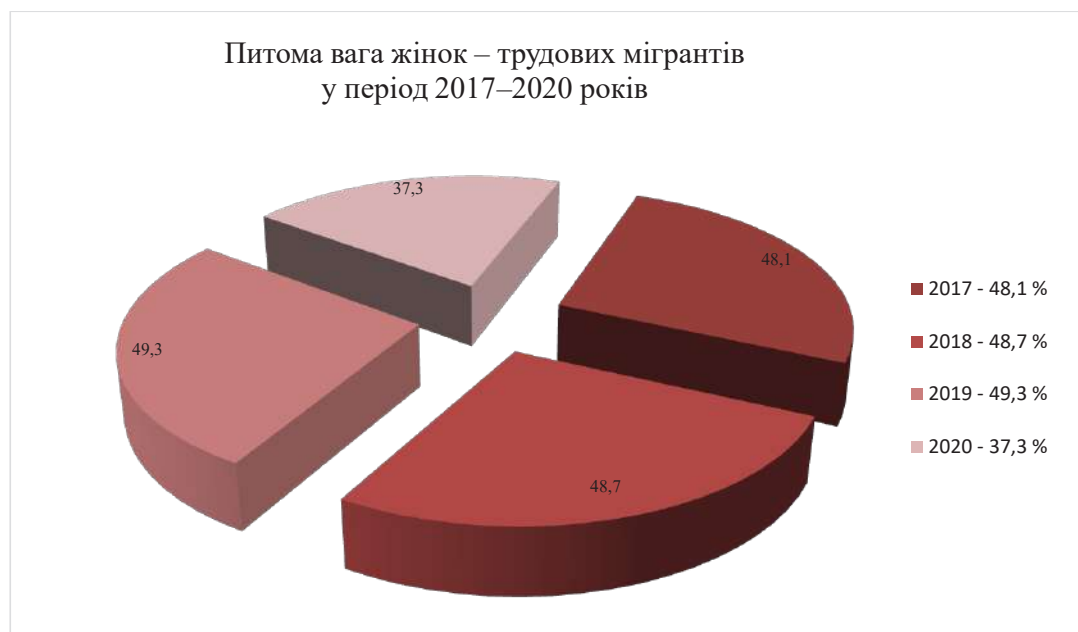


Рис. 2. Аналіз динаміки питомої ваги жінок – трудових мігрантів

Таблиця 2

Динамік вікових категорій трудових мігрантів в період 2017–2020 рр.

Вік трудових мігрантів	Одиниця виміру	Чоловіки:			
		Роки аналізу			
		2017	2018	2019	2020
15–24	%	12	13	12	13
25–34	%	40	43	44	43
35–49	%	40	38	39	41
50–65	%	8	6	5	3
Жінки:					
15–24	%	15	14	13	14
25–34	%	44	45	46	46
35–49	%	34	33	35	35
50–65	%	7	8	6	5

Джерело: систематизовано автором на основі [6]

Динаміка змін освітнього рівня трудових мігрантів

Чоловіки:					
Освіта трудових мігрантів	Одиниця виміру	Роки аналізу			
		2017	2018	2019	2020
неповна	%	12,5	13,0	12,0	11,1
середня	%	41,9	37,7	38,0	38,9
вища	%	35,9	37,4	38,1	39,7
спеціально-академічна	%	9,7	11,6	11,9	10,3
Жінки:					
неповна	%	10,9	9,6	8,1	6,2
середня	%	42,1	40,3	39,9	41,0
вища	%	39,7	40,1	40,9	41,3
спеціально-академічна	%	8,3	10,0	11,1	11,5

Джерело: систематизовано автором на основі [6]

Таблиця 4

Динаміка змін рівня кваліфікації трудових мігрантів

Чоловіки:					
Рівень кваліфікації	Одиниця виміру	Роки аналізу			
		2017	2018	2019	2020
низький (некваліфіковані)	%	14,1	13,7	12,1	11,5
середній	%	45	35,8	34,9	34,5
високий	%	31,4	39,5	41,1	42,3
найвищий	%	9,5	11,0	11,9	12,7
Жінки:					
низький (некваліфіковані)	%	11,5	10,2	9,7	9,3
середній	%	55,3	48,7	47,3	46,4
високий	%	27,5	34,2	35,3	36,2
найвищий	%	5,7	6,9	7,7	8,1

Джерело: систематизовано автором на основі [7]

знижувався за вказаний період із 14,1% до 11,5%, що вказує на те, що некваліфіковані працівники навчалися та підвищували свій рівень кваліфікації. Подібна ситуація спостерігається і у жінок: зниження середнього рівня кваліфікації з 55,3% до 46,4% супроводжувалося підвищенням високого рівня кваліфікації із 27,5% у 2017 році до 36,2% у 2020 році.

Особливо необхідно підкреслити роль трудових мігрантів із спеціальною академічною освітою та найвищим рівнем кваліфікації. Як свідчить міжнародна практика, велика частка міжнародних розробок приносить прибутки та надприбутки. Аналіз показує, що зростання трудових мігрантів із найвищою кваліфікацією серед чоловіків за вказаний період становило 3,2%, серед жінок – 2,4%. Тобто є потенціальна можливість наукових розробок. Але розробки потребують великих вкладень зараз, а прибутки будуть через довгий час. Країна-донор має слабку економіку та не має можливості швидких вкладень у розробку. Країни-реципієнти із сильною економікою вкладають кошти у розробку науковця, сприяючи імміграції науковця разом із його розробкою, переводячи потенційний капітал у свою країну.

Висновки. Підсумовуючи вищенаведене, можна виокремити такі головні тенденції у сучасних міграційних процесах трудових ресурсів:

– по-перше, поява та збільшення демографічної залежності індустріальних розвинутих країн внаслідок старіння та природного скорочення населення. Як наслідок, поява залежності економіки розвинутих країн від трудових ресурсів менш розвинутих країн, також у перспективі загальне зниження рівня якості трудових ресурсів та зниження рівня ефективності економіки;

– по-друге, у гендерному розрізі найбільший відсоток припадає на чоловіків, але спостерігається так звана фемінізація галузі послуг та контактних сфер. У майбутньому це може привести до фемінізації імміграції до розвинутих країн;

– по-третє, середній вік мігрантів-чоловіків та жінок становить 25–49 років, з вищою або середньою освітою та з високим рівнем кваліфікації. Це вказує на такі майбутні наслідки: вік мігрантів не дозволить мігрантам працювати досить довго, а на навчання молодих кадрів потрібен буде час. Таким чином, демографічна залежність розвинутих країн від менш розвинутих країн буде тільки поглиблюватися.

Список використаних джерел:

1. Ігдуйго А. Регіональні та локальні перспективи. Політика міжнародних мігруючих режимів. *Міжнародний журнал соціальних наук*. 2017. № 197. С. 131–142.
2. Бондаревська К.В. Міжнародна міграція робочої сили: стан, проблема, перспективи. *Бізнес. Інформ*. 2019. № 10. С. 44–49.

3. Мороз А.А. Миграция рабочей силы в странах Великобритании и Франции. Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна, Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». 2016. Випуск 16. С. 15–18.

4. Ушенко Н.В., Покормяк А.С. Міжнародна міграція робочої сили: причинно-наслідковий аналіз. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2018. № 2(42). С. 68–72.

5. Біль М.М. Ретроспективний огляд просторової мобільності населення. Київ : Ін-т регіональних досліджень НАН, 2018. 17 с.

6. Пандемія і міграція : як пандемія COVID-19 впливає на трудових мігрантів. <https://www.ppl.org.ua/pandemiya-i-migraciya-yak-pandemiya-covid-19-vplyvaye-na-trudovix-migrantok.html>

7. Чорна В.О. Динаміка міграційних процесів: соціологічний аналіз. Київ, 2018. 246–290 с.

References:

1. Igdujgo A. (2017) Regional'ni ta lokal'ni perspektivy. Polityka mizhnarodnykh migrujuchykh rezhymiv [Regional and local perspectives. International migration region policy]. *Mizhnarodnyj zhurnal social'nykh nauk*, no. 197, pp. 131–142.

2. Bondarevs'ka K. (2019) Mizhnarodna migracija robochoji syly: stan, problema, perspektivy [International labor migration: conditions, problems, perspectives]. *Biznes Inform*, no. 10, pp. 44–49.

3. Moroz A. (2016) Migracija rabochej syly v stranakh Velikobritanii I Francii [Labor migration in Great Britain and France]. *Visnyk Kharkivs'kogk nacional'nogo univesitetu im V.N. Karazina, serija "Mizhnarodny vidnosyny. Ekonomika. Krajinovnavstvo. Turizm"*, vol. 16, pp. 15–18.

4. Ushenko N., Pokormjak A. (2018) Mizhnarodna migracija robochoj syly: prychnno-naslidkovyj analiz [International labor migration: casual relationship]. *Mizhnarodnyj naukobij zhurnal "Internauka"*, no. 2(42), pp. 68–72.

5. Bil M. (2018) Retrospektivnyj ogljad mobil'nosti naseleennja [Retrospective revue of spece population mobiles]. Kyjv: Region Research Institute. (in Ukrainian)

6. Pandemija i migracija: jak pandemia COVID-19 vplyvae na trudovykh migrantiv [Pandamia and migration: how COVID-19 pandemia influence on labor migration]. URL: <https://www.ppl.org.ua/pandemiya-i-migraciya-yak-pandemiya-covid-19-vplyvaye-na-trudovix-migrantok.html>

7. Chorna V. (2018) Dynamika migracijnykh procesiv: sociologichnyj analiz. [Dynamic of international process]. Kyiv. (in Ukrainian)

Горіховський М.В.

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи, обліку та оподаткування
ПЗВО «Кам'янець-Подільський податковий інститут»

Оганесян В.С.

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи, обліку та оподаткування
ПЗВО «Кам'янець-Подільський податковий інститут»

Горіховська А.В.

студентка
Подільський державний аграрно-технічний університет

Gorikhovskiy Maksym

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Finance, Banking, Accounting and Taxation
PHEI "Kamyanets-Podilsky Tax Institute"

Oganesyan Valerik

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Finance, Banking, Accounting and Taxation
PHEI "Kamyanets-Podilsky Tax Institute"

Horihovska Alina

Student
State Agrarian and Engineering University in Podilia

ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ СПОРТИВНИХ БРЕНДІВ

Горіховський М.В., Оганесян В.С., Горіховська А.В. Дослідження маркетингової комунікації спортивних брендів. Питання маркетингових комунікацій завжди стояло гостро та потребувало неабияких фінансових вливань та наукових досліджень. В еру швидкого розвитку ІТ-технологій, нейронних мереж і соціальних мереж у дослідників стає все більше інформації для аналізу, а дослідження стають менш затратні в часі та в грошовому еквіваленті. Предметом даного наукового дослідження є аналіз спортивних брендів у вмінні використання інструментів маркетингової комунікації та вплив реклами на прибутковість компаній. Наведено позитивні та негативні ознаки інструментів маркетингової комунікації, проаналізовано рейтинг 10 найдорожчих спортивних брендів світу за 2019 р. за їхньою ринковою вартістю. Проведено аналіз роботи, позиціонування на ринку та взаємодії зі споживачами Nike, Adidas. У результаті дослідження проведено порівняльний аналіз показників конкурентоспроможності між Adidas AG та Nike Inc., надано оцінку ефективності роботи компаній у сфері маркетингу та запропоновано варіанти розвитку компаній.

Ключові слова: світові лідери, рекламні кампанії, спортивний бренд, маркетингова комунікація, корпоративна політика, Nike, Adidas.

Gorikhovskiy M.V., Oganesyan V.S., Gorihovskaya A.V. Исследование маркетинговой коммуникации спортивных брендов. Вопрос маркетинговых коммуникаций всегда стоял остро и не требовал никаких финансовых вливаний и научных исследований. В эпоху бурного развития ИТ-технологий, нейронных сетей и социальных сетей у исследователей появляется все больше информации для анализа, а исследования становятся все менее трудоемкими и менее дорогостоящими. Предметом данного научного исследования является анализ спортивных брендов на способность использовать инструменты маркетинговых коммуникаций и влияние рекламы на прибыльность компаний, в результате выделены позитивные и негативные признаки инструментов маркетинговых коммуникаций, проанализирован рейтинг 10 самых дорогих спортивных брендов мира за 2019 г. по их рыночной стоимости. Проведен анализ позиционирования на рынке и взаимодействия с потребителями Nike, Adidas. В результате проведенного исследования выполнен сравнительный анализ показателей конкурентоспособности между Adidas AG и Nike Inc., дана оценка эффективности компаний в области маркетинга и предложены варианты развития компаний.

Ключевые слова: мировые лидеры, рекламные кампании, спортивный бренд, маркетинговые коммуникации, корпоративная политика, Nike, Adidas.

Gorikhovskiy Maksym, Oganesyanyan Valerik, Horihovska Alina. Research of marketing communication of sports brands. In recent decades, the market has received a large number of products that are fighting in the global market in the interests of stakeholders in the need for the object. Now a large number of companies in the market is growing, and to increase demand, companies are strengthening in their work two means: the clarity of corporate policy and the use of marketing communications. The issue of marketing communications has always been acute and did not require financial injections and research. In an era of rapid development of its technologies, neural networks and social networks, researchers have more and more information to analyze, and research is becoming less time consuming and costly. The subject of this research is the analysis of sports brands in the ability to use marketing communications and the impact of advertising on the profitability of companies, resulting in positive and negative signs of marketing communication tools, rating analyzed the 10 most expensive sports brands in the world in 2019 at market value. Rivalry among existing competitors. Nike Inc. has been battling German manufacturer Adidas AG for many years, and today it wins by the majority of financial figures. But every year, Adidas AG tries to come up with something new to attract more consumers, and manages to do so by improving its performance every year. The reputation of the companies is about the same, and the attitude of consumers is divided approximately equally, because there are people who prefer Adidas, and there are those who prefer Nike. An analysis of the work, market positioning and interaction with consumers of Nike, Adidas through the use of marketing communication tools. As a result, a successful advertising campaign needs to use comprehensive marketing communication tools to get a positive effect. As a result of the study, a comparative analysis was conducted to assess the competitiveness indicators between Adidas AG and Nike Inc., this assessment of the effectiveness of companies in the field of marketing and options for company development are offered. From the analysis of competitiveness it follows that to build a successful advertising campaign, you need to gather a large number of factors and tools, as well as be able to convey your idea to the end consumer.

Key words: world leaders, advertising companies, sports brand, marketing communications, corporate policy, Nike, Adidas.

Постановка проблеми. За останні десятиліття на ринок надійшла велика кількість товарів, які ведуть боротьбу на світовому ринку за зацікавленість стейкхолдерів у потрібності об'єкта. Нині збільшується кількість підприємств на ринку, конкуренція загострюється, і щоб збільшити попит на свою продукцію, підприємства посилюють у роботі два засоби: чіткість застосування корпоративної політики та застосування маркетингової комунікації. Успіхом будь-якої компанії є ефективне використання маркетингової комунікації, яка є важливим важелем для отримання прибутковості та розповсюдження товару на різних платформах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика просування та позиціонування на ринку – тема невичерпна, бо з кожним новим винаходом та розвитком технологій підходи до стратегій рекламних кампаній стають усе більш ефективними. Багато зарубіжних та українських учених займаються вивченням проблем маркетингу, маркетингових комунікацій та шляхів просування товарів, серед них: Алехандру Йонеску та Ніколета Думітру [1], С.Ю. Хамініч [2], Є.Д. Шевцов [3], А.А. Романов, І.М. Сіняєва, В.А. Поляков [4], Б.В. Артамонов, В.А. Бородай, Л.В. Новак, А.С. Петренко, В.Ю. Савицька, Г.С. Цветкова, Т.Г. Гурнович [5], С.А. Кудашева [6].

Формулювання завдання дослідження. Основна мета дослідження полягає в аналізі маркетингової комунікації спортивних брендів, проведенні порівняльної характеристики між брендами, щоб зрозуміти ефективність та прибутковість підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Через маркетингові комунікації відбувається поєднання таких суб'єктів товарних відносин, як виробник і споживач. Це відбувається на всіх ланках ринкових відносин, але особливо на етапі повідомлення клієнтів про характеристики продуктів, які зможуть задовольнити потреби потенціальних покупців. За допомогою інформації, яку

отримує цільова аудиторія, відбувається створення іміджу компанії. Це основна ціль брендингу – створення чіткого образу бренду й формування комунікаційної політики компанії. Комунікація пояснює, впроваджує у суспільство розуміння її цілей, очікувань, напрямів зосередження уваги, доносить інформацію про корпоративний розвиток і культуру та дозволяє фідбек на всіх рівнях маркетингового зв'язку [1; 3].

Згідно з баченням Т.А. Шимпа, інтегрована в маркетинг комунікація відноситься до розроблення та впровадження різноманітних методів переконання наявних та потенційних клієнтів так, що вплив відбувається на всю цільову аудиторію компанії. Саме цією стратегією користуються вибрані всесвітньо відомі бренди Nike і Adidas під час ведення власної маркетингової комунікації. Як відомо з офіційних джерел даних брендів, вони користуються інтегрованим типом маркетингової комунікації, поєднуючи між собою різні джерела донесення даних до споживачів – від класичної реклами до сучасного SMM (social media management) [1; 3].

Маркетингова комунікація – це повідомлення та засоби масової інформації, розповсюдження інформації про товар і встановлення цільового зв'язку із цільовою аудиторією [4–6]. Основними інструментами маркетингової комунікації є реклама, стимулювання збуту, персональний продаж та публік рилейшнз. У табл. 1 розглянуто плюси та мінуси основних інструментів.

Як наслідок, для успішної рекламної кампанії потрібно використовувати комплексні інструменти маркетингової комунікації, щоб отримати позитивний ефект.

Для побудови успішної рекламної кампанії потрібно зібрати велику кількість факторів та інструментів, а також уміти донести свою ідею до кінцевого споживача. Наступним кроком буде аналіз реклами компанії, які стали відомими на весь світ, їх доволі

Позитивні та негативні ознаки інструментів маркетингової комунікації

Назва інструменту маркетингової комунікації	Позитивні ознаки	Негативні ознаки
Реклама	багаторазовість повторення для однієї аудиторії; охоплення великого ринку; ефективність та виразність подання матеріалу; швидкість та ефектність подання інформації за короткий проміжок часу	великі затрати; нездатність на діалог з аудиторією; високий рівень зацікавлення неефективної аудиторії
Стимулювання збуту	змога покупця з ознайомленням продукту, а також випробування; застосування конкурсів, призводить до уваги та зацікавлення нових покупців; застосування у цьому інструменті демонстрації, призводить до великої уваги об'єктів; кроком, який призведе до короткострокового збільшення обігу збуту, є зниження цін	потребує великих затрат, а інколи є найдорожчим видом інструмента; зменшення кількості споживачів, інколи складність створення брендів; стимулювання збуту є короткочасним і не на постійній основі
Персональний продаж	наявність безпосереднього контакту між продавцем та покупцем; практична відсутність контакту з неефективною аудиторією; звертання уваги на індивідуальні характеристики покупців	великі затрати, які потрібні для одного контакту; необхідність великої кількості часу для професійної підготовки торговельних представників; неможливість охопити великий територіальний ринок; різне подання інформації
Паблік рилейшнз	охоплення великої кількості аудиторії; підвищення репутації фірми; встановлення довіри між підприємством та аудиторією	неможливість багатоповторюваності одного повідомлення; неможливість повного контролю підприємства над інформуванням аудиторії; потрібно багато часу для формування позитивної суспільної думки

Джерело: розроблено авторами на основі [4–6]

багато, оскільки кожний продукт має свою сферу використання. Реклама відкриває нам продукцію з різних боків, оскільки підприємство має зацікавити суб'єктів споживати саме свій продукт і збільшити попит. Який би ми продукт не придбали, він має свою рекламну діяльність. Реклами у світі доволі різні, це залежить від деяких ознак: засобів розповсюдження рекламних звернень (газети, журнали, друкована реклама, каталоги, буклети, листівки, брошури, телебачення, радіо, рекламні сувеніри, листи, телефонні дзвінки, зовнішні реклами, виставки й ярмарки, комп'ютерна та поштова реклама) і від цільової спрямованості об'єкта рекламування (інформативна, переконуюча, підкріплююча й «імідж фірми»). За нашими дослідженнями ми можемо навести багато прикладів відомих рекламних кампаній у різній сфері використання продукції, серед них – McDonald's, Coca-Cola, Maybelline, Volkswagen, Nike, Adidas, Apple Inc, MasterCard та ін.

Візьмемо за приклад найдорожчі спортивні бренди світу. Як стверджує видання журналу Forbes [7], цінність спортивного бренду залежить від ефективності її керівництва і гравців. Журнал склав рейтинг 10 найдорожчих спортивних брендів світу за 2019 р. за вартістю.

Проаналізувавши рейтинг, задаємо питання: чому саме такі показники, чи може реклама так сильно впливати на прибутковість? Наша відповідь – так. Визначення стратегічних альтернатив та вибору оптимальної стратегії, аналіз середовища, встановлення цілей і заці-

кавлення стейкхолдерів – це все має вплив на зростання прибутку. «Реклама – це засіб змусити людей потребувати того, про що вони раніше не чули», – казав Мартті Ларні. Де хто з нас не зможе зрозуміти, що в рекламі такого, що змусить так зацікавити людей у потребі товару. Проблема людства є порівняння себе з оточуючими людьми, це є пригнічування самих себе на емоційному рівні. Якщо ми бачимо рекламу про намисто, яке коштує \$2 тис і дивимося на своє, яке коштує \$100, у нас виникає дискомфорт, ми задаємо питання самим собі «що зі мною не так?», «чому я не можу придбати таке намисто?». Ми не маємо право стверджувати, що всі люди так думають, оскільки вся нація є сукупністю індивідів. Щоб краще зрозуміти, як реклама впливає на рейтинг, ми беремося за аналіз двох успішних спортивних брендів за 2019 р. за кількістю переглядів на популярному відеохостингу YouTube.

Наступним нашим кроком для всебічного аналізу ефективності використання інструментів маркетингової комунікації, буде аналіз двох компаній та їхніх рекламних кампаній.

Ми дослідили канали розповсюдження рекламних повідомлень Nike у відсотках (рис. 2).

На думку С. Хамініч [2], конкурентоспроможність є багатогранною і багаторівневою категорією, яка в ринкових умовах стає інтегральною характеристикою господарюючого суб'єкта щодо його відповідності об'єктивним (зовнішнім відносно нього) економічним умовам.

З огляду на це, показнику конкурентоспроможності підприємства притаманні такі властивості, як порівнянність (показник виявляється в умовах порівняння об'єктів) та динамічність (показник не може розглядатися як довгострокова характеристика незалежно від ефективності діяльності підприємства) [2].

Отже, маючи уявлення та різницю реклами спортивних брендів, ми можемо оцінити показники конкурентоспроможності між Adidas AG та Nike Inc. (табл. 2).

Із проведеного аналізу конкурентоспроможності компаній Nike Inc. і Adidas AG за 2018 р. стає зрозуміло, що за більшої рентабельності продажів Nike Inc. коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту – -760,8, як наслідок, загальний коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства за результатами 2018 р. – -21,84, а у конкурентів Adidas AG за меншої рентабельності товару і продажів коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту сягає 61,42, як наслідок, коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства Adidas AG дорівнює 4,33. Вищесказане ще раз доказує гіпотезу, що великі кошти на маркетинг та всебічне використання маркетингових комунікацій не завжди дають позитивний результат, тільки комплекс заходів і зворотна комунікація продавця з покупцем зможуть дати позитивний результат.

Висновки. Із проведеного нами дослідження можемо виділити такі елементи:

- нейроні мережі допомагають виробникам краще зрозуміти, що саме хоче отримати споживач. За результатами дослідження Forbes Adidas AG зайняв третє місце, а Nike Inc. – перше місце у рейтингу найдорожчих спортивних брендів.;

- використання соціальних мереж та телебачення сприяє скороченню відстані та бар'єрів між виробником та споживачем. Adidas AG виділив 40% усієї реклами на Інтернет та телебачення, а Nike Inc. – тільки 5%, пішовши більш консервативним шляхом;

- безперечно, вміння використання інструментів маркетингової комунікації приносить позитивний результат компанії, це ми можемо спостерігати під час аналізу Adidas AG, а у компанії Nike Inc. у 2018 р. виникли проблеми під час просування своїх товарів, що в кінцевому підсумку призвело до -21,84 у показнику «коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства».

Отже, можемо рекомендувати Nike Inc. переглянути свою стратегію реклами і засобів стиму-

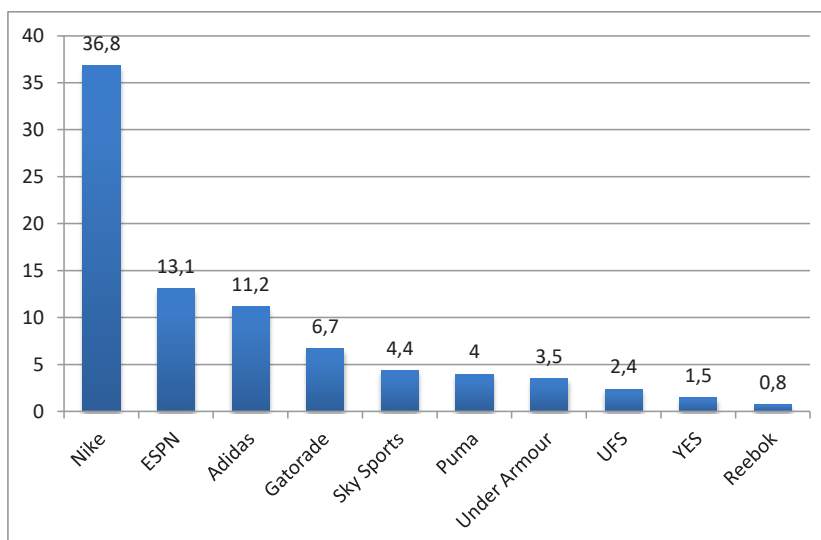


Рис. 1. Рейтинг найдорожчих спортивних брендів світу за 2019 р., млрд дол. США

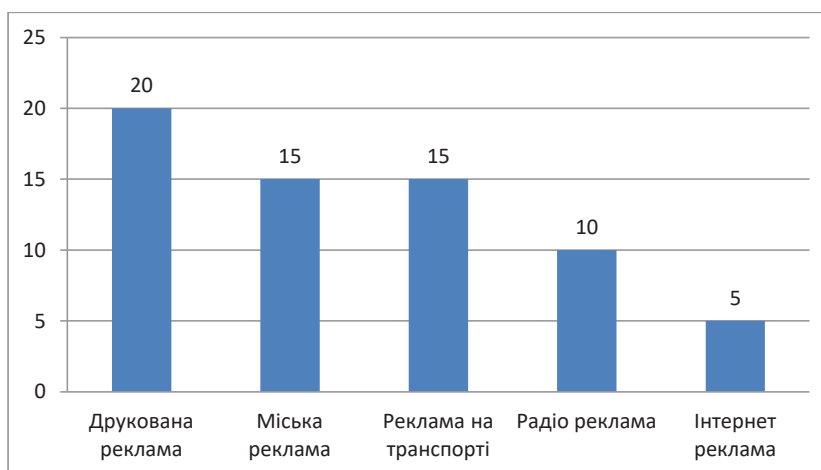


Рис. 2. Канали розповсюдження рекламних повідомлень Nike, % [9]



Рис. 3. Канали розповсюдження рекламних повідомлень Adidas, % [10]

лювання збуту для збільшення показників конкурентоспроможності, а також для закріплення конкурентних переваг на ринку спортивного одягу. А Adidas AG – спрямувати сили на посилення конкурентних переваг за рахунок збільшення рентабельності від продажів.

Показники конкурентоспроможності компаній Nike Inc. і Adidas AG, 2018 р.

Критерії і показники конкурентоспроможності	Показники Adidas AG	Показники Nike Inc.
1. Ефективність виробничої діяльності підприємств (Ев)		
1.1 Рентабельність товару, %	12,94	14,12
2. Фінансове положення підприємств (Фп)		
2.1 Коефіцієнт автономії	0,41	0,44
2.2 Коефіцієнт платоспроможності	0,69	0,77
2.3 Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,44	2,26
2.4 Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	2,23	2,4
3. Ефективність організації збуту і просування товару (Ез)		
3.1 Рентабельність продажів, %	10,81	12,39
3.2 Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	61,42	-760,8
4. Конкурентоспроможність товару (Кт)		
4.1 Якість товару	1	1
4.2 Ціна товару	1	1
Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства	4,33	-21,84

Джерело: складено за [8]

Список використаних джерел:

- Alexandru Ionescu, Nicoleta Rossela Dumitru, Global Communication Techniques to be Applied by Multinational companies. *Romanian Economic and Business Review*. 2011. Vol. 6. № 4.
- Хамініч С.Ю. Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства. *Економіст*. 2006. № 10. С. 59-61.
- Шевцов Є.Д. Новітні тенденції комунікаційних політик міжнародних компаній. *Причорноморські економічні студії*. 2017. № 23. С. 27-31.
- Романов А.А., Синяева И.М., Поляков В.А. Маркетинговые коммуникации. Москва : Вузовский учебник, 2011. 384 с.
- Маркетинговые коммуникации: проблемы, возможности и перспективы развития : монография / Б.В. Артамонов и др. Нижний Новгород : Профессиональная наука, 2018. URL: <http://scipro.ru/conf/monographmarketing.pdf> (дата звернення: 30.12.2020).
- Кудашева С.А. Современные маркетинговые коммуникации: тенденции и перспективы. *Управление экономическими системами*. 2017. № 7(101). URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29820415> (дата звернення: 30.12.2020).
- The Forbes Fab 40: Puma Debuts On 2019 List Of The World's Most Valuable Sports Brands (2019). URL: <https://www.forbes.com/sites/mikeozanian/2019/10/16/the-forbes-fab-40-puma-debuts-on-2019-list-of-the-worlds-most-valuable-sports-brands/?sh=796df52ed356> (дата звернення: 30.12.2020).
- Федорченко В.В. ТНК на глобальному товарному ринку (на матеріалах Nike, Inc.). 2019. 93 с.
- Nike Inc. Фінансова звітність. URL: https://s1.q4cdn.com/806093406/files/doc_financials/2018/ar/index.html (дата звернення: 30.12.2020).
- Adidas AG. Фінансова звітність. URL: https://report.adidasgroup.com/fileadmin/user_upload/adidas_Annual_Report_GB2018-EN.pdf (дата звернення: 30.12.2020).

References:

- Alexandru Ionescu, Nicoleta Rossela Dumitru (2011) Global Communication Techniques to be Applied by Multinational companies, *Romanian Economic and Business Review*, vol. 6, no. 4.
- Khaminich S.Ju. (2006) Metodyka integral'noji ocinky rivnja konkurentospromozhnosti promyslovogho pidpryjemstva [Methods of integrated assessment of the level of competitiveness of an industrial enterprise]. *Ekonomist*, no. 10, pp. 59-61.
- Shevcov Je. D. (2017) Novitni tendenciji komunikacijnykh polityk mizhnarodnykh kompanij [The latest trends in communication policies of international companies]. *Prychornomorsjki ekonomichni studiji*, no. 23, pp. 27-31.
- Romanov A. A., Sinyaeva I. M., Polyakov V. A. (2001) *Marketingovye kommunikatsii* [Marketing communications]. Moscow: ООО «Izdatel'skiy Dom «Vuzovskiy uchebник». (in Russian)
- Artamonov B. V., Boroday V. A., Novak L. V., Petrenko A. S., Savitskaya V. Yu., Tsvetkova G. S., Gurnovich T. G. (2018) *Marketingovye kommunikatsii: problemy, vozmozhnosti i perspektivy razvitiya* [Marketing communications: problems, opportunities and development prospects]. Nizhniy Novgorod: NOO «Professional'naya nauka». Available at: <http://scipro.ru/conf/monographmarketing.pdf> (accessed 30 December 2020).
- Kudasheva S. A. (2017) Sovremennye marketingovye kommunikatsii: tendentsii i perspektivy [Modern marketing communications: trends and prospects]. *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami* (electronic journal), no. 7 (101), pp. 4. Available at: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29820415> (accessed 30 December 2020).
- The Forbes Fab 40: Puma Debuts On 2019 List Of The World's Most Valuable Sports Brands (2019). Available at: <https://www.forbes.com/sites/mikeozanian/2019/10/16/the-forbes-fab-40-puma-debuts-on-2019-list-of-the-worlds-most-valuable-sports-brands/?sh=796df52ed356> (accessed 30 December 2020).
- Fedorchenko V. V. (2019) *TNK na global'nomu tovarnomu rynku (na materialakh «Nike, Inc.»)* [TNCs in the global commodity market (based on Nike, Inc.)]. (in Ukrainian)
- «Nike Inc.» Financial Statements. Available at: https://s1.q4cdn.com/806093406/files/doc_financials/2018/ar/index.html (accessed 30 December 2020).
- «Adidas AG» Financial Statements. Available at: https://report.adidasgroup.com/fileadmin/user_upload/adidas_Annual_Report_GB2018-EN.pdf (accessed 30 December 2020).

Юр'єва П.Б.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
*Університет державної фіскальної служби України***Iurieva Polina**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic
*University of the State Fiscal Service of Ukraine***СТРАТЕГІЇ НАФТОГАЗОВИХ КОРПОРАЦІЙ: СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ
ТА ОСОБЛИВОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Юр'єва П.Б. Стратегії нафтогазових корпорацій: сутнісні характеристики та особливості в умовах глобалізованої економіки. У статті актуалізуються проблеми корпоративного управління у частині формування та реалізації базової стратегії глобального типу нафтогазових корпорацій в аспекті посилення глобалізаційних трендів у світовій економіці, нестабільності та малої передбачуваності процесів, що відбуваються на світовому енергетичному ринку. Досліджено питання дефініції «глобальна стратегія» у галузі стратегічного менеджменту. Визначено характерні риси глобальної стратегії, які відрізняють її від інших типів базових стратегій корпорацій у міжнародній конкуренції. Досліджено будову та виокремлено ієрархічні рівні глобальної стратегії залежно номенклатури бізнес-портфелю корпорації. Представлено аналіз основних конкурентних (бізнес) стратегій нафтогазових корпорацій. Проведено диференціацію стратегічних цілей різних типів нафтогазових корпорацій. Розроблено шляхи реалізації глобальної стратегії нафтогазових корпорацій з урахуванням зміни цільової орієнтації. Окреслено основні стратегічні та тактичні засоби досягнення цілей глобальної стратегії нафтогазової корпорації.

Ключові слова: глобалізована економіка, глобальна конкуренція, світовий енергетичний ринок, єдиний енергетичний простір, глобальна корпорація, нафтогазова корпорація, глобальна стратегія.

Юрьева П.Б. Стратегии нефтегазовых корпораций: существенные характеристики и особенности в условиях глобализированной экономики. В статье актуализируются проблемы корпоративного управления в части формирования и реализации базовой стратегии глобального типа нефтегазовых корпораций в аспекте усиления глобализационных трендов в мировой экономике, нестабильности и малой предсказуемости процессов, происходящих на мировом энергетическом рынке. Исследован вопрос дефиниции «глобальная стратегия» в области стратегического менеджмента. Определены характерные черты глобальной стратегии, отличающие ее от других типов базовых стратегий корпораций в международной конкуренции. Исследовано строение и выделены иерархические уровни глобальной стратегии в зависимости номенклатуры бизнес-портфеля корпорации. Представлен анализ основных конкурентных (бизнес) стратегий нефтегазовых корпораций. Проведена дифференциация стратегических целей различных типов нефтегазовых корпораций. Разработаны пути реализации глобальной стратегии нефтегазовых корпораций с учетом изменения целевой ориентации. Определены основные стратегические и тактические средства достижения целей глобальной стратегии нефтегазовой корпорации.

Ключевые слова: глобализированная экономика, глобальная конкуренция, мировой энергетический рынок, единое энергетическое пространство, глобальная корпорация, нефтегазовая корпорация, глобальная стратегия.

Iurieva Polina. Strategies of oil and gas corporations: essential characteristics and features in the global economy. The article actualizes the problems of the corporate governance in terms of formation and implementation of the basic strategy of the global type of oil and gas corporations in the context of increasing globalization trends in the world economy, instability and low predictability of processes in the global energy market. The definition of “global corporation” is basis on quantitative and qualitative criteria for identifying a transnational corporation and its special feature – the development and use of innovations and its dissemination through a network of structural units. The list of companies that classified as global oil and gas corporations compiled. The question of the definition of “global strategy” in strategic management investigated. The characteristics of the global strategy that distinguish it from other types of basic strategies of corporations in international competition defined. The concept of global strategy proposed to interpret with an emphasis on obtaining and using unique (competitive) advantages of the global nature of activities through innovation. The structure of the global strategy studied and its hierarchical levels separated depending on the nomenclature of the business portfolio of the corporation. Analysis of the main

competitive (business) strategies of oil and gas corporations presents: business diversification strategy; business expansion strategy; strategy for creating a multi-energy business; their dynamic essence is formulated. Differentiation of strategic goals of oil and gas corporations of different types (private vertically integrated oil and gas corporations – American and European, national state oil and gas corporations in oil-exporting countries, national state oil and gas corporations in oil-importing countries) given. The ways to implement the global strategy of oil and gas corporations proposed depending on changes in strategic goals. Concluded that the main purpose of global oil and gas corporations in the changing landscape of the energy market is to ensure the strategic stability of the financial position of the corporation. The main strategic and tactical means of achieving the goals of the global strategy of the oil and gas corporation presented.

Key words: global economy, global competition, world energy market, single energy space, global corporation, oil and gas corporation, global strategy.

Постановка проблеми. В умовах глобалізованої економіки ключовою тенденцією розвитку світового енергетичного ринку, яка визначає його розвиток, є формування єдиного енергетичного простору, що сприяє поступовій консолідації його основних суб'єктів – транснаціональних корпорацій. Ці суб'єкти є однією з головних рушійних сил не лише світового енергетичного ринку, а й світового господарства у цілому, вони практично повністю опосередковують відносини у сфері енергетики та мобільність основних видів палива – нафти та газу. Для нафтогазових корпорацій в єдиному енергетичному просторі характерна різна спеціалізація. Водночас спостерігається інтеграція нафтогазових корпорацій у суміжні напрямки бізнесу. Відбувається поступове ускладнення стратегій компаній та методів управління ними. Отже, існує необхідність дослідження системи міжнародної практики корпоративного управління з розроблення та реалізації ефективної стратегії діяльності та розвитку найбільших компаній, що представляють найважливішу в стратегічному плані галузь світової економіки в умовах дестабілізації світових цін на нафту і загострення соціально-політичної напруженості навколо деяких країн-виробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем функціонування світового енергетичного ринку та особливостей діяльності його основних гравців – транснаціональних корпорацій присвячено чимало наукових праць. Основні теоретичні та практичні аспекти діяльності та стратегічного управління нафтогазовими корпораціями розробляли та досліджували такі вітчизняні та західні вчені, як: М. Адельман, М. Доржкіна, Дж. Ергін, А. Коноплянік, О. Когут, Д. Крилов, Т. Лепсая, Т. Малова, К. Мірзіна, О. Малікова, Ю. Плакіткін, Е. Расулінежад, А. Фадєєв, Дж. Флемінг, Дж. Хопкінс, П. Хорснелл, І. Шестов, С. Щербакова та ін. Водночас, незважаючи на ґрунтовні напрацювання цих учених, не повністю розкритими залишаються питання стосовно особливостей розроблення та реалізації ефективних стратегій нафтогазових корпорацій в умовах глобалізованої економіки та конкуренції.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті – узагальнити та окреслити сутнісні характеристики та особливості стратегій нафтогазових корпорацій та визначити шляхи їх ефективної реалізації в умовах нової глобальної реальності та нестійкості кон'юнктури світового енергетичного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як і пів століття тому, сучасний світовий енергетичний ринок спирається на глобальні корпорації. Під гло-

бальними корпораціями слід розуміти об'єднання корпоративних структур інтегрованого типу, в яких взаємовідносини геоцентричні, організаційна структура диверсифікована та які функціонують в одній або декількох сферах економічної діяльності у глобальному масштабі, є інноваційними лідерами та провідниками досягнень НТП у формі поширення знань та нових технологій по всьому світу через мережу своїх підрозділів і чинять величезний вплив на загальносвітові та національні економічні процеси. Нині до категорії глобальних нафтогазових ТНК можна віднести: ExxonMobil, Royal Dutch Shell, PetroChina, Petrobras, Petroleo Brasil, Gazprom, Chevron, Total, ConocoPhillips, Sinopec China Petroleum.

Важливою характеристикою сучасних нафтогазових корпорацій є її комплексна стратегія глобального типу. Для розуміння особливостей глобальних стратегій нафтогазових корпорацій спочатку необхідно з'ясувати зміст більш загального терміна «стратегія» та уточнити значення поняття «глобальна стратегія».

Етимологічно термін «стратегія» походить від грец. *stratis* – військо + *ago* – веду, або *strategos* – мистецтво генерала, який взято з військового лексикону, де він означає планування та втілення у життя політики країни або військово-політичного союзу держав із використанням усіх доступних засобів. Як економічна категорія термін «стратегія» одним із перших увів у науковий обіг А. Чендлер-молодший, який використав його для визначення одного з видів управління будь-яким комерційним підприємством. За його підходом стратегія – це метод установавання довгострокових цілей підприємства, програми дій і пріоритетних напрямів із розміщення належних підприємству ресурсів [1]. Нині термін «стратегія» належить до понятійно-категорійного забезпечення стратегічного менеджменту.

Дослідники у галузі стратегічного менеджменту поки що не прийшли до узгодженого трактування поняття «глобальна стратегія». Порівняємо деякі авторські підходи до визначення цього поняття (табл. 1).

Глобальну стратегію можна охарактеризувати деякими сутнісними характеристиками, які в сукупності відрізняють її від інших типів стратегій корпорацій у міжнародній конкуренції (табл. 2).

З урахуванням вищесказаного та узагальнень різноманітних підходів до розкриття сутності поняття «глобальна стратегія» можна вивести таке її трактування: це інтегрована модель дій транснаціональної корпорації, яка являє собою якісно визначену взаємодію сукупності наявних виробничих ресурсів та інновацій у довгостроковій перспективі, основне призначення якої полягає у забезпеченні спроможності компанії адап-

Таблиця 1

Дефініції поняття «глобальна стратегія»

Автор/и підходу	Сутність підходу
Р. Грант, Т. Левіт	Це стратегія, яка розглядає світ як єдине ціле, хоча і сегментований, та базується на таких припущеннях: 1) ефект масштабу та економії виробництва; 2) економія на міжнародному виробництві; 3) економія на навчанні персоналу; 4) стратегічна конкуренція; 5) взаємне субсидування.
Ф. Котлер	Це стратегія діяльності глобальних компаній, яка базується на технологічному лідерстві у сфері кінцевої продукції та виробничих процесах, створенні єдиних світових систем транспортування та комунікації.
Н. Коніна, П. Куцик, О. Ковтун, Г. Башнянин	Це стратегія компаній, які одночасно намагаються реалізувати такі підходи до своєї діяльності на світових ринках: 1) мати глобальне бачення ринків; 2) добре знати своїх конкурентів; 3) контролювати свої операції у загальносвітовому масштабі або у масштабі країн ЄС, США, Японії; 4) поводитися як глобальний гравець, тобто відразу ж змінювати стратегію, як тільки виникає загроза бути витісненим із ринку; 5) оперувати у високотехнологічних промислових галузях; 6) розміщувати структурні підрозділи там, де це найбільш рентабельно з урахуванням закону порівняльних переваг; 7) координувати діяльність за допомогою сучасних інформаційних технологій, пов'язаних з однією системою бухгалтерського (фінансового та управлінського) обліку; 8) інтегрувати виробничі потужності, дочірні компанії та філії в єдину міжнародну мережу та інтегруватися в мережі інших ТНК.
М. Потер	Це стратегія, яка передбачає, що компанія цілеспрямовано веде діяльність у різних країнах світу та координує діяльність своїх підрозділів так, щоб забезпечити конкурентну перевагу всієї мережі.
І. Тімоніна, І. Колеснікова, Е. Мартиросян	Це єдина базова стратегія у всьому світі за незначної адаптації до місцевих умов.
Н. Отварухіна	Це стратегія, яка передбачає розміщення підрозділів компанії в різних країнах і координацію їхньої діяльності, адаптацію їхніх ресурсів і цілей до можливостей глобального ринку.
І. Фамінський	Це стратегія, яка передбачає, що компанія під час реалізації або виготовлення своєї продукції у багатьох країнах світу дотримується єдиного підходу.

Джерело: складено автором за даними [2–10]

Таблиця 2

Відмітні риси глобальних стратегій

Критерій	Характеристика критерію
Загальний підхід	Єдина базова стратегія у всьому світі за незначної адаптації до місцевих умов (внутрішнього середовища країни, регіону)
Мета	Отримання конкурентного лідерства у світовому масштабі та отримання максимально можливої економічної вигоди
Відношення до закордонного ринку	Весь світ – арена діяльності корпорації
Продукція	Стандартизована за незначної адаптації до місцевих умов (вимог до вмісту продукції, смаків, культури споживачів)
Розміщення	Фрагментоване виробництво з розміщення окремих стадій виробничого процесу у країнах із більш вигідними вихідними умовами або створенням великих виробничих одиниць, які обслуговують декілька ринків
Постачальники	Використання економічно ефективних постачальників із різних країн
Тип взаємовідносин материнської компанії та її підрозділів	Геоцентричний
Потік інформації	Значний рівноспрямований потік інформації між материнською компанією та її підрозділами
Рівень централізації управлінських рішень та контролю за діяльністю підрозділів	Низький рівень централізації (децентралізація), відносно високий рівень координації

Джерело: складено автором за даними [9; 11; 12]

туватися до коливань та змін на глобальних ринках із метою отримання конкурентного лідерства у світовому масштабі та подальшого отримання максимально можливої економічної вигоди.

Глобальна стратегія ТНК як різновид базової стратегії компанії у міжнародній конкуренції має складну ієрархічну побудову, у якій усі складові компоненти (підстратегії) взаємопов'язані. Структура стратегії ТНК

різняється залежно від номенклатури профілю діяльності компанії. Так, для мультибізнесових ТНК (багато-профільних, диверсифікованих, що виробляють різно-типну продукцію) характерна п'ятирівнева стратегія, яка включає: корпоративну стратегію, стратегію бізнес-одиниць, конкурентні (ділові, бізнесові) стратегії, функціональні стратегії, операційні стратегії. Одно-бізнесові (вузькопрофільні, що виробляють однотипну продукцію) корпорації застосовують чотирирівневу стратегію, яку формують такі стратегії, як корпоративна стратегія, стратегії бізнес-одиниць, функціональні стратегії, операційні стратегії. У таких корпораціях корпоративна стратегія є одночасно і конкурентною (чи навпаки) [13]. В умовах глобальної конкуренції основне місце в ієрархічній структурі глобальної стратегії корпорації відводиться конкурентній, або бізнес-стратегії.

Діяльність глобальних корпорацій на світовому енергетичному ринку здійснюється у рамках трьох великих конкурентних (бізнес) стратегій (субстратегій стосовно глобальної стратегії):

- 1) стратегія диверсифікації бізнесу;
- 2) стратегія експансії бізнесу;
- 3) стратегія створення мультиенергетичного бізнесу [14].

Суть стратегії диверсифікації полягає у вкладанні активів у різні сектори економіки з метою страхування ризиків у зв'язку з існуванням можливості втрат у результаті падіння того чи іншого сектору. У процесі розроблення такого типу стратегії нафтогазові корпорації виходять із таких критеріїв:

- 1) привабливість сфери економічної діяльності;
- 2) витрати на входження у сферу економічної діяльності;
- 3) існування можливості отримання додаткових переваг (ефект синергізму).

Диверсифікація може проводитися за одним із таких напрямів:

- 1) не пов'язана диверсифікація – передбачає досягнення зовнішньої гнучкості;
- 2) пов'язана диверсифікація – передбачає досягнення внутрішньої гнучкості, використання стратегічних відповідностей;
- 3) комбінована – передбачає поєднання елементів двох попередніх.

Для нафтогазового сектору характерна як споріднена диверсифікація – покупка активів в енергетиці, нафтовидобутку, перероблювання вуглеводневої сировини й так далі, так і неспоріднена диверсифікація – придбання фінансових активів, активів у суміжних чи несуміжних сферах виробництва.

Під стратегією експансії мається на увазі розширення сфери економічного впливу, економічних дій країни, концерну, фірми за допомогою витіснення інших країн, фірм, захоплення ринків.

У нафтогазовому секторі політика експансії полягає у покупці активів (споріднених або неспоріднених) за кордоном. Найбільш привабливими у цьому плані виступають країни Африки, які володіють доволі значними запасами вуглеводнів, але не мають достатніх фінансових ресурсів, технологій, обладнання та кваліфікованих трудових ресурсів для їх розроблення. Окрім того, ці країни зацікавлені у залученні іноземних інвестицій, а нафтогазовий сектор є особливо привабливим об'єктом для інвестування ТНК.

Політика експансії може проводитися трьома шляхами:

- 1) безпосередня покупка активів;
- 2) створення спільних підприємств і консорціумів;
- 3) реалізація проєктів – договір про розподіл продукції.

Стратегія створення мультиенергетичного бізнесу передбачає реалізацію політики корпорації з купівлі активів у різних секторах паливно-енергетичного комплексу, тобто не тільки в нафтовому чи газовому секторі, а й у сфері енергетики. Ця стратегія частково подібна до стратегії диверсифікації, але їй притаманна одна суттєва відмінна риса, яка полягає у тому, що стратегія створення мультиенергетичного бізнесу передбачає організацію ланцюжка взаємопов'язаних ланок виробництва однотипної продукції з метою зниження витрат і отримання додаткової економічної вигоди за рахунок створення доданої вартості. Наприклад, купівля чинної чи побудова нової електростанції, на якій як паливо використовуватиметься супутній газ, отриманий у процесі видобутку кам'яного вугілля. Отже, корпорація отримає економічну вигоду від реалізації електроенергії з практично нульовою собівартістю.

В експертному середовищі останні кілька років активно обговорюється теза про серйозні проблеми щодо стратегій найбільших світових нафтогазових ТНК. На нашу думку, теза про зниження ефективності, тим більше крах стратегій, є перебільшенням.

Усі гравці корпоративного типу на світовому енергетичному ринку змушені сьогодні пристосовуватися до нової парадигми ризиків, зокрема таких як уповільнення, стагнація, а то й стійке зниження попиту на нафту в розвинених країнах тощо. В умовах мінливого ландшафту енергетичного ринку нафтогазові корпорації здійснюють, перш за все, коректування стратегічних цілей відносно максимізації функцій корисності. Головною метою діяльності глобальних нафтогазових корпорацій стає не просто витяг максимально можливої економічної вигоди, а максимізація на тлі довгострокової фінансової стійкості та «максимізації ринку» – мається на увазі стратегічна стабільність фінансового становища корпорації.

Стратегічні цілі набувають дещо різного значення залежно від типу глобальної нафтогазової корпорації. Так, приватні вертикально інтегровані нафтогазові корпорації (далі – ВІНК), як американські, так і європейські (як найбільш розвинені), максимізують економічну вигоду від інвестованого капіталу для своїх акціонерів. Нині між американськими та європейськими глобальними корпораціями існує певна відмінність у даному контексті, яка полягає у ступені диверсифікованості вуглеводневого бізнесу. Найбільші європейські ВІНК окрім нафтового бізнесу активно розвивають газовий, а останнім часом й електроенергетичний напрям, що ж стосується американських ВІНК, то вони більш консервативні та роблять ставку на нафтогазовий напрям.

Національні державні нафтогазові корпорації в країнах-нафтоекспортерах максимізують не лише, а здебільшого не стільки економічну вигоду в довгостроковому періоді, скільки підпорядковані реалізації загальної державної політики.

Для національних державних нафтогазових корпорацій країн-нафтоімпорттерів ключовим завданням є

забезпечення невинно зростаючих національних економік сировиною.

Зміна цільової орієнтації глобальної стратегії нафтогазової корпорації повинна супроводжуватися визначенням шляхів її реалізації. Можна виокремити такі шляхи:

1. Здійснювати видобуток розвіданих видобувних видів палива швидкими темпами. Зокрема, цей шлях є стратегічним для нафтової корпорації Occidental, EOG Resources, яка зосередила свою діяльність у сфері сланцевого видобутку. Разом із цим корпоративні гравці нафтогазової сфери вкладають значні інвестиції в енергоощадні технології, паливно-енергетичні продукти з низьким рівнем викидів і технології уловлювання вуглецю. Зокрема, Saudi Aramco відкрила центр НДДКР у Детройті, діяльність якого спрямована на освоєння технології уловлювання вуглецю хвостовика і викидів.

2. Диверсифікувати портфель. Нині диверсифікація зводиться, передусім, до операцій поглинання провідними нафтовими гравцями компаній, відомих завдяки своїм проєктам видобутку природного газу (наприклад, Shell придбала компанію BG Group). Однак у майбутньому така стратегія вимагатиме нетрадиційних дій, зокрема таких, як придбання або нарощування потужностей та пропозицій у сфері поновлюваних джерел енергії, зосередження на традиційних вторинних ринках, таких як нафтохімія.

3. Зосередити діяльність у сфері відновлювальної енергетики. Нині такий підхід удало реалізують Dong Energy та Engie. Ці компанії завершують трансформацію, відсуваючи видобуток нафти, газу та вугілля на другий план і віддаючи пріоритет на користь освоєння поновлюваних джерел енергії [14].

Реалізація окреслених вище шляхів діяльності нафтогазових корпорацій в умовах нової глобальної реальності повинна зосереджуватися на таких стратегічних та тактичних аспектах ведення бізнесу, як:

1. Формування стратегічного позиціонування на основі наявних можливостей та бачення оптимального використання цих можливостей у нафтогазовому секторі в найближчому майбутньому.

2. Реструктуризація портфеля з акцентом на сильні сторони та нові перспективні сфери економічної діяльності.

3. Вкладання вільних фінансових ресурсів (інвестування) у розроблення agile (гнучка) методології за допомогою впровадження цифрових інновацій.

4. Залучення до управління корпорацією високо кваліфікованих спеціалістів.

Висновки. Нині світовий бізнес у сфері енергетики орієнтується на цілком нові пріоритети економічної діяльності й розвитку, а саме інновації, ресурсоощадження та екологізацію виробництва й середовища діяльності. Але реалізувати ці пріоритети повною мірою здатні лише нафтогазові корпорації, які все більше віддають перевагу агресивній формі стратегії глобалізації. Пристосовуючись до мінливих кон'юнктурних умов світового енергетичного ринку, сучасні ТНК постійно здійснюють пошук найбільш ефективних стратегій. При цьому для забезпечення глобального конкурентного лідерства вони застосовують увесь спектр таких стратегій, але ключова роль належить конкурентним (бізнес) стратегіям. Нині в умовах високої невизначеності щодо цілої низки ключових чинників світового розвитку досить важко оцінити ймовірність тих чи інших сценаріїв майбутнього розвитку світового енергетичного ринку. З урахуванням інфраструктурного характеру та високої інерційності енергетики сценарій нової епохи вуглеводнів виглядає найбільш імовірним, а тому найбільш доцільними шляхами реалізації глобальної стратегії нафтогазових корпорацій можуть стати такі: видобуток усіх видів палива на повній швидкості; диверсифікація портфеля бізнес-діяльності; ставка на поновлювані джерела енергії.

Список використаних джерел:

1. Chandler A.D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise, 1962. 455 с.
2. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / пер. с англ. Санкт-Петербург : Питер, 2008. С. 432.
3. Levitt T. The globalization of Markets. *Harvard Business Review*. May – June 1983. P. 92–102.
4. Котлер Ф. Глобализация: стратегия и реальность. *Проблемы теории и практики управления*. 1992. № 6. С. 10.
5. Кони́на Н.Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний : монография. Москва : Проспект, 2005. 150 с.
6. Куцик П., Ковтун О., Башнянин Г. Механізми діяльності та стратегії розвитку транснаціональних корпорацій як ключових акторів сучасної глобалізованої економіки. *Економіст*. 2015. № 2. С. 18–24.
7. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. Москва : Альпина Паблиш, 2020. 453 с.
8. Тимонина И.Л., Колесникова И.В., Мартиросян Э.Г. Развитие международного бизнеса. Москва : Дело, 2010. С. 66–67.
9. Отварухина Н.С. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для академического бакалавриата. Москва : Юрайт, 2019. 336 с.
10. Фаминский И.П. Глобализация – новое качество мировой экономики. Москва : Магистр ; ИНФРА-М, 2010. 400 с.
11. Погодаева Т.В., Шавина Е.В. Глобальная корпорация как экономическая категория. *Вестник Тюменского государственного университета*. 2013. № 11. С. 65–74.
12. Дилигул С. Гиперконкурентный стиль стратегии глобальной интеграции компании: теория и методология. *Cfin* : вебсайт. URL: https://www.cfin.ru/management/strategy/plan/hypergrowth.shtml#_ftn10.
13. Фролова Т. Корпоративні стратегії глобального інвестиційного бізнесу. *Міжнародна економічна політика*. 2012. № 1–2(16–17). С. 107–132.
14. Топсахалова Ф.М.-Г., Нашев А.М. Специфика деятельности и стратегии нефтегазовых компаний мировых рынков. *Фундаментальные исследования*. 2016. № 5. С. 203–207.
15. Тенденции развития нефтегазовой отрасли в 2019 году. Как построить стратегию роста на збычных песках. *PwC* : вебсайт. URL: https://www.pwc.ru/en/oil-and-gas/publications/assets/PwC_2019_OilAndGas_Report_RUS_ed.pdf.

References:

1. Chandler A. D., Jr. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, 1962. 455 p.
2. Grant R. M. (2008) *Sovremennyy strategicheskiy analiz* [Modern strategic analysis]. Saint Petersburg : Peter. (in Russian).
3. Levitt T. (1983) The globalization of Markets. *Harvard Business Review*, May – June 1983. pp. 92-102.
4. Kotler F. (1992) Globalizatsiya: strategiya i real'nost' [Globalization: Strategy and Reality]. *Problems of theory and practice of management*, no. 6, p. 10.
5. Konina N. Yu. (2005) *Sliyaniya i pogloshcheniya v konkurentnoy bor'be mezhdunarodnykh kompaniy* [Mergers and acquisitions in the competitive struggle of international companies]. Moscow : Prospect. (in Russian).
6. Kucyk P., Kovtun O., Bashnjanyn Gh. (2015) *Mekhanizmy dijajnosti ta strategiji rozvytku transnacionalnykh korporacij jak ključovykh aktoriv suchasnoji globalizovanoji ekonomiky* [Mechanisms of efficiency and strategy for the development of transnational corporations as key actors in the current globalized economy]. *Economist*, no. 2. pp.18-24.
7. Porter M. (2020) *Konkurentnaya strategiya: metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive strategy: a methodology for analyzing industries and competitors]. Moscow : Alpina Publisher. (in Russian).
8. Timonina I. L., Kolesnikova I. V., Martirosyan E. G. (2010) *Razvitie mezhdunarodnogo biznesa* [International business development]. Moscow : Publishing House "Delo" ANKh. (in Russian).
9. Otvarukhina N. S. (2019) *Strategicheskiy menedzhment : uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata* [Strategic Management: Textbook and Workshop for Academic Bachelor's Degree]. Moscow : Yurayt Publishing House. (in Russian).
10. Faminskiy I. P. (2010) *Globalizatsiya – novoe kachestvo mirovoy ekonomiki* [Globalization is a new quality of the world economy]. Moscow : Master: INFRA M. (in Russian).
11. Pogodaeva T. V., Shavina E. V. (2013) *Global'naya korporatsiya kak ekonomicheskaya kategoriya* [Global corporation as an economic category]. *Tyumen State University Bulletin*, no. 11, pp. 65-74.
12. Diligul S. *Giperkonkurentnyy stil' strategii global'noy integratsii kompanii: teoriya i metodologiya* [Hypercompetitive style of the company's global integration strategy: theory and methodology]. URL : https://www.cfin.ru/management/strategy/plan/hypergrowth.shtml#_ftn10/ (accessed 8 December 2020).
13. Frolova T. (2012) *Korporativni strategiji global'nogho investycijnogho biznesu* [Corporate strategies of global investment business]. *International economic policy*, no. 1-2 (16-17), pp. 107-132.
14. Topsakhalova F.M.-G., Nashev A. M. (2016) *Spetsifika deyatel'nosti i strategii neftegazovykh kompaniy mirovykh rynkov* [The specifics of the activities and strategies of oil and gas companies in the world markets]. *Basic research*, no. 5, pp. 203-207.
15. *Tendentsii razvitiya neftegazovoy otrasli v 2019 godu. Kak postroit' strategiyu rosta na zybuchikh peskakh* [Oil and gas development trends industries in 2019. How to Build a Growth Strategy in Quicksand]. URL : https://www.pwc.ru/en/oil-and-gas/publications/assets/PwC_2019_OilAndGas_Report_RUS_ed.pdf. (accessed 8 December 2020).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 728.51:339.137

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-5>**Давидюк Ю.В.**кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
*Державний університет «Житомирська політехніка»***Ущапівська О.М.**студент
*Державний університет «Житомирська політехніка»***Davydiuk Yuliia**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Tourism and Hospitality Business
*Zhytomyr Polytechnic State University***Ushchapivska Olena**Student
Zhytomyr Polytechnic State University

ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ГОТЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ HILTON HOTELS & RESORTS В УКРАЇНІ

Давидюк Ю.В., Ущапівська О.М. Перспективи діяльності міжнародної готельної мережі Hilton Hotels & Resorts в Україні. У статті досліджується поточна ситуація на ринку готельних послуг для визначення перспектив діяльності готелів міжнародної мережі Hilton Hotels & Resorts в Україні. Результати аналізу стану конкурентного середовища, в якому функціонує готель Hilton Kyiv, свідчать про його агресивність. У наявних конкурентних умовах найбільший прогрес у розвитку мережі можливий із використанням стратегії зростання. Для розширення мережі Hilton Hotels & Resorts в Україні доцільно застосувати ефузію за рахунок брендів. Для забезпечення конкурентоспроможності й стійкості на ринку дієвим буде комплекс стратегій: ВТЛ-стратегія, інноваційна стратегія, стратегія аутсорсингу, стратегії маркетингу готельного бізнесу (диференціації та конкуренції), стратегія маркетингу персоналу, стратегія бенчмаркінгу. Реалізація пропонованих стратегічних альтернатив у діяльності міжнародної готельної мережі Hilton Hotels & Resorts в Україні є необхідною умовою конкурентоспроможності у постійно змінних умовах економічного середовища та глобалізаційних процесах готельного бізнесу.

Ключові слова: готельний бізнес, готельні мережі, конкурентне середовище, конкурентні переваги, стратегія розвитку.

Давидюк Ю.В., Ущапівська О.М. Перспективы деятельности международной готельной сети Hilton Hotels & Resorts в Украине. В статье исследуется текущая ситуация на рынке гостиничных услуг для определения перспектив деятельности гостиниц международной сети Hilton Hotels & Resorts в Украине. Результаты анализа состояния конкурентной среды, в которой функционирует отель Hilton Kyiv, свидетельствуют о ее агрессивности. В существующих конкурентных условиях наибольший прогресс в развитии сети возможен при использовании стратегии роста. Для расширения сети Hilton Hotels & Resorts в Украине целесообразно применить эффузию брендов. Для обеспечения конкурентоспособности и устойчивости на рынке действенным будет комплекс стратегий: ВТЛ-стратегия, инновационная стратегия, стратегия аутсорсинга, стратегии маркетинга гостиничного бизнеса (дифференциации и конкуренции), стратегия маркетинга персонала, стратегия бенчмаркинга. Реализация предлагаемых стратегических альтернатив в деятельности международной гостиничной сети Hilton Hotels & Resorts в Украине является необходимым условием конкурентоспособности при постоянно меняющихся условиях экономической среды и глобализационных процессах гостиничного бизнеса.

Ключевые слова: готельний бізнес, отельні мережі, конкурентна середовище, конкурентні переваги, стратегія розвитку.

Davydiuk Yuliia, Ushchapivska Olena. Prospects for the business activity of the international chain Hilton Hotels & Resorts in Ukraine. The article has examined the current situation in the market of hotel services to determine the prospects for the business activity of the international chain Hilton Hotels & Resorts in Ukraine. At the current stage of the hotel business development, the chain Hilton Worldwide is one of the largest known hotel chains, which has 17 successful brands and more than 5,000 hotels in 114 countries. There is one Hilton Worldwide hotel in Ukraine that is focused mainly on serving guests from the MICE-tourism segment. The results of the analysis of the competitive environment state in which the Hilton Kyiv hotel operates have demonstrated that in the hotel services market in Kyiv there is a reduction in the number of collective accommodation facilities; due to the availability of substitute services (hostels, motels, private apartments, etc.) the number of tourists who choose to stay in hotels for the night is steadily declining; in terms of prices, hotels in the Kyiv region and the city of Kyiv occupy a leading position in Ukraine. All this has indicated that the competitive environment in which Hilton Kyiv operates is quite aggressive. The hotel has a five-star rating, therefore it has significant competitive advantages, primarily in the quality of services. In addition, competition takes place at the level of hotel chains. The hotel ranks IV in Kyiv and VI in Ukraine. The results of the SWOT analysis of the chain Hilton have demonstrated the advantage of opportunities over threats and the advantage of strengths over weaknesses. Given this, in the current competitive environment, the greatest progress in the hotel chain development is possible due to the use of growth strategies. To expand the chain Hilton in Ukraine, it is advisable to use the effusion at the expense of brands as a promising area of activity (Canopy by Hilton, Signia by Hilton, Hilton Garden, Home2 Suites By Hilton, Motto by Hilton). To ensure competitiveness and stability in the market, a set of strategies will be effective: BTL-strategy, innovation strategy, outsourcing strategy, marketing strategy of hotel business (differentiation and competition), personnel marketing strategy, benchmarking strategy. The business activity of the hotel has to be based on the following basic principles of strategic management: iterative, comprehensive, directive and targeted, systematic, optimal, dynamic, continuous, innovative. The implementation of the proposed strategic alternatives in the activities of the international hotel chain Hilton Hotels & Resorts in Ukraine is a necessary condition for competitive activity under the existing economic environment and globalization processes of the hotel business.

Key words: hotel business, hotel chains, competitive environment, competitive advantages, development strategy.

Постановка проблеми. Мережевий бізнес у готельній сфері є однією з найбільш поширених форм організації діяльності. Зважаючи на гостру конкурентну боротьбу на ринку готельних послуг, а також сучасну економічну ситуацію в Україні, яка характеризується високим ступенем невизначеності й ризику, доцільним є визначення перспективи діяльності міжнародних готельних мереж, які функціонують в Україні, зокрема готельної мережі Hilton Hotels & Resorts.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти організації мережевого готельного бізнесу висвітлювали у своїх працях Р. Браймер, М. Жукова, В. Катяло, Ф. Котлер, М. Лайко, О. Куніл, Дж. Уокер. Проблему доцільності формування і розвитку готельних мереж в Україні висвітлено у працях вітчизняних дослідників: М. Бойко, О. Гарбери, Г. Горіної, Н. Кузнецової, М. Мальської, С. Мельниченко. Однак, незважаючи на глибину наукових розробок, спеціалізованих досліджень із визначення перспектив діяльності щодо окремих міжнародних готельних мереж проводилося не досить.

Формулювання завдання дослідження. Метою дослідження є визначення перспектив діяльності міжнародної готельної мережі Hilton Hotels & Resorts в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Worldwide Hilton – одна з найбільш швидко зростаючих готельних компаній у світі. На сучасному етапі розвитку готельного бізнесу мережа Hilton Hotels & Resorts є однією із найбільших відомих готельних мереж. Історія та поступ її розвитку може бути прикладом для інших мереж. Вона має 17 брендів, понад 5000 готелів у 114 країнах світу. За показниками кількості готелів мережа Hilton перебуває на п'ятому

місці, а за номерним фондом – на четвертому місці у світі (таблиця 1).

В Україні функціонує один готель мережі Hilton Worldwide – це п'ятизірковий готель Hilton Kyiv. Готель є філією ланцюга Hilton Hotels. Комплекс був розроблений відомою британською архітектурною фірмою John Seifert Architects Limited у співпраці з київським відділенням. Це частина житлового комплексу H-Tower, який знаходиться в центрі міста Києва. До заселення готель був готовий у березні 2014 р.

Готель Hilton Kyiv має свій фірмовий стиль, який не відрізняється від інших готелів цієї мережі. Політика готелю спрямована на те, щоб гості отримували повну інформацію про весь спектр послуг для забезпечення їх максимально комфортного перебування. Крім того, для задоволення потреб мандрівників готель постійно розширює перелік пропонованих послуг, що дало змогу отримати визнання серед відпочивальників.

Проаналізуємо стан конкурентного середовища, в якому функціонує готель Hilton Kyiv (рис. 1).

Проаналізувавши, як змінювалася в столиці кількість учасників ринку колективних засобів розміщення (КЗР) протягом 2011–2018 рр., слід зазначити, що на ринку готельних послуг м. Києва переважали негативні тенденції – кількість КЗР у 2018 р. на 42 одиниці скоротилася порівняно з 2017 р.

Важливо також проаналізувати кількість осіб, які перебували в готелях та аналогічних засобах розміщення м. Києва (рис. 2).

Відповідно до наведених даних, у 2014 році спостерігався найбільший спад кількості осіб, що перебували у КЗР м. Києва. Причиною було зменшення туристичного потоку через військові дії на сході та півдні держави. До 2016 р. показники покращилися, але відтоді

залишаються практично на одному рівні. За кілька років до розпаду пандемії коронавірусу дещо активізувався іноземний туризм у м. Києві. Але менша прибутковість КЗР привела до того, що чисельність закладів із 2016 р. постійно зменшується.

У м. Києві з 2016 р. кількість туристів, які серед усіх видів КЗР вибирали для проживання саме готелі, стабільно йде на спад. Припускаємо, що причиною є наявність значної кількості закладів, які пропонують послуги-замінники: хостели, мотелі, приватні помешкання тощо. Оскільки після 2014 р. мало місце скоро-

чення кількості в'їзних туристів у м. Київ, коефіцієнти використання місткості в КЗР вкрай низькі, як результат – загострення конкуренції між суб'єктами готельного бізнесу. Отже, конкурентне середовище, в якому функціонує Hilton Kyiv, погіршилося, стало більш агресивним.

З погляду цінової конкуренції у м. Києві також не зовсім сприятливе середовище як для споживачів, так і для готелів. Найнижчі ціни у готелях та аналогічних засобах розміщування впродовж останніх років спостерігаються у таких областях, як: Кіровоградська,

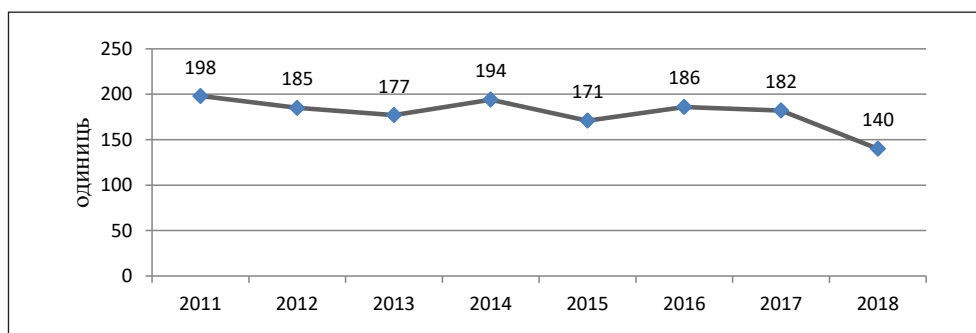


Рис. 1. Кількість колективних засобів розміщування м. Києва

Джерело: [6]

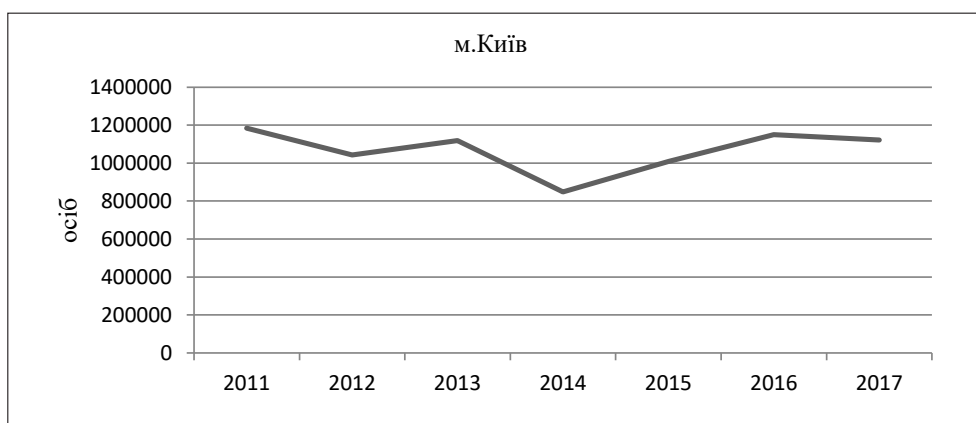


Рис. 2. Кількість осіб, які перебували в готелях та аналогічних засобах розміщування в м. Києві

Джерело: [5]

Таблиця 1

Найбільші готельні мережі світу*

Назва ланцюга (країна де знаходиться штаб-квартира)	Кількість готелів	Кількість кімнат
Wyndham Worldwide (США)	8145	708545
Choice Hotels (США)	6557	500000
Marriot International (США)	6200	1200000
Inter Continental Hotels Group (Великобританія)	5272	785544
Hilton Worldwide (США)	5100	837692
Best Western Hotels (США)	3651	295878
Accor Hotels (Франція)	3400	597132
Jin Jiang International (Китай)	3090	890000
Home Inns (Китай)	3000	296075
G6 Hospitality (США)	1450	100000

*станом на початок 2018 року

Джерело: [13]

Луганська, Тернопільська, Херсонська, Чернівецька, Хмельницька. Найвищі ціни традиційно мають місце у Київській, Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській, Одеській, Харківській областях, а м. Київ займає лідерські позиції за рівнем цін у країні.

Серед усіх видів КЗР Hilton Kyiv позиціонує себе та реалізує діяльність як підприємство готельного бізнесу високого класу. У м. Києві станом на початок 2020 р. є 412 готелів. З них за категоріями: «5 зірок» – 8 готелів, «4 зірки» – 41 готель, «3 зірки» – 113 готелів, «2 зірки» – 45 готелів, без категорії – 205 готелів. І всі вони між собою конкурують. Hilton Kyiv має категорію «5 зірок», тому йому властиві суттєві конкурентні переваги, насамперед за якістю послуг. Найближче його конкурентне оточення, з яким доцільні порівняння, – це п'ятизіркові готелі м. Києва, що формують одну ринкову нішу. Огляд оцінок таких готелів відвідувачами, за даними сайту Booking.com, за такими критеріями, як чистота, комфорт, місцерозташування, зручності, персонал, співвідношення ціни та якості, Wi-Fi, дає підстави стверджувати, що найвищі оцінки (понад 9) отримали готелі: Riviera House, InterContinental-Kyiv, «Опера Готель». Найнижче споживачі оцінили готель «Сіті Холідей Резорт» та СПА (8,6) [12]. Hilton Kyiv обійняв IV позицію серед п'ятизіркових готелів столиці.

Сайт про подорожі TripAdvisor склав рейтинг 25 кращих готелів України. Серед них 12 готелів знаходяться у м. Києві, 7 – у м. Львові, 3 – в м. Одесі, по одному – у м. Харкові, м. Запоріжжі та м. Рівне. Hilton Kyiv у цьому рейтингу займає VI місце в Україні [11]. За даними оцінок, які залишали туристи на сайті, Hilton Kyiv – другий за рейтингом із 150 готелів у Києві. Його оцінки: місце розташування – 9 з 10, чистота – 10 з 10, сервіс – 9 з 10. Незначне невдоволення висловили лише 5,7% респондентів.

Аналізуючи конкурентне середовище, доцільно враховувати, що Hilton Kyiv належить до однієї із найбільших готельних мереж світу. Тому конкуренція відбувається і на рівні готельних ланцюгів. Станом на 2018 р. в Україні діяли 22 міжнародні готельні мережі. Вони включали 27 готелів Reikartz Hotel Group, 5 готелів Radisson Blu Hotels and Resorts, 6 закладів мережі Accor, по 2 заклади Starwood Hotel & Resorts Worldwide та Windham Hotel Group, а також по одному закладу Hilton Hotels and Resorts, Hyatt Regency, Rixos

тощо. Відзначимо, що до готельних ланцюгів входять п'яти- та чотиризіркові готелі, які розташовані здебільшого у м. Київ.

На території України діють і національні готельні оператори. Першим вітчизняним готельним ланцюгом є Premier Hotels and Resorts, який започаткував свою діяльність у 2003 р., а станом на 2018 р. налічував уже 16 готельних закладів по всій Україні.

Стратегічна діяльність у готельному бізнесі повинна забезпечувати конкурентоспроможне функціонування та розвиток підприємств з урахуванням стабільності зовнішнього середовища. 2020 р. повинен був відзначитися розширенням портфеля Hilton Hotels & Resorts. У світі планували відкрити 48 нових готелів із 14487 номерами. Зважаючи на пандемію COVID-19, багато з нових стратегічних завдань перенесені на 2021 р. Подальший розвиток ситуації на пряму залежатиме від стану на ринках, на які орієнтована компанія.

Враховуючи огляд діяльності мережі Hilton Hotels & Resorts, у тому числі перспективи її розширення в Україні, було проведено SWOT-аналіз (таблиця 2).

Отже, ідентифіковані сильні і слабкі сторони дають змогу виявити ті аспекти, які знаходяться у вигірній позиції та які потрібно підтримувати на належному рівні, а також аспекти, опрацювання яких може прискорити процес підвищення ефективності функціонування готелів і уникнути втрати іміджу компанії.

Стратегічна діяльність у готельному бізнесі як важлива функція в індустрії гостинності повинна забезпечувати конкурентоспроможне функціонування та розвиток підприємств з урахуванням стану стабільності зовнішнього середовища. Оскільки можливості переважають над загрозами, а сильних сторін більше, ніж слабких, вважаємо, що стратегічні перспективи розширення мережі Hilton Hotels & Resorts матимуть успіх.

В умовах конкурентної боротьби підприємствам необхідно правильно вибрати стратегію, принципи стратегічного управління, що є актуальним і гострим питанням сьогодні. Серед згаданих стратегій найбільший прогрес у діяльності мережі досягається у разі використання стратегії зростання, тому для Hilton Hotels & Resorts у м. Києві ми пропонуємо саме її. Проте нині офіційних заяв про розширення мережі готелів Hilton в Україні не надходило. Навпаки, у засобах масової інформації України ще у квітні 2019 р. з'явилася інформація про те, що у зв'язку з політико-

Таблиця 2

SWOT-аналіз мережі готелів Hilton Hotels & Resorts

S – сильні сторони	W – слабкі сторони
1. Великий досвід та широка сфера бізнесу. 2. Ефективні схеми утримання клієнтів. 3. Сильний портфель нерухомості. 4. Ефективне керівництво. 5. Високий рівень обслуговування за рахунок технологічної інтеграції.	1. Надмірність на американському ринку (80%) та недостатність на європейському (9%). 2. Високий рівень заборгованості. 3. Незначна частка світового ринку, незважаючи на великий портфель брендів. 4. Відсутність гнучкості через великі розміри.
О – можливості	Т – Загрози
1. Подальше розширення міжнародного ринку. 2. Формування стратегічних альянсів. 3. Зосередження уваги на наукових дослідженнях та розробках. 4. Створення присутності в бюджетному секторі готельного середнього ринку.	1. Загроза політичної нестабільності 2. Неприятливі зміни макроекономічного клімату. 3. Втрата кваліфікованих кадрів.

Джерело: розробка авторів

економічною ситуацією в країні і відсутністю у населення достатньої купівельної спроможності припиняється реалізація великих девелоперських проектів преміум-класу. На цьому етапі розвитку готелю Hilton верхні поверхи готелю розвиваються як апартаменти, які переважно займають VIP-клієнти. Розширення мережі Hilton поки не планується через слабкий потік іноземних і внутрішніх туристів [9]. Проте, на нашу думку, у разі нормалізації соціально-економічної, політичної, епідемічної ситуації розширення може стати реальним. Тим більше, що невдовзі після інформації про скорочення інвестицій, прозвучала в пресі й інформація про можливу побудову нового готелю Hilton у Львові [4]. Для розширення мережі Hilton в Україні пропонуємо застосувати як перспективний такий варіант: ефузію за рахунок брендів, які матимуть успіх на ринку. Це такі бренди: Canopy by Hilton, Signia by Hilton Garden, Home2 Suites By Hilton, Motto by Hilton.

Для забезпечення конкурентоспроможності і стійкості на ринку Hilton Київ вважаємо за доцільне застосувати комплекс стратегій: VTL-стратегію, інноваційну стратегію, стратегію аутсорсингу [8, с. 304], стратегії маркетингу готельного бізнесу (диференціації [10, с. 214], [7, с. 211] та конкуренції [3]), стратегію маркетингу персоналу, стратегію бенчмаркінгу [5].

Діяльність готелю доцільно будувати на принципах стратегічного управління: ітеративності, комплексності, директивності й адресності, системності,

оптимальності, динамічності, безперервності, інноваційності [3, с. 13]. Вважаємо, що подібний підхід передбачатиме ефективну діяльність та лише багатогранний розвиток міжнародної готельної мережі Hilton Hotels & Resorts в Україні.

Висновки. Відповідно до результатів аналізу, критичний період, коли призупиняли діяльність деякі готелі на ринку, позаду. Хоча стрімкого зростання нині не спостерігається, проте ринок змінився якісно. І це позначилося на появі готелів під міжнародними брендами, що ускладнює конкурентне середовище та ставить вищі вимоги до якості готельних послуг.

Hilton Київ є одним із лідерів готельного ринку м. Києва та України. Конкуренція відбувається на рівні не лише окремих готелів, але й на рівні готельних мереж. Окремі з них мають амбітні плани на розширення своєї присутності на українському ринку. Тому це слід врахувати під час розроблення стратегії подальшого розвитку Hilton Київ. Опрацювання та реалізація стратегії розвитку готелю є необхідною складовою частиною успішного та конкурентоспроможного функціонування у постійно змінних умовах економічного середовища та глобалізації готельного бізнесу. Україна має бути зацікавлена у співпраці з міжнародною готельною мережею Hilton Hotels & Resorts, адже це сприятиме розвитку якісної інфраструктури гостинності та активізації внутрішнього і в'їзного туризму.

Список використаних джерел:

1. Головне управління статистики м. Київ. Колективні засоби розміщування. URL: <http://kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=2697&lang=1> (дата звернення: 10.01.2021).
2. Державна служба статистики України. Статистичний щорічник колективні засоби розміщування в Україні у 2017 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.01.2021).
3. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. *Стратегічне управління* : навч. посіб. вид. 2-ге. К. : ЦУЛ, 2011. 440 с.
4. *Другий пішов: В Україні може з'явитися ще один Hilton*. URL: <https://investory.news/drugij-pishov-v-ukraini-mozhe-zyavytysya-shhe-odin-hilton/> (дата звернення: 10.01.2021).
5. Дубровін В., Риженко О., Корецький М. Бенчмаркінг як один з інструментальних засобів загального керування якістю. Стандартизація, сертифікація, якість. 2000. № 3. С. 39–41.
6. Катяло В., Шемракова В. СПб. : Высшая школа менеджмента, 2008. 384 с.
7. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. посіб. К. : Центр навч. л-ри, 2004. 336 с.
8. Ноздріна Л.В., Ящук В.І., Полотай О.І. *Управління проектами* / за заг. ред. Л.В. Ноздріної. К.: ЦУЛ, 2010. 432 с.
9. Співвласник готелю Hilton у Києві згортає інвестиції в будівництво в Україні. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/consmarket/spivvlasnik-gotelyu-hilton-u-kiyevi-zgortaye-investiciji-v-budivnictvo-v-ukrajini-50014609.html> (дата звернення: 10.01.2021).
10. Тимошенко З., Мунін Г., Дишлевий В. *Маркетинг готельно-ресторанного бізнесу*. К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2007. 246 с.
11. ТОП-25 кращих готелів України. URL: <https://www.tripadvisor.com/TravelersChoice-Hotels-cTop-g294473#3> (дата звернення: 10.01.2021).
12. Booking.com. URL: <http://www.booking.com/> (дата звернення: 10.01.2021).
13. The Largest Hotel Chains in the World. URL: <https://www.worldatlas.com/articles/the-largest-hotel-chains-in-the-world.html>. (дата звернення: 10.01.2021).

References:

1. Gholovne upravlinnja statystyky m. Kyjiv (2011-2019). Kolektyvni zasoby rozmishhuvannya [Collective means of accommodation] Available at: <http://kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=2697&lang=1> (accessed 10 January 2021).
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Statystychnyj shhorichnyk kolektyvni zasoby rozmishhuvannya [Statistical Yearbook of collective means of accommodation facilities]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 10 January 2021).
3. Dovgan L.Ye., Karakaj Yu.V., Artemenko L.P. (2011) *Strategichne upravlinnja* [Strategic management]. Kyiv: CzUL. (in Ukrainian)
4. Drugyj pishov: V Ukrayini mozhe zyavytysya shhe odyin Hilton. Available at: <https://investory.news/drugij-pishov-v-ukraini-mozhe-zyavytysya-shhe-odin-hilton/> (accessed 10 January 2021).
5. Dubrovin V., Ryzhenko O., Koreczkyj M. (2000) Benchmarking yak odyin z instrumentalnyx zasobiv zagalnogo keruvannya yakistyu. Standartyzaciya, sertyfikaciya, yakist [Benchmarking as one of the tools of general quality management.]. Ukraine Journal Standardization, certification, quality. vol. 3, pp. 39–41.

6. Katkalo V., Shemrakova V. (2008) Setevyye strategyy gostynynchnogo byznesa. [Network strategies of hotel business] Saint Petersburg: Vyysshaja shkola menedzhmenta. (in Russian)
7. Mishhenko A.P. (2004) Strategichne upravlinnya [Strategic management]. Kyiv: Centr navch. l-ry. (in Ukrainian)
8. Nozdrina L.V., Yashhuk V.I., Polotaj O.I (2010). Upravlinnya proektamy [Project management]. Kyiv: CzUL. (in Ukrainian)
9. Spivvlasnyk gotelyu Hilton u Kyievi zhortaye investyciyi v budivnytstvo v Ukrayini. Available at: <https://nv.ua/ukr/biz/consmarket/spivvlasnik-gotelyu-hilton-u-kiyevi-zhortaye-investiciji-v-budivnytstvo-v-ukrajini-50014609.html> (accessed 10 January 2021).
10. Tymoshenko Z., Munin G., Dyshlevyj V. (2007) Marketyng gotelno-restorannogo biznesu [Hotel and restaurant business marketing]. Kyiv: Yevrop. un-tu. (in Ukrainian)
11. TOP-25 krashhyx hoteliv Ukrayiny. Available at: <https://www.tripadvisor.com/TravelersChoice-Hotels-cTop-g294473#3> (accessed 10 January 2021).
12. Booking.com. Available at: <http://www.booking.com/> (accessed 10 January 2021).
13. The Largest Hotel Chains in the World. Available at: <https://www.worldatlas.com/articles/the-largest-hotel-chains-in-the-world.html>. (accessed 10 January 2021).

УДК 338.46

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-6>

Дубницький В.І.

доктор економічних наук, професор

ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

Лихопьок Д.П.

аспірант

ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

Дудка А.С.

магістр

ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

Dubnitskyi Volodymyr

Doctor of Economics, Professor

Ukrainian State University of Chemical Technology

Likhopek Denis

Postgraduate Student

Ukrainian State University of Chemical Technology

Dudka Anastasiia

Master

Ukrainian State University of Chemical Technology

РИНОК ВИСОКОПРОФЕСІЙНИХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ: ДІАЛЕКТИКА ФОРМУВАННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Дубницький В.І., Лихопьок Д.П., Дудка А.С. Ринок високопрофесійних інтелектуальних послуг: діалектика формування в умовах цифрової економіки. У роботі визначено базові характеристики ринку інтелектуальних послуг. Обґрунтовано необхідність взаємодії виконавця (виробника) високопрофесійних послуг і замовника (споживача) цього виду послуг в умовах ринку інтелектуальних послуг. Надана детальна характеристика нових властивостей цифрової трансформації в межах ринку інтелектуальних послуг. Наведена модифікована концепт-модель інституційної структури ринку інтелектуальних послуг. Також визначено двадцять три критерії структуризації в умовах формування ринку інтелектуальних послуг. У дослідженні визначені базові функції ринку інтелектуальних послуг, кожна з яких у подальшому була розглянута більш детально. Розглянуто фактори конкурентоспроможності компанії на ринку високопрофесійних і високотехнологічних інтелектуальних послуг.

Ключові слова: цифрова економіка, цифрова трансформація бізнесу й економіки, сфера високопрофесійних і високотехнологічних послуг, ринок інтелектуальних послуг, інформаційно-інноваційна інфраструктура.

Дубницький В.И., Лихопёк Д.П., Дудка А.С. Рынок высокопрофессиональных интеллектуальных услуг: диалектика формирования в условиях цифровой экономики. В работе определены базовые характеристики рынка интеллектуальных услуг. Обоснована необходимость взаимодействия исполнителя (производителя) высокопрофессиональных услуг и заказчика (потребителя) данного вида услуг в условиях рынка интеллектуальных услуг. Представлена подробная характеристика новых свойств цифровой трансформации в рамках рынка интеллектуальных услуг. Представлена модифицированная концепт-модель институциональной структуры рынка интеллектуальных услуг. Также определены двадцать три критерия структуризации в условиях формирования рынка интеллектуальных услуг. В исследовании определены базовые функции рынка интеллектуальных услуг, каждая из которых в дальнейшем была рассмотрена более подробно. Рассмотрены факторы конкурентоспособности компании на рынке высокопрофессиональных и высокотехнологичных интеллектуальных услуг.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровая трансформация бизнеса и экономики, сфера высокопрофессиональных и высокотехнологических услуг, рынок интеллектуальных услуг, информационно-инновационная инфраструктура.

Dubnitskyi Volodymyr, Likhopek Denis, Dudka Anastasiia. The market of highly professional intellectual services: the dialectics of formation in the digital economy. Nowadays, there is a need to accelerate the pace of processes such as digitalization and digital transformation in the economy, which are important enough to increase the level of competitiveness. It is the processes of digital transformation in various sectors of the economy that need analysis and detailed research. The digital economy has a direct and indirect impact on all industries, complexes and spheres not only at the national but also at the regional level. Markets for highly professional and high-tech services also play a significant role in this, but the mechanisms of their interaction have not been thoroughly studied. Many foreign authors and domestic scientists have worked on the problem of the dialectic of formation in the digital economy within the market of highly professional intellectual services. Analysis of recent research and publications has shown the relevance of the chosen topic. The analysis of institutional and structural changes in the field of services, including in the market of intellectual services and dialectics of formation of the given market in the conditions of digital economy is carried out in the work. The basic characteristics of the market of intellectual services were determined. The necessity of interaction of the executor (manufacturer) of highly professional services and the customer (consumer) of this type of services in the conditions of the market of intellectual services is substantiated. The detailed characteristic of new properties of digital transformation within the market of intellectual services is given. A modified concept model of the institutional structure of the intellectual services market is presented. Twenty-three criteria of structuring in the conditions of formation of the market of intellectual services are also defined. The study identifies the basic functions of the market of intellectual services, each of which was later considered and described in more detail. Exogenous and endogenous factors of the company's competitiveness in the market of high-professional and high-tech intellectual services are considered and described in detail.

Key words: digital economy, digital transformation of business and economy, the sphere of highly professional and high-tech services, the market for knowledge-based services, information and innovation infrastructure.

Постановка проблеми. Бізнес-співтовариство й уряди країн світу, в тому числі й України, усвідомили необхідність прискорення процесів цифровізації і цифрової трансформації економіки з метою досягнення конкурентоспроможних позицій у цифровому просторі нової світової економіки, що вимагає аналітичного і науково-методичного опрацювання здійснення таких змін. Цифрова економіка задає вектор, за яким будуть розвиватися соціально-економічні системи (СЕС), мікро-, мезо-, макрорівні на довгострокову перспективу, що викликає необхідність дослідження і всебічного аналізу процесів цифрової трансформації в секторах економіки і у сфері послуг. Сама трансформація тісно пов'язана з ринком інтелектуальних ресурсів і з процесами взаємозв'язку всередині інформаційного простору ринку високопрофесійних і високотехнологічних послуг, але при цьому механізми взаємодії залишаються недостатньо вивченими. Поняття «цифрова економіка», «економіка знань», «інтелектуальні високопрофесійні і високотехнологічні послуги», «інформаційно-інноваційне суспільство» формують нову соціально-економічну систему, яка замінює індустріальну парадигму. Основні переваги, які має цифрова

трансформація бізнесу й економіки перед усіма господарюючими суб'єктами: оптимізація процесів; пошук нових потоків доходів; створення персоналізованої і привабливою інноваційно-інформаційної інфраструктури в умовах ринків, в тому числі ринків сфери послуг. Аналіз цих переваг показує, що найбільш істотно вони проявляються під час надання послуг, що визначається відомими зв'язками і властивостями послуг, такими як їх персоналізований характер, орієнтованість на взаємодію виконавця і замовника, нематеріальний і часто інформаційний характер тощо. Тому процеси цифрової трансформації найбільш активно відбуваються саме у сфері послуг. У діловому контексті організація (компанія, підприємство, корпорація), яка планує стати «цифровою», повинна фокусуватися на автоматизації процесів із метою зробити їх більш ефективними. За контрастом компанія, що фокусується в рамках ринку інтелектуальних послуг на «цифровізації», повинна націлюватися на те, щоб більш ефективно отримувати від цих процесів через більш високу залученість замовників. Залученість і кастомізація є передумовою стрімкого зростання високопрофесійних і високотехнологічних інтелектуальних послуг. Отже, цифрова

трансформація бізнесу й економіки виявляється тісно пов'язаною з випереджаючим розвитком сфери послуг. У новій економіці йдеться про розвиток мережеских форм взаємодії, в межах яких підприємства (компанії, фірми), на відміну від традиційних схем виробничої кооперації і сервісного обслуговування, обмінюються не матеріальними продуктами, а послугами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтерес теоретичного і методологічного характеру досліджуваної проблеми – діалектики формування в умовах цифрової економіки в рамках ринку високопрофесійних інтелектуальних послуг – становлять дослідження таких зарубіжних авторів: С. Алстрема, Д. Беллса, Н. Вішре, Б. Гейтца, П. Хруккера, М. Кастельса, С. Кузніца, Р. Макридіса, К. Лавлока, Р. Чейза, Ф. Котлера, К. Хаксевера, а також вітчизняних учених: О.А. Лебедєвой, С.Ф. Поважного, В.Л. Тимошенко, А.Н. Мельника, В.І. Куценко, О.В. Шаперяна, О.В. Багури, О.І. Черниша, Я.В. Астафейчука, В.В. Апопія, Н.А. Кухарської та інших.

Формулювання завдання дослідження. Аналіз інституційних і структурних змін у сфері послуг, у тому числі на ринку інтелектуальних послуг, і діалектики формування цього ринку в умовах цифрової економіки.

Виклад основного матеріалу. Ринок інтелектуальних послуг, або сектор «знаннємістких послуг», відомий за кордоном як Knowledge-intensive services (KIS) або Knowledge-intensive business services (KIBS), в Україні став вивчатися відносно нещодавно. Ринок інтелектуальних послуг, які належать до сфери високопрофесійних послуг (далі РІП), відноситься до числа піонерських напрямів наукових розробок насамперед тому, що сам сектор у нашій країні виник порівняно нещодавно. У дослідженні П.М. Гохберта відзначено, що традиція виділення сектору інтелектуальних послуг в економіці зародилася в загальному руслі досліджень постіндустріального суспільства, де провідну роль почав відігравати сектор послуг. У більшості провідних країн світу в цьому секторі виробляється вже близько 2/3 ВВП, і цей показник виявляє стійку тенденцію до зростання. На думку авторів, важливо підкреслити, що значущість цього сектору економіки визначається не тільки масштабами і темпами зростання, але і низкою інших причин. Аналіз доступних джерел інформації дає змогу стверджувати, що значення РІП в період цифрової трансформації все більше зростає внаслідок таких базових тенденцій: у розвинених економічних системах темпи зростання РІП випереджають темпи зростання первинного і вторинного секторів. Отже, розвиток РІП у четвертинному секторі може істотно вплинути на економічне зростання країни і її регіонів. У роботі В.А. Шапошнікова відзначено, що мультиплікатор приросту сектору інтелектуальних послуг у 5 разів більший, ніж приріст торгівлі сировиною [2]; розвиток РІП приводить до якісних зрушень (ефект «spin off»), що розуміється як відділення дочірньої компанії від материнської шляхом організації самостійної юридичної особи в традиційному секторі економіки. Слід зазначити, що низка дослідників відзначає, що в процесі розвитку компанії у керівників періодично з'являються нові ідеї та задуми, які згодом можна виділити в окремі напрями, а в разі успішного функціонування – навіть у самостійну компанію [4; 5; 6]. Нові ідеї

приводять до появи нових видів людської діяльності, нових видів бізнесу, нових компаній і в кінцевому підсумку – нових секторів економіки.

У кінці минулого століття в світовій економіці відбулися якісні зміни, відбувся поступовий перехід від індустріальної до цифрової економіки. Об'єктивною основою цифрового суспільства і цифрової економіки є наукові знання і інформація, що реалізується за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Саме ці елементи знаменують перехід економіки і суспільства в якісно новий стан. Інформатизація та інформаційні технології приводять до суттєвих якісних змін у всіх сферах життєдіяльності суспільства. Розширення і розвиток ІКТ, а також інформаційно-інноваційні технології (ІІТ) виступають каталізатором соціально-економічних процесів, забезпечують прискорення зростання економіки, насамперед ринку високотехнологічних і високопрофесійних послуг, а також добробут населення.

Слід визначити, яке місце займає цифрова економіка в сучасній економічній системі: первинному, вторинному, третинному і четвертинному секторах. Необхідне розуміння, чи є вона складовою частиною економіки, чи слід говорити про тотальну цифровізацію всієї економіки. З одного боку, цифрова економіка (ЦЕ) є частиною (сектору) економіки, з іншого боку, формується ЦЕ загалом. В економічній науці і практиці досить чітко окреслені межі цифрового сектору економіки, визначені його речові, ринкові структурні елементи, на основі яких розраховуються якісні показники розвитку цього сектору економіки. А якісні характеристики пов'язані з місцем і новою роллю інформації та цифрових даних у розвитку сучасних ринків економіки і суспільства. Це виражається в тому, що інформація і цифрові дані пронизують всі «пори» ринкової економіки. Вони зумовлюють кількісні показники її розвитку, темпи зростання, ефективність функціонування та використання всіх факторів виробництва, факторів сфери послуг та економіки загалом, роблять визначальний вплив на прийняття управлінських комерційних рішень на всіх рівнях національного господарства. Цифрова економіка надає прямий і непрямий вплив на всі галузі, комплекси і сфери на національному та регіональному рівнях: освіту, охорону здоров'я, культуру, військово-промисловий комплекс, енергетику, фінансово-банківську систему, оптову і роздрібну торгівлю, транспорт, державне управління, економічну і інформаційну безпеку, маркетинг, логістику, рекламу, засоби масової інформації. Тим самим підтверджується ідея всеосяжного впливу ІКТ і ІІТ, а також інформаційно-психологічних ресурсів на всю економіку поведінки і рутини користувача інтернету, мобільних засобів зв'язку. Все це дає змогу підтримати гіпотезу про те, що цифрова економіка становить нову стадію розвитку продуктивних сил і економіки. Стадія – це стійкий стан економіки, вона характеризується новими властивостями, тенденціями і закономірностями, властивими сучасному історичному відрізку часу. На відміну від індустріальної стадії розвитку суспільства (а її критерій пов'язаний із речовими, матеріальними чинниками виробництва), головними факторами виробництва, розвитку економіки стають інформаційні та інтелектуальні ресурси, а також нематеріальний продукт – інформація, знання і їх носії (власники). Рушійною силою роз-

витку цієї стадії є наука, впровадження її досягнень у практику господарювання. Цифрова стадія економіки – особливий тип економіки, який, на відміну від індустріального суспільства, залежить від розвитку наукоємних активів – досвіду, знань, компетенцій, ноу-хау. На думку авторів, необхідно вказати нові властивості, що характеризують цифрову економіку: основним видом продукту стають інформаційні та інформаційно-інноваційні високопрофесійні послуги; відбувається досить радикальний перехід від виробництва товарів до виробництва високотехнологічних послуг; на основі інтеграції інформаційної та мережевої складових частин створюються інформаційно-мережеві структури, прискореними темпами формується мережева інфраструктура (в тому числі в сфері послуг), мережеві технології, мережевий бізнес, який реалізує свій потенціал у межах розширеної взаємодії; головна роль належить науковим і науково-технічним знанням, які є базою ринку інтелектуальних послуг і основою технологічних інновацій; у діяльності суб'єктів зростає роль творчої праці; на основі використання інформаційно-інноваційних ресурсів з'являються нові технології управління та інше. У роботах низки дослідників [7; 8; 9; 10] обґрунтовано, що структура цифрового сектору економіки складається з двох великих комплексів: сектору розроблення, виробництва і реалізації ІКТ (ІТ); сектору інформаційно-економічної інфраструктури, що надає кінцевим споживачам інформаційні ресурси і високотехнологічні високопрофесійні послуги, в тому числі інтелектуальні. Інформаційно-економічну інфраструктуру формують інституції, які здійснюють збір, обробку, зберігання, розподілення та передачу необхідної інформації, а також інструменти взаємодії організацій і громадян, що забезпечують доступ до інформаційних та інформаційно-інноваційних ресурсів, в тому числі до інтелектуальних. Суб'єкти інформаційних послуг продають продукти на ринку високотехнологічних і високопрофесійних послуг, які можна надати в інтерактивному режимі (програмне забезпечення, інформація в контексті технологій інструментарію аутсорсингу, бенчмаркінгу, маркетингу, логістики та інше; а також надають інтерактивні послуги: інтернет-банкінг, страхування, консультаційні послуги та інше). Слід зазначити що через мережеві структури продається більше послуг, ніж готових продуктів (товарів). У зв'язку з комерціалізацією цифрової економіки істотні зміни відбуваються в фінансовому і реальному секторах економіки (наприклад, страхові інтернет-послуги, банкінг, трейдинг, маркетинг, аукціони, віртуальні офіси). Цей перелік можна доповнити наявністю досить нових високопрофесійних послуг як інтерактивні home-компанії, віртуальні корпорації, фріланс, тревелінг, технологія управління блокчейн, краундсорсінг тощо. Отже, в сучасній економіці відбуваються якісні зміни, зумовлені бурхливим розвитком ІКТ і ІТ, ринку інформаційних та інтелектуальних послуг. Ступінь і швидкість використання досягнень інформаційно-інтелектуальної революції чинить визначальний вплив на темпи соціально-економічного зростання, якість життя населення, конкурентоспроможність національної економіки на світовому ринку. Однак, незважаючи на значущість сфери послуг, в тому числі РІП, для науки і практики, дослідження цього сектору у вітчизняній науковій літературі досить розрізнені,

фрагментарні й асиметричні. Як зазначається українськими і зарубіжними експертами, значною мірою це пояснюється такими причинами: внаслідок історичних традицій економічного аналізу дослідницький апарат теоретичної економіки (ще з часів СРСР) орієнтований переважно на вивчення виробничого індустріального сектору економіки України та її регіонів; недостатність на поточний момент емпіричної бази дослідження ринку високотехнологічних і високопрофесійних послуг, у тому числі і РІП, навіть в індустріально розвинених країнах; методи дослідження, що використовуються в доктринальній економіці [2], не цілком адаптовані до аналізу четвертинного сектору, що має свою особливу специфіку інтелектуальної послуги як продукту, який породжує суттєві особливості формування попиту і пропозиції цього виду благ, структури ринку й особливо, інноваційної діяльності в цьому секторі [1].

Під час виявлення суті ринкових відносин прийнято виходити з подвійного значення поняття «ринок». Автори А.І. Добринін і Л.С. Тарасевич справедливо відзначають: «По-перше, у власному розумінні ринок (market) означає збут, який здійснюється в сфері обміну, звернення. По-друге, ринок – це система економічних відносин між людьми, що охоплюють процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання. Він виступає складним механізмом функціонування економіки, заснованого на використанні різноманітних форм власності і товарно-грошових зв'язків і фінансово-кредитної системи» [11]. У системі маркетингу найбільш актуальні питання збуту, тому навіть виробників товару (послуги) прийнято розглядати як продавців або представників виробництва, а покупців – як представників ринку. Іншими словами, ринок як маркетингова категорія являє собою сукупність наявних і потенційних покупців товару, послуги яких пов'язують між собою «чотири потоки: продавці постачають на ринок товари, послуги і повідомлення; взамін вони отримують від покупців гроші й інформацію. Внутрішній цикл показує обмін грошей на товар; зовнішній цикл показує обмін інформацією» [12]. Розгляд сутності високотехнологічного, високопрофесійного ринку послуг у сегменті інтелектуальних послуг необхідно вести з урахуванням позиції як доктринальної економіки, так і маркетингу. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне погодитися з точкою зору авторів робіт [2; 6] і, використовуючи основні постулати теоретичної економіки як методологію дослідження, наповнити зміст авторського розуміння ринку РІП, виходячи з базових підходів, прийнятої в теорії маркетингу практики моделей мережевої взаємодії (по Х. Хокомсону) і моделі сфери послуг за таким алгоритмом: умови функціонування РІП; структура РІП і функції РІП з урахуванням інструментарію цифрової економіки. Очевидно, що будь-який ринок функціонує за певних умов. Тому є логічним припустити, що загальними умовами існування ринку інтелектуальних послуг, найважливішого сегмента ринку високотехнологічних високопрофесійних послуг, що здійснюються на основі наукових знань, будуть, відповідно, загальні умови існування економіки знань. Іншими словами, його інституційна структура так само складається з трьох категорій інститутів, що складають систему неоекономіки: правове регулювання; господарюючі суб'єкти ринку; інституційно визначені суспільні механізми. Внаслідок новизни і малої вивче-

ності об'єкта дослідження доцільно розглядати інституціональну структуру РІП одночасно, виходячи з двох підходів: трансформаційного (ендогенні фактори) та трансакційного (екзогенні фактори). Автори згодні з точкою зору дослідника Шапошникова, що це загальна сукупність ендогенних і екзогенних факторів так само буде близька або ідентична до тих, що має місце під час аналізу економіки знань [2]. Низка факторів одночасно будуть і зовнішніми, і внутрішніми: фактори PEST, НОКК і інші. Причому під час аналізу інституціональної структура РІП доцільно розглядати рівень не тільки макроінститутів, а й мезо- і мікроінститутів. Це зумовлено тим, що нові знання створюються, перетворюються і стають інтелектуальною власністю на всіх рівнях: від однієї людини до колективу окремої фірми, регіону, країни і світової економіки загалом. Крім того, в інституційну структуру РІП повинен увійти науково-освітній та культурний комплекс НОКК, структура якого, згідно з дослідженнями автора роботи А.С. Шарманова, складається з таких основних елементів (рис. 1).

Виходячи з того положення, що розглядається інституційна структура РІП у системі маркетингу, мабуть, доцільно ввести фактори виробництва і споживання інтелектуальних послуг. Це особливо актуально, оскільки виробництво послуг загалом і інтелектуальних послуг зокрема невіддільне від виробника і споживача. Більш того, в наявності і принципова різниця в інтересах: виробника насамперед цікавить процес, а покушця – результат надання послуги. Нарешті, якщо в доктринальній економічній моделі (М. Дорошенко, І. Березин) потреба в товарі (послугі) обов'язково формує попит на нього (як єдність бажання і платоспроможності) у суб'єкта споживання, на РІП можливість покупки обмежується здатністю до прийняття цієї послуги. Розглянемо модифіковану концептуальну модель інституційної структури РІП (рис 2). Під час вивчення інформації про діалектику формування ринку інтелектуальних послуг у авторів склалася двояка думка. З одного боку, в закордонній і у вітчизняній літературі стосовно досліджень сфери послуг існують підходи, на підставі яких можна структурувати РІП. З іншого боку, проаналізовані точки зору мають односторонній характер, наприклад, у роботі М. Дорошенко, І. Березина [13] виділено десять видів діяльності в рамках РІП, де переважно представлені різного роду бізнес-послуги: у сфері створення та розповсюдження реклами, маркетингові, консалтингові, у сфері інформаційних технологій та ІКТ, консалтингові у сфері аудиту та підбору персоналу, у сфері інжинірингу, юридичні, дизайнерські, ріелтерські, з фінансового кон-

сультування і довірчого управління. Інші дещо розширюють перелік бізнес-послуг, наприклад професійну освіту, комерціалізацію наукової продукції, патентні дослідження, інформаційно-комунікаційні послуги, виконання НДДКР (НДДКТР), оцінку власності.

Структуру РІП кожен дослідник бачить по-своєму, немає єдиного підходу. Виходячи з роз'єднаності думок, пропонується авторська позиція, що об'єднує думки і вибудовує системне уявлення про структуру РІП (таб. 1).

З даних таблиці випливає, що РІП можна поділити як мінімум на 23 критерії: як частий вид РІП (7 ознак); як особливий вид РІП (5 ознак); як специфічний вид РІП (11 ознак). В узагальненому вигляді ринок виконує такі основні функції: видає сигнали виробництву з вироблення певних товарів і послуг і їх збільшення або скорочення; забезпечує збалансованість економіки; на основі диференціації товаровиробників веде до утвердження нового, прогресивного в житті суспільства, в умовах цифрової економіки; це своєрідний двигун науково-технічного прогресу; об'єктивно формується суспільство вмілих підприємців, дисциплінує суб'єктів ринкових відносин [2, с. 8]. В сучасних ринкових умовах, в рамках впливу цифрових і ІКТ технологій, функції ринку (в тому числі ринку високопрофесійних і високотехнологічних послуг) визначається завданнями, що стоять перед ним, а ринковий механізм призначений за допомогою ІКТ і ІТ, знайти відповіді на три основних питання: що, як і для кого виробляти? За результатами аналізу наукової літератури, присвяченій дослідженням сучасних тенденцій ринку інтелектуальних послуг, автори пропонують розглянути наступні базові функції РІП: інформаційно-психологічна; посередницька; ціноутворююча; регулююча; оптимізуюча; сануюча; соціальна; стимулююча. Інформаційно-психологічна функція здійснюється за допомогою надання суб'єктом ринку інформації про нинішню кількість, асортимент і якість товарів і послуг, а також про стан попиту і пропозиції на товари та послуги. В рамках цифрової трансформації бізнесу і економіки важливе значення надається психологічному впливу на ринкові ситуації. Відповідно до посередницької функції РІП ринок виступає, в традиційній якості, посередником між виробником, продавцем і споживачем товарів і послуг. Ціноутворююча функція: ринок формує і встановлює рівновагу ціни на товари і послуги, коли платоспроможний попит відповідає обсягу пропозиції. Однак, оскільки для РІП характерною складовою частиною є інновації, припустимо, що ціноутворення на цьому ринку носитиме переривчастий характер, змінюючись стрибкоподібно при переході від старого знання



Рис. 1. Концепт-структура НОКК у складі РІП

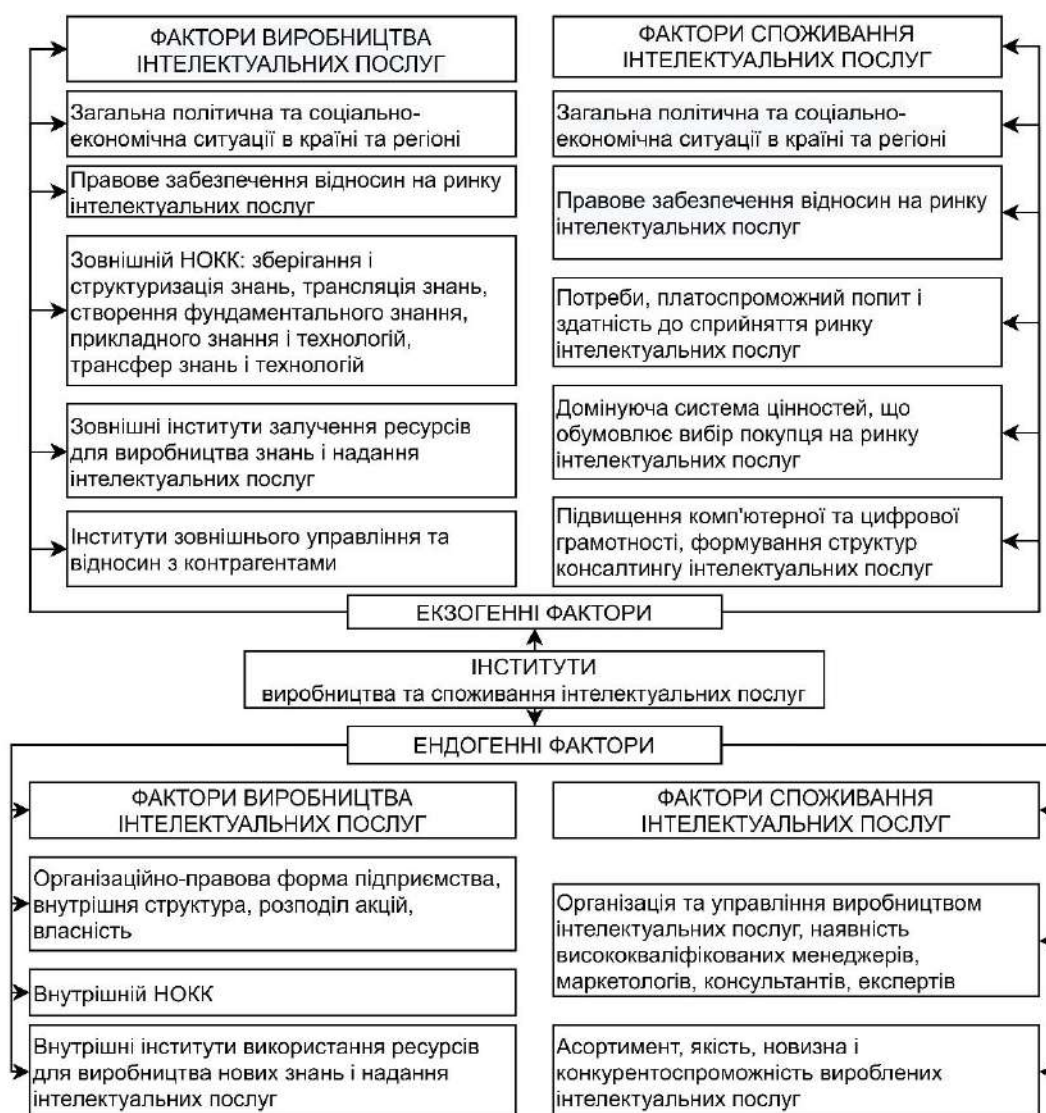


Рис. 2. Модифікована концепт-модель інституційної структури РП

(старих технологій) до нового знання (нових технологій). Отже, ціна на інтелектуальні послуги дискретна і залежить не тільки від якості товару, що продається, а й нематеріальних чинників: від ділової репутації, підтвердження вміння і компетенції, повторних трансакцій і довіри клієнта виробнику інтелектуальних послуг. Можливо, що залежність від нематеріальних факторів носить критичний характер. Регулююча функція: в найзагальнішому вигляді ринок приводить в рівновагу інтересів споживача, продавця і виробника товарів. Важливо, що для будь-якого ринку характерно досить висока ступінь невизначеності, оскільки виробники, продавці та покупці (споживачі) приймають рішення, пов'язані з попитом і пропозицією, виходячи з очікуваних умов витрат і вигод. Відповідно, чим більше є інформації при прийнятті рішення, тим вище якість прийнятого рішення. Базовим інструментом ухилення від помилкового рішення є отримання оптимальної кількості і якості інформації до початку дії. Оптимізує функція: у найзагальнішому вигляді ринок спонукає виробників створювати потрібні суспільству економічні блага з оптимальною ефективністю, тобто

з мінімальними витратами і максимальним ефектом. Для того, щоб оцінити ефективність РП, необхідно оперувати відповідними показниками оцінки або індикаторами, наприклад, показниками економічної ефективності діяльності господарюючих суб'єктів. Проте не всі традиційні показники можуть слугувати критерієм ефективності. Зокрема, використовуваний на класичних (традиційних) ринках показник «повернення від інвестицій» непридатний до ринків знанемістких технологій в силу невідчутності, нематеріальності їх предмета. Сануюча функція ринку проявляється у звільненні від неконкурентних виробників/продавців, що створює можливість для виробництва економічних благ з оптимальною ефективністю і реалізації умов для банкрутства неефективних суб'єктів ринку. Формою реалізації сануючої функції для умов РП, є формування конкурентного середовища, що на практиці автоматично веде до зміцнення конкурентоспроможності конкретного господарюючого суб'єкта. Доцільно виділити такі фактори конкурентоспроможності компанії на РП, як прояв його сануючої функції (рис. 3).

Соціальна функція: ринок бере участь в регулюванні відносин між людьми і створює умови для зрос-

Системне уявлення про структуру РІП

№ п/п	Критерій структуризації	Характеристика критерію
1	2	3
I. Загальні критерії		
1.	Економічне призначення об'єктів ринкових відносин	Ринок високотехнологічних і високопрофесійних послуг
2.	Товарні групи (або переважаючий вид діяльності)	Ринки різних видів інтелектуальних послуг: маркетингові дослідження і консалтинг; консалтинг у фінансовому управлінні; кадровий консалтинг; консалтинг у сфері інформаційних технологій; консалтинг організації та управління виробництва; спеціалізований консалтинг; консалтинг у сфері інжинірингу та дизайну; консалтинг в сфері цифрових технологій; науково-технічні послуги у сфері експериментально-прикладних розробок, а також у виконанні НДДКР (НДДКТР); послуги венчурного бізнесу; консалтинг адміністративного управління (менеджмент консалтинг); послуги аутсорсингу; юридичні послуги.
3.	Просторова ознака	Ринок: глобальний, міжнародний, внутрішньодержавний, міжрегіональний, регіональний, локально-територіальний
4.	За ступенем обмеження конкуренції	Ринки: монополні, олігополні, міжгалузеві і міжрегіональні конкуренції, конкуренції трансферу інноваційних технологій і науково-технічних розробок
5.	За видами суб'єктів ринкових відносин	Ринки приватних компаній, корпорацій, холдингів і державних закупівель високотехнологічних і високопрофесійних послуг
6.	Легітимність	Ринки легальні (офіційні) і нелегальні («тінюві», «чорні»)
7.	По виду суб'єктів ринку	Ринки виробників товарів (послуг), посередників, покупців і споживачів
II. Критерії, специфічні для ринку послуг		
8.	За характером супроводу послуги	Ринки: продавців послуг, продавців ІКТ для використання на ринках послуг; продавців послуги супутніх інтелектуальних продуктів
9.	Середня кількість співробітників у компанії сфери послуг	Ринки виробників інтелектуальних послуг, що складаються з компаній (Бюро): нанобізнес (1–4 чол., вузькоспеціалізований); мікробізнес (5–19 чол., вузькоспеціалізований); міні-бізнес (20–50 чол., спеціалізований); середній бізнес (51–150 чол., в т.ч. кластерна структура); великий бізнес (151–499 чол., багатопрофільний); максі-бізнес (500–999 чол., багатопрофільний/міжнародний); мегабізнес (1000–4999 чол., транснаціональний); гіпербізнес (понад 5000 чол., транснаціональний)
10.	Диверсифікація послуг, що надаються компанією	Ринки виробників різних видів послуг: спеціалізація на одному виді діяльності; виконання від 2 до 4 видів діяльності; надання від 5 до 9 видів інтелектуальних послуг; виконання від 10 до 19 видів інтелектуальних послуг; надання понад 20 видів інтелектуальних послуг
11.	Системи надання послуг	Ринки фізичних і електронних каналів (системи: кіберфізичні, інтернет; екстранет; Big Data і ін.)
12.	Часовий фактор	Ринки, обмежені за часом обслуговування: обслуговування споживача за схемою 24/7; обслуговування в певні дні і дати.
III. Критерії, специфічні для ринку інтелектуальних послуг		
13.	Рівень стандартизації послуги	Ринки, обмежені регламентами: наявність формальних процедур надання інтелектуальних послуг, якість яких регламентується в законодавчому порядку або професійними співтовариствами; відсутність яких би то не було регламентів; наявність обов'язкового документа про право надання професійних інтелектуальних послуг (ліцензія, диплом, свідоцтво, патент).
14.	Структура фахівців в компанії сфери/ринку інтелектуальних послуг	Ринки виробників послуг: мінімальний кадровий склад; розвинена номенклатура посад; складна структура фахівців; складна структура: сукупність високопрофесійних фахівців за напрямом діяльності компанії і високотехнологічних фахівців для забезпечення діяльності високопрофесійно-профільних фахівців (наприклад, комплексний інжиніринг)
15.	Характер надання інтелектуальних послуг	Ринки, де надання інтелектуальних послуг здійснюються в такий спосіб: моноформи для однієї компанії; мультиклієнтські форми групі компаній (корпорації); мультиспосоровані форми групі компаній
16.	Характер процесу захисту прав інтелектуальної власності	Ринок надання спеціалізованих високопрофесійних послуг для захисту прав інтелектуальної власності: патентні дослідження; формування процесу передачі прав на інтелектуальну продукцію; юридична допомога/консалтинг щодо захисту прав на інтелектуальну власність і результати досліджень і розробок
17.	Характер організації продажів інтелектуальних послуг	Ринки, де продажі інтелектуальних послуг здійснюються таким чином: звичайний разовий продаж інтелектуального продукту/послуги однієї або декількох компаній (корпорацій); послідовний продаж декількох видів інтелектуальних послуг однієї або декількох компаній (корпорацій); комплексний продаж декількох видів інтелектуальних послуг однієї або декількох компаній (корпорацій); абонементне обслуговування компаній в рамках РІП на постійній основі.

1	2	3
18.	Області просування інтелектуальних послуг	Ринки інтелектуальних послуг, які обнародовано в такий спосіб: на основі PR і реклами; з використанням різних ресурсів і технологій Інтернету; особисті продажі; створення довірчих відносин з клієнтами за рахунок спеціальних програм лояльності; трансфер інтелектуальних продуктів і технологій.
19.	Інструментарій, що використовується для надання інтелектуальних послуг	Ринки інтелектуальних послуг, на яких використовуються переважно наступний як аналоговий, так і цифровий інструментарій: збір, аналіз і інтерпретація інформація; аналіз (інформаційно-аналітичний) і моделювання; діагностика (цифрові платформи); розрахунки (із застосуванням криптовалют і технології, а також програми електронних розрахунків і платежів); розробки, в тому числі експериментальні (на основі аналогового і цифрового інжинірингу та кіберфізичної системи – інтернет речей); навчання, в т.ч. онлайн і дистанційна освіта; документування, в т.ч. бази великих даних (Big Data); інформування (ІКТ і ІІТ); ділові переговори, консалтинг та ін.
20.	Функції (ролі) консультанта в компанії, яка надає інтелектуальні послуги	Ринки інтелектуальних послуг, на яких використовуються переважно функції консультантів (як внутрішніх, так і зовнішніх): бізнес-аналітик, діагностик, експерт, аудитор, маркетолог, логіст, розробник, тренер, медіатор, ідеолог, в сфері аутсорсингу і т.д.
21.	Тип відносин між «Замовником» і «Споживачем» інтелектуальних послуг	Ринки інтелектуальних послуг, на яких використовуються переважно такі типи відносин між «Замовником» і «Споживачем»: рекомендації по конкретних змін; нові ціннісні орієнтації; вирішення стратегічних і поточних (операційних) проблем; нові методи спільного вирішення проблем та запобігання ризикам виконання інтелектуальної діяльності
22.	Співвідношення і зміст елементів інноваційної інфраструктури	Ринки інтелектуальних послуг, на яких спостерігаються переважно такі типи інноваційної інфраструктури: дуже розвинена інноваційна інфраструктура на макро-, мезо- і мікрорівнях; розвинена інноваційна інфраструктура на рівнях країни та її регіонів; слабка інноваційна інфраструктура
23.	Види вироблюваних ефектів	Ринки інтелектуальних послуг, на яких виробляються переважно такі типи ефектів: науково-технічний; економічний; політичний; інформаційно-психологічний; «проривний» як сукупність кількох типів ефектів

Джерело: уточнено та доопрацьовано за [2, с. 7].



Рис. 3. Фактори конкурентоспроможності компаній на РІІ

тання трудової активності громадян – не тільки власників бізнесу, а й для найманих працівників. Стимулююча функція: в узагальненому вигляді ринок стимулює розвиток НТП в суспільстві, бо спонукає виробників і продавців товарів і послуг формувати у консумента нові потреби і пропонує йому нові товари і послуги.

Висновки. В умовах цифрової трансформації бізнесу і економіки ринок інтелектуальних високопрофесійних і високотехнологічних послуг – це особливий сектор національної економіки, який виробляє знання і управляє ними; збільшує частку вартості знань в національному продукті; є однією з рушійних сил

інформаційно-інноваційного розвитку суспільства. Загалом цифрова трансформація – це наступний за цифровізацією етап розвитку цифрової економіки, на якому у сфері послуг відбувається трансформація бізнес- та операційних моделей суб'єктів РІП на основі інформаційно-інноваційних технологій, що дозволяють у рамках РІП не просто оптимізувати ефективність і збільшувати якість високопрофесійних послуг, а утворити принципово нові ланцюжки створення цінності і випускати унікальні інноваційні інтелектуальні комплексні продукти з переважанням «послужових властивостей».

Список використаних джерел:

1. Гохберг Л.М. и др. Мониторинг сектора высокоинтеллектуальных услуг: разработка и пилотная апробация методики и инструментария, проведение аналитических исследований. 2007. URL: http://www.hse.ru/org/hse/siense/intl?_pzv=1 (дата звернення: 19.01.2021).
2. Шапошников В.А. Рынок интеллектуальных услуг: сущность и диалектика формирования. *Практический маркетинг*. 2010. № 12 (166). С. 3–12.
3. Курячая Е. Отделение дочерней компании от материнской–spin-off. 2008. URL: www.business.ua (дата звернення: 19.01.2021).
4. Казарина Л.А., Батаева М.В. Услуги оказываемые научным организациям как особый вид рыночных услуг. *Практический маркетинг*. 2019. № 02 (264), С. 16–22.
5. Токарев Б.Е., Токарев Р.Б. Анализ рынка искусственного интеллекта: динамика патентирования технологий. *Практический маркетинг*. 2020. № 01 (275), С. 38–44.
6. Забродин А.Ю. Интеллектуальные услуги в бизнесе: справочное пособие. Москва: Экономика. 2008. С. 117.
7. Циренчиков В.С. Цифровизация экономики Европы. *Современная Европа*. 2019. № 3. С. 104–113.
8. Бухт Р., Хикс Р. Определение, концепция и измерение цифровой экономики. Вестник международных организаций. 2018. Т. 13. № 2. С. 143–172.
9. Каткова М.А., Титова Ю.С. Цифровая экономика: содержание и тенденции развития. *Известия Саратовского университета. Серия «Экономика. Управление. Право»*. 2019. Т. 19. Вып. 3. С. 257–264, DOI: <https://doi.org/10.18500/1994-2540-2019.-19-3-257-264>
10. Днепровская Н.В. Требования к инновационной среде при переходе к цифровой экономике. *Статистика и экономика*. 2018. № 15(6). С. 58–68. DOI: <https://doi.org/10.21686/2500-3925-2018-6-58-68>
11. Экономическая теория / за ред. А. И. Добрышина, Л.С. Тарасевича, 3-е изд. Санкт-Петербург: СПбГУЭФ, 2002. С. 95.
12. Котлер. Ф и др. Основы маркетинга / пер. с англ. К. Вильямс. 2-е изд. Москва, 2007. С. 40.
13. Березин И., Дорошенко М. Богатство России интеллектом прирастать будет. *Маркетинг PRO*. 2007. № 10. С. 8.
14. Черняк Л. Управление знаниями и информационные технологии. *Открытые системы*. 2000. № 10. С. 74–77.

References:

1. Gochberg L.M. et al. (2007) Monitoring sektora vysokointellektual'nykh uslug: razrabotka i pilotnaya aprobatsiya metodiki i instrumentariya, provedenie analiticheskikh issledovaniy. [Monitoring of the high-knowledge services sector: development and pilot testing of methods and tools, conducting analytical studies.]. Available at: http://www.hse.ru/org/hse/siense/intl?_pzv=1 (accessed 19 January 2021).
2. Shaposhnikov V.A. (2010) Rynok intellektual'nykh uslug: sushchnost' i dialektika formirovaniya [The KIBS market: the essence and dialectics of formation]. *Practical marketing*. vol. 12, no. 166, pp. 3–12.
3. Kuryachaya E. (2008) Otdelenie docherney kompanii ot materinskoy–spin-off [Separation of the subsidiary company from the parent company – spin-off]. Available at: www.business.ua (accessed 19 January 2021).
4. Kazarina L.A., Bataeva M.V. (2019) Uslugi okazyvaemye nauchnym organizatsiyam kak osoby by vid rynochnykh uslug [Services provided to scientific organizations as a special type of market services]. *Practical marketing*. vol. 02, no. 264, pp. 16–22.
5. Tokarev B.E., Tokarev R.B. (2020) Analiz rynka iskusstvennogo intellekta: dinamika patentirovaniya tekhnologiy [Analysis of the artificial intelligence market: dynamics of technology patenting]. *Practical marketing*. vol. 01, no. 275, pp. 38–44.
6. Zabrodin A.Y. (2008) Intellektual'nye uslugi v biznese [Intelligent services in business]. Moscow: Economics. pp. 117.
7. Tsirenschikov V.S. (2019) Tsifrovizatsiya ekonomiki Evropy [Digitalization of the European economy]. *Modern Europe*. vol. 3, pp. 104–113.
8. Bukh R., Heeks R. (2018) Opredelenie, kontsepsiya i izmerenye zifrovoy ekonomiki [Definition, concept and measurement of the digital economy]. *Vestnik mejdnarodnykh organisatsiy*, vol. 13, no. 2, pp. 143–172.
9. Katkova M.A., Titova Y.S. (2019) Tsifrovaya ekonomika: sodержanie i tendentsii razvitiya [Digital economy: content and development trends]. *Saratov University Bulletin*. vol. 3, pp. 257–264.
10. Dneprovskaya N.V. (2018) Trebovaniya k innovatsionnoy srede pri perekhode k tsifrovoy ekonomike [Requirements for an innovative environment in the transition to a digital economy]. *Statistics and economics*. vol. 15, no. 6, pp. 58–68.
11. SPBGUEF (2002) *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic theory]. St. Petersburg: SPBGUEF. vol. 3, pp. 95.
12. Kotler. F. et al. (2007) *Osnovy marketinga* [Marketing Basics]. Moscow. vol. 2, pp. 40.
13. Berezin I., Doroshenko M. (2007) Bogatstvo Rossii intellektom prirastat' budet [Russia's wealth in intelligence will grow]. *Marketing PRO*. vol. 10, pp. 8.
14. Chernyak L. (2000) *Upravlenie znaniyami i informatsionnye tekhnologii* [Knowledge management and information technology]. *Open systems*. vol. 10, pp. 74–77.

УДК 339:63

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-7>**Копитко В.І.**

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

Копитко О.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу
*Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій
імені С.З. Гжицького*

Копытко Vasyl

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Enterprise Economics and Corporate Governance
O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

Копытко Olha

Ph.D. in Economics,
Senior Lecturer at the Department of Marketing
*Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine
and Biotechnologies*

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Копитко В.І., Копитко О.В. Напрями розвитку ринку овочевої продукції. У статті відображено необхідність дослідження сучасних проблем функціонування ринку овочевої продукції та перспектив його розвитку. У результаті зниження купівельної спроможності населення споживання овочевої продукції в Україні продовжує залишатися недостатнім. Зі створенням об'єднаних територіальних громад (ОТГ) доцільно координувати, а за їх відсутності створювати дієві обслуговуючі кооперативи, оскільки господарства населення, які вирощують овочі, не мають доступу до супермаркетів, що виявилось під час карантинних заходів, де ці господарства змушені були знищувати вироблену овочеву продукцію. Подальший розвиток ринку овочевої продукції та набуття ним цивілізованості і регульованості передбачає науково обґрунтовану державну політику у сфері регулювання виробництва і цін на ринку овочевої продукції, створення досконалої інфраструктури ринку овочевої продукції, інформованості й мобільності виробників та споживачів під час вибору місця і змісту реалізації овочевої продукції, контролю (впровадження електронно-касових апаратів) використання сучасних маркетингових стратегій.

Ключові слова: ринок овочевої продукції, інфраструктура, господарства населення, асинхронний характер виробництва, спеціалізовані агропідприємства, платоспроможний попит, ринок землі, територіальні громади.

Копытко В.И., Копытко О.В. Направления развития рынка овощной продукции. В статье отражены необходимость исследования современных проблем функционирования рынка овощной продукции и перспектив его развития. В результате снижения покупательной способности населения потребление овощной продукции в Украине продолжает оставаться недостаточным. С созданием объединенных территориальных общин (ОТГ) целесообразно координировать, а при их отсутствии создавать действенные обслуживающие кооперативы, поскольку хозяйства населения, выращивающие овощи, не имеют доступа к супермаркетам, что проявилось во время карантинных мероприятий, где эти хозяйства были вынуждены уничтожать произведенную овощную продукцию. Дальнейшее развитие рынка овощной продукции и вступление в цивилизованность и регулируемость предусматривает научно обоснованную государственную политику в сфере регулирования производства и цен на рынке овощной продукции, создание совершенной инфраструктуры рынка овощной продукции, информированности и мобильности производителей и потребителей при выборе места и содержания реализации овощной продукции, контроля (внедрения электронно-кассовых аппаратов), использования современных маркетинговых стратегий.

Ключевые слова: рынок овощной продукции, инфраструктура, хозяйства населения, асинхронный характер производства, специализированные агропредприятия, платежеспособный спрос, рынок земли, территориальные общины.

Kopytko Vasyly, Kopytko Olha. Directions of development of the market of vegetable products. The article reflects the need to study modern problems of the market of vegetable products and prospects for its development. As a result of the decline in the purchasing power of the population, the consumption of vegetable products in Ukraine continues to be insufficient. The modern domestic market of vegetable products is characterized by a relatively low level of infrastructure development and the presence of a range of problems in almost all its parts: from production to its sale to the final consumer in fresh and processed form. This situation causes a high level of losses, insufficient development of the domestic processing industry, the dominance of imported products in almost all segments of the vegetable market. As a result of the decline in the purchasing power of the population, the consumption of vegetable products in Ukraine continues to be insufficient. It is advisable to coordinate with the creation of united territorial communities (UTG), and in their absence to create effective service cooperatives, because the farms that grow vegetables do not have access to supermarkets, which was found during quarantine measures where these farms were forced to destroy vegetables. The vegetable industry is a strategic sector of the state economy, which determines the supply and cost of basic vegetables for the population, forms a significant share of agricultural income, determines the state and trends of rural development, forms foreign exchange earnings from exports. In the context of increasing external and internal threats to the country's food security, it is of particular importance to increase the competitiveness of domestic agricultural products and food products, the limitation for which is the problems of balanced development of objects and institutions of market infrastructure, the importance and interaction of which are determined both by the general laws of functioning of infrastructure support, and by the specifics of specific type of food market. Further development of the vegetable market and its acquisition of civilization and regulation involves a scientifically sound state policy in the field of regulation of production and prices in the vegetable market, creating a perfect infrastructure of the vegetable market, awareness and mobility of producers and consumers in choosing the location and content of vegetable products. control (introduction of electron-cash registers) of use of modern marketing strategies.

Key words: vegetable market, infrastructure, households, asynchronous nature of production, specialized agricultural enterprises, effective demand, land market, territorial communities.

Постановка проблеми. Сучасний вітчизняний ринок овочевої продукції характеризується відносно низьким рівнем розвитку інфраструктури та наявністю цілого комплексу проблем практично у всіх його ланках: від виробництва продукції до її реалізації кінцевому споживачеві у свіжому і переробленому вигляді. Така ситуація зумовлює високий рівень втрат, недостатній розвиток вітчизняної переробної галузі, домінування імпортової продукції практично у всіх сегментах на ринку овочів. У результаті зниження купівельної спроможності населення споживання овочевої продукції в Україні продовжує залишатися недостатнім. Пошук шляхів удосконалення функціонування ринку овочів набуває все більшого значення, особливо під час поширення коронавірусу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективного функціонування і напрямів розвитку вітчизняного продовольчого ринку, в тому числі ринку овочевої продукції, досліджували вітчизняні вчені-економісти: Л.М. Галат, О.В. Захарчук, І.І. Ільченко, Т.М. Кучеренко, Р.В. Логоша, Ю.О. Лупенко, П.М. Музика, Н.В. Прозорова, В.П. Рудь, В.В. Сидора, Р.М. Скупський, О.В. Ульяновченко, М.Г. Шульський та інші.

Формулювання завдання дослідження. Напрями підвищення конкурентоспроможності вітчизняної овочевої продукції, подолання залежності від імпортних поставок вимагає подальших досліджень, пов'язаних із вираженою галузевою специфікою цього сегменту агропродовольчого ринку, що динамічно змінюється кон'юнктурою і зовнішнім середовищем.

Вклад основного матеріалу. Головним завданням функціонування ринку овочів є рівномірне протягом усього року забезпечення населення країни овочевою продукцією в необхідних обсягах і необхідної якості

відповідно до платоспроможного попиту. Пропозицію і внутрішній попит [1, с. 6] на овочі та баштанні культури повністю забезпечує вітчизняний виробник. Близько 90% вирощених овочів припадає на господарства населення. В умовах надвиробництва, що спостерігається в окремих видах продукції, істотно збільшуються ризики зниження цін до рівня собівартості. Зменшити ці ризики можна за допомогою експорту. Нині основними зовнішніми ринками для експорту овочів є Білорусь, Литва, Латвія, Польща. Перспективними ринками визнано країни Західної Європи. Експортні ціни, за мінусом маркетингових витрат, ненабагато вищі за роздрібні ціни на таку саму продукцію в Україні, що дає змогу мати достатню рентабельність (томати, огірки, зелень). Останніми роками [2, с. 365] все більший попит має екологічно безпечна продукція. Основними мотивами придбання такої плодоовочевої продукції є потреба у захисті дітей, різні захворювання, харчова цінність.

Серед особливостей овочевої продукції значення мають: асинхронний характер виробництва і споживання, низькотранспортабельна овочева продукція, яка може володіти здатністю до споживання тільки за створення необхідних параметрів навколишнього середовища, велика капіталомісткість виробництва, а також зберігання свіжої продукції; можливість споживання овочів як у сирому, так і в переробленому вигляді, широкий асортимент не завжди взаємозамінних видів овочів. Так, у 2019 році [14] частка сільгоспідприємств у розрізі виробництва овочів становила 7,3%, а господарств населення – 92,7%. Обсяг виробництва на господарських угіддях – 220 876,2 тис. ц, а в агроформуваннях – 4163,5 тис. ц. Проте з погляд середньої урожайності сільгоспідприємства мають значно вищі показники – 252 ц/га зібраної площі проти 169,4 ц/га в

одноосібних господарствах. Овочеві культури займали в Україні 439 тис. га. Обсяг виробництва їх становив 9440 тис. т, при цьому урожайність сягала в середньому 214 ц/га. Скажімо, картоплю торік вирощували на 1319 тис. га площ, зібравши 22 504 тис. т за середньої урожайності 171 ц/га.

Ринок свіжих овочів в Україні, незважаючи на різні потрясіння, розвивається, удосконалюється та поступово демонструє ознаки руху до цивілізованого глобального ринку. Овочівництво в Україні протягом багатьох років залишається прибутковою галуззю, тому що за правильного підходу до виробництва, маркетингу, логістики можна отримати дохід навіть за умови перевиробництва та падіння ринку [3, с. 43]. Фрагментація ринку, яка проявляється не тільки у видовому і територіальному поділі, а й в існуванні нерегульованого та неконтрольованого ринку продукції господарств населення, що реалізують продукцію кінцевим споживачам, минаючи ринкові елементи інфраструктури. Відсутність у широкого кола дрібнотоварних виробників потужностей із передпродажної підготовки продукції знижує її конкурентоспроможність щодо імпортової. Недостатнє інформаційне забезпечення суб'єктів ринку не дозволяє правильно оцінити ситуацію для вироблення управлінських рішень для її поліпшення. Остання особливість пов'язана із приблизною оцінкою виробництва і споживання овочів у господарствах населення, обмеженим набором статистичних даних у частині асортиментної структури, що не дозволяє відстежити динаміку і рівень споживання овочів за видами, оцінити сезонність споживання через відсутність даних про обсяги та структуру закладеної на зберігання в овочесховища продукції.

На національному овочевому ринку все ще спостерігається слабе асортиментне розмаїття. Структура пропозиції представлена переважно культурами борщового набору. Україні бракує вітамінної продукції – перцю солодкого, баклажану, часнику, багатьох зеленних і салатних культур. Сумарна частка цих культур у валовому виробництві становить 6,2%, тоді як у Європі на їх частку припадає 25–35%. Аналіз балансу попиту та пропозиції за 2010–2017 рр. показав, що ємність національного овочевому ринку (загальний фонд виробництва) за цей період збільшилася на 75,5%. Водночас темпи зростання продукції на продовольство (фонд споживання) за цей самий період зросли тільки на 49%. Тому є необхідність урізноманітнити асортиментну пропозицію, знизити собівартість виробництва, забезпечити потужності зі збереження [4, с. 36].

Подальший розвиток ринку овочевої продукції та набуття ним цивілізованості і регульованості передбачає науково обгрунтовану державну політику у сфері регулювання виробництва й цін на ринку овочевої продукції, створення досконалої інфраструктури ринку овочевої продукції, інформованості й мобільності виробників та споживачів під час вибору місця і змісту реалізації овочевої продукції, контролю (впровадження електронно-касових апаратів) використання сучасних маркетингових стратегій, методів регулювання.

Ефективний розвиток овочівництва у сучасних умовах можливий лише шляхом розвитку маркетингу в овочівництві, впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку галузі, постійного насичення інноваційними технологіями вирощування, зберігання і реаліза-

ції овочів. Спеціалізовані великотоварні господарства мають значно більші переваги щодо вирішення цих питань перед дрібнотоварними виробниками. Зважаючи на це, необхідно посилити роботу щодо впровадження інновацій та ефективних маркетингових заходів у сільськогосподарських підприємствах [5, с. 117].

Тому зі створенням об'єднаних територіальних громад (ОТГ) доцільно координувати, а за їх відсутності створювати дієві обслуговуючі кооперативи, оскільки господарства населення, які вирощують овочі, не мають доступу до супермаркетів, що виявилось під час карантинних заходів, де ці господарства змушені були знищувати вироблену овочеву продукцію. Тут доцільно виділити ключові функції, що відображають специфіку ринку овочевої продукції. В умовах посилення зовнішніх і внутрішніх загроз продовольчій безпеці країни особливе значення має підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільгосппродукції та продовольчих товарів, обмеженням для якого є проблеми збалансованого розвитку об'єктів та інститутів ринкової інфраструктури, значення і взаємодія яких визначаються як загальними закономірностями функціонування інфраструктурного забезпечення, так і особливостями конкретного виду продовольчого ринку.

Оптові ринки сільськогосподарської продукції є ефективним чинником конкурентоспроможності виробників сільськогосподарської продукції, підвищення її якості. Під час розбудови мережі оптових продовольчих ринків потрібно враховувати регіональні особливості природно-ресурсного потенціалу, стан виробництва сільськогосподарської продукції, ємність ринку продукції. Виходячи з цього, буде розбудовуватися інфраструктура оптового ринку. Наприклад, оптові ринки Східного, Придніпровського і Південного регіонів вимагають більше сховищ для зберігання картоплі, овочів, фруктів. Найбільш реальним шляхом залучення інвестицій у розбудову мережі оптових ринків є комерційні інвестори за дієвої підтримки державних та місцевих владних структур [6, с. 146]. Український ринок овочевої продукції відрізняється тим, що вітчизняні товаровиробники не здатні забезпечити достатні обсяги виробництва для споживання відповідно до рекомендованих норм, адже в Україні дорослі вживають майже удвічі менше овочів (174 г замість 300 г в день) і менше 30% фруктів і ягід (83 г замість 300 г в день), порівняно з рекомендаціями щодо здорового харчування [15]. Отже, галузь овочівництва є стратегічною галуззю економіки держави, що визначає обсяги пропозиції та вартість основних видів овочів для населення країни, формує істотну частку доходів сільськогосподарських виробників, визначає стан і тенденції розвитку сільських територій, формує валютні доходи держави за рахунок експорту.

У сучасних умовах функціонування аграрного виробництва розвивається досить інтенсивно конкуренція між різними організаційно-господарськими структурами, особливо з крупними аграрними формуваннями, які об'єднані в агрохолдинги. З іншого боку, фермерські господарства володіють низкою переваг над крупними, адже вони мають найбільш сприятливі умови для виробництва органічної продукції та сировини. У цих процесах, на наше переконання, провідну роль може відіграти розвиток сільськогосподарських

обслуговуючих кооперативів, які будуть створені фермерами. В цих аспектах важливу роль повинен відіграти Український державний фонд підтримки фермерських господарств [7, с. 41].

Для зниження рівня втрат і пом'якшення сезонних коливань цін необхідно побудувати додатково овочесховища. Відповідно до цього слід прийняти програми розвитку і приросту потужностей. Це пов'язано насамперед із високими початковими витратами і тривалим строком окупності. Загалом відзначається зростання власного виробництва і скорочення імпортних поставок перероблених овочів, однак обсяги виробництва недостатні для забезпечення внутрішнього споживання. Стимулювання розвитку інфраструктури необхідне для подолання сформованих інерційних тенденцій овочевого ринку в сьогоденні і майбутньому, нарощування виробництва, скорочення частки імпорту у внутрішньому споживанні, а також виходу вітчизняних овочівників на світовий ринок.

Великі та середні сільгоспідприємства, навіть малі фермерські господарства, більшою мірою інтегровані в систему організованого збуту. Більшість із них мають укладені договори на постачання вирощеної продукції, а тому їхні втрати складатимуться переважно з витрат на забезпечення карантинних заходів та від зниження попиту на продукцію. Ці господарства зберігатимуть платоспроможність, у тому числі й за кредитами. Тоді як сільські домогосподарства, зорієнтовані на агропродовольчі ринки, вже зазнали значних збитків у вигляді витрат на вирощування продукції, яку вони не змогли продати внаслідок обмежувальних заходів. Створення достатньої кількості таких кооперативів, як свідчить світова практика, дозволяє збільшити доходи селян за рахунок гарантованого збуту за оптимальними цінами та уникнути або принаймні суттєво зменшити обсяги непередбачених втрат, у тому числі – від стихійного лиха [12].

Серед основних факторів, що визначають процес формування цін на овочеву продукцію в ринкових умовах, пріоритетними залишаються: 1) зона реалізації (цінова зона, яка встановлюється в межах певного економічного району); 2) строки реалізації на протязі маркетингового року; 3) якість товарної продукції; 4) канали реалізації; 5) сортові ознаки культури (на солодкі та напівгострі сорти цибулі ціни нижчі, ніж на гострі) тощо. Окремі з них впливають лише на попит, інші – лише на пропозицію. Однак такі чинники, як якість продукції, сезонність виробництва, державна політика, одночасно можуть впливати як на обсяг пропозиції, так і на величину попиту на продукцію [8, с. 67]. Зрослі ціни на імпортні овочі сприяють зміцненню позицій вітчизняних овочівників, однак збільшення операційних витрат не дозволяє вести розширене відтворення. Численні порушення режиму продуктового ембарго послаблюють дію зовнішньоторговельних обмежень. Незважаючи на скорочення ввезення овочів, під час карантинних обмежень імпорту залишається важливим джерелом надходження свіжих овочів до споживачів, що пояснюється кліматичними умовами й особливостями споживання.

Найбільше овочевої продукції виробляють Херсонська, Харківська, Дніпропетровська, Полтавська, Донецька, Київська області. Ефективність функціонування овочепродуктового підкомплексу значною мірою

залежить від системи економічних відносин між сільськогосподарськими, заготівельними, переробними і торговельними підприємствами. Виробництво – зберігання – переробка – реалізація – споживання є ланками одного ланцюга, тому неможливо домогатися прибутковості однієї з них за збитковості інших [9, с. 51]. Прийняття раціональних управлінських рішень із вибору стратегічних альтернатив і цільових пріоритетів розвитку ринку овочів як на рівні держави, так і на рівні окремого господарюючого суб'єкта має ґрунтуватися на принципах, серед яких провідне місце належить принципам системності і науковості. Їх реалізація включає прогнозування стану і динаміки ринку овочевої продукції. Овочепереробна промисловість є стратегічно важливою для збереження врожаю в умовах недостатнього розвитку інфраструктури зберігання свіжих овочів, а також підвищення рівня задоволення потреб населення в овочевій продукції. Вибір виробником напряму переробки доцільно засновувати на оцінці привабливості його основних сегментів (консервування, заморожування, сушка). Найбільш привабливим є сегмент сушки внаслідок незрілості ринку і високої частки імпортної продукції на ньому.

Існує потреба та можливості для будівництва зрошувальних систем на загальній площі близько 200 тис. га, у тому числі 140 тис. га в Херсонській, 31 тис. га в Одеській та 27 тис. га в Миколаївській областях. При цьому вартість 1 га системи краплинного (переважно підґрунтового) зрошення сягатиме не більше 3,0–3,5 тис. дол. США/га [14], адже економічна ефективність виробництва овочів відкритого ґрунту є на порядок вищою саме в спеціалізованих підприємствах. У великих за розмірами підприємствах також вищі врожайність і якість виробленої продукції та, як наслідок, вища ціна реалізації порівняно з особистими господарствами населення [16, с. 215].

Надалі слід врахувати й те, що середня ціна купівлі землі сільськогосподарського призначення після скасування мораторію з 1 липня 2021 року становитиме 40–60 тис. грн за гектар, і її вартість поступово зростатиме після запуску ринку [13]. Для успішного завоювання позицій на світовому ринку овочів необхідно вдосконалювати технології вирощування із запровадженням передового досвіду та використання усіх останніх досягнень науково-технічного прогресу. Розвивати організацію ринку овочів із запровадженням реформ та державного регулювання, особливо в частині приведення чинного законодавства України до міжнародних та європейських вимог [10, с. 203].

Чимало українських овочів опинилося на звалищах або було продано за умовні «3 копійки» через масове закриття продовольчих ринків в Україні, яке тривало понад місяць і було пов'язане з введенням карантину в країні, адже понад 80% свіжої продукції українських виробників і 100% продукції дрібних фермерів до початку карантину спрямовувалося на реалізацію саме на ринки. Чому не в мережі супермаркетів [11]? Тому що співпраця з мережами супермаркетів не вигідна ані дрібному фермеру, ані супермаркету з багатьох причин. Говорячи про вихід українських малих і середніх фермерів у ритейл, слід розуміти, що в мережах досить високі вимоги до обсягів продукції і регулярності її поставок, а також до логістики, упаковки, сертифікації та документації, і забезпечити такий обсяг і регу-

лярність дрібний фермер просто не в змозі. До того ж і інші витрати для невеликого господарства просто ніколи не окупляться. Супермаркети вимагають товар із ПДВ, а абсолютна більшість дрібних виробників не є платниками цього податку. І, що ще важливіше, ніхто з мереж не платить за поставку продукції відразу – середня відстрочка платежу коливається від 14 до 45 днів. При цьому на оптовому або роздрібному ринку оплату можна отримати в той же день, ПДВ платити не потрібно, продукцію можна реалізувати без витрат на упаковку і без інвестицій в дорогу сертифікацію виробництва. Навіть для досить великих компаній відстрочка платежу – це великі витрати, тому що процентні ставки за кредитами в Україні досить високі.

Враховуючи особливості ринку овочевої продукції, можна виділити специфічні обмеження, що перешкоджають розвитку вітчизняного овочівництва і задоволенню платоспроможного попиту населення вітчизняною продукцією. Недостатній розвиток інфраструктури багато в чому зумовлює проблеми, властиві процесам виробництва, зберігання і просування овочевої продукції до споживача в умовах наявної експансії імпортової продукції за обмеженої державної підтримки суб'єктів ринку. Одним із важливих шляхів вирішення проблеми інфраструктурного розвитку є використання механізмів регулювання ринку на основі взаємодії держави і галузевого бізнесу, зміцнення інформаційної та консультативної функції, розширення прямих довгострокових зв'язків суб'єктів, розвитку інфраструктурних кластерів. Прийняття раціональних управлінських рішень із вибору стратегічних альтернатив і цільових пріоритетів розвитку ринку овочів як на рівні держави, так і на рівні окремого господарюючого суб'єкта має ґрунтуватися на принципах, серед яких провідне місце належить принципам системності і науковості. Їх реалізація включає прогнозування стану і динаміки ринку овочевої продукції.

Висновки. Галузь овочівництва є стратегічною галуззю економіки держави. Економічна ефективність виробництва овочів відкритого ґрунту є вищою саме в спеціалізованих підприємствах. Аргументи на користь великотоварного виробництва є досить вагомими, оскільки окрім виробництва можуть вирішувати питання купівлі землі, впровадження (електронно-касових апаратів) ЕККА, контракти із супермаркетами тощо. Із створенням об'єднаних територіальних громад (ОТГ) доцільно координувати, а за їх відсутності створювати дієві обслуговуючі кооперативи, оскільки господарства населення, які вирощують овочі, не мають доступу до супермаркетів, що виявилось під час карантинних заходів, де ці господарства змушені були знищувати вироблену овочеву продукцію.

Під час розширення мережі оптових продовольчих ринків потрібно враховувати регіональні особливості природно-ресурсного потенціалу, стан виробництва сільськогосподарської продукції, ємність ринку продукції і відповідно сховищ для зберігання овочів, будівництва зрошувальних систем. Одним із важливих шляхів вирішення проблеми інфраструктурного розвитку бачиться використання механізмів регулювання ринку на основі взаємодії держави і галузевого бізнесу, зміцнення інформаційної та консультативної функції, розширення прямих довгострокових зв'язків суб'єктів, розвитку інфраструктурних кластерів.

Подальший розвиток ринку овочевої продукції та набуття ним цивілізованості і регульованості передбачає науково обґрунтовану державну політику у сфері регулювання виробництва й цін на ринку овочевої продукції, створення досконалої інфраструктури ринку овочевої продукції, інформованості й мобільності виробників та споживачів під час вибору місця і змісту реалізації овочевої продукції, використання сучасних маркетингових стратегій, методів регулювання.

Список використаних джерел:

1. Захарчук О.В. Світовий ринок овочів та місце України. *Агросвіт. Дніпровський державний аграрно-економічний університет, ТОВ ДКС Центр*. 2018. № 3. С. 4–7.
2. Рудь В.П. Значення овочевого ринку в продовольчій безпеці України. *Вісник ХНАУ Серія "Економіка АПК і природокористування"*. 2009. № 11. С. 363–368.
3. Галат Л. М. Особливості ринку свіжих овочів в Україні. *Агросвіт. Дніпровський державний аграрно-економічний університет, ТОВ ДКС Центр*. 2019. № 11. С. 35–44.
4. Баланс овочів і баштанних продовольчих культур. *Державна служба статистики України*. URL: http://www.cisstat.com/food_balances/Ukraine_publication.pdf (дата звернення 20.12.2020).
5. Сидора В.В. Формування та розвиток маркетингу на ринку овочевої продукції. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. № 4(60). С. 111–118.
6. Музика П.М., Доманська Н.А. Оптові ринки сільськогосподарської продукції: стратегія побудови і функціонування. *Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького*. 2014. Том 16. № 3 (60). С. 140–147.
7. Шульський М.Г. Концепція розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018–2020 роки: стан і можливості. *Журнал Київського університету ринкових відносин: "Економіка, бізнес-адміністрування, право"*. 2018. Випуск № 5(5). С. 33–43.
8. Скупський Р.М. Актуальні аспекти формування та функціонування овочевого ринку. *Продовольчі ресурси. Серія: Економічні науки*. 2015. № 4. С. 62–70.
9. Ульянченко О.В., Прозорова Н.В. Стан та перспективи розвитку овочепереробної галузі України. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія: Економічні науки*. 2014. № 7. С. 49–57.
10. Логоша Р.В., Ільченко І.І. Формування та розвиток експортної діяльності на ринку овочів. *Глобальні та національні проблеми економіки – Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*. 2015. Випуск 4. С. 200–204.
11. Зверева К. Інтеграція дрібних фермерів сприятиме стійкому зростанню експорту. URL: <https://www.seeds.org.ua/integraciya-dribnix-fermeriv-spriyatime-stijkomu-zrostannu-eksportu/> (дата звернення 18.12.2020).
12. Лупенко Ю. О. Селянам буде важко продавати овочі. URL: www.ukrinform.ua/rubric-economy (дата звернення 10.11.2020).

13. Ринок землі: якою буде середня ціна за гектар. URL: <https://112.ua/politika/zemlya-531107.html> (дата звернення 18.11.2020).

14. Соколов О. Овочевий ринок України. URL: <http://agro-business.com.ua/> (дата звернення 09.12.2020).

15. Споживання овочів і фруктів серед українців значно нижче за норму. URL: <https://ua.korrespondent.net/ukraine/4150669-spozhyvannia-ovochiv-i-fruktiv-sered-ukraintsiv-znachno-nyzhche-za-normu> (дата звернення 11.12.2020).

16. Мірзоева Т.В., Мірзоев Т.Д. Ефективність виробництва овочів відкритого ґрунту в спеціалізованих аграрних підприємствах. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Випуск 3(14). С. 211–216.

References:

1. Zakharchuk O.V. (2018) Svitovyy rynek ovochiv ta misce Ukrainy [World vegetable market and place of Ukraine]. *Agrosvit. Dnipro State Agrarian and Economic University, LLC 'DKS Center*. No. 3. pp. 4–7.

2. Rudj V.P. (2009) Znachennja ovochevogho rynku v prodovoljchij bezpeci Ukrainy [The importance of the vegetable market in food security of Ukraine]. *Bulletin of KhNAU Series "Economics of agro-industrial complex and nature management"*. no. 11. pp. 363–368.

3. Ghalat L. M. (2019) Osoblyvosti rynku svizhykh ovochiv v Ukraini [Features of the market of fresh vegetables in Ukraine]. *Agrosvit. Dnipro State Agrarian and Economic University, LLC 'DKS Center*. no. 11. pp. 35–44.

4. Balans ovochiv i bashtannykh prodovoljchykh kuljtur.(2020)[Balance of vegetables and melons]. *State Statistics Service of Ukraine*. Available at: http://www.cisstat.com/food_balances/Ukraine_publication.pdf (accessed 20 December 2020).

5. Sydora V.V. (2017) Formuvannja ta rozvytok marketynghu na rynku ovochevoji produkciji [Formation and development of marketing in the market of vegetable products]. *Problems of system approach in economy*. no. 4 (60). pp. 111–118.

6. Muzyka P.M., Domansjka N.A. (2014) Optovi rynky siljsjoghospodarskoji produkciji: strateghija pobudovy i funkcionuvannja [Wholesale markets for agricultural products: strategy of construction and operation]. *Scientific Bulletin of LNU-VMBT named after SZ Gzhytsky*. Vol. 16. no. 3 (60). pp. 140–147.

7. Shuljskij M.Gh. (2018) Koncepcija rozvytku fermersjkykh ghospodarstv ta siljsjoghospodarskoji kooperaciji na 2018–2020 roky: stan i mozhlyvosti [The concept of development of farms and agricultural cooperation for 2018–2020: status and opportunities]. *Journal of Kyiv University of Market Relations: "Economics, Business Administration, Law"*. no. 5 (5). pp. 33–43.

8. Skupsjkyj R.M. (2015) Aktualjni aspekty formuvannja ta funkcionuvannja ovochevogho rynku [Current aspects of the formation and functioning of the vegetable market]. *Food resources. Series: Economic Sciences*. no. 4. pp. 62–70.

9. Uljanchenko O.V., Prozorova N.V. (2014) Stan ta perspektyvy rozvytku ovochepererobnoji ghaluzi Ukrainy [State and prospects of development of the vegetable processing industry of Ukraine]. *Bulletin of Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaeva. Ser.: Economic Sciences*. no. 7. pp. 49–57.

10. Loghosha R.V., Iljchenko I.I. (2015) Formuvannja ta rozvytok eksportnoji dijalnosti na rynku ovochiv [Formation and development of export activity in the vegetable market]. *Global and national economic problems – Mykolayiv National University named after V.O. Sukhomlinsky*. Vol. 4. pp. 200–204.

11. Zvereva K. (2020) Integracija dribnykh fermeriv spryjatyme stijkomu zrostannju eksportu [The integration of small farmers will contribute to sustainable export growth]. Available at: <https://www.seeds.org.ua/integraciya-dribnix-fermeriv-spryiatime-stijkomu-zrostannju-eksportu/> (accessed 18 December 2020).

12. Lupenko Ju. O. (2020) Seljanam bude vazhko prodavaty ovochi [It will be difficult for peasants to sell vegetables] Available at: www.ukrinform.ua/rubric-economy (accessed 10 November 2020).

13. Rynek zemli: jakoju bude srednja cina za ghektar. (2020) [Land market: what will be the average price per hectare] Available at: <https://112.ua/politika/zemlya-531107.html> (accessed 18 November 2020).

14. Sokolov O. (2020) Ovochevyj rynek Ukrainy [Vegetable market of Ukraine] Available at: <http://agro-business.com.ua/> (accessed 09 December 2020).

15. Spozhyvannja ovochiv i fruktiv sered ukrajinciv znachno nyzhche za normu.(2020) [Consumption of vegetables and fruits among Ukrainians is much lower than normal] Available at: <https://ua.korrespondent.net/ukraine/4150669-spozhyvannia-ovochiv-i-fruktiv-sered-ukraintsiv-znachno-nyzhche-za-normu>(accessed 11 December 2020).

16. Mirzoeva T.V., Mirzoev T.D. (2019) Efektyvnistj vyrobnyctva ovochiv vidkrytogho ghruntu v specializovanykh aghrarnykh pidpryjemstvakh [Efficiency of open-ground vegetable production in specialized agricultural enterprises]. *Priazovsky Economic Bulletin*. Vol. 3 (14). pp. 211–216.

УДК 330.16:48

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-8>**Нестеренко С.С.**

кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів та обліку, директор
Інститут економіки та менеджменту
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Nesterenko Svetlana

Candidate of Economic Sciences,
Professor of the Department of Finance and Accounting, Director
Institute of Economics and Management
Open International University of Human Development "Ukraine"

РЕГІОНАЛЬНА І ТЕРИТОРІАЛЬНА СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ ВІДНОСНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У МЕЖАХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Нестеренко С.С. Регіональна і територіальна специфіка формування відносних конкурентних переваг у межах національної економіки. У статті визначено та методично обґрунтовано елементи і процеси формування відносних конкурентних переваг у системі національної економіки. Було визначено особливості структурного наповнення відносних конкурентних переваг регіону, окреслено особливості формування регіональної спеціалізації у виробничому напрямі. Проведено аналіз регіонального виробничого потенціалу, що сприяє формуванню комплексної оцінки конкурентоспроможності регіону. Сформовано теоретико-структурну модель щодо формування регіональних виробничих комплексів, яка також формує можливість підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки. Розроблено й інформаційно наповнено етапи щодо проведення оцінки конкурентоспроможності регіону в межах національної економіки, обґрунтовано інструменти формування відносних переваг у фінансовій сфері регіону. Побудовано блочну модель для формування конкурентних переваг регіону в межах національної економіки країни.

Ключові слова: національна економіка, конкурентоспроможність регіону, територіальна специфіка, відносні переваги, інструменти конкуренції, стратегія територіального розвитку.

Нестеренко С.С. Региональная и территориальная специфика формирования относительных конкурентных преимуществ в рамках национальной экономики. В статье определены и методически обоснованы элементы и процессы формирования относительных конкурентных преимуществ в системе национальной экономики. Определены особенности структурного наполнения относительных конкурентных преимуществ региона, определены особенности формирования региональной специализации в производственном направлении. Проведенный анализ регионального производственного потенциала способствует формированию комплексной оценки конкурентоспособности региона. Сформирована теоретико-структурная модель по формированию региональных производственных комплексов, которая дает возможность повышения конкурентоспособности региональной экономики. Разработаны и информационно наполнены этапы оценки конкурентоспособности региона в рамках национальной экономики, обоснована необходимость выделения инструментов по формированию относительных преимуществ в финансовой сфере региона. Построена блочная модель для формирования конкурентных преимуществ региона в рамках национальной экономики страны.

Ключевые слова: национальная экономика, конкурентоспособность региона, территориальная специфика, относительные преимущества, инструменты конкуренции, стратегия территориального развития.

Nesterenko Svetlana. Regional and territorial specifics of the formation of relative competitive advantages within the national economy. The article identifies and methodically substantiates the elements and processes of formation of relative competitive advantages in the system of the national economy. The analysis of the regional production potential contributes to the formation of a comprehensive assessment of the region's competitiveness. The features of the structural content of the region's relative competitive advantages were determined, the features of the formation of regional specialization in the production direction were determined. A theoretical and structural model was formed for the formation of regional production complexes, which makes it possible to increase the competitiveness of the regional economy. It has been proved that when developing a national and regional economic policy, it is necessary to take into account the differentiation of the absolute and relative competitive advantages of domestic regions, therefore, it is necessary to assess the economic potential of individual territories (especially stagnant, crisis and extreme regions, identify latent factors of competitiveness and develop methodological approaches to determining real opportunities more efficient functioning of regional industrial complexes.

The stages of assessing the competitiveness of the region within the framework of the national economy have been developed and filled with information, the necessity of identifying tools for the formation of relative advantages in the financial sphere of the region has been substantiated. A block model was built to form the region's competitive advantages within the national economy of the country. It has been determined that the territorial specificity of relative competitive advantages is largely determined by the development of the regional sphere of exchange, which is especially actualized in the context of the liberalization of trade relations, the expansion of both intraregional and international relations. In the context of globalization, the competitiveness of regional production complexes is becoming a priority, since regions with exceptional competitive advantages are exporters of competitive products that enjoy stable external demand.

Key words: national economy, competitiveness of the region, territorial specifics, relative advantages, competition instruments, territorial development strategy.

Постановка проблеми. Прискорене формування територіальних конкурентоспроможних переваг стає стратегічною метою регіонального розвитку національної економіки України, оскільки поза конкурентного середовища неможливий ефективний розвиток регіональної економіки як конкурентоспроможної територіальної організації використання локалізованих факторів виробництва. Матеріальну базу становлення територіальних конкурентних переваг може утворити лише формування високоєфективних регіональних виробничих комплексів. Як ми справедливо можемо відзначити, регіональний ринок – це домінуюча організаційна форма сучасного господарського розвитку територіальних систем у межах національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування територіальних конкурентних переваг і регіональних комплексів знайшли достатнє відображення у наукових розробках вітчизняних і зарубіжних економістів. Слід особливо відзначити роботи теоретиків національної економіки: С.О. Білої, І.Л. Гурняка, О.І. Дацко, Я.А. Жаліла, Дж. Келехера, І.П. Отенка, Т.В. Полозової, М. Портера, І.З. Сторонянської, Л.М. Чайнікової, О.В. Шевченко, О.І. Яремчука. Проте розроблення теоретичної моделі регіонального рівня формування територіальних конкурентних переваг як реалізації економічного потенціалу регіональних виробничих комплексів вимагає проведення спеціального дослідження.

Формулювання завдання дослідження. Мета роботи полягає у виявленні сутності та особливостей формування відносних конкурентних переваг території як результату реалізації ефективності становлення і розвитку регіональних виробничих комплексів. Досягнення поставленої мети передбачає необхідність вирішення низки завдань, таких як: а) виявлення змісту відносних конкурентних переваг території та її структурна характеристика; б) обґрунтування характеру залежності конкурентних переваг території від виробничої трансформації регіональної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трактуючи конкурентні переваги регіону як реалізація ефективності регіональних виробничих комплексів означає, що зміст територіально-конкурентного суперництва фактично становить конкуренція виробничих комплексів різних регіонів, у межах якого відбувається боротьба за прихід у цей регіон матеріальних, фінансових та інноваційних ресурсів. Ті економічні інструменти, за допомогою яких забезпечується прискорене залучення цих та інших ресурсів, і формують конку-

рентні переваги певного регіону в системі національної економіки.

Структурна характеристика відносних переваг території насамперед представлена натурально-вартісним складом регіонального валового продукту, ступенем відображення в ньому специфічних факторів виробництва регіону. Саме ця обставина раціоналізує економічну локалізацію певної території як відокремленого фрагмента макроекономічного руху матеріально-сировинних і товарно-фінансових потоків.

У технологічному аспекті реальний рівень відносної конкурентної переваги окремої території відображає капіталомісткість використання представлених у ній людських і сировинних ресурсів, а також величину трансакційних витрат і включення виробленої продукції у світогосподарський обіг. У прикладному аспекті цілеспрямоване формування відносних конкурентних переваг регіону є не що інше, як маркетингове позиціонування його ресурсного, виробничого і фінансового потенціалу, представленого створеними і функціонуючими на цій території регіональними виробничими комплексами [1, с. 34–35]. Іншими словами, йдеться про територіально-галузеву спеціалізацію виробництва як умову забезпечення для території довгострокових конкурентних переваг. Аналіз регіонального виробничого потенціалу сприяє формуванню комплексної оцінки конкурентоспроможності регіону, етапи якої представлені на рис. 1.

Реальний рівень відносної конкурентної переваги території виражається в системі об'єктивних індикаторів, в тому числі і в масштабах залучення в цей регіон зовнішніх фінансових та інноваційних ресурсів. У такій ситуації стратегічною метою стає перехід від абсолютних переваг природного характеру (геоекономічне розташування регіону, наявність особливих видів природних ресурсів, демографічні особливості трудових ресурсів) до відносних переваг регіону соціального походження (оптимальне співвідношення витрат і повної ціни, конкурентний рівень вартості життя, праці, полегшений режим оподаткування).

Наявність у регіоні територіально-локалізованого виробничого комплексу підсилює і розширює можливість прискореного переходу від абсолютних переваг до відносних. Формування відносних конкурентних переваг території на базі створення локальної системи регіональних виробничих комплексів задає вектор конкурентної стратегії регіону, дозволяючи території міняти стратегію «диференціації регіонального продукту» (або «домінування в мінімізації регіональних витрат») на стратегію «концентрації абсолютних переваг» на базі

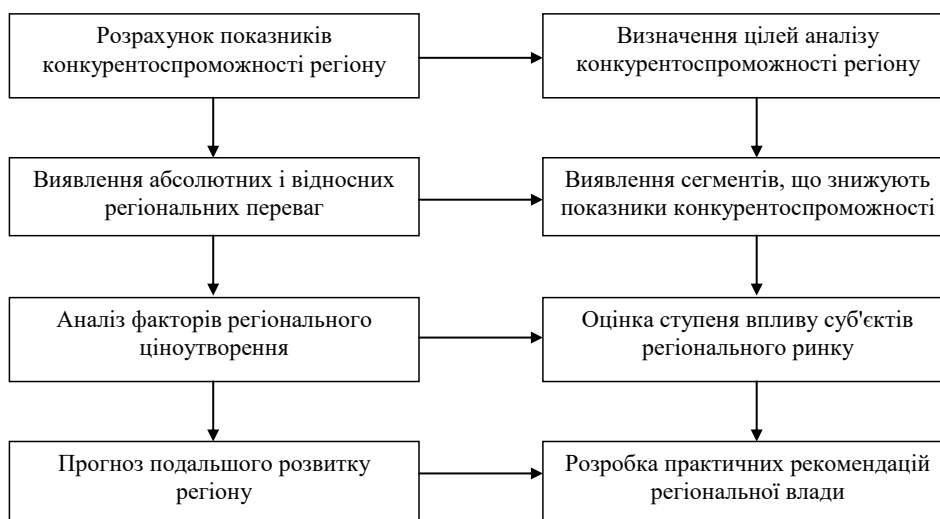


Рис. 1. Етапи оцінки конкурентоспроможності регіону в межах національної економіки

поглиблення спеціалізації регіонального виробничого комплексу. Оскільки регіональний виробничий комплекс являє собою територіально-локалізовану форму ефективного використання базових для цього регіону факторів виробництва, то такий комплекс утворює технологічну і економічну передумову формування відносної переваги території економічного характеру. Завдяки цьому економічна перевага території стає об'єктом вивчення теорії регіональної економіки.

Основними факторами, що викликають диференціацію регіонів і відмінності в конкурентних позиціях, є [2]:

- наявність відносних або абсолютних переваг, що дають конкурентні галузеві переваги;
- зовнішня економія від зосередження комплексу супутніх галузей, які формують конкурентоспроможний кластер у регіоні;
- внутрішня економія на підприємствах регіонів внаслідок розширення ринків у міжрегіональній торгівлі;
- зовнішня економія від концентрації однорідних фірм у регіоні.

Створення регіональних виробничих комплексів формує можливість підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки, теоретико-структурна модель якої наведена на рис. 2.

Розвиток регіональних виробничих комплексів, що відображає просторовий аспект локалізованих процесів використання регіональних факторів виробництва, надає території статус результату територіального поділу праці (на базі спеціалізації економічного розвитку регіону). За справедливим думкою М. Портера, «жодна країна не може бути конкурентоспроможною абсолютно у всьому, так само як і бути чистим експортером абсолютно всього [3]. Людські та інші ресурси будь-якої країни неминуче обмежені. В ідеальному варіанті їх застосовують у найбільш продуктивних і ефективних галузях національної економіки». Ця теза, на нашу думку, відображає також і територіальну специфіку відносних конкурентних переваг, оскільки проблема конкурентоспроможності полягає в оптимальному використанні обмежених ресурсів регіону

на основі реалізації відносних конкурентних переваг. Інакше кажучи, економічний і соціальний розвиток регіонів забезпечують підприємства, що володіють винятковими конкурентними перевагами. Більше того, припущення про те, що в країні можливий розвиток усіх галузей економіки, є помилковим, оскільки такий розвиток є результатом неефективного використання ресурсів, що перешкоджає економічному зростанню як на рівні регіонів, так і на національному рівні.

Об'єктивний характер залежності конкурентних переваг території від виробничої трансформації передбачає формування доекспортних джерел промислової доданої вартості. Матеріальною основою такої залежності виступає регіональна концентрація вертикально-інтегрованих виробничих комплексів сировинного профілювання. Особливо важливим у зв'язку з цим є те, що «ефективна система корпоративного управління навряд чи можлива без стійкого захисту прав власності, забезпечення достатнього рівня відкритості, конкуренції і глибини фінансової інфраструктури економіки». До абсолютних конкурентних переваг території відносяться географічне положення регіону, наявність унікальних ресурсів і можливостей, до відносних – умови виробництва і збуту продукції [4]. До структурних елементів відносної конкурентної переваги території належать:

- полегшена інституціоналізація підприємницької діяльності;
- підтримка регіональною владою пільгового режиму довгострокового інвестування;
- податкове стимулювання пріоритетного статусу інноваційно-лізингових форм бізнесу;
- підтримка сфери самозайнятості працездатного населення за допомогою інтенсифікації малого і середнього бізнесу;
- забезпечення домінуючого становища венчурного бізнесу як умови прискореного освоєння регіональної промисловістю наукомісткої продукції.

У фінансовій сфері відносними перевагами території виступають: бюджетна підтримка регіонів пропорційно обсягам виробництва їхніх регіональних внутрішніх продуктів; зміна структури податкових

надходжень на користь бюджетів нижчих рівнів; збільшення власної доходної бази регіональних бюджетів по мірі реалізації відносних конкурентних переваг (табл. 1).

Формування відносних конкурентних переваг території є наслідком реалізації економічного потенціалу базових виробничих комплексів різних регіонів, що надає цим перевагам міжрегіонального походження. Основні проблеми розвитку регіональних конкурентних переваг зумовлені неповнотою інфраструктурного забезпечення механізму функціонування регіональних виробничих комплексів. Виходячи з досвіду регіонально-господарського розвитку, його основними конкретними законами, об'єктивними тенденціями і вимогами слід вважати [5, с. 104–105]:

- повсюдне територіальне зростання виробництва і вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів;
- спеціалізацію регіонального господарства, міжтериторіальні економічні зв'язки і формування регіональних ринків;

- комплексний розвиток, структурні перетворення і диверсифікацію господарства регіонів;
- міжрегіональну економічну інтеграцію і зміцнення економічних основ державності.

Пріоритетного значення у формуванні відносних переваг території набувають кон'юнктурні чинники підвищення або зниження регіональної конкурентоспроможності. До таких факторів слід віднести:

- обмежену платоспроможність корпоративних суб'єктів попиту і пропозиції на регіональному ринку ресурсів, праці і капіталу;
- недостатню диверсифікованість товарного асортименту регіонального ринку;
- слабку еластичність попиту і пропозиції в межах локального ринку.

Не менш важливим є формування довгострокових чинників територіальної конкурентоспроможності, таких як [6, с. 40–41]:

- оподаткування виробництва і підприємницького сектору;

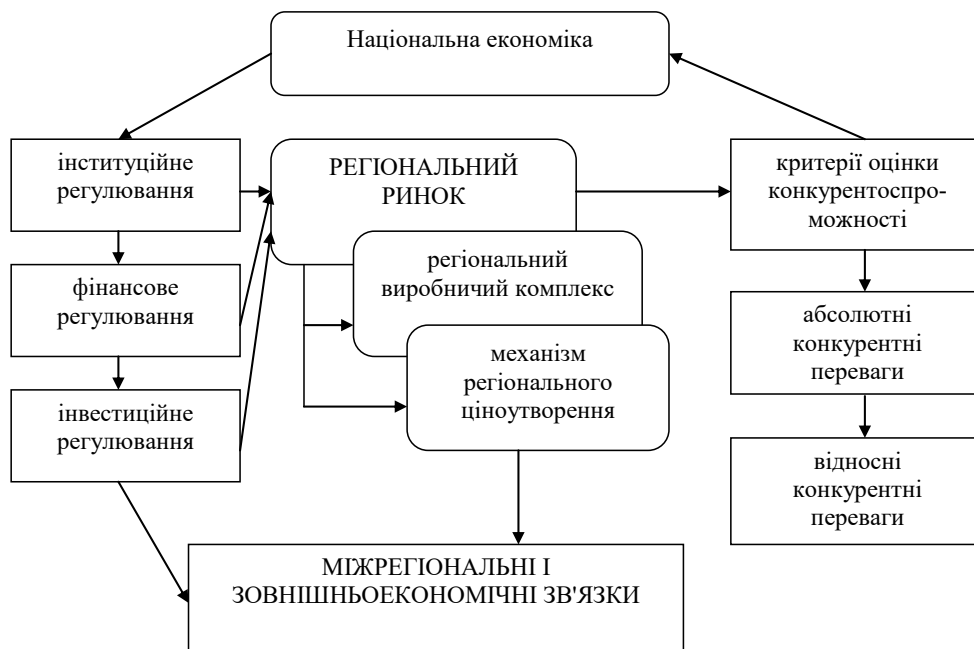


Рис. 2. Теоретична модель конкурентоспроможності регіону

Таблиця 1

Інструменти формування відносних переваг у фінансовій сфері регіону

Мета	Інструменти формування конкурентних переваг
Збільшення обсягів і оптимізація структури доходів регіональних бюджетів	1. Тарифна політика адміністрації і регулювання діяльності місцевих органів влади. 2. Система надання податкових пільг і послаблень. 3. Система управління регіональними майновими пакетами.
Збільшення обсягу і підвищення якості послуг, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів	1. Тарифна політика обласної адміністрації і регулювання діяльності місцевих органів влади. 2. Система управління витратами. 3. Система управління якістю надання бюджетних послуг.
Забезпечення цільового використання коштів і посилення контролю за витрачанням бюджетних коштів.	1. Бюджетний процес. 2. Прозорість податково-бюджетної політики і системи управління регіональними фінансами. 3. Система управління майном.

Джерело: сформовано за матеріалами [2; 4]

- деформація конкурентного середовища позиціями природних монополій;
- ступінь реакції динаміки регіонального пропозиції на динаміку регіонального попиту.

Розвиток регіональних виробничих комплексів багато в чому відображає макроекономічний розподіл податкових повноважень. Це приводить до відчутних відмінностей у розмірі тієї частки власних джерел фінансових ресурсів, які бюджети територій мають право направити на інвестиційні проекти і цілі. Таким чином, прискорене формування відносних конкурентних переваг території вимагає подолання наявної диспропорційності бюджетної системи України з метою зміцнення фінансової бази регіонів, що дасть змогу скоротити дотаційність територіальних бюджетів за допомогою реалізації економічного потенціалу регіональних виробничих комплексів.

Слід погодитися з думкою І. Сторонянської та А. Пелехатого, що «всі громадські фінанси збираються на тому рівні бюджетної ієрархії, де можливе найбільш ефективне розв'язання проблеми, заради якої ці фінанси збираються [7, с. 100]. Ефективне рішення має на увазі, що на цьому рівні бюджетної ієрархії має бути створено управління виділеними фінансами, а ефективність управління може бути оцінена лише тими, хто фінансує органи управління.

Слід звернути увагу на той факт, що нині парадигма регіонального розвитку у світі поступово змінюється: йде модернізація теорії і ревізія практики регіональної політики, в якій виявлення регіональних конкурентних переваг і побудова на їх основі ефективної моделі господарювання виступає пріоритетним напрямом. Це особливо актуалізується в умовах глобалізації, загострює проблеми конкурентоспроможності економік на внутрішньодержавному та міжнародному рівнях.

Реалії української економіки такі, що першочерговим є завдання зростання конкурентоспроможності країни на базі підвищення ефективності функціонування регіональних виробничих комплексів. З огляду на чинники адміністративно-територіальної організації вітчизняної економіки, для підвищення рівня її конкурентоспроможності принципово важливим є формування ефективної моделі регіонального розвитку на основі виявлення відносних конкурентних переваг регіону.

Нині спостерігаються дві основні тенденції в розвитку регіональної економіки і підвищення її конкурентоспроможності. З одного боку, загострюється конкурентна боротьба між регіонами України, а з іншого – спостерігається консолідація регіональних виробничих ресурсів, яка сприятиме зміцненню позицій країни в міждержавному просторі. Ми можемо констатувати факт, що кожен регіон в економіці України виступає як форма певної просторової організації виробництва, заснованої на галузевому і територіальному поділі праці в межах всього національного господарства [8].

Водночас він являє собою відносно самостійне економічне ціле. Цілісність виявляється тим вищою, чим різноманітнішою є структура господарського комплексу регіону і чим слабшими і менш розвиненими є його комунікаційні зв'язки із зовнішнім середовищем. Сучасна і дієздатна система відносних конкурентних переваг регіону наведена на рис. 3.

Територіальна специфіка відносних конкурентних переваг заснована на комплексній оцінці капіталізації території, що включає оцінку ринкової вартості матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів регіону. Рівень територіальної капіталізації дозволяє виявити потенційні конкурентні переваги –

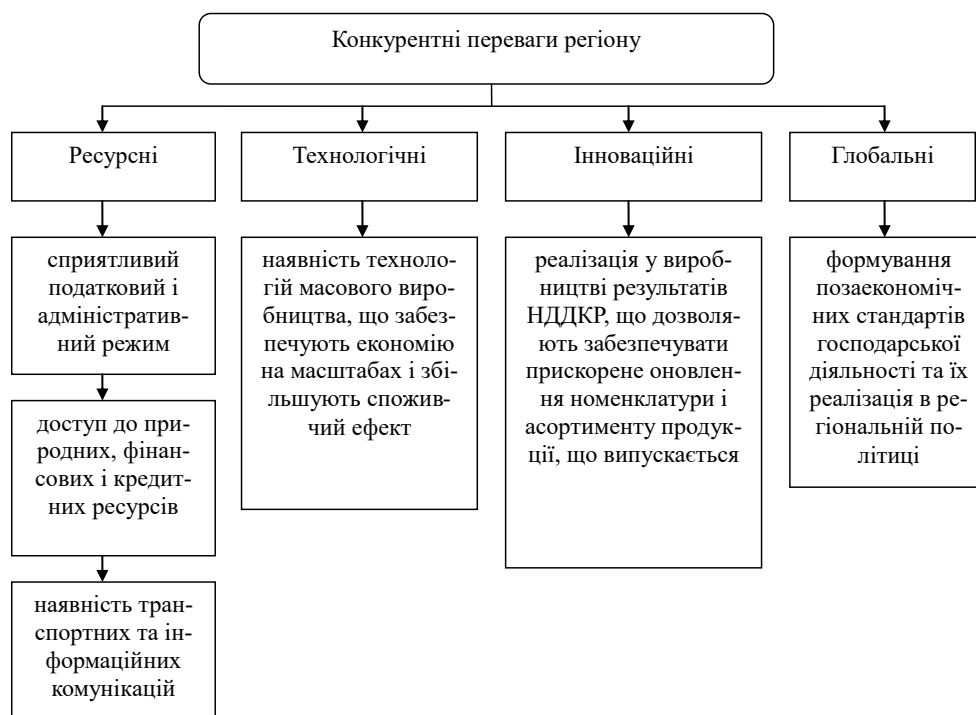


Рис. 3. Блоки формування конкурентних переваг регіону в межах національної економіки країни

чим більш диверсифікований ресурсний потенціал, тим більша кількість можливих поєднань конкурентних переваг може бути використана в господарській діяльності регіону. Сукупність конкурентних переваг території утворює внутрішнє регіональне середовище, ступінь розвиненості якого впливає як на функціонування підприємств виробничого комплексу регіону, так і на формування міжрегіональних зв'язків [9, с. 105].

Ми особливо виділяємо тезу, що пріоритети розвитку економіки регіону повинні базуватися не тільки на принципі порівняльних переваг у зовнішньорегіональних зв'язках щодо трансрегіонального обміну, але і в орієнтації на завершеність, замкнутість енерговиробничих циклів, на доведенні виробничого процесу до останнього у ланцюжку, що випускає готовий кінцевий продукт [10]. Водночас виявлення порівняльних переваг у зовнішньорегіональних зв'язках виступає фактором ефективного розвитку регіону, оскільки сприяє мобілізації фінансових і інвестиційних ресурсів, розвитку міжрегіональної виробничої інфраструктури, формуванню міжрегіональних інноваційних моделей технічної модернізації території, створенню мережі освітніх установ і наукових центрів, підвищенню ефективності експлуатації екологічних систем, формуванню міжрегіональних інформаційних і телекомунікаційних зв'язків, розвитку міжрегіональних марке-

тингових центрів, що сприяють оптимізації торгових відносин.

Висновки. Була доведена необхідність диференціювати загальну стратегію територіального розвитку країни і регіональну економічну політику формування і розвитку відносних конкурентних переваг території. Теоретичною основою концептуального компромісу між інтересами макроекономічної та регіональної економічної політики може виступити тільки посилення конкурентоспроможних позицій регіонів на базі прискореного розвитку регіональних виробничих комплексів.

Визначено, що у прикладному аспекті державну односуб'єктність у сфері міжнародної зовнішньої політики необхідно доповнити множиною суб'єктів у сфері міжнародної економічної політики, в якій наша країна повинна бути представлена набором регіонально-інституціоналізованих суб'єктів господарювання. Економічний розвиток територіального суб'єкта повинен визначати основні пріоритети та необхідні етапи темпів ринкового розвитку економіки за рахунок формування базових регіональних виробничих комплексів. Крім того, територіальна специфіка відносних конкурентних переваг полягає в тому, що вони мають взаємозумовлений характер і функціонують переважно як система, тому втрата регіоном однієї з конкурентних переваг може стати причиною зменшення значення інших.

Список використаних джерел:

1. Стимулювання економічного зростання на місцевому рівні: аналітична доповідь / [С.О. Біла, О.В. Шевченко, М.О. Кушнір, В.І. Жук та ін.]; під ред. С.О. Білої. К. : НІСД, 2013. 54 с.
2. Чайникова Л.Н. Формирование системы управления стратегической конкурентоспособностью региона. Тамбов : Изд-во ГОУ ВПО ТПУ, 2010. 264 с.
3. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: «Альпина Бизнес Букс», 2005. 715 с.
4. Kelleher J. The Regions. Political Restructuring and Territorial Government. Toronto: D.C. Heath and Company, 2003. 327 p.
5. Chorna N.P., Chorny R.S., Shandruk S.K. Socio-economic development of Ukraine: new challenges and threats. Науковий вісник Полісся. 2018. № 1(1). С. 100–107.
6. Гурняк І.Л., Дацко О.І., Яремчук О.І. Додана вартість як базис економічного розвитку територіальних громад. Регіональна економіка. 2015. № 1(75). С. 37–47.
7. Сторонянська І.З., Пелехатий А.О. Напрями модернізації фінансового забезпечення розвитку територіальних громад у контексті завдань адміністративно-територіальної реформи. Фінанси України. 2014. № 10. С. 97–108.
8. Формування моделі економічного розвитку України у післякризовому світі : аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.]. К. : НІСД, 2014. 116 с.
9. Полозова Т.В. Формування класового контуру діагностики інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства. Інноваційна економіка. 2015. № 1 (55). С. 103–107.
10. Отенко І.П., Полтавська Є.О. Управління конкурентними перевагами підприємства. Наукове видання. Харків: ХНЕУ, 2005. 212 с.

References:

1. Bila, S.O., Shevchenko, O.V., Kushnir, M.O., Zhuk, V.I. and others (2013) Stymuliuvannia ekonomichnoho zrostannia na mistsevomu rivni [Stimulation of economic growth at the local level], Kyiv: NISD (in Ukrainian)
2. Chainykova, L.N. (2010) Formirovanie sistemy upravleniya strategicheskoy konkurentosposobnostyu regiona [Forming the system of regions' strategic competitiveness management], monografiya, Tambov, Russia (in Russian)
3. Porter M. (2005) Konkurentnoe preimushhestvo: Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchivost' [Competitive Advantage: How to achieve a good result and to ensure its sustainability]. Moscow: Al'pina Biznes Bucs (in Russian)
4. Kelleher J. (2003) The Regions. Political Restructuring and Territorial Government. Toronto: D.C. Heath and Company (in English)
5. Chorna N.P., Chorny R.S., Shandruk S.K. (2018) Socio-economic development of Ukraine: New challenges and threats. Naukovyi visnyk Polissia [Scientific bulletin of Polissia], 1(1), pp. 100–107.
6. Hurnyak, I.L., Datsko, O.I., and Yaremchuk, O.I. (2015) Dodana vartist' yak bazys ekonomichnoho rozvytku terytorial'nykh hromad [The value added as the basis of economic development of local communities]. Rehionalna ekonomika, no. 1(75), pp. 37–47.

7. Storonyanska, I.Z. and Pelekhatty, A.O. (2014) Napryamky modernizatsiyi finansovoho zabezpechennya rozvytku terytorial'nykh hromad u konteksti zavdan' administratyvno-terytorial'noyi reformy. [Financial support of the development of local communities in the context of the administrative-territorial reform]. *Rehionalna ekonomika*, no. 3, pp. 228–238.

8. Zalilo, Ya.A., Pokrushka, D.S., Belinska, Ya.V. et al. (2014) Formuvannia modeli ekonomichnoho rozvytku Ukrainy u pislakryzovomu sviti: analit. dop. [Forming of model of economic development of Ukraine in post crisis world: analytical report], NISD, Kyiv, Ukraine, (in Ukrainian)

9. Polozova, T.V. (2015) Formuvannya klasovoho konturu diahnozyky innovatsiyno-investytsiynoyi spromozhnosti pidpryyemstva [Formation of class contour for diagnostics of innovation and investment capacity of the enterprise]. *Innovative economy*, no. 1(55), pp. 103–107.

10. Otenko, I.P. and Poltavaska, E.O. (2005) Upravlinnia konkurentnymy perevahamy pidpriemstva [Management enterprise competitive advantage], Scientific ed., KHNEU, Kharkiv, Ukraine, (in Ukrainian).

УДК 330.34:630

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-9>

Пугінська В.В.

аспірант кафедри економіки і підприємництва
Ужгородський національний університет

Puhinska Vladyslava

Postgraduate Student at Department of
Economics and Entrepreneurship
Uzhhorod National University

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Пугінська В.В. Аналіз сучасного розвитку лісового господарства в Україні та перспективи його вдосконалення. У статті проведено короткий аналіз сучасного стану ведення лісового господарства в Україні. Визначено головні особливості лісів та проблеми, з якими зіштовхнулася галузь на цьому етапі розвитку країни. Охарактеризовано зміни, які відбулися в останні роки в лісовому секторі, та надана оцінка їх впливу на перспективи подальших зрушень у галузі. Наголошено на гострій необхідності розроблення нових основ з урахуванням необхідності різнопланового і цільового використання лісів та переорієнтації лісового господарства в напрямі охорони і відтворення лісів, забезпечення рекреаційних та екологічних функцій. За результатами дослідження визначено основні принципи, на яких повинен базуватися весь подальший розвиток лісогосподарської діяльності, а також запропоновано низку заходів, які сприятимуть оптимізації діяльності лісогосподарських підприємств України.

Ключові слова: лісове господарство, особливості лісів України, перспективи розвитку лісової галузі, проблеми розвитку лісового господарства, управління лісовим сектором, оптимізація діяльності лісогосподарських підприємств.

Пугинская В.В. Анализ современного развития лесного хозяйства в Украине и перспективы его совершенствования. В статье проведен краткий анализ современного состояния ведения лесного хозяйства в Украине. Определены главные особенности лесов и проблемы, с которыми столкнулась отрасль на данном этапе развития страны. Охарактеризованы изменения, которые произошли в последние годы в лесном секторе, и оценено их влияние на перспективы дальнейших сдвигов в отрасли. Отмечена острая необходимость разработки новых основ с учетом необходимости разнопланового и целевого использования лесов и переориентации лесного хозяйства в направлении охраны и воспроизводства лесов, обеспечения их рекреационных и экологических функций. По результатам исследования определены основные принципы, на которых должно базироваться все дальнейшее развитие лесохозяйственной деятельности, а также предложен ряд мер, которые будут способствовать оптимизации деятельности лесохозяйственных предприятий Украины.

Ключевые слова: лесное хозяйство, особенности лесов Украины, перспективы развития лесной отрасли, проблемы развития лесного хозяйства, управления лесным сектором, оптимизация деятельности лесохозяйственных предприятий.

Puhinska Vladyslava. Analysis of the current development of forestry in Ukraine and the prospects for its improvement. Forests are the main natural wealth of the people of Ukraine. They play a key role in the economy and the ecology of any country. The current stage of development of forestry in Ukraine can be characterized as not meeting modern environmental and economic requirements. Forest resources are depleted, and the lack of investment slows down the possibility of reforestation and afforestation. Instability and uncertainty of the external environment, the increasing influence of its factors on the economy and management of enterprises, the difficulty of forecasting future economic events are all modern conditions of a market economy that make it impossible to come to balanced and consistent managerial decisions in the field of forestry. In order to solve the problem effectively, it is necessary to analyze the economic activity of forestry enterprises and determine the directions of activity that will allow achieving sustainable development of the enterprises. Forestry complex takes a relatively small place in the industrial production of Ukraine, but has a strategic importance for the national economy, because it covers all the processes associated with the restoration and use of the country's strategic resource – the forest. The article defines the main features of forests and shows the problems faced by the industry at this stage of the country's development. The changes that have occurred in the recent years in the forest sector are defined and their impact on the prospects for further shifts in the industry is assessed. In particular, analyzed the positive shifts that have occurred at the legislative level in recent years in the forest sector, which was the first step in creating a unified system of monitoring forest management in Ukraine and will provide openness and fair competition in the implementation of timber in the domestic market. The results of the research showed the urgent need to develop new foundations, taking into account the need for diverse and purposeful use of forests and the reorientation of forestry towards the protection and reproduction of forests, ensuring their recreational and ecological functions.

Key words: forestry, features of forests in Ukraine, prospects for the development of the forest industry, the problems of forestry development, forest sector management, optimization of forestry enterprises.

Постановка проблеми. Ліси відіграють важливу роль в економіці та екології будь-якого суспільства. Лісова галузь посідає важливе місце в економічному житті суспільства, захисна функція докільця лежить на лісових екосистемах, які водночас призначені й для того, щоб задовольнити екологічні потреби людини. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується загостренням екологічних та економічних питань, тож перед лісогосподарськими підприємствами постало завдання збільшити обсяги виробництва за рахунок раціональнішого та ефективнішого використання всіх видів лісових ресурсів без зростання обсягів лісозаготівлі. З періоду останніх досліджень відбулися певні зрушення в організації ведення лісового господарства країни, які не були розглянуті та систематизовані науковцями з прогнозуванням їх подальшого впливу на розвиток лісової галузі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань стану лісового господарства у своїх працях приділили багато уваги чимало вітчизняних дослідників і практиків. Серед них можна відзначити В. Грицайчук [1], І. Калущого [2], І. Охременко [4] та інших. Усі науковці сходяться на тому, що лісова галузь перебуває у кризовому стані та потребує прийняття негайних заходів для покращення стану лісових ресурсів та ведення лісового господарства.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є визначення основних принципів сучасного розвитку лісогосподарської діяльності та вироблення низки заходів для оптимізації діяльності лісогосподарських підприємств України.

Відповідно до цього можна визначити такі основні завдання, як: 1) характеристика сучасного стану лісової галузі України; 2) виявлення основних тенденцій розвитку лісового господарства; 3) виявлення і характеристика головних принципів для забезпечення сталого розвитку лісового сектору України; 4) розроблення рекомендацій щодо покращення стану лісової галузі країни загалом.

Виклад основного матеріалу. В Україні лісові та лісовкриті землі займають близько 10,7 млн га (17,7% території) із загальної території країни 60,3 млн га (станом на 1 січня 2019 року). Показник лісистості в Україні становить близько 17% і є невисоким порівняно з багатьма європейськими країнами [11].

Серед головних особливостей лісів України та лісового господарства загалом можна визначити такі [4; 8; 9]:

- зростання лісів у різних природних зонах, що зумовлює відмінності у методах ведення лісового господарства;
- відносно низький середній рівень лісистості території країни (15,7%);
- більшість лісів перебувають у власності держави;
- переважно екологічне значення лісів та висока їх частка з режимом обмеженого лісокористування (до 50%);
- середній вік українських лісів становить 55 років і має тенденцію до зростання;
- значна площа штучно створених лісів, що потребує посиленого догляду;
- значна площа лісів у зоні радіоактивного забруднення;
- відсутність достовірних та узагальнених даних про ліси та обсяги незаконних рубок.

Стан лісового господарства в Україні нині можна охарактеризувати як кризовий, лісові екосистеми не відповідають вимогам екології та економіки, лісова площа значно скоротилася за останнє тисячоліття, лісові ландшафти змінюються під впливом людської діяльності, зростає кількість незаконних рубок, знижується природна продуктивність лісу, скорочується розмаїття живої природи. Через відсутність інвестицій залишаються низькими темпи лісовідновлення і лісорозведення, поглибилася диспропорція між лісоресурсною базою, можливостями лісоексплуатації та лісоспоживання [1].

Серед головних причин ситуації, що склалася, можна виділити нестабільність та непередбачуваність обставин, які можуть виникнути в зовнішньому середовищі, складність прогнозування майбутніх економічних подій, особливо нині в Україні. Це призводить до неможливості прийняття зважених та послідовних управлінських рішень у галузі лісового господарства регіону та країни загалом.

Не менш складною є ситуація з фінансуванням лісового господарства. На жаль, за останні 10 років, як свідчить статистика, Уряд значно скоротив видатки на цю галузь. 2010–2011 роки були останніми сприятливими для ведення лісового господарства, коли ліс становив для держави стратегічний ресурс і коли на нього виділялося відповідне фінансування. З 2011–2013 рр., як видно з рис. 1, йде абсолютний спад, а в 2015–2016 рр. було досягнуто піку мінімального фінансування галузі – всього близько 138 млн грн видатків на Державне агентство лісових ресурсів України (ДАЛРУ), що не покривало жодних видатків лісового господарства.

Порівняно з 2010 р. державний бюджет України зріс майже у 7 разів, водночас бюджет лісового господарства постійно зменшувався. Якщо у 2010 р. видатки на Державне агентство лісових ресурсів становили 0,2% від загальних видатків країни, то зараз цей відсоток становить 0,05%.

На рис. 2 зображено видатки на лісове господарство у доларовому еквіваленті. Бачимо, що у 2010–2011 рр. державою було виділено близько 90 мільйонів доларів на рік, а в 2016 р. ця цифра скоротилася майже на 94% і становила всього 5,38 млн дол. За 2019–2020 рр. урядом виділено близько 20 млн дол., що фактично менше у 4–5 разів від суми, необхідної для ведення лісового господарства.

Для більш наочного представлення цієї інформації об'єднаємо рис. 1 та 2 в один графік (рис. 3).

З метою забезпечення національних інтересів України щодо сталого розвитку економіки, громадянського суспільства і держави для досягнення зростання рівня та якості життя населення, додержання конституційних прав і свобод людини і громадянина Президент України Володимир Зеленський підписав Указ № 722/2019 «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року». Зокрема, серед них:

– вжиття невідкладних заходів щодо боротьби зі зміною клімату та її наслідками;

– захист та відновлення екосистем суші та сприяння їх раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення і повернення назад (розвертання) процесу деградації земель та зупинка процесу втрати біорізноманіття [7].

Як уже було сказано вище, лісова діяльність є досить ризиковою, але водночас тут існують чималі можливості для здійснення інвестування. Причини ризиковості мають різноманітний характер, але насамперед перед урядом постає питання вирішення проблем, які сформувалися не за один рік та підірвали довіру інвесторів до України.

До недоліків управління лісовим сектором можна віднести відсутність єдиного комплексного інформаційного забезпечення, яке відображало б усю ситуацію щодо ведення лісового господарства у регіонах та в Україні загалом та було доступним незалежним

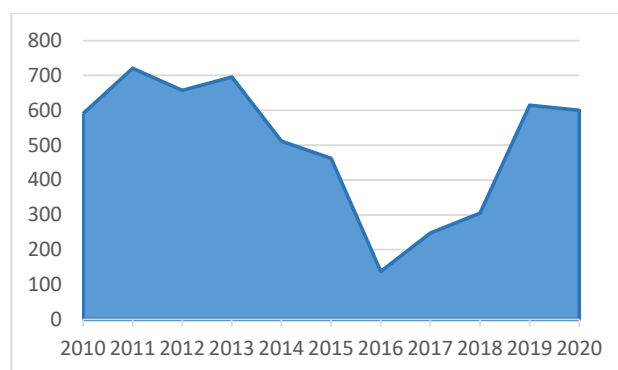


Рис. 1. Видатки держбюджету на ДАЛРУ, млн.грн.

Джерело: сформовано автором на основі законів «Про Державний бюджет України» за 2010–2020 рр.

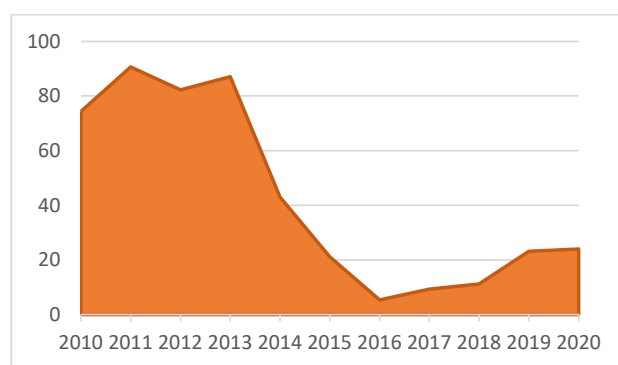


Рис. 2. Видатки держбюджету на ДАЛРУ, млн. дол.

Джерело: сформовано автором на основі законів «Про Державний бюджет України» та середнього курсу валют за періоди 2010–2020 рр.

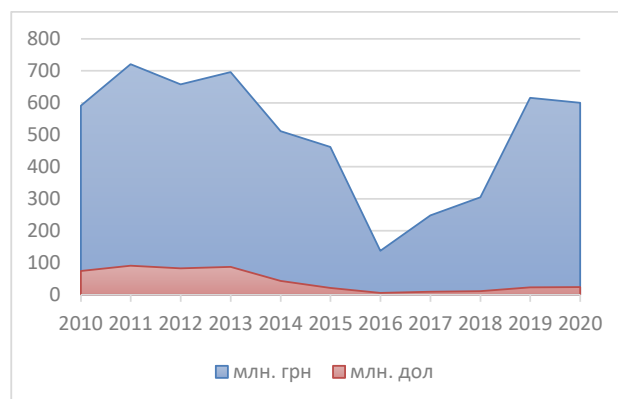


Рис. 3. Порівняння видатків держбюджету на ДАЛРУ у валюті та гривнях

Джерело: сформовано автором

експертам, фахівцям у галузях охорони природи та довкілля і просто всім зацікавленим верствам населення. Зазвичай інформація, яка опублікована в офіційних звітах, має досить загальний характер та містить тільки окремі показники, які можуть приховувати наявні проблеми, а то і спотворювати загальну картину стану галузі загалом.

Громадські природоохоронні організації, місцеве населення та споживачі продукції лісового господар-

ства майже не мають впливу на лісову політику, ситуація щодо прозорості та відкритості інформації про стан лісових ресурсів є незадовільною.

Повноцінна система моніторингу лісів (безперервне спостереження, оцінка та прогнозування їх стану) стане саме тим необхідним комплексом інструментів, що дасть змогу простежувати раціональність використання та відтворення ресурсів лісу. Оптимізація систем лісокористування та уникнення критичних екологічних явищ та процесів – шлях, за яким моніторинг лісів України стане головним засобом управління лісовим господарством країни [6].

4 грудня 2019 р. на засіданні Уряду було прийнято постанову «Про реалізацію пілотного проекту щодо проведення електронних аукціонів із продажу окремих партій необробленої деревини», який триватиме з квітня 2020 року до квітня 2021 року, що стало повноцінним першим кроком до створення єдиної системи моніторингу управління лісовим господарством України [12]. Такий крок був необхідним, щоби процедура реалізації лісоматеріалів на внутрішньому ринку відбувалася відкрито та надійно на конкурентних умовах. Вважаємо, що загальнодоступність, повнота, своєчасність та зрозумілість інформації про ринок необробленої деревини в Україні дасть змогу ефективно проводити аналітичні роботи з даними, а також у майбутньому стане одним із важелів боротьби з тіншовим обігом деревини. За пілотний проект електронних аукціонів продажу деревини відповідальним є державне підприємство «Prozorro.Продажі».

Також 4 грудня 2019 р. на засіданні Кабінету Міністрів України прийнято постанову Уряду «Про затвердження Порядку проведення моніторингу внутрішнього споживання вітчизняних лісоматеріалів необроблених». Ця постанова визначає порядок здійснення моніторингу за внутрішнім споживанням лісоматеріалів та дозволяє контролювати обсяги їх споживання завдяки інструментам електронного обліку деревини, які будуть містити систематизовану та узагальнену інформацію про походження, заготівлю та реалізацію цих лісоматеріалів.

Відбулося запровадження електронного реєстру дозвільних документів на заготівлю деревини та онлайн-карту рубок («Ліс у смартфоні»). Зокрема, на сайті Державного агентства лісових ресурсів України Державного підприємства «Лісогосподарський Інноваційно-Аналітичний Центр» (ukrforest.com) уже можна здійснити перевірку походження деревини за номером бирки, номером автомобіля, ТТН або за переліком лісорубних квитків, а також здійснити перевірку новорічних дерев. Також на сайті можна переглянути головну інформацію з аукціонних торгів із продажу необробленої деревини, які відбуваються на цей момент, та взяти в них участь.

На сайті lk.ukrforest.com у реєстрі станом на 20 січня 2021 року оприлюднено інформацію про 86,8 тис. виданих дозвільних квитків на заготівлю деревини. Розроблено онлайн-карту рубок, яка також працює в пілотному режимі і поширюється на двадцять чотири області.

Такі кроки Уряду дають змогу автоматизувати процеси обліку деревини, що надходить із лісосік, та надання документації на них, здійснювати постійний

електронний контроль за їх рухом та легко визначати незаконні рубки шляхом перевірки даних за номером бирки деревини, лісорубним квитком тощо в єдиному реєстрі обліку лісових ресурсів України.

Як уже було зазначено, серед головних проблем лісового господарства – зростання обсягів незаконної експлуатації лісових ресурсів, де головну частку посідають рубки, захоплення територій та браконьєрство. Останнім часом спостерігаємо все більше зростання інтересів населення до питань та проблем, які пов'язані з лісами та лісовими господарствами. На жаль, рівень доступу суспільства до інформації досі залишався відносно малим, але сподіваємося, що із запровадженням останніх указів Уряду, про які було сказано раніше, населення зможе отримати всю повноту інформації, яку вважатиме необхідною, з перших джерел.

Влучно зауважує Р. Деречинський (професійний лісівник, голова ради Всеукраїнської асоціації деревообробної промисловості), який в інтерв'ю говорить про те, що в спадок від СРСР нам залишилась екстенсивна модель лісокористування, яка була прийнятною зовсім за інших економічних умов та реалій, а в сучасному світі вона вже давно вичерпала себе та призводить тільки до глибшого занепаду лісової галузі. Одним із варіантів модернізації лісового сектора є організація переробки деревини на місці. Це дозволить збільшити зайнятість серед людей, сприятиме розвитку інфраструктури. В країні повинна бути сформована стратегія розвитку лісового комплексу, яка має включати в себе питання щодо розвитку внутрішнього попиту, експорту і технологій, а також заходи щодо відновлення вітчизняної лісової науки й освіти [14].

Сьогодні великої значущості та популярності набуває рекреаційна система заходів, яка спрямована на оздоровлення людей та задоволення їхніх культурних цілей. Саме тому невід'ємною частиною діяльності лісових господарств країни має стати рекреаційне лісокористування. Насамперед це означає розвиток кемпінгової рекреації, піших маршрутів, зон для проведення вільного часу з друзями, місць проведення спортивно-масових заходів. Варто зазначити, що чимало наукових праць присвячені проблемам рекреаційного використання лісів, а науковці відзначають, що важливість використання лісових матеріалів менша, ніж рекреаційні функції ділянок лісу, можливості яких можуть бути економічно вигіднішим, аніж вирощена на них деревина [10].

Етапи розвитку рекреаційного напрямку лісовими господарствами можна зобразити у вигляді такої схеми (рис. 4):

Головними принципами, на яких повинен базуватися весь подальший розвиток лісогосподарської діяльності, мають стати такі (рис. 5).

Загалом комплекс заходів щодо оптимізації діяльності лісогосподарських підприємств можна розділити на 3 групи (рис. 6).

Висновки. Отже, ліси в Україні посідають важливе місце як в економічному, так і екологічному аспектах. Сьогодні лісове господарство стикнулося з низкою проблем, найкритичнішою з яких є скорочення видатків із держбюджету, що робить неможливим подальший ефективний розвиток галузі. Проведений аналіз дає нам змогу говорити про наявність



Рис. 4. Розвиток рекреаційного напрямку лісовими господарствами в регіоні та країні загалом

Джерело: сформовано автором на основі [2; 3; 5]

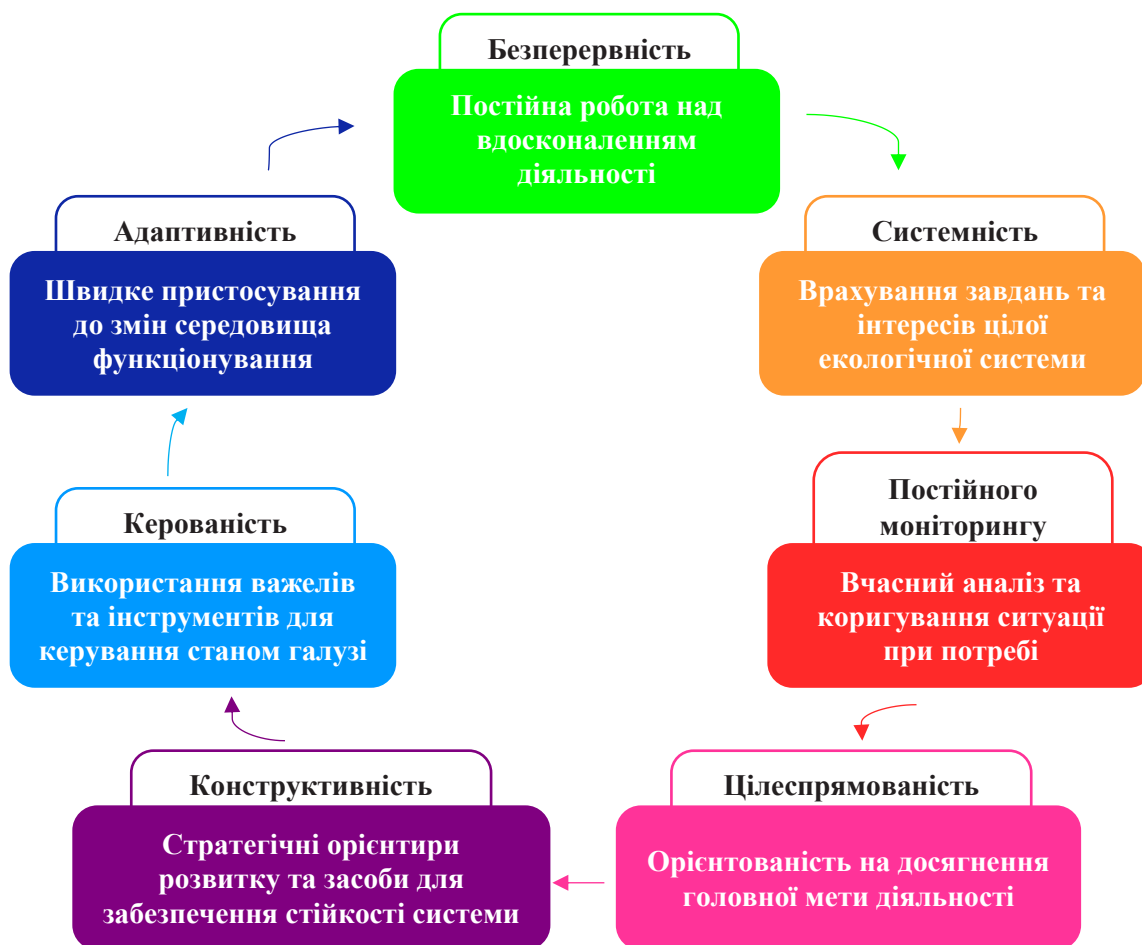


Рис. 5. Принципи розвитку лісогощарської діяльності

Джерело: сформовано автором на основі [13]

позитивних зрушень у господарській діяльності лісової галузі, хай навіть і повільними кроками. Українська лісова сфера має можливості для розвитку і зміцнення своїх позицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, а отже, і підвищення своєї конкурентоспроможності. Запропоновані заходи дозволять здійснювати управління лісовою галуззю ефективніше, що сприятиме її сталому розвитку, підвищенню конкурентних позицій та досягненню поставлених стратегічних завдань. Головними пріоритетами подальшого розвитку лісового господарства України має стати: 1) розширення відтворення лісових ресурсів як у кількісному, так і у якісному вигляді:

збільшення площ та реконструкція лісів; 2) збереження і відновлення біорозмаїття лісів: формування охоронних лісових територій, вдосконалення систем охорони лісів від стихійних лих, постійний контроль за станом лісу; 3) раціональне використання лісових ресурсів; 4) зростання економічної ефективності використання лісових ресурсів: досягнення та зростання рентабельності лісових підприємств, розвиток деревообробної промисловості тощо.

Подальшого вивчення потребують проблеми лісових підприємств кожного окремого регіону, в тому числі Карпатського, який стане об'єктом наступних досліджень.

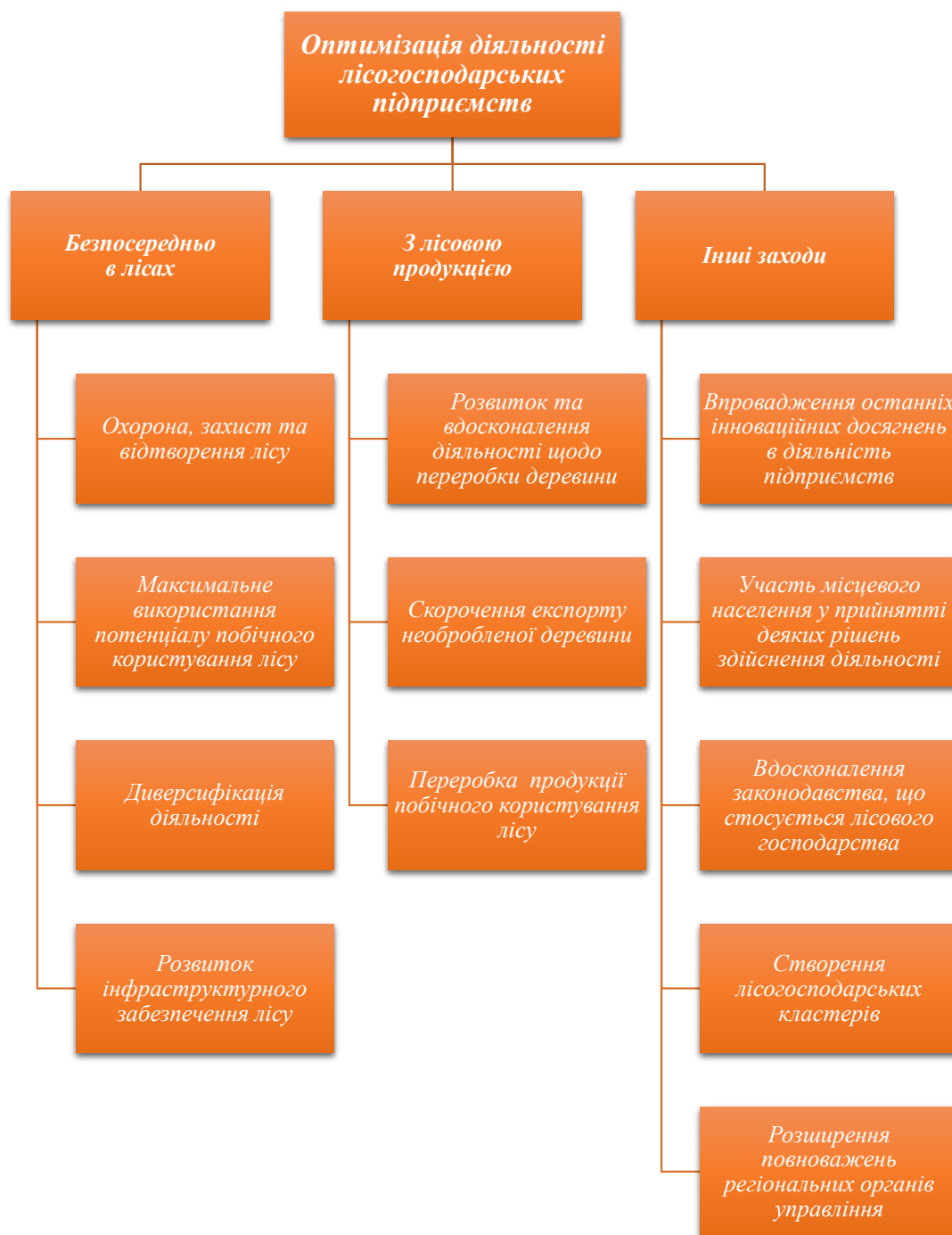


Рис. 6. Заходи з оптимізації діяльності лісгосподарських підприємств

Джерело: сформовано автором

Список використаних джерел:

1. Грицайчук В.П. Стратегія розвитку потенціалу лісового комплексу України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03. Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. Харків, 2008. 24 с.
2. Калущий І.Ф., Запоточний М.М. Особливості покращення рекреаційного використання лісових ландшафтів Прикарпаття. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2006. Вип. 16.2. С. 12–19
3. Карпук А., Шестак М. Інституціональні передумови підвищення еколого-економічної ефективності лісокористування. *Економіст*. 2015. Вип. 10. С. 3–7.
4. Охременко І.В. Економічний аналіз сучасного стану лісового господарства України. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2018. Вип. 197. С. 59–65.
5. Питуляк М.Р., Питуляк М.В. Особливості рекреаційного лісокористування в Тернопільській області. *Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка*. Серія: географія. 2017. Вип. 43.2. С. 185–190.

6. Про Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки: Постанова Верховної Ради України від 05.03.1998 р. № 188-98/ВР URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/%20188/98-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 14.01.2021).

7. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року: Указ Президента України від 30.09.2019. № 722/2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text> (дата звернення: 14.01.2021).

8. Проблеми доступу місцевого населення до лісових ресурсів та незаконні рубки в лісах Карпат і Західного Полісся / М. В. Чернявський та ін.; за ред. М.В. Чернявського, І.П. Соловія, Я.В. Геніка: монографія. Львів: Зелений Хрест, Ліга-Прес. 2011. 256 с.

9. Публічний звіт державного агентства лісових ресурсів України за 2019 рік. 43 с. URL: https://mepr.gov.ua/files/images/news_2020/26022020/ПУБЛІЧНИЙ_ЗВІТ_ДАЛРУ_ЗА_2019_РІК.pdf (дата звернення: 20.01.2021).

10. Пугінська В.В., Чиняк В.В. Рекреаційне лісокористування як перспектива розвитку лісової галузі в Україні. *Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії*: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції. м. Дніпро, 28 листопада 2020 р. Частина 1. Дніпро: ПДАБА, 2020. С. 115–117.

11. Україна в цифрах, 2019: стат. зб. Держ. служби. статистики України. Київ, 2020. 46 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/07/zb_Ukraine%20in%20figures_u.pdf (дата звернення: 13.01.2021).

12. Уряд запускає пілотний проект е-аукціонів продажу деревини на "Prozorro.Продажі" з квітня 2020 року. Офіційний сайт Державного агентства лісових ресурсів України. URL: http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=205679 (дата звернення: 14.01.2021).

13. Харченко В. Принципи формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства. *Схід*. 2014. Вип. 4. С. 66–71.

14. Чечелюк П.В. Україні відсутня державна лісова політика. *Дзеркало тижня. Україна*. 2016. № 17. URL: https://zn.ua/ukr/business/v-ukrayini-vidсутnya-derzhavna-lisova-politika_.html (дата звернення: 20.01.2021).

References:

1. Hrytsaichuk V.P. (2008) *Stratehiia rozvytku potentsialu lisovoho kompleksu Ukrainy* [The strategy for the development of Ukraine's forestry potential] (PhD Thesis). Kharkiv: Kharkiv National University of V.N. Karazin. 24 p.

2. Kalutskiy I.F., Zapotochniy M.M. (2006) *Osoblyvosti pokrashchennia rekreatsiinoho vykorystannia lisovykh landshaftiv Prykarpattia* [Features of improving the recreational use of forest landscapes of Prykarpattia]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy*, vol. 16.2, pp. 12–19.

3. Karpuk A., Shestak M. (2015) *Institutsionalni peredumovy pidvyshchennia ekolohe-ekonomichnoi efektyvnosti lisokorystuvannia* [Institutional prerequisites for improving the environmental and economic efficiency of forest management]. *Ekonomist*, vol. 10, pp. 3–7.

4. Okhremenko I.V. (2018) *Ekonomichnyi analiz suchasnoho stanu lisovoho hospodarstva Ukrainy* [Economic analysis of the current state of forestry in Ukraine]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva imeni Petra Vasylenka*, vol. 197, pp. 59–65.

5. Pytuliak M.R., Pytuliak M.V. (2017) *Osoblyvosti rekreatsiinoho lisokorystuvannia v Ternopilskii oblasti* [Peculiarities of recreational forest use in the Ternopil region]. *Naukovi zapysky Ternopilskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni Volodymyra Hnatiuka. Seriya: heohrafiia*, vol. 43.2, pp. 185–190.

6. Про Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки: Постанова Верховної Ради України від 05.03.1998 р. [On the Main Directions of the State Policy of Ukraine in the Field of Environmental Protection, Use of Natural Resources and Ensuring Environmental Safety: Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine of March 5, 1998]. № 188–98/ВР. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/%20188/98-%D0%B2%D1%80> (accessed 14 January 2021).

7. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року: Указ Президента України від 30.09.2019 [On the Sustainable Development Goals of Ukraine for the period up to 2030: Decree of the President of Ukraine of September 30, 2019]. № 722/2019. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text> (accessed 14 January 2021).

8. Cherniavskiy M.V. et al. (2011) *Problemy dostupu mistsevoho naselennia do lisovykh resursiv ta nezakonnii rubky v lisakh Karpat i Zakhidnoho Polissia: monohrafiia* [Problems of local people's access to forest resources and illegal logging in the forests of the Carpathians and Western Polissia: monograph] (eds. M. V. Cherniavskiy, I. P. Solovii, Ya. V. Henyk), Lviv: Zeleniy Khrest, Liha-Press, 256 p.

9. Derzhavne ahentstvo lisovykh resursiv Ukrainy. Publichnyi zvit derzhavnogo ahentstva lisovykh resursiv Ukrainy za 2019 rik [Public report of the State Agency of Forest Resources of Ukraine for 2019], 43 p. Available at: https://mepr.gov.ua/files/images/news_2020/26022020/ПУБЛІЧНИЙ_ЗВІТ_ДАЛРУ_ЗА_2019_РІК.pdf (accessed 20 January 2021).

10. Puhinska V.V., Chyniak V.V. (2020) *Rekreatsiine lisokorystuvannia yak perspektyva rozvytku lisovoi haluzi v Ukraini* [Recreational forest management as a perspective for the development of the forest industry in Ukraine]. *Aktualni problemy vykorystannia potentsialu ekonomiky krainy: svitovyi dosvid ta vitchyzniani realii*. Proceedings of the V Mizhnarodni naukovopraktychnoi konferentsii (Ukraine, Dnipro, November 28, 2020), no. 1. Dnipro: PDABA, pp. 115–117.

11. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020). *Ukraina v tsyfrakh, 2019: statystychnyi zbirnyk Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrainy* [Ukraine in Figures, 2019: Statistical Collection of the State Statistics Committee of Ukraine]. Kyiv, 46 p. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/07/zb_Ukraine%20in%20figures_u.pdf (accessed 13 January 2021)

12. Derzhavne ahentstvo lisovykh resursiv Ukrainy. Uriad zapuskaie pilotnyi proekt e-auktsioniv prodazhu derevyny na "Prozorro.Prodazhi" z kvitnia 2020 roku [The government launches a pilot project of e-auctions for the sale of timber on "Prozorro.Prodazhi" from April 2020]. Available at: http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=205679 (accessed 14 January 2021).

13. Kharchenko V. (2014) *Pryntsypy formuvannia systemy stratehichnoho upravlinnia rozvytkom promyslovoho pidpriemstva* [Principles of formation of a strategic management system for the development of an industrial enterprise]. *Skhid*, vol. 4, 66–71 pp.

14. Chechelюk P. (2016) *V Ukraini vidсутnia derzhavna lisova polityka* [There is no state forest policy in Ukraine]. *Dzerkalo tyzhnia. Ukraina*, no. 17. Available at: https://zn.ua/ukr/business/v-ukrayini-vidсутnya-derzhavna-lisova-politika_.html (accessed 20 January 2021).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.152

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-10>

Клюс Ю.І.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку і оподаткування

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Фаталов В.В.

аспірант

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Klius Yuliia

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head at Department of Accounting and Taxation
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

Fatalov Vilen

Postgraduate Student
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

ДОСЛІДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Клюс Ю.І., Фаталов В.В. Дослідження національної системи венчурного інвестування. Розглянуто основні компоненти концепції національної системи венчурного інвестування, визначено цілі і завдання створення національної системи венчурного інвестування. Досліджено фактори з особливими формами, що визначають результативність формування і розвитку системи комплексного використання венчурного капіталу. Виділено структурні блоки, що гарантують можливість застосування перерахованих вище факторів і зумовлюють появу основних властивостей системи венчурного інвестування. Досліджено низку методологічних правил, на які слід орієнтуватися під час формування життєздатної системи венчурного інвестування. Запропоновано модель національної системи венчурного інвестування, що складається з трьох блоків: інноваційно-відтворювального, фінансово-правового та організаційно-інституціонального.

Ключові слова: інноваційна діяльність, венчурне інвестування, капітал, підприємство, розвиток.

Клюс Ю.И., Фаталов В.В. Исследование национальной системы венчурного инвестирования. Рассмотрены основные компоненты концепции национальной системы венчурного инвестирования, определены цели и задачи создания национальной системы венчурного инвестирования. Исследованы факторы с особыми формами, определяющие результативность формирования и развития системы комплексного использования венчурного капитала. Выделены структурные блоки, обеспечивающие возможность применения вышеперечисленных факторов и обуславливающие появление основных свойств системы венчурного инвестирования. Исследован ряд методологических правил, на которые следует ориентироваться при формировании жизнеспособной системы венчурного инвестирования. Предложена модель национальной системы венчурного инвестирования, состоящая из трех блоков: инновационно-воспроизводственного, финансово-правового и организационно-институционального.

Ключевые слова: инновационная деятельность, венчурное инвестирование, капитал, предприятие, развитие.

Klius Yuliia, Fatalov Vilen. Study of the national venture investment system. The main components of the concept of the national system of venture investment are considered, the purposes and tasks of creation of the national system of venture investment are defined; factors with special forms that determine the effectiveness of the formation and development of a system of integrated use of venture capital are studied; structural blocks are allocated that guarantee the possibility of applying the above factors and determine the appearance of the main properties of the venture investment system. A number of methodological rules that should be followed in the formation of a viable system of venture investment have been studied. A model of the national venture investment system is proposed, consisting of three blocks – innovation-reproduction, financial-legal and organizational-institutional. Thus, the main consolidated directions of formation of the national system of venture investment given and substantiated in research are allocated on the principle of their greatest conformity to use of venture capital for development

of innovative activity first of all in industrial sphere, in scientific and technical and high-tech complexes of state economy. The structural and functional scheme of the national venture investment system developed by the author differs in the presence of innovation-reproductive, financial-legal and organizational-institutional blocks and allows to create the most favorable conditions for uninterrupted processes such as venture investment, innovative entrepreneurship, investment design and others. If, in general, we are talking about the intensification of venture investment in Ukraine, it is quite reasonable to identify and specify a number of other areas of formation of the venture system. These are, for example, the development of mediation between science and capital, the development of holistic risk management, the development of “entrepreneurial culture”, innovation management, self-organization of the population and its economic activity, the promotion of cooperation and others. The long-term innovation strategy should be aimed at the development and constant support at a high level of innovation capabilities of the entire social system, to create a favorable innovation environment. In the process of formation of an innovative market model of economic development, it is recommended to pay primary attention to the development and intensification of innovative activities at the enterprise, the development of production based on the implementation of research results.

Key words: innovative activity, venture investment, capital, enterprise, development.

Постановка проблеми. Інноваційна сфера є органічною частиною економіки регіону, спрямованою на поліпшення різних боків економічного життя. Під впливом інноваційної діяльності змінюються продуктивні сили, відносини власності, модифікуються економічні відносини і форми господарювання. Інноваційний сектор як складова частина економіки регіону входить в об'єкт наукових досліджень регіональної економіки. Разом із тим інноваційний сектор як предмет дослідження має певну специфіку. Головними стають виявлення, систематизація, прогноз чинників, умов і тенденцій, що ініціюють інноваційну діяльність і впливають на неї. Складність проблеми встановлення взаємозв'язку між економікою і технічним прогресом полягає у тому, що поки відсутні формальні методи визначення впливу інноваційної діяльності на економічне зростання. Наявні моделі економічного зростання враховують вплив технічного прогресу як залишкового чинника порівняно з іншими, мають гіпотетично ігровий характер із низкою припущень, що не дає змоги їх використовувати в стратегічному управлінні інноваційним розвитком регіону. Із позицій економічної стабілізації важливо оцінювати і прогнозувати вплив усіх очікуваних загроз, а також економічних і неекономічних чинників на їх хід, а головне – виявляти можливість різкого спаду і критичного порога. Одночасно з прогнозно-аналітичною виникає і зворотне завдання, яке полягає у розробленні та реалізації системи заходів, спрямованих на недопущення настання кризи і на подолання критичного порога.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням теорії та практики використання венчурного капіталу та розвитку інноваційних процесів присвячено праці таких зарубіжних авторів, як Д. Гледстоун, Л. Гледстоун, П. Гомперс, С. Кортум, І. Купер, К. Кемпбелл, Дж. Лернер, Т. Мейер, Т. Перкінс, Г. Чесбро та ін. Вивченню різних аспектів функціонування венчурного капіталу присвячено роботи таких дослідників, як Ю.П. Аммосов, Л.Л. Антонюк, В.М. Аньшин, А.М. Балабан, М.А. Бунчук, С.В. Валдайцев, П.Г. Гулькін, Л.В. Івіна, А.Т. Каржаув, А.І. Каширін, О.О. Лапко, А.М. Поручник, А.Н. Фолом'єв, Н.М. Фонштейн. Незважаючи на значний теоретичний інтерес до венчурного капіталу, дискусійними є питання змісту поняття «венчурний капітал» і «венчурні інвестиції», створення та розвитку національної системи венчурного інвестування, що потребує додаткового дослідження.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження національної системи венчурного інвестування та розроблення її моделі для забезпечення ефективного розвитку промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показав аналіз зарубіжного досвіду, венчурний капітал – особливий різновид фінансового, викликаний до економічного життя не стільки нестачею бюджетних коштів для розвитку науки і високих технологій (високотехнологічного комплексу), скільки сучасним етапом науково-технічного прогресу, для якого характерно пріоритетне становище інновацій, особливо системних, у числі сукупності факторів розвитку, що було зумовлено вище. Венчурний капітал виявився найбільш пристосованим для інвестиційного забезпечення відтворення інновацій, сполученого з великою різноманітністю ризиків. Як показало дослідження, венчурне інвестування не може компенсувати брак коштів з інших джерел для розвитку науково-технічної сфери. Воно корисно у своїй конкретній «ніші» розвитку інноваційної активності господарських систем. Недарма питома вага венчурного капіталу в загальному обсязі інвестованих коштів у багатьох країнах не перевищує декількох відсотків (окрім США і Великобританії).

Коротко розглянемо основні компоненти концепції національної системи венчурного інвестування. У сукупності цілей і завдань, що покликана вирішувати вищезгадана система, слід виділити ті, які найбільшою мірою відповідають економічній природі венчурного капіталу як різновиду фінансового. Орієнтиром тут можуть служити найбільш значущі ефекти впливу венчурного інвестування на економіку. На цій підставі цілями і завданнями створення національної системи венчурного інвестування можна назвати такі:

- поліпшення інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності, передусім малого підприємництва, за рахунок переорієнтації деяких фінансових ресурсів [4];
- створення оптимальних фінансових, кадрових, організаційних та нормативно-правових умов для венчурного інвестування проривних інноваційних, у тому числі технологічних, проєктів, що підвищують конкурентоспроможність українських товарів на світових ринках;
- розвиток малого інноваційного підприємництва в реальному секторі економіки, науково-технічній сфері, високотехнологічному комплексі;

– сприяння комерціалізації результатів науково-технічної та інноваційної діяльності;

– сприяння модернізації корпоративного сектору економіки за рахунок формування в реальному секторі економіки критичної маси науково-інноваційних концернів, адекватних постіндустріальному етапу науково-технічного прогресу;

– залучення в господарський інноваційний обіг, в інвестиційний ресурс країни заощаджень населення.

Забезпечити досягнення поставлених цілей і стратегічних завдань формованої національної системи венчурного інвестування можна за створення необхідних вихідних передумов у вигляді цілісної сукупності факторів розвитку даної системи і суб'єктивних умов. При цьому ми виходимо з двох важливих методологічних положень:

– по-перше, чинники об'єктивні за своєю природою, без них у принципі неможливе суспільне відтворення, тому ми поділяємо позицію авторів, які до числа таких факторів відносять фактори-ресурси і фактори-процеси [6];

– по-друге, сукупність чинників, під впливом яких формується і розвивається система венчурного інвестування, переважно складається із загальноекономічних чинників, але вони діють стосовно досліджуваної системи у специфічних суб'єктивних умовах, а тому й одержують особливі форми.

До числа таких чинників з особливими формами, що визначають результативність формування і розвитку системи комплексного використання венчурного капіталу, ми відносимо:

– потенційний попит на інновації виробничого призначення, у тому числі на проривні;

– ринковий попит на довготривалі ризикові інвестиції інноваційної спрямованості;

– кваліфікований інноваційний менеджмент як особливий управлінський ресурс у циклі венчурного інвестування;

– розвинений комплексний інформаційний ресурс, що забезпечує зв'язку всіх елементів венчурної системи, їх безперервний інформаційний обмін;

– динамічний фінансовий вітчизняний капітал і розвинену національну фінансову систему з ринковими розподільно-обмінними відносинами;

– науково-технологічний комплекс, який відтворює інновації з високим комерційним потенціалом і високим ступенем новизни;

– інноваційний підприємницький ресурс високої кваліфікації і культури;

– стабільну нормативно-правову базу, що створює низку переваг для самозростання венчурного капіталу в реальному секторі економіки порівняно з іншими видами інвестування.

Існують й інші чинники формування системи венчурного інвестування, але перелічені вище є, з нашої точки зору, визначальними, бо, як показало дослідження закордонного досвіду, вони є достатніми, оскільки створюють, відповідно до теорії систем, об'єктивну потребу в створенні венчурної системи.

Щоб сформувати життєздатну систему венчурного інвестування, слід, на нашу думку, орієнтуватися на низку методологічних правил.

По-перше, система повинна створити найбільш сприятливі умови для безперервного протікання таких

процесів, як венчурне інвестування, інноваційне підприємництво, інвестиційне проектування та ін.

По-друге, вона повинна придбати в ході формування низку обов'язкових властивостей, за якими можна буде судити, створена система чи ні. У числі цих властивостей – самоорганізація, відносна стійкість, пропорційність, здатність відтворювати внутрішні чинники саморозвитку, цілісність, здатність до автономного функціонування та можливість вибудувати взаємовигідний зв'язок з економікою у цілому, інформаційність, здатність до еволюційного розвитку в досягненні основних цільових орієнтирів (завдань).

По-третє, структурування системи слід починати з виявлення сукупності замкнених за принципом специфіки виконуваних функцій елементів.

По-четверте, сформувати систему можна шляхом об'єднання функціональних елементів через виявлення й оформлення їх залежності один від одного.

Використовуючи перераховані методологічні підходи, формування авторської структури почнемо з виділення структурних блоків, які гарантують можливість застосування перерахованих вище чинників і зумовлюють появу основних властивостей системи венчурного інвестування.

1. Як основний блок у структурі системи венчурного інвестування в Україні необхідно виділити інноваційно-відтворювальний. У нього слід включити малі інноваційні підприємства, інноваційні корпорації, навчально-науково-інноваційні комплекси вищої школи й окремі університети. До числа базових даний блок ми відносимо сюди через такі причини.

По-перше, структури даного блоку формують реальний попит на довготривалі ризикові інноваційні інвестиції, без чого поява венчурного капіталу в принципі неможлива.

По-друге, структурні елементи цього блоку найбільшою мірою використовують як чинник розвитку інноваційного підприємницького ресурсу.

По-третє, ці структури формують значну, найбільш перспективну частину національного ринку інновацій.

За даними Української асоціації венчурного та приватного капіталу (UVCA), обсяг венчурних інвестицій в Україні в 2018 в. на 30%; обсяг венчурного капіталу, залучений українськими компаніями і стартапами в 2018 р., становив \$336,9 млн, що на 30,3% перевищило показник 2017 р. Згідно з документом, підготовленим у партнерстві з Deloitte, кількість угод зросла на 29% і досягла 115. UVCA зазначає, що венчурні фонди сфокусовані на угодах на посівній стадії, кількість яких збільшилася до 21 з 11, а середній чек за такими угодами з оголошеними обсягами інвестицій зріс майже на 90%, до \$918 тис. В огляді також йдеться про те, що кількість угод і обсяг інвестицій у 2018 р. збільшилися на передпосівній, посівній та стадії зростання. За даними UVCA, найбільш активно інвестиції отримують компанії з найменш схильних до політичних ризиків секторів: онлайн-сервіси, програмне забезпечення, маркетплейси. Згідно з документом, у 2018 р. відбулося сім угод M&A на загальну суму понад \$25 млн (даний показник уперше включений до звіту), а також сім ангельських інвестицій у стартапи – на \$0,9 млн. Найбільшими угодами на ринку в минулому році стали залучення \$100 млн у Gitlab і \$80 млн – у BitFury. Спостерігається інтерес україн-

ських і глобальних корпорацій до покупки технологій. Водночас кількість виходів з інвестицій у 2018 р. скоротилася вдвічі порівняно з 2017 р.

Включеними у цю систему можна вважати лише ті малі і середні підприємства, які відтворюють або здатні відтворити техніко-технологічні інновації з високим майбутнім ринковим потенціалом. Одними з критеріїв наявності такого потенціалу у тій чи іншій інновації можуть бути принципова новизна, невизначеність і високі ризики комерційної реалізації створеного чи створеного нового продукту науково-технологічної діяльності.

За інформацією Української асоціації венчурного та приватного капіталу (UVCA), станом на 2018 р. в Україні діє 31 технологічний фонд, які Асоціація ідентифікує як технологічні (17 венчурних фондів, 8 фондів приватних інвестицій, 5 інкубаторів та акселераторів, 1 корпоративний фонд), а також діє мережа бізнес-ангелів UAngels, що налічує 37 членів, які інвестували у 2016 р. \$3,5 млн.

2. Рівноцінними з інноваційно-відтворювальними підрозділами в системі венчурного інвестування можна вважати структури, що забезпечують повноцінну пропозицію венчурного капіталу. Така рівнозначність пояснюється низкою теоретико-методологічних обставин, передусім діалектичною єдністю попиту і пропозиції на будь-яких ринках: на ринку венчурних інвестицій попит і пропозиція виступають своєрідними рушійними силами в розвитку системи венчурного інвестування в будь-якій національній економіці. Ці категорії служать барометром, що показує, наскільки пропорційно розвивається венчурна система. Саме співвідношення попиту і пропозиції венчурного капіталу об'єктивно зумовлює збалансованість у розвитку першого і другого блоків структури системи високоризикового інвестування. Окрім того, співвідношення елементів даних двох блоків переважно і визначає взаємозв'язок усіх стадій процесу венчурного інвестування, сприяючи його безперервному відновленню. Венчурні фонди є особливими підсистемами в національній системі венчурного інвестування, тому їх створення можна вважати одним із найважливіших напрямів формування вітчизняної венчурної системи. До цього блоку включене і законодавче регулювання, сукупність нормативно-правових актів. Робота в державі з венчурними інвестиціями ще дуже ускладнена, недостатній обсяг законодавчих актів, які могли б стимулювати цей дуже важливий для розвитку економіки промислової держави вид діяльності. Не в усіх країнах є спеціальне законодавство з венчурного бізнесу, але в усіх країнах інші елементи громадянського, фінансового законодавства дають змогу венчурному бізнесу успішно розвиватися. Усіх цих елементів у нас ще немає, мабуть, нашій державі доведеться для прискорення у цій сфері просто прийняти закон про такий вид діяльності.

3. Складовою частиною системи венчурного інвестування слід вважати організаційно-інституціональний блок. Ця теза випливає з аналізу найбільш успішно працюючих ринків венчурного капіталу США, Великобританії, Канади, Німеччини. Не маючи можливості докладно викласти результати аналізу всіх форм даного блоку, перелічимо лише основні:

- наукові, науково-технологічні парки, бізнес-інкубатори, а також їхні асоціації. У створенні оптимальної класичної тріади венчурного інвестування «капітал – інноваційні проекти – менеджмент» роль інкубаторів, технопарків і технополісів важко переоцінити;

- різноманітні консалтингові фірми з маркетингу наукомісткої продукції; із сертифікації, вимірів і стандартів; з інформаційної підтримки; з навчання; з управління проектами; фінансового планування, захисту й управління інтелектуальною власністю; патентування, комерціалізації технологій та інших інновацій, з юридичних питань та ін. У венчурну систему є підстави включати лише ті консалтингові фірми, які пов'язані з утворенням та ефективним використанням венчурного капіталу і з появою і використанням інновацій за допомогою венчурних інвестицій;

- сукупність, центрів, шкіл, курсів, коучинг-центрів і т. п. з підготовки, підвищення кваліфікації, перепідготовки кадрів для венчурної індустрії;

- страхові організації, пов'язані з венчурним бізнесом. Хоча ніде в світі ризики венчурного інвестування не страхуються, проте практично завжди проводиться страхування майнових ризиків інноваційних підприємств – об'єктів венчурного інвестування, ризиків, пов'язаних із життям і здоров'ям топ-менеджерів цих підприємств, страхування відповідальності, страхування інших класичних ризиків. Таке страхування часто є обов'язковою вимогою венчурного капіталіста;

- організації, що становлять ринкову інфраструктуру венчурного капіталу. Це біржі, брокерські контори та ін., тобто в систему венчурного інвестування входять частина ринку венчурного капіталу та частина інфраструктури фондового ринку. Це ті структури, які забезпечують рух венчурного капіталу. Вищевикладений аналіз дає змогу розробити структурно-функціональну схему національної системи венчурного інвестування (рис. 1) [2]. Слід зробити кілька коментарів по окремих структурних елементах.

У блок 1 включено науково-технічні організації (НТО), що займаються прикладними дослідженнями і передачею технологій. Остання є ключовою ознакою, за якою та чи інша дослідницька організація може бути віднесена до венчурної системи. У цих установах, як правило, основними видами діяльності є консультації та навчання, дослідження і сертифікація, інформація, технічна підтримка і передача технологій. НТО особливо поширене в Німеччині, Франції, Бельгії, Англії, Італії, Греції та інших країнах.

У блок 3 включено гарантійні фонди, які нерідко в літературі відносять до фінансової інфраструктури. Гарантійні фонди не виділяють кошти для інвестицій у фірми. Вони лише дають гарантії фінансовим інститутам, зменшуючи їхні ризики під час інвестування коштів в інноваційні підприємства. Такі фонди активно створює ЄС. У кожному блоці венчурної системи виділено по 3–4 основні завдання, які одночасно можуть розглядатися й як функції, оскільки прямо пов'язані з основними функціями венчурного капіталу.

Висновки. Таким чином, наведені й обґрунтовані в дослідженні основні укрупнені напрями формування національної системи венчурного інвестування виділено за принципом їх найбільшої відповідності використанню венчурного капіталу для розвитку інноваційної активності насамперед у виробничій

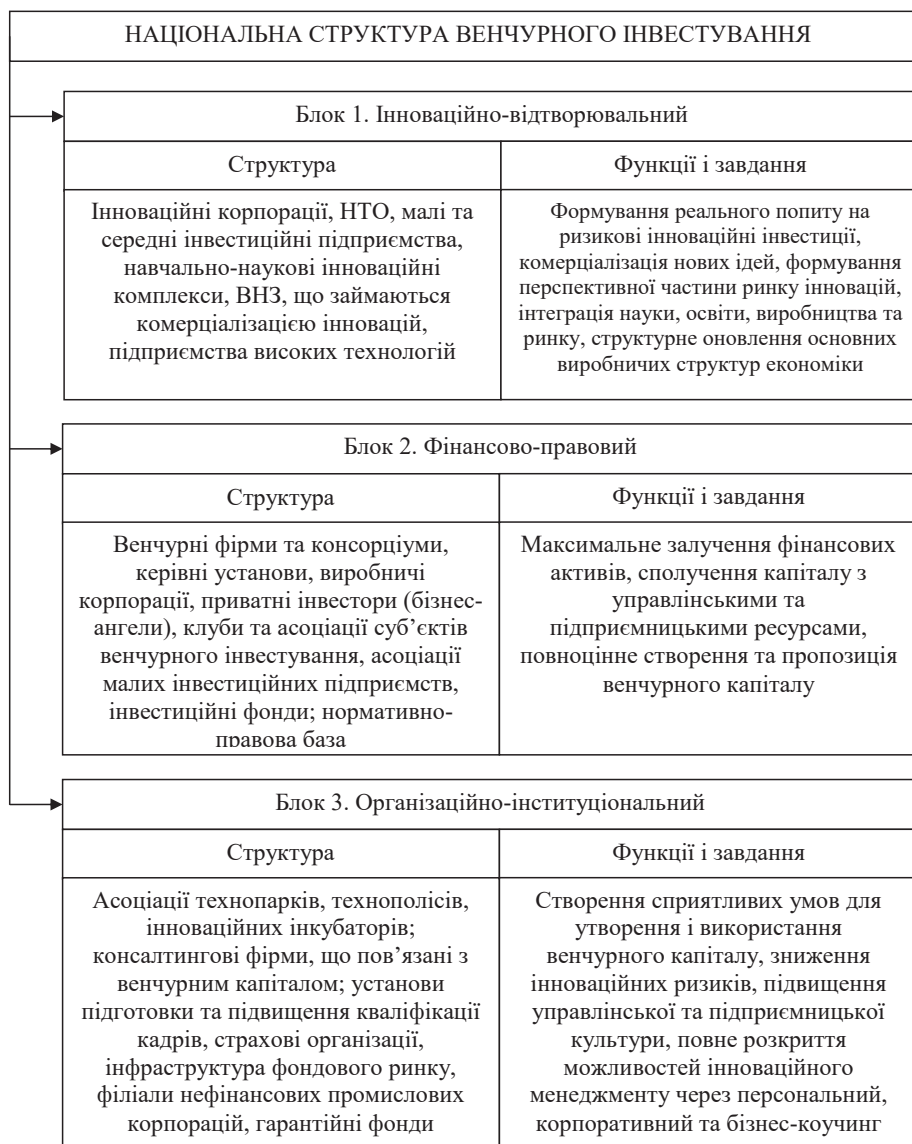


Рис. 1. Модель національної системи венчурного інвестування

Джерело: складено автором

сфері, науково-технічному і високотехнологічному комплексах економіки держави. Розроблена автором структурно-функціональна схема національної системи венчурного інвестування відрізняється наявністю інноваційно-відтворювального, фінансового-правового та організаційно-інституціонального блоків і дає змогу створити найбільш сприятливі умови для безперебійного протікання таких процесів, як венчурне інвестування, інноваційне підприємництво, інвестиційне проектування та ін. Якщо ж у цілому говорити про активізацію венчурного інвестування в Україні, то можна цілком обґрунтовано виділити і конкретизувати й низку інших напрямів формування венчурної системи. Це, наприклад, розвиток посередництва між

наукою і капіталом, розроблення цілісного управління ризиками, розвиток «культури підприємництва», інноваційного менеджменту, самоорганізації населення та його економічної активності, стимулювання кооперації та ін. Інноваційна стратегія на довгострокову перспективу повинна бути спрямована на розвиток і постійну підтримку на високому рівні інноваційних здібностей усієї суспільної системи, на створення сприятливого інноваційного середовища. У процесі становлення інноваційної ринкової моделі економічного розвитку першочергову увагу рекомендується приділяти розвитку та активізації інноваційної діяльності на підприємстві, розвитку виробництва на основі втілення результатів наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Клюс Ю.І. Корпоративна система управління інноваціями: формування та розвиток. Лисичанськ, 2015. 356 с.
2. Клюс Ю.І. Організаційно-інформаційне формування корпоративного управління інноваціями. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 6. URL: <http://global-national.in.ua/issue-6>.
3. Микитюк П.П., Сенів Б.Г. Інноваційна діяльність : навчальний посібник. Київ : Центр навч. літ., 2009. 320 с.

4. Гилязутдинова И.В., Поникарова А.С., Краснова А.В. Некоторые аспекты управления структурными сдвигами инновационной деятельности в производственных системах мезоуровня в достижении устойчивости их развития. *Вестник Казанского технологического университета*. 2012. № 5. С. 205–210.

5. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. Тернопіль, 2003. 326 с.

References:

1. Klius Y. (2015) Korporativna sistema upravlinnya innovaciyami: formuvannya ta rozvitok [Corporate management system innovations: the formulation of this development]. Lisichansk: Kit-L. (in Ukrainian).

2. Klius Y. I. (2015) Organizacijno-informacijne formuvannya korporativnogo upravlinnya innovaciyami [Organizational and information formation of corporate innovation management]. *Globalni ta nacionalni problemi ekonomiki*. no 6. [Elektronne naukove vidannya]. Rezhim dostupu: <http://global-national.in.ua/issue-6>

3. Mikitiuk P. P., Senov B. G. (2009) Innovatsiyna diyalnist [Innovative activity]. Kyiv: Tsentr navch. lit. (in Ukrainian)

4. Gilyazutdinova, I.V., Ponikarova, A.S., Krasnova, A.V. (2012) Nekotoryie aspektyi upravleniya strukturnymi sdvigami innovatsionnoy deyatelnosti v proizvodstvennyih sistemah mezourovnya v dostizhenii ustoychivosti ih razvitiya [Some Aspects of Managing Structural Shifts of Innovative Activity in Production Level Measuring Systems in Achieving Sustainability of Their Development]. *Vestnik Kazanskogo tehnologicheskogo universiteta*. vol. 5, p. 205-210.

5. Khariv P. S. (2003) Innovatsiyna diyalnist pid'pryemstva ta ekonomichna otsinka innovatsiynkhpotsesiv [Innovative activity of the enterprise and economic evaluation of innovative processes]. Ternopil: Ekonomichna dumka. (in Ukrainian).

УДК 338.3

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-11>

Латкіна С.А.

старший викладач кафедри економіки, підприємництва
та економічної безпеки

Херсонський національний технічний університет

Мешкова-Кравченко Н.В.

старший викладач кафедри економіки, підприємництва
та економічної безпеки

Херсонський національний технічний університет

Latkina Svetlana

Senior Lecturer of the Department of Economics,
Entrepreneurship and Economic Security
Kherson National Technical University

Mieshkova-Kravchenko Nataliia

Senior Lecturer of the Department of Economics,
Entrepreneurship and Economic Security
Kherson National Technical University

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Латкіна С.А., Мешкова-Кравченко Н.В. Організаційно-економічний механізм розвитку виробничого підприємства. У статті актуалізовано питання формування організаційно-економічного механізму управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, зв'язку структурних елементів організаційно-економічного механізму, що закладає фундамент підприємства бути конкурентоспроможним на сучасному ринку. Проаналізовано динаміку кількості суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності за 2015–2019 рр., яка виявила необхідність зростання виробничого сектору промисловості. Це зростання можливе через удосконалення складників організаційно-економічного механізму та виконання основних принципів їх формування. Наведено ознаки організаційно-економічного механізму розвитку підприємства, які виражені через його структуру, ієрархію та зв'язок складників. Зроблено акцент на організаційному складнику організаційно-економічного механізму: організаційно-технічному, виробничо-технологічному.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, управління, виробничо-господарська діяльність підприємства, суб'єкт господарювання, ефективність, структура.

Латкина С.А., Мешкова-Кравченко Н.В. Организационно-экономический механизм развития производственного предприятия. В статье актуализирован вопрос формирования организационно-экономического механизма управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия, связи структурных элементов организационно-экономического механизма, которая закладывает фундамент конкурентоспособного предприятия на современном рынке. Проанализирована динамика количества субъектов хозяйствования по видам экономической деятельности за 2015–2019 гг., которая выявила необходимость роста производственного сектора промышленности. Этот рост возможен через усовершенствование составляющих организационно-экономического механизма и выполнение основных принципов их формирования. Приведены признаки организационно-экономического механизма развития предприятия, которые выражены через его структуру, иерархию и связь составляющих. Сделан акцент на организационной составляющей организационно-экономического механизма: организационно-технической, производственно-технологической.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, управление, производственно-хозяйственная деятельность предприятия, субъект хозяйствования, эффективность, структура.

Latkina Svetlana, Mieshkova-Kravchenko Nataliia. The organizational-economic mechanism of development of the industrial enterprise. The theme urgency consists that in dynamically changing modern market of Ukraine all time arises the task before enterprise management in working out of such organizational-economic mechanism of management by industrial activity of the enterprise which would provide strengthening of a financial position of the enterprise in the market. The high competition in the modern market stimulates heads of the enterprises to adapt and improve the organizational-economic mechanism of operation of business thus, to provide the balanced is industrial-economic activities. For this purpose it is necessary to investigate tasks which open essence of formation of the organizational-economic mechanism of operation of business, structural components of this mechanism and their interrelation. Methods of influence on efficiency of the organizational-economic mechanism are considered: organizational and economic which action consists in connection of objective and subjective aspects of human activity in a context of constant development on the basis of introduction of technological innovations and increase of efficiency of use of industrial potential. In article the question of formation of the organizational-economic mechanism of management is industrial-economic activities the enterprises, communication of structural elements of the organizational-economic mechanism which lays the foundation for the competitive enterprise in the modern market. Dynamics of quantity of subjects of managing by economic activities kinds for 2015-2019 which has revealed necessity of growth of industrial sector of the industry is analysed. This growth is possible through improvement of components of the organizational-economic mechanism and performance of main principles of their formation. The resulted signs of the organizational-economic mechanism of development of the enterprise which are expressed through its structure, hierarchy and communication of components. The emphasis on an organizational component of the organizational-economic mechanism is placed: organizational-technical, industrial-technological.

Key words: organizational-economic mechanism, management, it is industrial-economic activities the enterprises, the subject of managing, efficiency, structure.

Постановка проблеми. Сучасна ринкова економіка постійно знаходиться в динаміці, тому перед управлінням постає завдання, яке полягає у розробленні такого організаційно-економічного механізму управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, який забезпечував би зміцнення стійкої позиції підприємства на ринку, задовольняв потреби споживачів, стрімко та оперативно налаштовувався на зміни зовнішнього середовища та забезпечував стабільний розвиток. Один з основних чинників розвитку – технологічний однозначно залишається визначальним, але більшу вагу набуває організаційний, тому виникає потреба в гнучких організаційних структурах та схемах управління підприємством, які забезпечать швидку адаптивність підприємства. Висока конкуренція на сучасному ринку стимулює керівників адаптуватися та поліпшувати організаційно-економічний механізм управління підприємством так, щоб забезпечити збалансовану виробничо-господарську діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління та різним поняттям механізму розвитку підприємств присвятили праці відомі вітчизняні вчені: С.А. Бельтюков, Б.В. Буркинський, А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.М. Геєць, В.М. Гриньова, І.І. Грузнов, В.І. Захарченко, О.Є. Кузьмін, Й.М. Петрович,

О.М. Тридід, С.В. Філіппова та ін. Вони достатньо детально висвітлили змістовність, сутність організаційно-економічного механізму розвитку, тенденції та інструментальне забезпечення процесу управління змінами.

Формулювання завдання дослідження. Безперечно, що публікацій, присвячених розвитку виробничих підприємств, достатньо, але більша їх частина не висвітлює повною мірою весь процес формування організаційно-економічного механізму, тому це завдання залишається невирішеним. Завдання дослідження полягає в обґрунтуванні складників та структури організаційно-економічного механізму розвитку виробничого підприємства, його особливостей у нестабільному середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерною рисою організаційно-економічного механізму розвитку виробничого підприємства є спонукання виробників до високих результатів господарської діяльності через економічний інтерес його учасників, який є найбільш потужним і дієвим інструментом здійснення перетворень та становлення ефективного власника в різних секторах економіки України. А головною метою створення організаційно-економічного механізму розвитку виробничого під-

приємства є стійкий розвиток й ефективне управління підприємством у ринкових умовах.

В Україні за період 2015–2019 рр., за даними Державної служби статистики, показники господарської діяльності мали таку динаміку (табл. 1) [1].

Аналізуючи статистичні дані, видно, що кількість суб'єктів господарювання значно зросла, на 7 837 од., за таким видом господарської діяльності, як «оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів», коли зростання промисловості становило лише 3 254 од. У сільському, лісовому та рибному господарстві скоротилася кількість суб'єктів господарювання в 2019 р. порівняно з 2018 р. на 265 од. Тобто спостерігається тенденція до розвитку сектору економіки оптової та роздрібною торгівлі, що є позитивним чинником, але на тлі більш стрімкого зростання сектору виробничої промисловості. Одним із чинників впливу на це зростання є сучасні організаційно-економічні механізми, які є недосконалими через недосконалість його складників та невиконання основних принципів їх формування.

Організаційно-господарський механізм лежить в основі функціонування господарського механізму і відбиває сукупність економічних та організаційно-адміністративних важелів та методів, за допомогою яких здійснюється регулювання фінансово-економічних, виробничо-технологічних та організаційно-технічних процесів та відносин із метою впливу на кінцевий результат підприємства [2, с. 232]. Організаційний механізм господарювання передбачає: організаційно-правові нормативи і стандарти, які регулюють та визначають структуру управління, чисельність працівників, моральне й матеріальне стимулювання, осна-

щення управлінської праці засобами оргтехніки, розподілу робіт, обов'язків, прав і відповідальності органів управління та управлінських працівників. Організаційний механізм полягає у використанні владних відносин, охоплює організацію процесу функціонування системи, якою управляють, і організацію структури управляючої системи. Структура управління організаційно закріплює функції за структурними підрозділами й працівниками і регламентує потоки інформації у системі. Знаходить втілення у параметрах системи управління, положенні про відділи і служби, у системі підпорядкування та функціональних зв'язків між персоналом управління, співвідношенні структурних підрозділів і працівників апарату. Структуру управління по горизонталі поділяють на окремі ланки, а по вертикалі – на ступені управління. Ланки взаємопов'язані прямими і зворотними зв'язками по вертикалі й горизонталі. Що раціональніша структура управління, то ефективніше функціонує вся система [3, с. 8–9].

У процесі еволюції суспільства, вдосконалення технічних можливостей та системи виробничих відносин кількість важелів і методів, що впливають на ефективність організаційно-економічного механізму, зростає. Застосування організаційних та економічних важелів механізму полягає у поєднанні об'єктивних та суб'єктивних аспектів людської діяльності в контексті постійного розвитку на основі впровадження технологічних інновацій і підвищення ефективності використання виробничого потенціалу [4, с. 13].

Сутність та наведені ознаки організаційно-економічного механізму розвитку підприємства виражаються через його структуру, ієрархію та зв'язок складників (рис. 1) [5, с. 120].

Таблиця 1

Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	Кількість суб'єктів господарювання (підприємств), одиниць					Відхилення, 2019 рік до 2018 року, +/-
	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	
1. Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	46744	44998	50115	50504	50239	-265
2. Промисловість	42564	38555	42026	44425	47679	+3254
3. Будівництво	29165	24333	27468	29590	31869	+2279
4. Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	93643	82192	89538	93590	101427	+7837
5. Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	15148	13716	15252	16085	17487	+1402
6. Тимчасове розміщення й організація харчування	7700	6544	7285	7535	7885	+350
7. Інформація та телекомунікації	13617	11932	13413	14515	15917	+1402
8. Фінансова та страхова діяльність	4454	3887	4066	4137	4205	+68
9. Операції з нерухомим майном	32719	30913	34058	36332	38980	+2648
10. Професійна, наукова та технічна діяльність	29780	24853	27445	28709	30704	+1995
11. Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	15646	13801	15936	17290	18917	+1627
12. Освіта	2089	1855	2098	2318	2642	+324
13. Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4307	3936	4301	5432	6942	+1510
14. Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2089	1705	1926	2135	2351	+216
15. Надання інших видів послуг	3896	3250	3414	3359	3429	+70

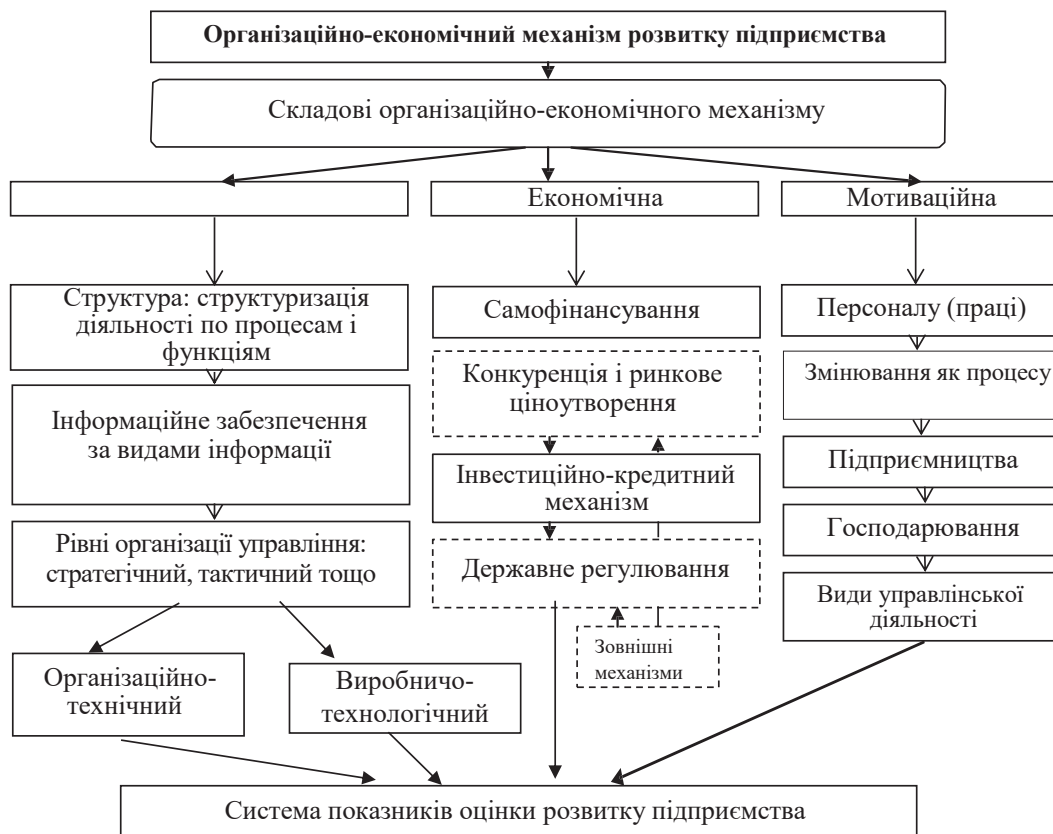


Рис. 1. Складники та структура організаційно-економічного механізму розвитку виробничого підприємства

Джерело: удосконалено за [5; 6]

На рис. 1 структура організаційно-економічного механізму подана через три його функціональні складники: організаційний, мотиваційний та економічний, оскільки для розвитку підприємства передбачається застосування організаційно-економічних методів [5, с. 120]. Кожний складник спирається на певний механізм та має відповідну природу: економічний – на економічні відносини; мотиваційний сприяє координації та узгодженню інтересів учасників виробничого процесу для досягнення результату; організаційний – на організаційну структуру підприємства, зокрема на організаційно-технічний та виробничо-технологічний механізми розвитку підприємства, до яких належать аспекти:

- упровадження нових прогресивних технологій виробництва;
- реалізація заходів, спрямованих на економію сировини, матеріалів та енергетичних ресурсів;
- капітальний ремонт та модернізація основних виробничих фондів підприємства;
- підвищення якості продукції, яка випускається підприємством, та ін.

Для будь-якого підприємства процес функціонування організаційно-економічного механізму – це [7]:

- встановлення і розв'язання проблем розвитку підприємства між системою управління та її об'єктом, між їхніми окремими рівнями та між структурними елементами;
- пошук шляхів вирішення проблем.

Сукупність соціально-економічних відносин та перелік завдань дають змогу вирішити питання,

пов'язані зі структурою організаційно-економічного механізму розвитку підприємства та її специфікою. Головне місце у структурі організаційно-економічного механізму посідає цільова підсистема, що спрямована на досягнення цілей, поставлених підприємством, за рахунок вирішення трьох комплексних завдань [5, с. 122]:

- управління процесом розвитку на підставі визначених цілей;
- координація економічних відносин та видів управлінської діяльності суб'єктів управління;
- адаптація організаційно-економічного механізму підприємства.

Висновки. Таким чином, організаційно-економічний механізм розвитку виробничого підприємства – це об'єднання всіх процесів та управлінських рішень, які спрямовані на формування, забезпечення подальшого функціонування й удосконалення системи економічних відносин суб'єктів з об'єктами управління, необхідних для створення умов найбільш ефективного досягнення цілей підприємства.

Виділено структурні елементи організаційно-економічного механізму. Зроблено акцент на організаційному складнику організаційно-економічного механізму: організаційно-технічному, виробничо-технологічному, тому необхідна узгодженість усіх складників виробничо-господарської діяльності для розроблення дієвого організаційно-економічного механізму управління підприємством. Саме даний напрям потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 16.01.2021).
2. Чукіна І.В. Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 15. № 3. С. 230–236.
3. Мойса М.Я. Система організаційно-управлінських та економічних заходів забезпечення рентабельного виробництва в аграрних підприємствах : монографія. Одеса : Імідж-Прес, 2010. 162 с.
4. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : монографія. Київ : Ін-т аграр. економіки, 2010. 470 с.
5. Новак Н.Г., Гаценко С.В. Організаційно-економічний механізм розвитку виробничого підприємства у змінному середовищі. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2014. Вип. 3. 2014. С. 117–123.
6. Полозова Т.В., Овсюченко Ю.В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості. *Вісник МСУ. Економічні науки*. 2005. Т. VIII. № 1–2. С. 63–65.
7. Філіппова С.В., Ліганенко І.В. Організаційний розвиток виробничих підприємств: основні проблеми та шляхи : монографія. Одеса : ОНПУ, 2011. 238 с.
8. Латкіна С.А., Мешкова-Кравченко Н.В. Підприємницькі ризики в інноваційній діяльності підприємства. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 3–2(46). С. 26–29.

References:

1. Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy (2021) URL: www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 16 January 2021).
2. Chukina I. V. (2014) Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm u systemi upravlinnia vyrobnycho-hospodarskoiu diialnistiu ahrarnykh pidpriemstv [Organizational and economic mechanism in the management system of production and economic activities of agricultural enterprises]. *Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats*, Tom 15, no. 3, pp. 230-236.
3. Moisa M. Ya. (2010) Systema orhanizatsiino-upravlinskykh ta ekonomichnykh zakhodiv zabezpechennia rentabelnoho vyrobnytstva v ahrarnykh pidpriemstvakh [The system of organizational, managerial and economic measures to ensure profitable production in agricultural enterprises]: monografyya. Odesa: Imidzh-Pres, 162 p.
4. Luzan Yu. Ya. (2010) Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm zabezpechennia rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva Ukrainy [Organizational and economic mechanism for ensuring the development of agro-industrial production of Ukraine]: monografyya. Kyiv: NNTs In-t ahrar. ekonomiky, 470 p.
5. Novak N.H., Hatsenko S.V. (2014) Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm rozvytku vyrobnychoho pidpriemstva u zminnomu seredovyshchi [Organizational and economic mechanism of development of a production enterprise in a changing environment]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, vol. 3, pp. 117-123.
6. Polozova T.V., Ovsiuchenko Yu.V. (2005) Sutnist orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu funktsionuvannia pidpriemstv promyslovosti [The essence of the organizational and economic mechanism of functioning of industrial enterprises]. *Visnyk MSU, ekonomichni nauky*, Tom VIII, no. 1-2, pp. 63-65.
7. Filyppova S.V., Lihanenko I.V. (2011) Orhanizatsiyniy rozvytok vyrobnychyykh pidpriemstv: osnovni problemy ta shliakhy [Organizational development of industrial enterprises: main problems and ways]: monografyya. Odesa: ONPU, 238 p.
8. Latkina S.A. Mieshkova-Kravchenko N.V. (2018) Pidpriemnytski ryzyky v innovatsiynii diialnosti pidpriemstva [Entrepreneurial risks in the innovative activity of the enterprise]. *Naukovo-vyrobnychy zhurnal. Biznes-navihator*, vol. 3-2 (46), pp. 26-29.

Лисюк Т.В.

кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри туризму та готельного господарства
Волинський національний університет імені Лесі Українки

Терещук О.С.

кандидат географічних наук,
доцент кафедри туризму та готельного господарства
Волинський національний університет імені Лесі Українки

Арендарчук А.А.

магістр
Волинський національний університет імені Лесі Українки

Lysiuk Tetiana

Candidate of Pedagogical Sciences,
Associate Professor at the Department of Tourism and Hospitality
Lesia Ukrainka Volyn National University

Tereshchuk Oksana

Candidate of Geographical Sciences,
Associate Professor at the Department of Tourism and Hospitality
Lesia Ukrainka Volyn National University

Arendarchuk Anastasiia

Master
Lesia Ukrainka Volyn National University

ТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ У ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Лисюк Т.В., Терещук О.С., Арендарчук А.А. Технологічні інновації у діяльності вітчизняних туристичних підприємств. У статті представлено результати дослідження використання технологічних інновацій на вітчизняному туристичному ринку в умовах посилення конкуренції та несприятливого для туристичного бізнесу періоді. Проаналізовано найбільші комп'ютерні системи резервування та бронювання, їх упровадження на вітчизняному туристичному ринку. Досліджено вебсайти туристичних підприємств, а саме їх функціональність та інформативність, та знайдено причини низької популярності сайтів деяких туристичних підприємств. Дано визначення на перераховано переваги використання CRM-систем у туристичній діяльності. Виокремлено та проаналізовано найпопулярніші CRM-системи на українському ринку. Розглянуто найновіші технологічні рішення, які використовують вітчизняні підприємства для оптимізації роботи та підвищення продажів. Визначено найновіші технології, які використовуватимуться в туризмі та які потребують подальшого дослідження. Указано недоліки в інноваційній діяльності вітчизняного туристичного ринку. Наукова новизна отриманих результатів дослідження полягає в оновленні й узагальненні інформації про використання технологічних інновацій українськими туристичними фірмами. Унікальність статті полягає також у тому, що було дано приклади туристичних підприємств, які активно застосовують ту чи іншу технологічну інновацію у своїй діяльності. Таким чином, дана інформація дає змогу побачити, які туристичні підприємства є найбільш інноваційними і, як наслідок, конкурентоспроможними на туристичному ринку. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на визначення готовності вітчизняного туристичного ринку до запровадження найбільш новітніх технологій, таких як чат-боти, блокчейн-технології, штучний інтелект та Інтернет речей.

Ключові слова: туризм, інновації, технології, туристичний ринок, Інтернет.

Лысюк Т.В., Терещук О.С., Арендарчук А.А. Технологические инновации в деятельности отечественных туристических компаний. В статье представлены результаты исследования использования технологических инноваций на отечественном туристическом рынке в условиях усиления конкуренции и неблагоприятного для туристического бизнеса периода. Проанализированы самые большие компьютерные системы резервирования и бронирования, их внедрение на отечественном туристическом рынке. Исследованы сайты туристических компаний, а именно их функциональность и информативность, и найдены причины низкой популярности сайтов некоторых туристических предприятий. Дано определение и перечислены

преимущества использования CRM-систем в туристической деятельности. Выделены и проанализированы самые популярные CRM-системы на украинском рынке. Рассмотрены новейшие технологические решения, которые используют отечественные предприятия для оптимизации работы и повышения продаж. Научная новизна исследования заключается в обновлении и обобщении информации об использовании технологических инноваций украинскими туристическими фирмами. Уникальность статьи заключается также в том, что приведены примеры туристических предприятий, которые активно применяют ту или иную технологическую инновацию в своей деятельности. Таким образом, данная информация позволяет увидеть, какие туристические предприятия являются наиболее инновационными и, как следствие, конкурентоспособными на туристическом рынке. Дальнейшие исследования могут быть направлены на определение готовности отечественного туристического рынка к внедрению наиболее новейших технологий, таких как чат-боты, блокчейн-технологии, искусственный интеллект и Интернет вещей.

Ключевые слова: туризм, инновации, технологии, туристический рынок, Интернет.

Lysiuk Tetiana, Tereshchuk Oksana, Arendarchuk Anastasiia. Technological innovations in the activities of domestic tourist enterprises. The article presents the results of a study of the use of technological innovations in the domestic tourism market in conditions of increased competition and unfavorable for the tourism business period; all scientific works and additional literature on innovations in domestic tourism enterprises were analyzed, foreign experience of innovative activity was also studied; the main trends of technological innovations in the tourism market of the domestic market are highlighted: global computer reservation systems, automation of the enterprise using the CRM-system, providing information support to customers on the websites of the enterprises; the largest computer reservation and booking systems and their introduction in the domestic tourist market were analyzed; researched the websites of tourist enterprises, namely their functionality and informativeness and found the reasons for the low popularity of the sites of some tourist enterprises; the definition of the advantages of using CRM-systems in tourist activity is given; the most popular CRM-systems on the Ukrainian market are singled out and analyzed; the newest technological decisions which are used by the domestic enterprises for optimization of work and increase of sales are considered; identified the latest technologies that will be used in tourism and that need further research; shortcomings in the innovative activity of the domestic tourist market are indicated. The scientific novelty of the obtained research results is the updating and generalization of information on the use of technological innovations by Ukrainian travel companies. The uniqueness of the article is also that it gave examples of tourism companies that actively use a particular technological innovation in their activities. Thus, this information allows you to see which tourism companies are the most innovative and as a result competitive in the tourism market. Further research can be aimed at determining the readiness of the domestic tourism market to introduce the latest technologies, such as: chatbots, blockchain technology, artificial intelligence (AI) and the Internet of Things (IoT).

Key words: tourism, innovations, technologies, tourist market, Internet.

Постановка проблеми. У зв'язку зі світовою пандемією і закриттям кордонів міжнародний туризм отримав утричі більші збитки, ніж за часів останньої світової фінансової кризи 2009 р. Жодна країна світу не змогла уникнути впливу коронавірусної інфекції на туристичну індустрію. Не виняток і Україна. Останні надії на незначне відновлення сфери покладаються на внутрішній туризм. Проте для надання якісних туристичних послуг в умовах карантину необхідно знайти нові інноваційні рішення, зокрема технологічні, які гарантуватимуть безпеку туристів і працівників туристичних підприємств. Саме інноваційні зрушення дають змогу забезпечити конкурентоспроможність туристичних підприємств та надавати послуги високого рівня якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам використання інформаційно-інноваційних технологій у діяльності туристичних підприємств присвячено наукові роботи учених, серед яких – В. Зайцева, Д. Гурова, О. Корнієнко, Т. Кукліна, Л. Заневська. Проте дане питання через свою новизну не розкрито повністю, адже технологічно-інформаційні інновації постійно розвиваються й удосконалюються.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті полягає в аналізі використання інформаційно-інноваційних технологій туристичними підприєм-

ствами України. Зокрема, стаття має на меті розкрити рівень використання технологій, які вже давно присутні у роботі закордонних туристичних підприємств. Ще одним завданням статті є виокремлення інноваційних технологій, які активно застосовуються саме на вітчизняному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, що туристична сфера в Україні є однією з найперспективніших, адже країна має всі умови для розвитку внутрішнього й іноземного туризму. До минулого року туристичні підприємства надавали переважно послуги з міжнародного туризму, проте пандемія внесла свої корективи, і тепер багато суб'єктів туристичних підприємств орієнтуються на внутрішнього туриста, якого потрібно забезпечити якісним обслуговуванням.

Сьогодні для вирішення різноманітних завдань та підвищення якості послуг у туризмі підприємствам пропонується широкий вибір новітніх технологій, серед яких: глобальні комп'ютерні системи резервування (GDS), інтегровані комунікаційні мережі, системи мультимедіа, смарт-картки, інформаційні системи менеджменту та багато інших.

Туристична сфера настільки багатогранна, що потребує використання найрізноманітніших інформаційних технологій.

У першу чергу розглянемо глобальні комп'ютерні системи резервування. Перші системи бронювання послуг з авіаперевезення почали з'являтися наприкінці 1950-х років, у готельній індустрії такі технології широко впроваджувалися у 1990-х роках, дещо пізніше – у туристичних підприємствах.

Комп'ютерні системи резервування надають авіа-послуги, послуги з проживання, оренди автомобілів, круїзні тури, повне інформаційне забезпечення про місце перебування, курси валют, повідомлення про погодні умови, автобусне і залізничне сполучення. Дані системи дають змогу бронювати всі основні складники туру – від номерів у готелях і авіаквитків до квитків у театр та страхових полісів.

Найбільшими глобальними комп'ютерними системами бронювання на міжнародному туристичному ринку є Amadeus, Galileo, Worldspan та Sabre.

Amadeus – глобальна комп'ютерна система бронювання авіаквитків, готелів, автомобілів, залізничних квитків, паромів та круїзів. Займає перше місце у світі за кількістю туристичних агенцій, які використовують дану систему.

Серед партнерів Amadeus 500 авіакомпаній, у тому числі український «Аеросвіт» та понад 20 російських авіакомпаній. Загалом система Amadeus дає змогу моніторити розклади 780 авіакомпаній по всьому світу та пропонує послуги 52 компаній із прокату автомобілів.

Дана система працює у понад 51 тис готелів. Серед найбільш відомих – мережеві готелі, такі як «Маріот», «Вестерн Хотелз», «Шератон». На деяких ринках «Амадеус» пропонує бронювання залізничних перевезень, паромів та круїзів.

Amadeus була першою і довгий час єдиною з ГРС, що прийшла до України на початку 90-х років. Її представництва діють у Києві та інших обласних і районних центрах України. Не випадково за кількістю підключених турфірм ця компанія з відривом лідує на українському ринку: близько 500 агенцій України та Молдови бронюють авіаквитки, послуги з проживання та прокату автомобілів, залізничні квитки, круїзи та туристичні пакети. Сьогодні в Україні працює близько 1 500 терміналів Amadeus. До сфери відповідальності «Амадеус Україна» належить територія Молдови [1].

Galileo та Worldspan об'єднані під брендом Travelport, який є одним із найбільших провайдерів послуг електронної дистрибуції в туристичній індустрії.

Travelport представлений на всіх континентах у понад 170 країнах світу, продуктами компанії користуються більше ніж 60 тис туристичних агентств. Понад 500 авіаперевізників співпрацюють із системою бронювання, з більшістю авіакомпаній підписано договори, завдяки чому туристичні агентства мають доступ до повного списку тарифів і наявності місць авіакомпаній. Саме у Galileo представлено найбільше Low-cost перевізників, серед інших GDS.

У 2000 р. компанія Galileo офіційно відкрила своє представництво в Україні. Нині в системі Galileo працюють понад 300 вітчизняних туристичних агентств. Співпрацює з українськими авіакомпаніями «Міжнародні авіалінії України» та «Дніпроавіа». Серед турагентств: «Білетів світ», «Роза вітрів», «Николаевское агентство воздушных сообщений», «Сільпо Voyage», TRG, «Феєрія мандрів», «Фантазія світ» та ін.

Sabre GDS – глобальна система бронювання і дистрибуції туристичних послуг: понад 55 тис туристичних агентств і 160 тис. готелів, понад 400 авіакомпаній, 27 компаній із прокату автомобілів, 50 залізничних і 16 круїзних операторів.

Корпорація Sabre – постачальник технологій для індустрії подорожей та туризму. Sabre є провідною всесвітньою туристичною торговельною платформою зі щорічним оборотом коштів понад 120 млрд дол. Sabre обслуговує туристів у понад 160 країнах світу, проте спершу компанія була орієнтована на Європу та Північну Америку.

Також на українському ринку працює компанія Fidelio. Її представником в Україні є фірма HRS (Hotel AND Restaraunt Systems), що займається не лише реалізацією програмних продуктів даної фірми Fidelio, а й надає технічну підтримку цих систем, проводить навчання працівників. Комп'ютерна система Fidelio – одна з найпопулярніших систем, використовуваних у готельному господарстві, кількість її користувачів у світі перевищує 7,5 тис.

Серед українських готелів, які користуються даним продуктом, варто виділити: Citadel Inn, City Holiday, туристичний комплекс «Захар Беркут», національний готельний ланцюг Premier, Phillip Morris International, Optima Hotels by Reikartz, санаторно-курортний комплекс «Моршинкурорт», West Park Hotel, гірськолижний комплекс «Плай», санаторний комплекс «Деренівська купіль» та ін.

Для підключення до комп'ютерних систем бронювання необхідно укласти договір із туристичною фірмою. Ця послуга є платною і передбачає одноразову плату, яка спрямовується на надання необхідного програмного забезпечення для роботи в системі. Окрім того, під час використання системи туристичні підприємства повинні сплачувати певну абонплату незалежно від кількості бронювань. Своєю чергою, за кожне бронювання підприємство отримує комісійну винагороду.

Можливість роботи з комп'ютерними системами резервування для дрібних туристичних агентств надають туроператори, які виступають у ролі посередників між комп'ютерними системами резервування та туристичними агентствами. Туристичні оператори на своїх сайтах надають доступ до даних систем, після чого турагентства мають повноцінну можливість користуватися цими системами. Як приклад можна навести туроператорів «Ідріска-тур», «Феєрія», «Анекс-тур» та ін.

Серед вітчизняних систем пошуку і бронювання турів варто виділити «Айти-тур» (IT-tour) – це досить зручний та простий у використанні інструмент, який дає змогу провести пошук і бронювання найбажанішої пропозиції для туриста. Система дає змогу перевіряти тури на актуальність, наявність місць на чартерних авіарейсах усіх найбільших туроператорів України в режимі реального часу. Система «Айти-тур» орієнтована на українського турагента й є кращою вітчизняною системою пошуку і бронювання турів в Україні. Інтерфейс системи є дуже простим і не вимагає спеціального навчання персоналу.

Нині питання про підключення до глобальних комп'ютерних систем бронювання для деяких туристичних фірм залишається актуальним. Рішення про підключення повинне ухвалюватися на основі аналізу основних функцій і завдань конкретного туристичного

підприємства, а також з урахуванням кількості бронювань, які робить підприємство.

Сьогодні навіть маленькі туристичні підприємства мають власний вебсайт, що є необхідною умовою для функціонування бізнесу. Умовно сайти українських туристичних підприємств можна поділити на три групи (табл. 1).

Зазвичай використання глобальних комп'ютерних систем на українських туристичних фірмах зводиться або до бронювання і продажу авіаквитків, або до бронювання окремих туристичних послуг у складі індивідуальних турів. У першому варіанті вибір системи бронювання, до якої доречно підключитися фірмі, зводиться до аналізу обсягів продажів авіаквитків за напрямками та авіакомпаніями. Виходячи із цього, вибирають систему й авіакомпанію, з використанням якої максимально реалізуються туристичні послуги [2, с. 113, 115].

Вебсайти туристичних підприємств розміщують інформацію про саме підприємство, а також про асортимент послуг. Хоча більшість сайтів вітчизняних туристичних підприємств обмежується лише інформаційними матеріалами і не дає змоги клієнтам купувати тури онлайн. Окрім інформування, бронювання і продажу турів, сайти туристичних підприємств формують імідж, підтримують зв'язок із відвідувачами, дають можливість провести різні опитування.

Переважно вебсайти туристичних операторів функціонально розвинені в середньому на 66,3%. Такі туристичні підприємства, як «Туристична фірма «САМ», ТОВ «Тезтур», ТОВ «Корал Тревел» та ТОВ «Арктур», мають високі показники функціональних можливостей вебсайту. Серед туристичних агентств середній показник функціональності вебсайту становить 57,1%, що є значно нижчим показником порівняно з туристичними операторами.

У сучасній вітчизняній туристичній індустрії можна виділити низку проблем, які є причиною низької популярності сайту серед потенційних туристів. Серед них виділимо дві головні проблеми:

1. Більшість вітчизняних туристичних підприємств не бере до уваги той факт, що будь-який Інтернет-проект створюється для кінцевого споживача і повинен бути орієнтований на нього. Тобто якщо користувач шукає можливість купити тур онлайн, то тур потрібно

зробити доступним для покупки. Якщо турист шукає інформацію, то вона повинна легко знаходитися і бути доступною для перегляду і швидкої навігації.

2. Лише одиниці вітчизняних туристичних підприємств регулярно і коректно працюють зі статистичними даними: аналізують сайти підприємств туристичної індустрії, пропозиції і послуги конкурентів, можливості своїх вебсайтів із метою виявлення неефективних і найбільш ефективних засобів популяризації і просування вебсайту. Це дає їм змогу спочатку створити новий або реконструювати старий сайт під потреби туриста для одержання потенційних клієнтів [3, с. 224, 226].

Одним із найоптимальніших варіантів удосконалення процесу прийняття управлінських рішень на туристичних підприємствах є запровадження CRM-системи. CRM (від англ. Customer Relationship Management) – це програмне забезпечення, яке включає у себе досить широкий спектр додаткових функцій. Метою впровадження системи є допомога підприємствам у систематизації даних і ефективній комунікації з клієнтами, автоматизації продажів, маркетингу і служби підтримки, а також для управління персоналом та постачальниками туристичних послуг. Переваги використання CRM-системи на туристичному підприємстві можна згрупувати у три групи: зменшення витрат, збільшення продажів та стратегічний вплив на підприємство. Недоліки системи полягають у великих затратах часу на вибір найдоцільнішої CRM-системи і навчання персоналу, а також фінансових витратах. Завдяки унікальним можливостям правильно підібрана CRM-система забезпечить безперебійну взаємодію з клієнтами та підвищить ефективність роботи менеджера з туризму мінімум на 20–30% [4, с. 77–78].

На українському ринку найбільш популярними є CRM-системами є такі (табл. 2).

Перераховані технологічні інновації вже прийнялися багатьма туристичними підприємствами, адже вони значно полегшують і автоматизують роботу, підвищують продажі.

Проте конкуренція на туристичному ринку змушує підприємства вдаватися до пошуків нових шляхів задоволення потреб клієнтів та оптимізації роботи менеджерів. На допомогу приходять інновації, зокрема технологічні інноваційні рішення.

Таблиця 1

Типи вебсайтів українських туристичних підприємств

№ з/п	Характеристика вебсайту	Приклад українських турфірм
1	Перша і найбільш численна група – це інформаційні ресурси, що являють собою, у кращому разі, повні електронні варіанти операторських каталогів і які підтримують прийом заявок на бронювання в режимі off-line. До цієї групи також відносяться туристичні портали.	Otpusk.com Мережа магазинів гарячих путівок Patriot Сан Тур Мікс Тур
2	Сайти найбільш популярних українських туроператорів, що мають функцію бронювання турів. Якщо проаналізувати основні розділи («про нас», «контакти», «опис країн», «наші тури») цих сайтів, то можна зазначити, що на 90% вони однакові у всіх туроператорів.	Pegas Touristik Turtess «Феєрія мандрів» Teztour, Idriskatour, Anextour
3	До дуже нечисленної третьої групи входять фірми – користувачі ГРС або партнери великих зарубіжних мегаоператорів	Destination of «Cara» Class-tour

ТОП-5 CRM-системи для вітчизняного туристичного ринку

№ з/п	Назва	Коротка характеристика
1	Бітрікс24	CRM-система забезпечує: єдину базу клієнтів, власну аналітику, контроль роботи менеджерів, IP-телефонію, нагадування, автоматичне заведення ліда.
2	CRM Tour	Програма була розроблена українською вебстудією Studio-Z у 2016 р. Поряд із можливістю управління клієнтською базою і базою клієнтських запитів у даній CRM-системі реалізована інтеграція із сервісом поштових розсилок MailChimp, можливість відображення виплат по менеджерам, можливість самостійного формування друкованих форм і установки нагадувань. У програмі також є інструмент формування звітності.
3	МоїТуристи	CRM-система для турагентств, існуюча на ринку програмного забезпечення для туристичного бізнесу з 2012 р. За допомогою CRM-системи «МоїТуристи» туристичні агентства можуть вести облік клієнтів і заявок, створювати різні нагадування, вести звітність і статистику за різними параметрами, здійснювати розрахунок премій для співробітників, працювати з лінійкою продажів, організовувати поштові розсилки та SMS-розсилки, використовувати IP-телефонію, працювати із замовленнями із сайту, створювати мікроакаунти для туристів і т. д.
4	Мегаплан	Система допомагає підвищувати продажі, керувати співробітниками і працювати віддалено. У комплекті: CRM, виставлення рахунків, контроль угод, таск-менеджер, файловий сервер, внутрішня пошта, форум, модуль для роботи з персоналом.
5	amoCRM	Проста у використанні CRM-система. Дає змогу вести базу контактів і облік операцій (у прив'язці до контактів). Контакти та угоди можна позначати тегами. На підставі суми і статусу угод формується воронка продажів. Можливість додавати поля в картки угод. Інтеграція з MailChimp.

Інноваційні технології на туристичному ринку України

№ з/п	Суть інновації	Рік впровадження на підприємстві	Назва підприємства
1	Система добровільної реєстрації українських громадян у подорожах за кордон («ДРУГ») є ефективним інструментом попередження, за потреби – розшуку та надання сприяння громадянам України у разі надзвичайних ситуацій за кордоном: природних катаклізмів, соціальних заворушень, військових конфліктів.	2018 2018 2020 2020 2020	Туроператор «Імпренз» Join Up Pegas Touristik Cruise&Travel Dream Travel
2	Coral + – це система моментального бронювання. Переваги Coral+: – моментальне підтвердження по всіх готелях і трансферах; – бронювання авіаквитків на регулярні рейси по всьому світу; – можливість бронювання 24 години на добу; – бронювання авіаквитків для бюджетних перевізників.	2018	Coral Travel (також компанія надає доступ до користування системою для дрібних агентств)
3	Ведення каналу у месенджері Telegram, де можна публікувати інформацію про тури, країни, новини в туристичній сфері та акційні пропозиції. Цей канал виконує інформаційну функцію та водночас є додатковим інструментом продажів.	2018 2017 2020 2018 2018 2020 2018	Apex Tour Join Up Море Турів Феєрія Tez Tour Смак пригод Поїхали з нами
4	Український Інтернет-гіпермаркет «Розетка» запустив віртуальне туристичне агентство Rozetka.travel. Це онлайн-сервіс, який дає змогу забронювати та оплатити тур через Інтернет. Rozetka Travel дає змогу купити тур без візиту в турагентство – повністю через Інтернет. Процес покупки, за словами розробників, займає кілька кліків.	2019	До агрегатору вже підключені Apex Tour, TUI, Tez Tour, Pegas Touristik, Mouzenidis Travel та інші
5.	CRM-система «Само-Тур» – комплексна система автоматизації туроператора. Програма служить єдиною платформою для вирішення абсолютно всіх завдань компанії: створення та управління продуктом, управління замовленнями, оптимізації онлайн-продажів. Є окремі розширення для туроператорів, турагентів і екскурсійних компаній.		Pegas Touristik Join Up Royal Voyage АМІГО-ТУР Ідриска Тур Кий Авіа Феєрія та інші 163 фірми

Новітні технологічні досягнення, які використовують вітчизняні туристичні підприємства, представлено в табл. 3.

Висновки. Ринок туристичних послуг динамічно розвивається, навіть незважаючи на світову пандемію, скасування авіасполучення та закриття кордонів. Криза є рушієм прогресу та інновацій. На жаль, вітчизняні туристичні фірми значно відстають від іноземних компаній у плані запровадження інновацій. Наприклад, невелика кількість туристичних підприємств використовує у своїй діяльності комп'ютерні системи резервування, тоді як на між-

народний ринок вони прийшли ще у 1980-х роках. Також багато туристичних фірм працюють із CRM-системами, які не в змозі автоматизувати роботу сучасного туристичного підприємства, а вебсайти деяких туристичних підприємств не задовольняють користувачів інтерфейсом, інформативністю та функціоналом.

Майбутнє туризму – за чат-ботами, блокчейн-технологіями, штучним інтелектом та Інтернетом речей. Це майбутнє вже впроваджується на міжнародному туристичному ринку, і для України вкрай важливо не відставати від даних інноваційних технологій.

Список використаних джерел:

1. Заневська Л.Г. Глобальна дистрибутивна система (GDS) Amadeus. Львів, 2017. URL: <http://repository.ldufk.edu.ua/bitstream> (дата звернення: 12.01.2021).
2. Зайцева В.М. Дослідження використання Інтернет-ресурсів українськими туристичними підприємствами. Використання інноваційних технологій в галузі туризму : монографія / В.М. Зайцева та ін. Запоріжжя : Дике Поле, 2015. С. 113–121.
3. Шеєнкова К.А., Дупляк Т.П. Прикладні аспекти використання Інтернет-технологій в управлінні туристичним підприємством. Економічний простір. 2015. № 99. С. 223–226.
4. Кульбашна Д.А. Впровадження CRM-системи для оптимізації діяльності туристичного підприємства. Тиждень науки – 2019 : матеріали наук.-прак. конф., 15–19 квітня 2019 р. Запоріжжя : ЗНТУ, 2019. С. 77–78.

References:

1. Zanevs'ka L. G. Global'na distributivna sistema (GDS) Amadeus. Lviv, 2017. URL: <http://repository.ldufk.edu.ua/bitstream> (accessed 12 January 2021).
2. Zaytseva V.M., Hurova D.D., Korniyenko O.M., Kuklina T.S., Zhuravl'ova S.M. (2015) Doslidzhennya vykorystannya Internet-resursiv ukraïns'kymy turystychnymy pidpryyemstvamy [Research of the use of Internet resources by Ukrainian tourist enterprises]. Vykorystannya innovatsiynykh tekhnolohiy v haluzi turyzmu [Use of innovative technologies in the tourism industry]. Zaporizhzhya: Dyke Pole, pp. 113-121.
3. Sheenkova K. A., Duplyak T.P. (2015) Prikladni aspekty vikorystannya internet-tekhnologiy v upravlinni turistichnim pidpriemstvom. [Applied aspects of the use of Internet technologies in the management of a tourist enterprise]. Economic space. no 99. pp. 223–226.
4. Kul'bashna D.A. (2019) Vprovadzhennya CRM-sistemi dlya optimizatsii diyal'nosti turistichnogo pidpriemstva [CRM-systems for optimizing the activities of the tourist enterprise]. Proceedings of the Tizhden' nauki-2019 (Ukraine. Zaporizhzhia. April 15-19. 2019). pp. 77-78.

Майнка Марсель Курт

здобувач кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій
ЗВО «Львівський університет бізнесу та права»

Mainka Marcel Kurt

Postgraduate Student at Department of Business Economics
and Information Technology
Lviv University of Business and Law

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК»

Майнка М.К. Теоретичні аспекти визначення поняття «інноваційний розвиток». Забезпечення інноваційного розвитку на будь-якому рівні потребує удосконалення інфраструктури ринку, в тому числі інноваційної інфраструктури, яка є компонентом національної інноваційної системи. Досліджуючи проблеми інноваційного розвитку в Україні, аргументовано доводимо, що сьогодні Україна залишилася далеко позаду світових лідерів інноваційного розвитку. Важливою умовою забезпечення практичної реалізації чинної стратегії інноваційного розвитку є посилення державного управління інноваційним розвитком. У статті виділено ознаки, які є цілісною системою факторів, що відображають причинно-наслідкові зв'язки у явищі «інноваційний розвиток». Визначено інші ознаки цього поняття, які доцільно трактувати як надбудову до вказаних основних, фундаментальних ознак. Їх ідентифікування необхідне для уточнення видів інноваційного розвитку.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційна інфраструктура, системний підхід, креативні можливості працівників, інноваційний потенціал.

Майнка М.К. Теоретические аспекты определения понятия «инновационное развитие». Обеспечение инновационного развития на любом уровне требует усовершенствования инфраструктуры рынка, в том числе инновационной инфраструктуры, которая является компонентом национальной инновационной системы. Исследуя проблемы инновационного развития в Украине, аргументированно доказываем, что сегодня Украина осталась далеко позади мировых лидеров инновационного развития. Важным условием обеспечения практической реализации действующей стратегии инновационного развития является усиление государственного управления инновационным развитием. В статье выделены признаки, которые являются целостной системой факторов, отражающих причинно-следственные связи в явлении «инновационное развитие». Определены другие признаки данного понятия, которые целесообразно трактовать как надстройку к указанным основным, фундаментальным признакам. Их идентификация необходима для уточнения видов инновационного развития.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная инфраструктура, системный подход, креативные возможности работников, инновационный потенциал.

Mainka Marcel Kurt. Theoretical aspects of defining the concept of innovative development. Ensuring innovation development at any level is the improvement of market infrastructure, including innovation infrastructure, which is a component of the national innovation system. Examining the problems of innovative development in Ukraine, we argue that today Ukraine is far behind the world leaders in innovative development. An important condition for ensuring the practical implementation of the current strategy of innovative development is the strengthening of public administration of innovative development. The article highlights the features that are a holistic system of factors that reflect the causal links in the phenomenon of “innovative development”. Other features of this concept are determined, which should be interpreted as a superstructure to these basic, fundamental features. Their identification is necessary to clarify the types of innovative development. Based on the studied literature sources, the concept of “innovative development” is used at the level of macro-, meso- and microeconomics, as well as at the level of the world economy, so it requires clarification of the essential features of this concept, which are characteristic of it. The general, fundamental features that are characteristic of innovative development at any level include the following: the presence of changes of a qualitative nature; the presence of an increase in innovation potential; the presence of creative and active subjects, under the influence of which there is an increase in innovation potential and its transformation into changes of a qualitative nature. Thus, innovative development is a phenomenon of qualitative changes that occur due to the influence of creative and active actors on the growth and use of innovation potential. In this case, the key feature of innovative development is creative and active subjects, because without them it is impossible to create creative and innovative initiatives and realize the innovative potential. Creative-active subjects are a component of innovation potential, so it is allegedly superfluous to single them out as an independent sign of innovative development.

Key words: innovative development, innovative infrastructure, system approach, creative possibilities of employees, innovative potential.

Постановка проблеми. Забезпечення інноваційного розвитку на будь-якому рівні вимагає удосконалення інфраструктури ринку, в тому числі інноваційної інфраструктури, яка є компонентом національної інноваційної системи. Досліджуючи проблеми інноваційного розвитку в Україні, аргументовано доводимо, що сьогодні Україна залишилася далеко позаду світових лідерів інноваційного розвитку. Важливою умовою забезпечення практичної реалізації чинної стратегії інноваційного розвитку є посилення державного управління інноваційним розвитком. Для успішного інноваційного розвитку потрібно визначити ознаки, які є цілісною системою факторів, що відображають причинно-наслідкові зв'язки у явищі «інноваційний розвиток».

Аналіз останніх досліджень і публікацій із цієї проблеми. Питанню визначення рівня інноваційного розвитку підприємств присвячено велику кількість наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Однак, на нашу думку, для об'єктивного розгляду теоретичних та практичних поглядів щодо оцінювання інноваційного розвитку досліджують проблеми на макро- (А. Колеватова та А. Коваленко, С. Геращенко та В. Чернобаєв, Л. Козак та О. Федорук, Т. Марченко, С. Соколюк, Ю. Грудцина, В. Волощук, А. Ворона, М. Бліхар, В. Ватрас, В. Мельниченко), мезо- (Н. Куцай, Н. Рудь, О. Захарова та І. Барбанова, М. Добранська, В. Лагодієнко та Л. Торішня, Г. Мельниченко та С. Білоус); мікрорівні (О. Овсянюк-Бердадіна, М. Зось-Кіор, О. та Мірошніченко, В. Прохорова, О. Божанова, А. Проценко, Г. Волобуєв, В. Семенова, В. Волощук, Ю. Волощук та О. Іванишин, Н. Кащена, М. Бердар); а також на рівні світової економіки (В. Дергачова та В. Голук, Ю. Ізмайлов, Д. Знотіна та Г. Пирій, Т. Сіташ, А. Бурляй, О. Бурляй, І. Смертенюк та К. Леонід, Н. Вецепур). Водночас для успішного інноваційного розвитку потрібно визначити ознаки, які є цілісною системою факторів, що відображають причинно-наслідкові зв'язки у явищі «інноваційний розвиток», які нині повною мірою не досліджено.

Формування завдання дослідження. Метою статті є формування ознак, які стануть єдиною цілісною системою, що сформуєть причинно-наслідкові зв'язки під час дослідження такого явища, як «інноваційний розвиток».

Виклад основного матеріалу дослідження. Часто поняття «інноваційний розвиток» розглядається і на рівні окремих видів економічної діяльності. Серед предметів досліджень слід виділити: проблеми інноваційного розвитку; інструменти (методи), механізми та моделі забезпечення інноваційного розвитку; програми, плани, моделі, вектори, пріоритети, сценарії і стратегії інноваційного розвитку; факторні умови забезпечення інноваційного розвитку; моніторинг та оцінювання сучасного стану інноваційного розвитку, його прогнозування та побудову трендів.

А. Колеватова й А. Коваленко, досліджуючи проблеми інноваційного розвитку в Україні, аргументовано доводять, що сьогодні Україна залишилася далеко позаду світових лідерів інноваційного розвитку. На думку авторів, «основним фактором, що стримує інноваційну діяльність, є відсутність коштів для фінансування інноваційних змін через низький ступінь зацікавленості економічних суб'єктів в інвестуванні капіталу в

інноваційні процеси. Держава не може постійно лише субсидувати. Необхідним є масове залучення приватного та банківського капіталу до кредитування, інвестування новітніх досліджень та їх упровадження» [1]. Цю позицію підтримує А. Ворона, яка зазначає, що «одним із факторів, що гальмують активізацію інноватизації національної економіки, є особиста незацікавленість елементів ринку та підприємців у проведенні інноваційної діяльності, спричинена відсутністю стандартизованої системи оцінки об'єктів інтелектуальної власності та, як наслідок, особиста незацікавленість суб'єктів господарювання інвестувати кошти у довгострокові інноваційні проекти» [2]. С. Геращенко та В. Чернобаєв слушно стверджують, що «першочерговим завданням держави є стимулювання інноваційного інвестування. Держава має зосередитися на формуванні мотиваційних механізмів інноваційної діяльності. У вирішенні цієї проблеми вирішальну роль має відіграти формування сприятливого інноваційного клімату» [3].

М. Бліхар, В. Ватрас, В. Мельниченко, О. Подра та Г. Анікіна також погоджуються із позицією А. Колеватова і А. Коваленко, але в частині недостатності фінансування наукової сфери і проектів, спрямованих на підтримку інноваційно-активних суб'єктів господарювання. Так, дослідники зазначають, що «в Україні спостерігаються негативні тенденції розвитку науки, що спричинені значним скороченням фінансування науки, падінням престижності наукової праці в суспільстві, значними обсягами еміграції перспективних висококваліфікованих науковців унаслідок недостатнього матеріального стимулювання, фізичним і моральним зношенням науковотехнічної бази, відсутністю стратегії інноваційного розвитку, підтримки та розуміння з боку уряду, недосконалістю нормативно-правового регулювання» [4]. А. Колеватова й А. Коваленко, аналізуючи причини стану справ, що склався, переконані, що однією з основних причин проблеми є відсутність організаційно-економічних механізмів інвестування масштабних технологічних змін. Дослідники пропонують для виправлення ситуації вжити заходів, спрямованих на «посилення конкурентоспроможності сектору наукових досліджень і розробок, забезпечення його інтеграції в Європейський дослідницький простір; підвищення ефективності бюджетного фінансування наукової та інноваційної сфери; спрямування вітчизняного науково-технічного потенціалу на забезпечення потреб інноваційного розвитку економіки України та організацію виробництва високотехнологічної продукції; підвищення ефективності національної інноваційної системи» [1]. Як доповнення пропозицій вказаних авторів слід навести також рекомендації М. Бліхар, В. Ватрас, В. Мельниченко, О. Подра та Г. Анікіна, які аргументовано доводять, що «необхідно проводити термінові надзвичайні заходи для підтримки науки, щоб забезпечити її відродження, а не виживання. А це означає розроблення та реалізацію стратегії інноваційного розвитку, вдосконалення існуючої нормативно-правової бази, запровадження фінансових та податково-кредитних інструментів для фінансування наукової сфери» [4]. І. Крейдич, А. Белова та Г. Олійник, загалом підтримуючи бачення вищенаведених авторів, переконані, що вирішення проблеми інноваційного розвитку в Україні, окрім того, що вже зазначено вище, вимагає також «кластеризації сучасних виробничих підпри-

емств; ідентифікації їх вимірювань із розмежуванням та групуванням специфічних функцій корелятивів щодо впровадження ефективної технології інноваційного розвитку промислового сектору, збільшенням та використанням інноваційного потенціалу в системі координат виробничого комплексу» [5]. Автори довели, що виконання саме цих умов дасть змогу набуту вітчизняній промисловості ознак інноваційності. На думку авторів, нині курс України на інноваційний розвиток є не більш як декларацією. На підтвердження цієї тези О. Колішчук наголошує на тому, що «затверджена Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року має кілька недоліків і не є систематизованою. Добре розроблена стратегія інноваційного економічного розвитку залежить від того, чи зможе Україна найближчим часом реалізувати свій промисловий потенціал та ефективно використовувати наявні робочі та фінансові ресурси» [6]. На думку автора, причина декларативності стратегії полягає у тому, що вона не підкріплена конкретними механізмами системного застосування методів забезпечення інноваційного розвитку. З цього приводу О. Овсянюк-Бердадіна зауважує, що «вибір інструментів і засобів, які використовуються для забезпечення інноваційного розвитку, набуває особливого значення, підвищуючи ціну економічних і соціальних наслідків рішень і дій, що ухвалюються для їх реалізації» [7]. Як ефективний механізм практичної реалізації стратегії інноваційного розвитку деякі автори пропонують державно-приватне партнерство. Так, М. Добрянська, В. Лагодієнко та Л. Торішня переконані, що цей механізм здатен суттєво удосконалити існуючу організаційну структуру управління інноваційним розвитком. Зазначені автори стверджують, що «використання механізму державно-приватного партнерства забезпечить подолання суперечностей між державними та приватними інтересами і створить підґрунтя для залучення знань і досвіду управління» [8]. Підтримуючи цю позицію, Л. Васильєва доводить, що важливою умовою забезпечення

практичної реалізації чинної стратегії інноваційного розвитку є посилення державного управління інноваційним розвитком. Дослідниця пропонує виконати це завдання шляхом реалізації низки взаємопов'язаних заходів, а саме «зосередження в одному державному органі управління інноваційним процесом, який має скоординувати дії всіх органів виконавчої влади щодо здійснення державної політики в аграрному секторі, визначення необхідних для цього фінансових, матеріальних, інформаційних та інших ресурсів; створення механізмів державного стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання, а також застосування запобіжних заходів щодо випуску застарілої продукції та використання неефективних ресурсо- й енергоємних та екологічно небезпечних технологій; удосконалення правової бази для розвитку інноваційно-інвестиційних процесів, створення реально діючих механізмів, які забезпечать суворе дотримання законодавства, усунення неузгодженості законів України, приведення у відповідність до законів підзаконних актів органів державної влади; поширення міжнародного інноваційного співробітництва, стимулювання участі суб'єктів науково-технічної та інноваційної діяльності у міжнародній кооперації, інтеграції України в науково-технічний та інноваційний простори країн Європи тощо» [9].

Висновки. Ціла низка дослідників, на відміну від авторів, праці яких розглядалися вище, розглядають проблеми інноваційного розвитку не з позиції системного або структурного підходу, а базуються виключно на кількісному та динамічному підходах. Особливістю цих досліджень є кількісний вимір причинно-наслідкових зв'язків в інноваційній сфері України. Виділені вище ознаки є цілісною системою факторів, які відображають причинно-наслідкові зв'язки у явищі «інноваційний розвиток». Інші ознаки цього поняття доцільно трактувати як надбудову до вказаних основних, фундаментальних ознак. Їх ідентифікування необхідне для уточнення видів інноваційного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Колєватова, А.В та Коваленко, А.С. (2019). Проблеми розвитку наукової та інноваційної діяльності в Україні, основні шляхи їх подолання. Науковий вісник Ужгородського національного університету, Вип. 23, № 1, С. 130–134.
2. Ворона, А.В. (2020). Інноваційна активність підприємств як перспектива розвитку національної економіки України. Ефективна економіка, № 3.
3. Геращенко, С.О. та Чорнобаєв, В. В. (2020). Інституціональні чинники розвитку інноваційного підприємництва в Україні. Економічний вісник Національного гірничого університету, № 2, С. 30–36.
4. Blikhar, M., Vatrás, V., Melnychenko, B., Podra, O. & Anikina G. (2020). Providing of innovative development of Ukraine: economic and legal aspects. Financial and credit activity: problems of theory and practice, vol. 2, no. 33, pp. 412–423.
5. Kreidych, I., Bielova, A., & Olijnyk, G. (2019). Forming the conditions of innovative development of enterprises in the transformation economy. Baltic Journal of Economic Studies, vol 5, no 4, pp. 122–129.
6. Kolishchuk, O. (2020). The Strategy of Innovative Development of Economy of Ukraine till 2030. Trajektoriâ Nauki = Path of Science, vol. 6, no 1, pp. 2001–2007.
7. Овсянюк-Бердадіна, О.Ф. (2015). Інноваційний розвиток вітчизняних підприємств: реалії та інструменти забезпечення. Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільський національний економічний університет, Т. 19, № 2, С. 117–121.
8. Добрянська, Н.А., Лагодієнко, В.В. та Торішня, Л.А. (2020). Регулювання регіонального інноваційного розвитку. Український журнал прикладної економіки, Т. 5, № 1, С. 263–270.
9. Васильєва, Л.М. (2016). Формування інноваційної моделі розвитку національної економіки. Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету, № 1 (39), С. 117–120.

References:

1. Kolevatova A. V., Kovalenko A. S. (2019) Problemy rozvytku naukovoї ta innovatsiynoyi diyalnosti v Ukraini, osnovni shlyakhy yikh podolannya [Problems of development of scientific and innovative activity in Ukraine, the basic ways of their overcoming]. Naukovyy visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu, vol. 23, no. 1, pp. 130-134.

2. Vorona A. V. (2020) Innovatsiyna aktyvnist pidpryyemstv yak perspektyva rozvytku natsionalnoyi ekonomiky Ukrainy [Innovative activity of enterprises as a prospect for the development of the national economy of Ukraine]. *Efektyvna ekonomika*, no. 3.
3. Herashchenko S. O., Chornobayev V. V. (2020) Instytutsional'ni chynnyky rozvytku innovatsiynoho pidpryyemnytstva v Ukraini [Institutional factors of development of innovative entrepreneurship in Ukraine]. *Ekonomichnyy visnyk Natsional'noho hirnychoho universytetu*, no. 2, pp. 30-36.
4. Blikhar M., Vatrash V., Melnychenko B., Podra O., Anikina G. (2020) Providing of innovative development of Ukraine: economic and legal aspects. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, vol. 2, no. 33, pp. 412-423.
5. Kreidych I., Bielova A., Olijnyk G. (2019) Forming the conditions of innovative development of enterprises in the transformation economy. *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 5, no. 4, pp. 122-129.
6. Kolishchuk O. (2020) The Strategy of Innovative Development of Economy of Ukraine till 2030. *Traektorii Nauki = Path of Science*, vol. 6, no. 1.
7. Ovsyanyuk-Berdadina O. F. (2015) Innovatsiynyy rozvytok vitchyznyanykh pidpryyemstv: realiyi ta instrumenty zabezpechennya [Innovative development of domestic enterprises: realities and tools]. *Ekonomichnyy analiz: zb. nauk. prats Ternopil'skyy natsionalnyy ekonomichnyy universytet*, vol. 19, no. 2, pp. 117-121.
8. Dobryanska N. A., Lahodiyenko V. V., Torishnya L. A. (2020) Rehulyuvannya rehionalnoho innovatsiynoho rozvytku [Regulation of regional innovation development]. *Ukrayinskyy zhurnal prykladnoyi ekonomiky*, vol. 5, no. 1, pp. 263– 270.
9. Vasilyeva L. M. (2016) Formuvannya innovatsiynoyi modeli rozvytku natsionalnoyi ekonomiky [Formation of an innovative model of national economy development]. *Visnyk Dnipropetrovskoho derzhavnoho aharnoekonomichnoho universytetu*, no. 1 (39), pp. 117-120.

УДК 338.45:674(477)

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-14>**П'янкova O.B.**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного менеджменту*Київський національний торговельно-економічний університет***П'янкoв B.C.**

магістр

*Львівський національний університет імені Івана Франка***Piankova Oksana**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department
of International Management*Kyiv National University of Trade and Economics***Piankov Vladyslav**

Master

Ivan Franko National University of Lviv

УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ТА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

П'янкova O.B., П'янкoв B.C. Управління експортною діяльністю підприємств аграрного сектору та харчової промисловості. У статті розглянуто сутність понять «експорт», «управління експортною діяльністю підприємства», досліджено стан діяльності підприємств-експортерів аграрної сировини та готових продуктів харчування як одного з пріоритетних напрямів розвитку співпраці країни зі світом, проаналізовано географічну та товарну структури експорту вітчизняних виробників, досліджено динаміку товарного та аграрного експорту, виділено частку пріоритетних товарів експорту, що найбільше задовольняють потреби іноземного споживача. Визначено країни-лідери за обсягами експорту аграрної сировини та готових продуктів харчування. Акцентовано увагу на проблематиці прийняття рішень щодо перспективних ринків розвитку експорту в контексті реалізації Експортної Стратегії України. Аргументовано необхідність підтримки аграрного експорту, а особливо пропозиції на зовнішні ринки продуктів переробки з високою доданою вартістю.

Ключові слова: експорт, експортер, експортоорієнтоване підприємство, управління експортом, експортний менеджмент, аграрний експорт.

Пьянкова О.В., Пьянков В.С. Управление экспортной деятельностью предприятий аграрного сектора и пищевой промышленности. В статье рассмотрена сущность понятий «экспорт», «управление экспортной деятельностью предприятия», проведено исследование деятельности предприятий-экспортеров аграрного сырья и готовых продуктов питания как одного из приоритетных направлений развития сотрудничества страны с миром, проведен анализ географической и товарной структуры экспорта отечественных производителей, определена доля приоритетных товаров экспорта, которые удовлетворяют потребности иностранного потребителя. Выделены страны-лидеры экспорта аграрного сырья и готовых продуктов питания. Акцентируется внимание на проблематике принятия решений относительно перспективных рынков экспорта в контексте реализации Экспортной стратегии Украины. Аргументирована необходимость поддержки аграрного экспорта, в том числе поставок на внешние рынки товаров с высокой добавленной стоимостью.

Ключевые слова: экспорт, экспортер, экспортоориентированное предприятие, экспортный менеджмент, управление экспортом, аграрный экспорт.

Piankova Oksana, Piankov Vladislav. Enterprises export management of the agricultural sector and food industry. The article highlights the essence of the “export”, “management of export activities of the enterprise.” The authors consider a set of export company preparing measures, checking the export readiness of the company and the product conformity. The article presents the mechanism of searching and selection of the market, assessment of the country of a potential partner in the context of the peculiarities of customs (tariff), non-tariff regulation and export activity. The authors focus on the need to have knowledge about the costs, risks and responsibilities of the exporter, the content of the contract, the features of pricing, documentation, risk management and the exporter performance. The authors of the publication study the dynamics of world and Ukrainian commodity and agricultural exports in 2012-2019, the results of enterprises exporting agricultural raw materials, ready-made food and beverages as one of the world cooperation areas priority. The authors analyze the commodity structure of domestic producers export of the agricultural sector and food industry, determine the dynamics of commodity and agricultural exports in 2018–2019, which meet the needs of foreign consumers in the best way. The authors highlight the share of priority export goods, namely the growth of the share in the basket of agricultural exports of cereals, seeds and fruits of oilseeds. The authors note the growth of agricultural exports by 19% in 2019. The trend of increasing the number of domestic exporting companies is revealed by the authors of the publication. The authors consider the quantitative representation according to product groups 1-24 according to UCGFEA. In the article, the authors note that the largest number of enterprises export: cereals; oil seed; dairy products, eggs and honey; natural, mineral waters; food industry residues and wastes. The authors determine that the perspective market choice is one of the most important stages of the export activities managing of the agricultural sector. The article identifies the countries – leaders in terms of exports of agricultural raw materials and finished food. The authors emphasize that the largest agri-food importers are countries in Asia, the European Union and Africa. The authors focus on the decision-making issues on perspective export development markets in the context of the implementation of the Export Strategy of Ukraine. The article argues the need to support agricultural exports, expand the geography of exports, deepen the supplies commodity structure, reorientation from agricultural raw materials to processed products with high added value in foreign markets supply. The authors focus on the domestic exporter’s achievements, namely the ability to export to Japan, Saudi Arabia etc.

Key words: export, exporter, export-oriented enterprise, export management, export governance, agricultural export.

Постановка проблеми. Харчова промисловість є одним із пріоритетних секторів розвитку експорту в контексті втілення в життя Експортної стратегії України [1]. Реалії сьогодення актуалізують роль вітчизняного експортера. Особлива увага до підприємства експортера визначається впливом результатів його діяльності на зовнішньоторговельне сальдо країни, обсяги валютних надходжень, ролі у створенні підґрунтя для економічної безпеки країни, її зовнішньоторговельної та валютної складових частин, формування та посилення національного бренду країни-виробника якісної продукції, що користується попитом у світі. У контексті подолання наслідків пандемії COVID-19 «Україна підтримала Спільну заяву членів СОТ щодо Всесвітньої продовольчої програми», а отже, взяла на себе зобов’язання «не обмежувати й не забороняти експорт продуктів харчування для гуманітарних цілей Всесвітньої продовольчої програми ООН» [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика управління експортом як складником зовнішньоекономічної діяльності підприємства досліджена у наукових працях А.А. Мазаракі [3], Т.М. Мельник [3], В.М. Марченко [4]. Питання управління розвитком аграрних підприємств стало пріоритетним в роботах Ю.О. Лупенка [5], М.І. Пугачова [5], О.В. Шубравської [6].

Окресленій проблематиці присвячені численні роботи практиків, зокрема розроблено практичні довідники, посібники, методичні рекомендації для експортерів-початківців. Частина публікацій підготовлено за географічною ознакою, тобто присвячено питанню організації експорту до Канади, Ізраїлю, США, країн-учасниць Європейського Союзу, іншу частину орієнтовано на галузеву або товарну специфіку бізнесу, зокрема управління експортом молочної продукції, м’яса та м’ясних продуктів, меду, горіхів, зернових, фруктів та ягід.

Формулювання завдання дослідження. Мета роботи полягає у дослідженні стану експорту вітчизняних підприємств аграрного сектору та харчової промисловості, виявленні перспектив його розвитку, можливостей географічної та товарної диверсифікації експорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підгрунтям дослідження експортного менеджменту є численні експортоорієнтовані підприємства, керівники яких мають прийняти рішення щодо визначення перспектив реалізації експортного потенціалу, вибору пріоритетного ринку збуту.

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначає експорт як «продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів» [7].

Управління експортом включає в себе всі складники підготовки експортоорієнтованого підприємства, перевірки відповідності товару, пошуку та вибору ринку, оцінки країни потенційного партнера з огляду на особливості митно-тарифного та нетарифного регулювання, а також безпосереднього проведення експортної операції, володіння знаннями щодо витрат, ризиків та відповідальності експортера, змісту контракту, особливостей ціноутворення, документарного забезпечення, управління ризиками та результативністю експортера.

Передумовою прийняття рішення щодо доцільності початку експортної діяльності є визначення стану та тенденцій розвитку експортної діяльності, дослідження динаміки експорту України за 2012–2019 роки (табл. 1).

Аналіз динаміки світового та українського товарного експорту демонструє (табл. 1): поступове відновлення після суттєвого зменшення експорту у 2015–2016 роках; зростання обсягів експорту продукції

АПК у вартісному вимірі, суттєве збільшення частки експорту продукції АПК та продуктів харчування у структурі товарного експорту з 26% у 2012 році до 44% у 2019 році. За попередніми розрахунками спеціалістів Інституту аграрної економіки, експорт підприємств-виробників продовольства (сировини та готової продукції) за збереження наявної тенденції зростання перевищить 45% від товарного експорту країни.

Дослідження товарної структури аграрного експорту в динаміці (табл. 2) дозволяє констатувати покращення показників експорту 2019 року порівняно з попереднім періодом у вартісному вимірі. Найбільші темпи зростання демонструють підприємства-експортери продуктів рослинного походження. Результати аналізу питомої ваги товарів (за розділами УКТЗЕД) у загальному експорті акцентують увагу на продуктах рослинного походження (розділ II), частка яких сягає 25,8%, жирах та олії тваринного або рослинного походження (розділ II) з показником 9,5%. Однак доречно констатувати, що питома вага готових харчових продуктів становить лише 6,4% від загального товарного експорту.

Серед лідерів аграрного експорту у 2019 році (рис. 1): зернові (група 10) – 9633,3 млн. дол. США; жири та олії тваринного або рослинного походження (група 15) – 4732,2 млн дол. США; насіння і плоди олійних рослин (група 12) – 2563,2 млн дол. США; залишки і відходи харчової промисловості (група 23) – 1486,2 млн дол. США; м'ясо та істивні субпродукти (група 02) – 711,9 млн дол. США.

У 2019 році порівняно з 2018 роком відбулося зростання питомої ваги зернових у кошику аграрного експорту з 38,9% до 43,5%, насіння і плодів олійних рослин – з 10,5% до 11,6%, однак частка експорту жирів та олії зменшилася з 24,2% до 21,4%.

Більш докладну інформацію щодо обсягів експорту продукції АПК та харчової промисловості, динаміки, структури наведено у табл. 3.

Таблиця 1

Динаміка світового й українського товарного та аграрного експорту, млрд дол. США

Період	світовий товарний експорт	товарний експорт з України	український експорт продукції АПК	частка українського експорту продукції АПК, %
2012	18517	68,8	17,9	26
2013	18966	63,3	17,0	27
2014	19007	53,9	16,7	31
2015	16555	38,1	14,6	39
2016	16043	36,4	15,3	42
2017	17737	43,3	17,8	41
2018	19468	47,4	21,5	40
2019	18888	50,1	22,9	44

Джерело: складено авторами за даними [8; 9]

Таблиця 2

Динаміка товарної структури аграрного експорту, 2018–2019 роки

УКТЗЕД, розділ	Період		у % до 2018	частка у загальному експорті товарів
	2018	2019		
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1210,6	1277,0	105,5	2,6
II. Продукти рослинного походження	9886,1	12914,5	130,6	25,8
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	4496,5	4732,2	105,2	9,5
IV. Готові харчові продукти	3018,6	3220,4	106,7	6,4

Джерело: складено авторами за даними [9]

Значне зростання експорту є притаманним для груп товарів: рослинні матеріали для виготовлення (155,0%); живі дерева та інші рослини (145,8%); живі тварини (136,6%); риби і ракоподібні (134,6%); зернові культури (133,0%), насіння і плоди олійних рослин (131,2%), залишки і відходи харчової промисловості (121,3%); їстівні плоди та горіхи (113,8%) тощо. Скорочення обсягів експорту у 2019 році притаманне

для груп товарів: цукор і кондитерські вироби з цукру (69,3%); овочі (78,3%) молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед (94,4%); алкогольні і безалкогольні напої та оцет (91,7%) тощо. Експорт продукції АПК та харчової промисловості загалом зріс за 2019 рік на 19%.

Щороку кількість підприємств-експортерів невпинно зростає. Відповідна тенденція є характерною і для аграр-

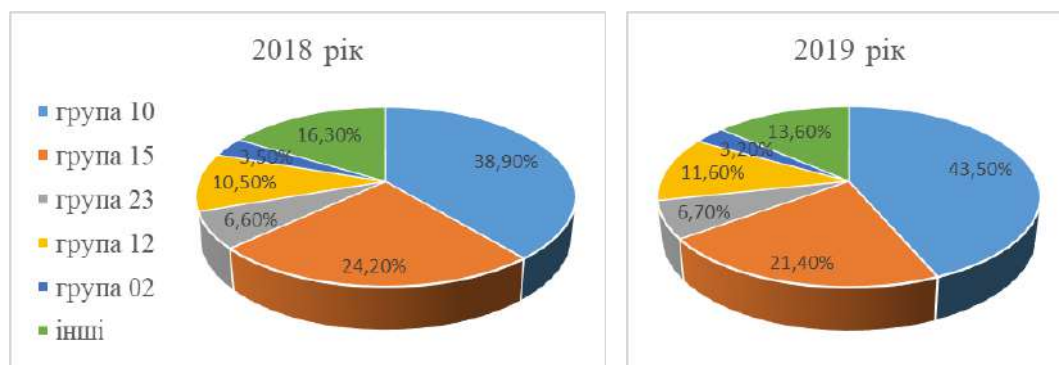


Рис. 1. Товари-лідери аграрного експорту, 2018–2019 роки

Джерело: складено авторами за даними [9]

Таблиця 3

Структура експорту АПК та харчової промисловості, тис. дол. США

найменування товару	рік		відхилення	
	2018	2019	абсолютне	відносне
			2019/ 2018	2019/2018
Товарний експорт	47334987,0	50054605,8	+2719618,8	105,7
продукція АПК та харчової промисловості	18611810,5	22114180,2	+3532369,6	119
зернові культури	7240558,1	9633333,9	+2392775,9	133,0
жири та олії тваринного або рослинного походження	4496511,0	4732237,5	+235726,5	105,2
залишки і відходи харчової промисловості	1224764,2	1486234,6	+261470,3	121,3
насіння і плоди олійних рослин	1954149,8	2563242,3	+609092,6	131,2
м'ясо та їстівні субпродукти	645982,3	711895,1	+65912,8	110,2
тютюн і промислові замітники тютюну	398709,1	437606,2	+38897,2	109,8
молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед	480947,4	453877,2	-27070,2	94,4
готові продукти із зерна	268310,0	269366,0	+1055,9	100,4
цукор і кондитерські вироби з цукру	366878,1	254389,7	-112488,4	69,3
їстівні плоди та горіхи	228564,1	260112,2	+31548,1	113,8
алкогольні і безалкогольні напої та оцет	229841,7	210822,0	-19019,7	91,7
какао та продукти з нього	204076,5	204586,8	+510,3	100,3
овочі	235682,7	184515,0	-51167,7	78,3
продукція борошно-круп'яної промисловості	175811,2	202099,4	+26288,2	115,1
різні харчові продукти	131984,3	142677,8	+10693,4	108,1
продукти переробки овочів	172289,8	191558,1	+19568,3	111,4
рослинні матеріали для виготовлення	33701,9	52233,1	+18531,2	155,0
живі тварини	45786,6	62547,7	+16761,2	136,6
риби і ракоподібні	24981,4	33637,5	+8656,0	134,6
продукти з м'яса, риби	21747,0	22842,6	+1095,6	105,0
інші продукти тваринного походження	12940,6	15058,3	+2117,7	116,4
кава, чай	12059,2	11709,0	-350,3	97,1
живі дерева та інші рослини	4442,8	6479,7	+2036,9	145,8
шелак природний	1090,7	818,5	-272,2	75

Джерело: складено авторами за даними [10]

ного сектору. Так, за результатами 2019 року 9905 вітчизняних підприємств експортували аграрну продукцію та готові продукти харчування, напої (табл. 4).

Вивчення кількісної представленості компаній у відповідних товарних групах (1–24 згідно з УКТЗЕД) дозволяє констатувати, що найбільше підприємств експортують: зернові, злаки; насіння олійних культур; молочну продукцію, яйця та мед; води натуральні, мінеральні; залишки та відходи харчової промисловості.

За попередніми підсумками 2020 року кількість компаній, що експортують аграрну сировину та продукти харчування до ЄС, зросла до понад 14 тисяч.

Одним із найважливіших етапів управління експортною діяльністю підприємств аграрного сектору є вибір перспективного ринку збуту. Сучасні практики пропонують для експортоорієнтованих підприємств готові кейси з оцінки перспектив експорту з урахуванням експортного потенціалу вітчизняних виробників, попиту на визначену групу продукції, в тому числі українського походження, рівня тарифного захисту, купівельної спроможності, геополітичних факторів, наявності угод про співпрацю, відповідності релігійним та культурним особливостям країни імпорту.

Географічна структура експорту вітчизняних аграріїв та підприємств харчової промисловості наведена на рис. 2. Лідерами за обсягами імпорту української агросировини та агропродукції є країни Азії (43,7%), Європейського Союзу (33,1%), Африки (15,1%).

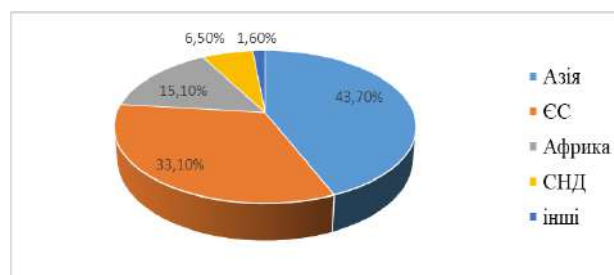


Рис. 2. Географічна структура аграрного експорту, 2019 рік

За попередніми даними (11 місяців 2020 року) структура географічного розподілу вітчизняного експорту товарів (групи 1-24 УКТЗЕД) залишиться без суттєвих змін, із поступовим зростанням частки Азії в імпорті українського продовольства.

Серед імпортерів українських агросировини та агропродукції доречно відзначити:

- м'яса та м'ясопродуктів – Нідерланди, Словаччину, Саудівську Аравію, Білорусь, Ірак;
- яєць та яєчних продуктів – ОАЕ, Саудівську Аравію, Латвію, Ліберію, Катар;
- соняшникової олії – Індію, Китай, Нідерланди.

Беззаперечним лідером за обсягами імпорту вітчизняної продукції АПК стає Китай, котрий купує 28,3% експортованої українськими виробниками кукурудзи

Таблиця 4

Підприємства-експортери товарів агросектору та харчової промисловості

код УКТЗЕД	товар	кількість підприємств-експортерів
01	живі тварини	509
02	м'ясо та субпродукти	312
03	риби, ракоподібні, молюски	139
04	молочна продукція, яйця, мед	710
05	харчові продукти тваринного походження	342
06	живі і цибулинні рослини	94
07	овочі, рослини та корнеплоди	631
08	плоди, горіхи та цедри	637
09	кава, чай, мате та прянощі	481
10	зернові, злаки	802
11	продукція борошно-круп'яної промисловості	382
12	насіння олійних культур	864
13	шелак, камеді, смоли	73
14	матеріали рослинного походження	23
15	олія	437
16	вироби із м'яса, риби, молосків та інших	356
17	цукор	236
18	какао-боби, продукти з нього, шоколад	198
19	вироби з зерна і хлібних злаків	440
20	продукти переробки овочів, плодів	629
21	різні інші харчові продукти	353
22	води натуральні та мінеральні	532
23	залишки та відходи харчової промисловості	694
24	тютюн та вироби з нього	31
1–24	агропродукція та готові харчові продукти та напої	9905

Джерело: складено авторами за даними [10]

(на 1,4 млрд дол. США); 40,9% шроту соняшника (481,7 млн дол. США); ячменю – 53,5% (469,7 млн дол. США), 59% олії ріпакової (67,8 млн дол. США); 27,9% експорту м'яса ВРХ (21,9 млн дол. США) [11]. Перспективними, з огляду на початок дії зовнішньоторговельних угод, залишаються ринки Великої Британії та Ізраїлю.

Серед потужних вітчизняних експортерів доречно відзначити: лідерів з експорту зернових – «Нібулон», «Кернел», «Державну продовольчу зернову компанію»; найбільших експортерів м'яса птиці – «Миронівський хлібопродукт», Птахокомплекс «Дніпровський»; найпотужніших експортерів яєць та яєчних продуктів Агрохолдинг «Авангард», ТОВ «Ясенвіт», група компаній «Інтер-Запоріжжя».

Серед найбільших здобутків вітчизняних експортерів у 2019 році – вихід виробників м'яса птиці на ринок Японії [12], вітчизняних молокопереробних під-

приємств, 35 з яких отримали підтвердження відповідності вимогам Королівства Саудівська Аравія [13]. За підсумками 2020 року вітчизняні компанії-експортери здійснили поставки аграрної сировини та продукції до понад 190 країн світу.

Висновки. Наголошуючи на успіхах менеджменту у питанні географічної диверсифікації потоків вітчизняного експорту, доречно актуалізувати увагу на поглибленні проблеми вузької товарної спеціалізації, зокрема значній частці сировинного експорту. Управління експортною діяльністю підприємств аграрного сектору та харчової промисловості покликане подолати складнощі виходу на зовнішні ринки, розширити географічну диверсифікацію в контексті реалізації зовнішньоторговельних угод, поглибити товарну структуру за рахунок збільшення частки готових продуктів харчування з більшою доданою вартістю.

Список використаних джерел:

1. Експортна стратегія України. 2016 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#n13> (дата звернення: 15.01.2020)
2. Україна не обмежуватиме й не заборонятиме експорт продуктів харчування для гуманітарних цілей Всесвітньої продовольчої програми ООН. URL: <https://agropolit.com/news/19430-ukrayina-ne-obmejuvatime-y-ne-zaboronyatime-eksport-produktiv-harchuvannya-dlya-gumanitarnih-tsiley-vsesvitnoyi-prodovolchoyi-programi-onn> (дата звернення: 20.01.2021)
3. Мазаракі А.А., Мельник Т.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. Київ: Київ. нац.торг-екон.ун-т, 2012. 824 с.
4. Марченко В.М., Нецаєв О.Л. Сучасні торговельні бар'єри входу на зовнішні ринки. *Бізнес Інформ*. 2019. № 7 URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2019_7_5. (дата звернення: 09.09.2020)
5. Формування глобального і регіонального ринків сільськогосподарської сировини та продовольства: монографія / [Ю. О. Лупенко, М. І. Пугачов, Б. В. Духницький та ін.]; за ред. Ю. О. Лупенка, М. І. Пугачова. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2015. 320 с.
6. Шубравська О.В. Розвиток агропродовольчого виробництва України: завдання і виклики. *Економіка АПК*. 2016. № 4 URL: <http://eaprk.org.ua/contents/2016/04/5> (дата звернення: 22.09.2020)
7. «Про зовнішньоекономічну діяльність»: Закон України від 1991 року. Редакція від 15.08.2020 № 959-ХІІ / Верховна Рада України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення: 26.11.2020)
8. World Trade Statistical Review 2020 URL: www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf (дата звернення: 26.11.2020)
9. Зовнішня торгівля України. Ukraine's foreign trade: статистичний збірник, 2020 URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/06/Zov_torg.pdf (дата звернення: 26.11.2020)
10. Аграрний експорт України – 2018-2020 роки: сировина, харчова продукція, зерно, рослинництво, молочка, тваринництво. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/843-agrarniy-eksport-ukrayini--2015-2020-roki-sirovina-harchova-produktsiya-zerno-roslinnitstvo-molochka-tvarinnitstvo> (дата звернення: 20.01.2021)
11. ТОП-5 товарів українського експорту аграрної продукції до Китаю URL: <https://landlord.ua/news/top-5-tovariv-ukrainskoho-eksportu-ahrarnoi-produktsii-do-kytaiu/> (дата звернення: 20.01.2021)
12. Українська курятина з'явиться на полицях в Японії URL: <https://u-food.org/uk/post/ukrainska-kuratina-zavitsa-na-polisah-v-aronii> (дата звернення: 20.01.2021)
13. 35 українських виробників молочної продукції отримали дозвіл на експорт до Саудівської Аравії URL: <https://u-food.org/uk/post/35-ukrainskih-virobnikiv-molocnoi-produkcii-otrimali-dozvil-na-eksport-do-sauidivskoi-aravii> (дата звернення: 20.01.2021)

References:

1. Eksportna strateghija Ukrajiny (2016) [Export strategy of Ukraine] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#n13> (accessed 15 January 2020)
2. Ukrajina ne obmezhuvatyme j ne zaboronjatyme eksport produktiv kharchuvannja dlja ghumanitarnykh cilej Vsesvitnoji prodovoljchoji prohramy OON [Ukraine will not restrict or ban the export of food for humanitarian purposes of the UN World Food Program] Available at: <https://agropolit.com/news/19430-ukrayina-ne-obmejuvatime-y-ne-zaboronyatime-eksport-produktiv-harchuvannya-dlya-gumanitarnih-tsiley-vsesvitnoyi-prodovolchoyi-programi-onn> (accessed 20 January 2021)
3. Mazaraki A., Meljnyk T. (2012) Menedzhment zovnishnjoeconomichnoji dijalnosti. [Management of Foreign Economic Activity]. Kyiv. (in Ukrainian)
4. Marchenko V.M., Nechajev O.L. (2019) Suchasni torghoveljni bar'jery vkhodu na zovnishni rynky [Modern trade barriers to entering foreign markets]. *Business Inform*, vol. 7 Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2019_7_5. (accessed 09 September 2020)
5. Lupenko, Yu.O., Pugachov, M.I., Dukhnytskyi, B.V., et al. (2015). Formuvannia globalnogo i regionalnogo rynkiv silskogospodarskoi syrovyny ta prodovolstva: monografiia [Formation of global and regional markets for agricultural raw and food: monograph]. Kyiv: NNTs "IAE" [In Ukrainian].

6. Shubravska O.V. (2016) Rozvytok aghroprodovoljchogho vyrobnyctva Ukrainy: zavdannja i vyklyky [Development of agri-food production of Ukraine: tasks and challenges]. *The Economy of Agro-Industrial Complex*. vol. 4. Available at: <http://eapk.org.ua/contents/2016/04/5> (accessed 22 September 2020)

7. Oficijnyj sajt Verxovnoji Rady Ukrainy (1991) Pro zovnishnjoekonomichnu dijalnistj : Zakon Ukrainy no. 959-XII [Law of Ukraine about Foreign Economic Activity]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (accessed 26 November 2020)

8. World Trade Statistical Review 2020 Available at: www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf (accessed 26 November 2020)

9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Zovnishnja torghivlja Ukrainy [Ukraine's foreign trade 2020] Statistical yearbook. Kyiv. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/06/Zov_torg.pdf (accessed 26 November 2020)

10. Aghrarnyj eksport Ukrainy – 2018-2020 roky: syrovyna, kharchova produkcija, zerno, roslynnictvo, molochka, tvarynnictvo [Agricultural exports of Ukraine – 2018-2020: raw materials, food products, grain, crop production, milk, livestock] Available at: <https://agropolit.com/spetsproekty/843-agrarniy-eksport-ukrayini--2015-2020-roki-sirovina-harchova-produktsiya-zerno-roslynnictvo-molochka-tvarinnictvo> (accessed 20 January 2021)

11. TOP-5 tovariv ukrajinsjkogho eksportu aghrarnoji produkciji do Kytaju [TOP-5 goods of Ukrainian exports of agricultural products to China] Available at: <https://landlord.ua/news/top-5-tovariv-ukrainskoho-eksportu-ahhrarnoi-produktsii-do-kytaju/> (accessed 20 January 2021)

12. Ukrajinsjka kurjatyna z'javytjsja na polycjakh v Japoniji [Ukrainian chicken will appear on the shelves in Japan] Available at: <https://u-food.org/uk/post/ukrainska-kuratina-zavitsa-na-policah-v-aponii> (accessed 20 January 2021)

13. 35 ukrajinsjkykh vyrobnykiv molochnoji produkciji otrymaly dozvil na eksport do Saudivskoj Araviji [35 Ukrainian dairy producers have received permits to export to Saudi Arabia] Available at: <https://u-food.org/uk/post/35-ukrainskih-virobnikiv-molocnoi-produkcii-otrimali-dozvil-na-eksport-do-saudivskoi-aravii> (accessed 20 January 2021)

УДК 331.3

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-15>

Стецевич А.І.

аспірант

Університет банківської справи

Stetsevich Andriy

Postgraduate Student

University of Banking

ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НАПРЯМУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Стецевич А. І. Характеристика зовнішньоекономічної діяльності як напрямку діяльності підприємств. У статті актуалізовано необхідність зовнішньоекономічної діяльності підприємства для зростання його конкурентного потенціалу завдяки підвищенню рівня якості товарів, подолання немитних бар'єрів, упровадження високих технологій. Зазначено законодавчі підстави здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами в Україні, окреслено зміст та принципи зовнішньоекономічної діяльності підприємства, наведено її класифікацію. Розглянуто, структуровано та проаналізовано механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств. Зазначено, що обов'язковою умовою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності є її ефективність, яка визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство для одержання такого результату. Виділено три основні стратегії виходу на зовнішній ринок: експортування, спільне підприємництво та пряме інвестування. Зазначено, що кожна зі стратегій виходу підприємства на зовнішній ринок має свої недоліки та безумовні переваги, які треба розглядати в контексті, насамперед, особливостей товару.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність підприємства, експорт, імпорт, міжнародна торгівля, світове господарство.

Стецевич А. И. Характеристика внешнеэкономической деятельности как направления деятельности предприятий. В статье актуализирована необходимость внешнеэкономической деятельности предприятия для роста его конкурентного потенциала благодаря повышению уровня качества товаров, преодолению нетаможенных барьеров, внедрению высоких технологий. Указаны законодательные основания осуществления внешнеэкономической деятельности предприятиями в Украине, определены содержание

и принципы внешнеэкономической деятельности предприятия, приведена ее классификация. Рассмотрен, структурирован и проанализирован механизм управления внешнеэкономической деятельностью предприятий. Отмечено, что обязательным условием принятия решения о ведении внешнеэкономической деятельности является ее эффективность, которая определяется путем сопоставления достигнутого экономического результата с затратами, которые понесло предприятие для получения такого результата. Выделены три основные стратегии выхода на внешний рынок: экспорт, совместное предпринимательство и прямое инвестирование. Отмечено, что каждая из стратегий выхода предприятия на внешний рынок имеет свои недостатки и безусловные преимущества, которые надо рассматривать в контексте, прежде всего, особенностей товара.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность предприятия, экспорт, импорт, международная торговля, мировое хозяйство.

Stetsevich Andriy. Characteristics of the international economic activity as an activity area of the enterprises. The materials of the article actualize the need for foreign economic activity of the enterprise to increase its competitive potential, by improving the quality of goods, overcoming duty-free barriers, the introduction of high technology. It is noted that the main information about the export sphere of business entities is the data of primary reporting. The legislative bases of foreign economic activity by enterprises in Ukraine are indicated, the content and principles of foreign economic activity of the enterprise are outlined, its classification is given. The mechanism of management of foreign economic activity of enterprises as a complex of administrative, economic, organizational, legal and motivational ways of harmonization of interests of the enterprise with interests of subjects of external environment by means of which, taking into account features of activity of the enterprise markets, the value of which is sufficient to ensure the costs of the enterprise for its operation and development. It is noted that a prerequisite for the decision to conduct foreign economic activity is its efficiency, which is determined by comparing the achieved economic result with the costs incurred by the company to obtain such a result. Emphasis is placed on the fact that the economic justification of decisions on the management of foreign economic activity of the enterprise is carried out by calculating various economic efficiency indicators: absolute, relative, structure indicators and efficiency of the enterprise. There are three main strategies for entering the foreign market: exports, joint ventures and direct investment. It is noted that each of the strategies of the company's entry into the foreign market has its drawbacks and unconditional advantages, which must be considered in the context, first of all, the characteristics of the product. It is determined that the management of export operations of the enterprise is carried out taking into account the results of the analysis of the market situation and trends, as well as taking into account the probable reaction of the market to decisions made by the company's management.

Key words: foreign economic activity of the enterprise, export, import, international trade, world economy.

Постановка проблеми. Сьогодні постійно визначаються орієнтири у діяльності підприємств, що забезпечували б йому найвищий рівень конкурентоспроможності та рентабельності. Одним із таких векторів є зовнішньоекономічна діяльність підприємств, що зумовлює постійний процес підвищення якості продукції, напрацювання диференційованих заходів конкурентної боротьби, формування різноманітних перспектив співпраці з міжнародними конкурентами тощо. Вітчизняні підприємства як ніколи потребують консультування та побудови стратегії зовнішньоекономічної діяльності, зважаючи на глобалізацію ринків, жорстку конкуренцію та зростання митних та немитних бар'єрів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні положення міжнародних відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств розглядалися дослідниками О. Мельник, В. Єрмаченко, С. Лобунською, О. Шкурупій, Ю. Козаком, О. Кузьміним, А. Фатенюк-Ткачук, А. Черепом, Й. Гессельом та ін. Велика кількість праць у цьому напрямі завжди потребуватиме сучасного бачення проблеми, оскільки умови діяльності підприємства всередині країни і за її межами є дуже динамічними.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є визначення теоретичних основ та практичних напрямів здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Завданнями дослідження є визначення

законодавчої бази здійснення експортно-імпоротної діяльності підприємств в Україні, виокремлення класифікації зовнішньоекономічних операцій, визначення механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств та формування пріоритетності завдань забезпечення ефективності зовнішньоекономічної діяльності та міжнародної співпраці.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовому господарстві останні десятиліття все активніше розвивається така специфічна форма міжнародних відносин, як світова (всесвітня) торгівля. На частку торгівлі припадає близько 80% усього обсягу міжнародних економічних відносин [1]. Світова (всесвітня, міжнародна, зовнішня) торгівля – це торгівля, яка передбачає переміщення товарів і послуг за межі державних кордонів; її ще можна трактувати як відносини країн із метою вивезення (експорту) та ввезення (імпорту) товарів і послуг.

Сьогодні більшість українських підприємств здійснює експортні операції. Основною інформацією про експортну сферу суб'єктів підприємницької діяльності є дані бухгалтерського обліку. Інформаційне забезпечення набуває як ніколи великої важливості та значущості у прийнятті управлінських рішень. Однак незбалансованість між бухгалтерським обліком і податковим обліком експортних операцій є причиною виникнення проблем в отриманні ефективних результатів фінансово-господарської діяльності [2].

Регулювання експортних операцій здійснює низка нормативно-правових документів, а саме:

- Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- Митний кодекс України;
- Податковий кодекс України та ін.

Відповідно до цього, поняття експорту можна розглядати з різних позицій. Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», експорт – це продаж товарів українськими суб'єктами господарської діяльності (у т. ч. з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [3]. При цьому термін «реекспорт» означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, раніше імпортованих на територію України [3].

За Митним кодексом України експорт (остаточне вивезення) – це митний режим, відповідно до якого українські товари випускають для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення [4]. Митний режим експорту можна застосувати до товарів, що призначені для вивезення за межі митної території України, та до товарів, що вже вивезені за межі цієї території та перебувають під митним контролем, за винятком товарів, заборонених до поміщення у цей митний режим відповідно до законодавства.

Із погляду Податкового кодексу України експорт – це операції виключно з вивезенням товарів (супутніх послуг) у митному режимі експорту або реекспорту [5].

Суб'єктом ЗЕД найчастіше виступає підприємство. Підприємством є господарюючий суб'єкт, який на основі використання економічних ресурсів виробляє і реалізує товари, виконує роботи, надає послуги. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою інтеграцією і кооперацією, експортом та імпортом товарів і послуг, виходом на зовнішній ринок. На рівні підприємства зовнішньоекономічна діяльність спрямована на укладання та виконання контрактів з іноземними партнерами.

Відмінності зовнішньоекономічної діяльності підприємства від внутрішньогосподарської полягають у тому, що зовнішньоекономічна діяльність здійснюється на валютній основі, регулюється спеціальними заходами держави. На зовнішньоекономічну діяльність

підприємства впливають рівень розвитку і стабільність національної економіки, система світових цін, а також правова система власної країни і правові системи країн, у яких підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність [2] (табл. 1).

Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність охоплює різні напрями її здійснення. Кожен вид і напрям зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів, що беруть участь у ній, включають широкий комплекс господарських, виробничих, правових, валютно-фінансових та інших відносин. Особливе місце серед них відводиться валютно-фінансовим відносинам.

Головними принципами управління ЗЕД підприємства є:

- запобігання затратам ресурсів, пов'язаних із виходом на світовий ринок конкурентоздатних продуктів;
- формування умов, коли враховуються інтереси підприємства та споживачів;
- створення і підтримка позитивного іміджу підприємства як надійного партнера. Управління ЗЕД на рівні підприємства здійснюється за допомогою застосування стратегічних, фінансових, організаційних, інфраструктурно-логістичних, інформаційно-маркетингових та виробничих інструментів.

Механізм управління ЗЕД – комплекс управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою чого з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується отримання прибутку від операцій на зарубіжних ринках, величина якого достатня для забезпечення витрат підприємства на його функціонування та розвиток (рис. 1).

Ефективний механізм управління ЗЕД пронизує весь процес менеджменту, а тому повинен містити такий комплекс заходів:

- 1) визначення макро- та мікроекономічних умов здійснення ЗЕД;
- 2) розроблення стратегії діяльності підприємства на зовнішньому ринку;
- 3) діагностика зовнішньоекономічного потенціалу підприємства;
- 4) реалізація вибраних зовнішньоекономічних напрямів;
- 5) оцінка ефективності ЗЕД;
- 6) регулювання якості реалізації зовнішньоекономічних напрямів;

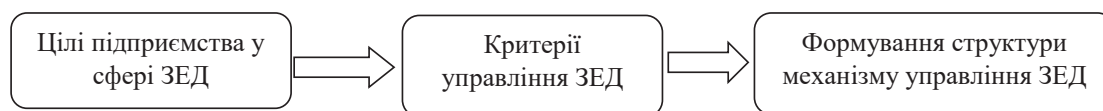


Рис. 1. Схема реалізації механізму управління ЗЕД [6]

Таблиця 1

Класифікація зовнішньоторговельних операцій

Ознака класифікації	Види зовнішньоторговельних операцій
За напрямами	Експортні, імпортні, реекспортні, реімпортні
За об'єктом	Купівля-продаж товарів, купівля-продаж послуг, купівля-продаж науково-технічної продукції
За методом торгівлі	Прямі, непрямі (через посередників)
За формою розрахунків	Грошова форма, зустрічна компенсаційна торгівля

7) прийняття управлінських рішень з усунення негативних відхилень із метою підвищення прибутковості зовнішньоекономічної діяльності.

Обов'язковою умовою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є її ефективність, яка визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство для одержання такого результату. На стадії планування виходу на зовнішні ринки визначення рівня ефективності зумовлює ступінь зацікавленості виходу підприємства на конкретні ринки щодо закупівлі або продажу певних товарів (послуг). На стадії безпосереднього ведення зовнішньоекономічної діяльності показники її ефективності дають змогу визначати негативні тенденції, які слугують індикатором для прийняття певних управлінських рішень щодо необхідності усунення негативних чинників, а в разі неможливості їх усунення – відмови від такої діяльності.

Основною метою підприємства на ринку є отримання максимального прибутку за мінімальних витрат. Досягти такого результату можна тільки прийняттям ефективних управлінських рішень.

Економічне обґрунтування прийнятих рішень щодо управління ЗЕД підприємства здійснюється шляхом розрахунку різноманітних економічних показників ефективності. Дані показники поділяються на чотири основні групи:

1. Абсолютні показники (обсяг експорту, обсяг імпорту, обсяг накладних витрат на експорт/імпорт, середній залишок коштів, кількість отриманих реклаमाцій, сума рекламацій, кількість задоволених рекламацій, обсяг використання торговельної марки фірми, обсяг експорту нових товарів).

2. Відносні показники (індекси динаміки: індекс вартості, індекс фізичного обсягу, індекс ціни, індекс кількості; коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту: за вартістю, за фактичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції).

3. Показники структури (товарна структура експорту або імпорту, географічна структура експорту або імпорту, структура накладних витрат на експорт або імпорт).

4. Показники ефективності експортно-імпортної діяльності (валютна ефективність експорту/імпорту, ефективність експорту/імпорту, середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції, коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій, ефективність експорту/імпорту) [7].

Вихід підприємства на зовнішні ринки зазвичай є тривалим еволюційним процесом, що вимагає обґрунтованих форм присутності і стратегій виходу на нього. Міжнародна бізнесова практика виділяє три основні стратегії виходу на зовнішній ринок: експорт, спільне підприємництво, пряме інвестування.

Після вибору найбільш адекватного конкурентним перевагам та потенціалу фірми зарубіжного ринку логічно постає питання щодо форм присутності на цьому ринку, а отже, і стратегій виходу на нього. Міжнародна бізнес-практика виділяє три основні стратегії виходу на зовнішній ринок:

- експортування;
- спільне підприємництво;
- пряме інвестування [8].

У разі стратегії експортування виробництво залишається на національній території, що має свої недоліки та переваги. Спільне підприємництво та пряме інвестування потребують уже організації виробництва за кордоном.

Експорт – вивіз за кордон товарів, які продані іноземним покупцям для їх безпосереднього споживання, продажу або для перероблення.

Непрямої експорт – продаж товарів на зовнішньому ринку за допомогою незалежних маркетингових посередників.

Прямої експорт – продаж товарів на зовнішньому ринку самостійно.

Спільне підприємництво – об'єднання зусиль партнерів щонайменше з двох країн для організації спільної комерційної справи.

Пряме інвестування – розміщення капіталу у власні закордонні складальні або виробничі підприємства, збутові філії.

Кожна з розглянутих вище стратегій виходу підприємства на зовнішній ринок має свої недоліки та безумовні переваги, які треба розглядати в контексті, насамперед, особливостей товару. Водночас доцільно зіставити стратегії за такими критеріями:

- контроль ринку (близькість до споживача, можливість швидко реагувати на зміни потреб, контролювати тенденції попиту та пропонування);
- гнучкість (можливість швидко й адекватно адаптувати діяльність до елементів бізнес-середовища, що змінюються);
- ресурсні вимоги (необхідність мати певну кількість фінансових, матеріальних та трудових ресурсів для організації та розвитку діяльності);
- ризик (загроза виникнення непередбачених утрат очікуваного прибутку, доходу або майна, коштів у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності або іншими обставинами);
- причетність до міжнародного маркетингу (необхідність та ступінь використання концепції міжнародного маркетингу в організації діяльності підприємства). Критерієм вибору способу виходу на світовий ринок служить мінімізація витрат на здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Окрім того, підприємству необхідно мати інформацію щодо валютно-фінансових, правових аспектів виходу на світовий ринок, кон'юнктури світового ринку, системи цін і визначати ефективність здійснення експортно-імпортних операцій [7].

Висновки. Як будь-яка діяльність, ЗЕД підприємства має свої власні мотиви здійснення та виходу на зовнішній ринок з урахуванням інтересів національної економіки, регіону розміщення підприємства, специфіки діяльності компанії, мінливих споживчих уподобань, а також тенденцій світових ринків. Водночас не слід залишати поза увагою й чинники, які ставлять під сумнів доцільність виходу підприємства на зовнішні ринки.

Управління експортними операціями підприємства здійснюється з огляду на результати аналізу ринкової ситуації та тенденції її зміни, а також з урахуванням імовірної реакції ринку на рішення, що приймаються керівництвом підприємства. У результаті аналізу управління експортними операціями підприємства необхідно розробити рекомендації щодо вдосконалення експортної діяльності на базі дослідження основних напрямів розвитку з огляду на існуючий ресурсний потенціал підприємства.

Список використаних джерел:

1. Проект національної стратегії розвитку експорту України. *База даних українських експортерів*. URL: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/zed/strategy/ukr/4589.html> (дата звернення: 28.12.2020).
2. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини : навчальний посібник. Київ : Знання, 2006. 407 с.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ (за змінами і доповненнями). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 30.12.2020).
4. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI (зі змінами і доповненнями). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 30.12.2020).
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 30.12.2020).
6. Волкова І.А., Гірчук І.В. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2010. № 3(53). С. 53–55.
7. Кузьмін Є.О., Мельник О.Г. Процесно-структуроване управління експортно-імпортною діяльністю підприємств. 2014. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/27671/1/082-129-129.pdf> (дата звернення: 29.12.2020).
8. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник ; Університет ДФС України. Ірпінь, 2019. 410 с.

References:

1. Proekt natsionalnoi stratehii rozvytku eksportu Ukrainy. URL: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/zed/strategy/ukr/4589.html> (accessed 28 December 2020).
2. Kozyk, V.V. (2006) Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny [International Economic Relations]: Navchalnyi posibnyk. K.: Znannia, 407 s.) (in Ukrainian)
3. Zakon Ukrainy «Pro zovnishnoekonomichnu diialnist» (vid 16.04.91 r., № 959-KhII (iz zminamy i dopovnenniamy). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. (accessed 30 December 2020).
4. Mytnyi kodeks Ukrainy (vid 13.03.2012 r., № 4495-VI (iz zminamy i dopovnenniamy)). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. (accessed 30 December 2020).
5. Podatkovyi kodeks Ukrainy (vid 02.12.2010 r., № 2755-VI). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. (accessed 30 December 2020).
6. Volkova, I.A. (2010) Metodyka analizu eksportno-importnykh operatsii v diialnosti pidpriemstv [Methods of analysis of export-import operations in the activities of enterprises] *Visnyk ZhDTU. Ekonomichni nauky*. no. 3 (53). pp. 53-55.
7. Kuzmin, Ye. O., Melnyk, O. H. (2014) Protsesno-strukturovane upravlinnia eksportno-importnoi diialnistiu pidpriemstv [Process-structured management of export-import activities of enterprises] URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/27671/1/082-129-129.pdf>. (accessed 29 December 2020).
8. Hrebelnyk O. P. (2019) Osnovy zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Fundamentals of foreign economic activity]. Irpin: Universytet DFS Ukrainy. (in Ukrainian)

Табенська О.І.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
готельно-ресторанної справи та туризму
Вінницький національний аграрний університет

Tabenska Oksana

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at the Department of Management
Foreign Economic Activity,
Hotel and Restaurant Business and Tourism
Vinnitsia National Agrarian University

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР У ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ

Табенська О.І. Особливості діяльності інтегрованих структур у галузі туризму. У статті проаналізовані особливості діяльності інтегрованих структур у галузі туризму, стратегії активного впливу на зовнішнє середовище (горизонтальна і вертикальна інтеграція, концентрична і конгломератна диверсифікація). Розглянуто стратегію горизонтальної інтеграції: придбання, злиття з підприємством або основним конкурентом, що діє в іншому сегменті ринку. Проаналізовано стратегію вертикальної інтеграції, яка свідчить, що підприємство розширюється в напрямках діяльності, пов'язаних із просуванням товару на ринок. Досліджено стратегії розвитку туризму у Вінницькій області, запропоновано проектну модель відносин у туристично-рекреаційному кластері «Вінниччина». Об'єднавши зусилля влади, громадськості, бізнесу, можна збільшити попит на туристичні продукти.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційні процеси, стратегії розвитку, готелі, ресторани, туристична сфера, конкурентоспроможність, кластер.

Табенская О.И. Особенности деятельности интегрированных структур в области туризма. В статье проанализированы особенности деятельности интегрированных структур в области туризма, стратегии активного воздействия на окружающую среду (горизонтальная и вертикальная интеграция, концентрическая и конгломератная диверсификация). Рассмотрены стратегии горизонтальной интеграции: приобретение, слияние с предприятием или основным конкурентом, действующим в другом сегменте рынка. Проанализирована стратегия вертикальной интеграции, которая гласит, что предприятие расширяется в направлении деятельности, связанной с продвижением товара на рынок. Исследованы стратегии развития туризма в Винницкой области, предложена проектная модель взаимоотношений в туристско-рекреационном кластере «Винниччина». Объединив усилия власти, общественности, бизнеса, можно увеличить спрос на туристические продукты.

Ключевые слова: интеграция, интеграционные процессы, стратегии развития, гостиницы, рестораны, туристическая сфера, конкурентоспособность, кластер.

Tabenska Oksana. Features of the activities of integrated structures in the field of tourism. The article analyzes the strategies of active influence on the external environment (horizontal integration, vertical integration, concentric and conglomerate diversification), realized through various forms of associations, connections and transactions. The strategy of horizontal integration, which is carried out when there is an acquisition or merger with an enterprise or the main competitor operating in another segment of the market, is considered. Also analyzed is the strategy of vertical integration, which shows that the company is expanding in the areas of activity associated with the promotion of the product on the market. Purpose is to study the innovative trends of tourism development, the advantages of creating an innovative cluster model for the development of regions based on synergistic effects, general development strategies, growth strategies: market expansion, diversification, vertical, horizontal integration. The hotel and restaurant business is explored as the main component of the tourism industry. It is noted that the hotel and restaurant business contains a complex of services for tourists and is a key factor determining the prospects for tourism development. It is noted that in order to successfully solve a complex of tasks for the maintenance of guests, management of institutions with the preservation of strong competitive positions need to master the professional knowledge and constantly improve them. Clusters in the field of hotel business, which can be formed on the basis of self-organization as a result of natural integration and cooperation in relation to the provision of placement services,

or through strategic planning, carried out by regional or sectoral (corporate) management bodies, are analyzed. It is thanks to the cooperation of state authorities, scientific and research institutions, travel agencies, hotel and restaurant complexes, information and tourist centers, transport companies, banking institutions, and insurance companies increasing the competitiveness of enterprises and organizations and there is a synergistic effect.

Key word: cluster, tourist operators, global problems of humanity, innovative cluster model synergistic effect, integration, integration processes.

Постановка проблеми. На сучасному етапі проблемі економічного районування належить особливе місце в теорії регіональної організації праці. Це пов'язано з тим, що комплексність розвитку окремих галузей, міжгалузевих утворень, господарських центрів у складі економічних районів виступає важливою закономірністю і необхідною рисою ефективної територіальної організації виробництва в межах загальної тенденції – регіоналізації суспільних процесів.

Зарубіжний досвід свідчить, що більше уваги необхідно приділяти використанню місцевих науково-дослідницьких організацій та їх інтеграції у сприяння розвитку нових сфер бізнесу і стартапів.

План розвитку економічного району складається із трьох взаємопов'язаних елементів: концепції розвитку, стратегічної програми і оперативних планів, які в сукупності становлять одне ціле і пов'язані між собою. Особливу увагу звертаємо на підвищення ефективності й конкурентоспроможності господарства економічного району.

Ефективний розвиток територій можливий за умови створення інтегрованих структур. Об'єднання у кластерні мережі дає змогу використати інноваційний потенціал регіону, удосконалити якість туристичних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для підвищення конкурентоспроможності підприємств туристичної сфери необхідно досліджувати сутність бізнес-процесів, практичний досвід господарської діяльності інтегрованих структур, які створюють сприятливі умови для виробництва та реалізації продукції, надання послуг та економічного розвитку регіону та країни загалом.

Наукові розробки із проблем розвитку інтегрованих структур здійснені такими відомими вченими, як С.П. Азізов, В.Г. Андрійчук, Г.Д. Антонов, В.А. Баєв, Є.В. Балацький, В.К. Збарський, В.В. Зіновчук, Т.О. Зінчук, П.К. Каніський, С.М. Кваша, М.Ю. Коденська, М.Й. Малік, О.Й. Пасхавер, О.А. Родіонова, П.Т. Саблук, С.А. Стасіневич, О.Г. Шпикуляк, і є важливою теоретико-методологічною базою для подальших досліджень.

Український вчений-економіст А.Г. Мазур досліджує проблематику економічного районування в сучасному регіональному вимірі та управління в регіональних економічних системах.

Програма для України з розширення прав і можливостей на місцевому рівні, підзвітності та розвитку U-LEAD із Європою розглядає регіональні полюси зростання, розуміння інструменту, аналіз передумов його успіху і виявлення принципів для можливості перенесення в український контекст.

Промислово-туристичний кластер як одну з форм територіально-галузевих організації регіону досліджує І. Маркович, обґрунтовує доцільність створення туристичного кластера як форми посилення конкурентних переваг регіону А. Теребух.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження сталого соціально-економічного розвитку регіонів. Головним чинником, що визначає добробут міста або регіону, стає також рівень розвитку регіональної інфраструктури. Варто зазначити, що регіональний розвиток є прерогативою не лише регіональних, але й державних органів влади і рівнів управління. Особливу увагу звертаємо на підвищення ефективності й конкурентоспроможності господарства економічного району.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіонів, підвищення їхньої конкурентоспроможності неможливі без подолання проблем міжрегіональних відмінностей, ліквідації кризових явищ і відсталості у розвитку окремих територій країни. Під час управління економічним розвитком окремого регіону доцільно виділяти всі вищенаведені відносно самостійні цілі і здійснювати моніторинг їх досягнення.

На постіндустріальній стадії розвитку міста або регіону головним чинником, що визначає його добробут, стає рівень розвитку регіональної інфраструктури. Наскільки розвинені дороги, зв'язок, житловий сектор, сфера послуг і індустрія розваг, наскільки доступні офісні приміщення, наскільки низький рівень злочинності і забезпечено місто кваліфікованими кадрами – все це визначає потенціал розвитку постіндустріального регіону.

Наскільки вся інфраструктура регіону здатна прийняти новий вигляд бізнесу і нових людей, наскільки швидко й ефективно може вся регіональна інфраструктура пристосуватися до нових умов – усе це визначає потенціал постіндустріального розвитку [1, с. 1–10].

План розвитку економічного району складається із трьох взаємопов'язаних елементів: концепції розвитку, стратегічної програми й оперативних планів, які в сукупності становлять одне ціле і пов'язані між собою. Пропонований план розвитку містить п'ять найважливіших розділів, таких як: організація і розвиток економіки економічного району; розвиток інфраструктури; охорона навколишнього середовища; розвиток людських ресурсів і матеріальних зв'язків; регіональний менеджмент і маркетинг, транскордонне співробітництво. Головні «точки росту» для ефективного розвитку підприємств та організацій економічного району відображені на рис. 1.

Особливу увагу звертаємо на підвищення ефективності й конкурентоспроможності господарства економічного району. Основу реалізації цього напрямку становлять конкурентоспроможні й готові до розвитку підприємства та організації [2, с. 97–104].

Регіональний розвиток є прерогативою не лише регіональних, але й державних органів влади і рівнів управління; він передбачає міжвладні відносини, які ґрунтуються на адекватному поділі повноважень і співробітництві. Тому в результаті регіоналізації не має

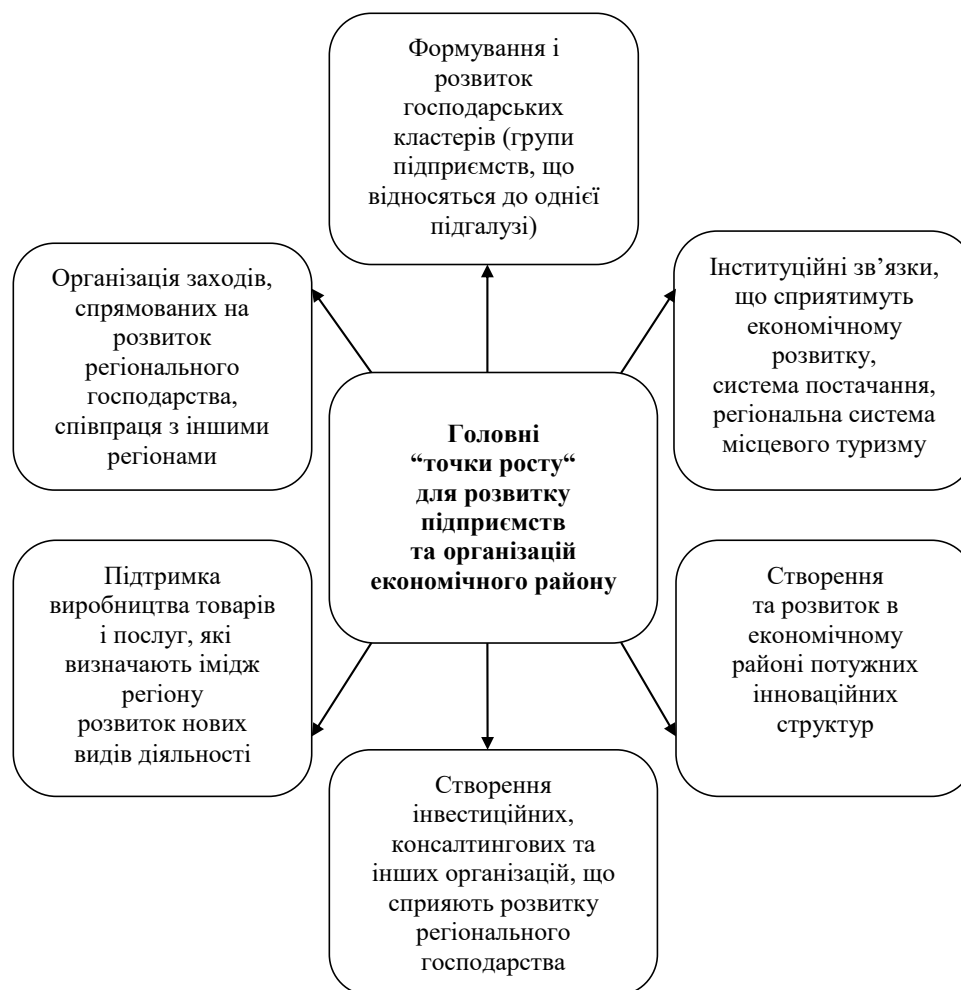


Рис. 1. Головні «точки росту» для ефективного розвитку підприємств та організацій економічного району

Джерело: сформовано автором на основі [2, с. 97–104]

послаблюватися і роль базових територіальних громад як рівня, найбільш наближеного до потреб населення. Іншими словами, регіон як мезорівень управління слід розглядати з погляду функцій, які він виконуватиме як доповнення до відповідного місцевого і центрального уряду, а не навпаки [3, с. 11–19].

Подільський економічний регіон має вигідне економічно-географічне положення, що визначається його сусідством із промислово розвиненим центральним регіоном, Поліським, Карпатським, Південним економічними регіонами та Республікою Молдовою. Його територією проходять важливі автомобільні та залізничні магістралі. Це сприяє розвитку тісних економічних зв'язків з усіма головними центрами України – Києвом, Одесою, Львовом, Івано-Франківськом, Чернівцями та Дніпровськими центрами – Дніпропетровськом та Запоріжжям.

На думку дослідників, великі перспективи в регіоні Поділля має розвиток біотехнологічної індустрії, виробництво лабораторного та спеціального промислового обладнання, виробництво екологічно чистих харчових продуктів, впровадження нових рекреаційних та оздоровчих технологій на основі high-tech кластерів.

Регіон має також великі туристично-рекреаційні можливості, використання яких може бути покращено шляхом формування кластерів сільського зеленого туризму, виробництва народних промислів. Завдяки присутності в регіоні кваліфікованих трудових ресурсів, сировини для виробництва будівельних матеріалів є великі можливості для формування потужних будівельних кластерів, які можуть залучати як великі, так і малі та середні підприємства для будівництва як у регіоні, так і за його межами [4, с. 1].

2020 рік став викликом для всієї світової економіки, яка за останні понад півстоліття пережила найбільше потрясіння, зумовлене глобальною надзвичайною ситуацією. Пандемія COVID-19 із самого початку найсуттєвіше вдарила по сфері подорожей: за даними Всесвітньої туристичної організації, за 10 місяців 2020 року падіння міжнародних прибуттів становило 72% порівняно з минулим роком і відкинуло галузь до рівня 1990 року.

Туристична пропозиція міста змогла швидко переорієнтуватися на запити мандрівників у реаліях карантину. Так, помітно збільшилася кількість дегустацій та гастротурів з акцентом на стравах подільської кухні. Вінницькі гіді запровадили нові формати екскурсій

на теплоходах і велосипедах, використавши потенціал рекреаційних та природних зон міста, що особливо популярно в часи карантину [5, с. 1].

У ситуації, яка існує на сучасному етапі, потрібно аналізувати різноманітні види ризиків, які виникли, і створювати ефективні техніки та інструменти для розвитку та вдосконалення діяльності.

Девід Алєн пропонує виконання роботи розподілити на п'ять окремих стадій: окреслити всі проблеми, на які потрібно звернути увагу; з'ясувати їх суть і вирішити, які кроки зробити; організувати результати, які ми отримаємо; розглянути, які альтернативні варіанти існують; створити програму дій.

Стівен Кові аналізує шість відомих нам парадигм взаємодії, але на особливу увагу заслуговують думки у форматі «виграш/виграш». «Виграш/виграш» – це особливий настрій серця й розуму, спрямований на постійний пошук взаємної вигоди у всіх взаємодіях людей. «Виграш/виграш» означає, що всі домовленості й рішення обопільно вигідні і задовольняють обидві сторони. Приймаючи рішення на кшталт «виграш/виграш», обидві сторони бувають задоволені й не порушують прийнятого плану дій.

Мислення у форматі «виграш/виграш» – це звичка міжособистісного лідерства. Воно передбачає використання в наших взаєминах з іншими всіх унікальних властивостей людини: самосвідомості, уяви, совісті й незалежної волі. До нього належать взаємне навчання, взаємний вплив і взаємна вигода.

Суть таких переговорів полягає в тому, щоб відокремити людину від проблеми, сфокусуватися на інтересах, а не на позиціях, виробити взаємовигідні варіанти і наполягати на об'єктивних критеріях – зовнішніх еталонах або принципах, на які погоджуються обидві сторони [6, с. 39–40].

Розподіл стратегій адаптації на види відповідає виділеним класифікаційним ознакам адаптивності (пасивна/активна). Так, її можна поділити на види: стратегії пасивного виживання, які використовують наявні можливості та є типовим способом дій для підприємства у стабільному та передбачуваному середовищі; стратегії активного виживання підприємства, що спрямовані на активний пошук та ефективне використання можливостей.

Стратегії активного впливу на зовнішнє середовище відповідають і включають дії з активного пошуку та створення нових можливостей для інноваційного розвитку підприємства. Такі стратегії реалізуються за рахунок інновацій, стратегічних компетенцій та знань.

Стратегії активного впливу на зовнішнє середовище (горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, концентрична та конгломератна диверсифікація). Стратегія горизонтальної інтеграції здійснюється, коли відбувається придбання або злиття з підприємством або основним конкурентом, що діє в іншому сегменті ринку. Стратегія вертикальної інтеграції свідчить, що підприємство розширюється в напрямках діяльності, що пов'язані з просуванням товару на ринок [7, с. 251–256].

Дослідження зарубіжного досвіду поєднання стратегії кластерної компетенції, яка впроваджується землею Бранденбург у Німеччині та РПЗ (регіональних полюсів зростання) привело до регіональної та про-

сторової конкретизації кластерного підходу. Це дало змогу практично впроваджувати кластерний підхід на місцевому рівні, а також зосередити акцент з урахуванням конкретної ситуації на наявних локальних конкурентних потенціалах.

Теоретичне обґрунтування підходу полюсів зростання полягає в тому, що економічний розвиток відбувається не в усіх місцях одночасно, а натомість на територіях, в яких уже з'явилися конкурентоспроможні галузі і послуги і де вони забезпечують «ефект перетікання» завдяки посиленню прямих і зворотніх ділових зв'язків із прилеглими територіями.

Окрім посилення агломераційних ефектів від концентрації економічного і трудового потенціалу в конкретному регіоні або локації, модель РПЗ (регіональних полюсів зростання) також спрямована на створення синергії з прилеглими сільськими територіями і територіями так званого вторинного зростання. Полюси зростання розглядаються як відправна точка, з якої бере початок розвиток [8, с. 17].

Вінниччина – сучасний регіон, економіка якого динамічно розвивається та має низку ринкових переваг, таких як: тривалі промислові традиції, розвинута інженерна і транспортна інфраструктура, потужна освітня база, наукові школи, які працюють у сфері інформаційних технологій, інженерії, медицини. Мережа автомобільного та залізничного сполучення поєднує Вінницю із морськими портами Чорного та Азовського морів.

Крім того, Вінниця розташована на перетині двох європейських автомобільних маршрутів – E50 і E583. Залучення інвестицій в область і місто щороку зростає. Саме задля цього міська влада впродовж останніх років активно працює над залученням інвесторів і розвитком промислового сектору.

Для подальшого нарощування інвестиційної привабливості регіону Вінницька міська рада затвердила Маркетингову стратегію міста, яку було розроблено за участі Проекту ПРОМІС. Її активне впровадження за рахунок комплексного підходу до просування бренду цієї території, промоції Вінницької міської об'єднаної територіальної громади, ефективного розвитку туризму та готельно-рестораногої справи передбачено у 2021 році.

Туристи та місцеві мешканці мають змогу ознайомитися з цікавими туристичними атракціями Вінницької області.

Проектна модель відносин у туристично-рекреаційному кластері «Вінниччина» відображена на рис. 2.

Проект ПРОМІС, підтримавши створення стратегічних програм і незамінних інструментів промоції міста й долучившись до запровадження нових стандартів залучення та супроводу інвесторів, забезпечив помітний внесок у зростання інвестиційної привабливості не лише Вінниці, а й України [9, с. 1].

Висновки. У статті досліджені елементи розвитку сфери туризму в подільському економічному районі. туристично-рекреаційний кластер «Вінниччина», проектна модель відносин в якому, запропонована в цьому дослідженні, забезпечить підвищення конкурентоспроможності регіону та об'єднає управлінський, науково-дослідний сектор, готелі, ресторани, туристичні фірми, музеї, фестивалі, виставки, ярмарки, зоопарки, планетарій, замки та інші структури.



Рис. 2. Проектна модель відносин у туристично-рекреаційному кластері «Вінниччина»

Джерело: розроблено автором

Також кластерний механізм покращує рівень життя населення, підвищує конкурентоспроможність бізнесу, розташованого на певній території, підтримує ефективний бізнес-клімат, який збільшує переваги задіяних компаній та забезпечує перехід до комплексного використання потенціалу всієї держави.

Важливим напрямом для подальших досліджень є удосконалення діяльності туристичної сфери в умовах пандемій та стихійних лих. Потужні зарубіжні компанії намагаються передбачити можливі виклики і диверсифікувати власне виробництво, реалізацію продукції та надання послуг.

Список використаних джерел:

1. Бурдун А.В. Цілі та критерії соціально-економічного розвитку регіону. *Державне будівництво*. 2008. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2008_1_37. (дата звернення: 20.01.2021).
2. Калетник Г.М., Мазур А.Г., Кубай О.Г. Розвиток організаційно-функціональних структур правління в регіональних економічних системах : монографія. Вінниця: Вінницька газета, 2009. 188 с.
3. Мазур А.Г. Проблематика економічного районування в сучасному регіональному вимірі. *Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету*. 2011. № 2 (53). Т. 3. С. 11–19. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2008_1_37. (дата звернення: 24.01.2021).
4. Подільський економічний регіон. *Українські кластери*. URL: <https://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/2005-study/podillya-economicregion/> (дата звернення: 24.01.2021).
5. Туристичний потік до Вінниці під час карантину впав більш ніж наполовину. URL: <https://www.vmr.gov.ua/Lists/CityNews/ShowNews.aspx?ID=7635> (дата звернення: 9.01.2021).
6. Ефективно вчуся, застосовую техніки і інструменти. Когнітивний інтелект / упоряд. : ООО “Смарт Ридинг”; пер. з рос. О. Ткаченко. Дніпро: Моноліт, 2019. 224 с. (Серія “Рік особистої ефективності”).
7. Полінкевич О.М. Стратегії управління економічною безпекою підприємств. *Економічний форум*. 2018. № 2. С. 251–256.
8. Велтрінг Ф. Регіональні полюси зростання. Розуміння інструменту, аналіз передумов його успіху і виявлення принципів для можливості перенесення в український контекст. Київ: Мезопартнетр, 2019. 24 с. URL: http://ck-oda.gov.ua/docs/2019/30052019_2.pdf (дата звернення: 15.01.2020).
9. Стратегії соціального партнерства. Проєкт міжнародної технічної допомоги “Партнерство для розвитку міст” (Проєкт ПРОМІС). URL: <http://pleddg.org.ua/ua/> (дата звернення: 20.01.2021).

References:

1. Burdun A. (2008) Tcili ta kryterii socialno-ekonomichnogo rozvytku regionu [Goals and criteria of socio-economic development of the region]. *State Construction*, no. 1. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2008_1_37. Retrieved from: (accessed 22 November 2020).
2. Kaletnik G.M., Mazur A.G., Kubai O.G. (2009) Rozvytok orhanizatsiino-funktsionalnykh strukturu pravlinnia v rehionalnykh ekonomichnykh systemakh [Development of organizational and functional structure of government in regional economic systems]. Vinnytsia: Vinnytska hazeta. (in Ukrainian).
3. Mazur A.G. (2011) Problematyka ekonomichnoho raionuvannia v suchasnomu rehionalnomu vymiri [Problems of economic zoning in the modern regional dimension]. *Zbirnyk naukovykh prats Vinnytskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu*, no. 2 (53), pp. 11–19. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2008_1_37. Retrieved from: (accessed 24 November 2020).
4. Podilskyi ekonomichnyi rehion (2011) [Podolsk economic region]. *Ukrainski klastery*. Available at: <https://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/2005-study/podillya-economicregion/> Retrieved from: (accessed 24 November 2020).
5. Turystychnyi potik do Vinnytsi pid chas karantynu vpav bilsh nizh napolovynu (2020) [The tourist flow to Vinnytsia during the quarantine fell by more than half]. Available at: <https://www.vmr.gov.ua/Lists/CityNews/ShowNews.aspx?ID=7635> Retrieved from: (accessed 9 January 2021).
6. Efektyvno vchusia, zastosovuiu tekhniky i instrumenty. Kohnityvnyi intelekt (2019) [I study effectively, apply techniques and tools. Cognitive intelligence] / uporiad. : ООО “Smart Rydynh”; per. z ros. O. Tkachenko. Dnipro: Monolit. 224 p. (Seriiia “Rik osobystoi efektyvnosti”). (in Ukrainian).
7. Polinkevych O.M. (2018) Stratehii upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstv [Strategies for managing the economic security of enterprises]. *Ekonomichnyi forum*, no. 2, 251 – 256.
8. Veltrinh F. (2019) Rehionalni poliusy zrostantia [Regional growth poles.]. Kyiv: Mezopartnetr, 24 p. Available at: http://ck-oda.gov.ua/docs/2019/30052019_2.pdf Retrieved from: (accessed 15 January 2020).
9. Stratehii sotsialnoho partnerstva (2020) [Strategies of social partnership]. *Proiekt mizhnarodnoi tekhnichnoi dopomohy “Partnerstvo dlia rozvytku mist” (Proiekt PROMIS)*. Available at: <http://pleddg.org.ua/ua/> Retrieved from: (accessed 20 January 2021).

Тараненко О.С.

здобувач кафедри економічної кібернетики,
бізнес-економіки та інформаційних систем

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Taranenko Oleksii

Postgraduate Student at Department of Economic Cybernetics,
Business Economics and Information Systems,
Higher Educational Institution of Ukoopspilka
“Poltava University of Economics and Trade”
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2820-6054>

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПОШТОВИХ ТА КУР'ЄРСЬКИХ СЛУЖБ

Тараненко О.С. Управление рисками почтовых та кур'єрських служб. На сучасному етапі розвитку України проблема управління ризиками та їх коректного оцінювання займає провідні позиції практично в усіх сферах господарювання. Сучасні економічні умови, у яких зараз функціонують компанії, характеризують невизначеність і змінність зовнішнього середовища. У поштової та кур'єрській галузі зростає значення формування способів вирішення проблем настання ризикових ситуацій. Установлено, що управління ризиками поштових та кур'єрських служб повинне базуватися на принципах, що відповідають міжнародним стандартам, здійснюватися на основі застосовуваних у сучасних умовах методів оцінювання ризиків, передбачати реалізацію відповідної стратегії, здатної забезпечити високий рівень ефективності прийнятих рішень. Управління ризиками включає ідентифікацію потенційних загроз, структурування їх масиву, визначення кроків щодо зниження впливу можливих негативних подій, оцінку значущості відповідних наслідків тощо. Статтю присвячено дослідженню управління ризиками поштових та кур'єрських служб. Предметом дослідження є кур'єрські та поштові служби, що надають послуги експрес-доставки. На основі дослідження сформовано класифікацію ризиків, проведено кількісний та якісний аналіз існуючих ризиків поштової галузі, здійснено оцінку, моделювання ризиків та управління ним під час ухвалення рішень, запропоновано заходи щодо мінімізації їх наслідків.

Ключові слова: управління ризиками, поштові та кур'єрські служби, конкуренція, поштові оператори, антикризові заходи.

Тараненко А.С. Управление рисками почтовых и курьерских служб. На данном этапе развития Украины проблема управления рисками и их правильной оценки занимает лидирующие позиции практически во всех сферах управления. Нынешние экономические условия, в которых работают компании, характеризуют неопределенность и меняющиеся условия. В почтовой и курьерской отрасли возрастает важность формирования путей решения проблем рискованных ситуаций. Установлено, что управление рисками почтовых и курьерских служб должно основываться на принципах, соответствующих международным стандартам, осуществляться на основе методов оценки рисков, используемых в современных условиях, для обеспечения реализации стратегии, способной обеспечить высокий уровень эффективности принимаемых решений. Управление рисками включает выявление потенциальных угроз, структурирование их массива, определение шагов по снижению воздействия возможных негативных событий, оценку значимости соответствующих последствий и т. д. Статья посвящена изучению управления рисками почтовых и курьерских служб. Предметом исследования являются курьерские и почтовые службы, предоставляющие услуги экспресс-доставки. На основе исследования сформирована классификация рисков, проведен количественный и качественный анализ существующих рисков почтовой отрасли, проведена оценка, моделирование рисков и управления ими при принятии решений, предложены меры по минимизации их последствий.

Ключевые слова: управление рисками, почтовые и курьерские услуги, конкуренция, почтовые операторы, антикризисные меры.

Taranenko Oleksii. Risk management of postal and courier services. At the current stage of Ukraine's development, the problem of risk management and its correct assessment occupies a leading position in almost all areas of management. The modern economic conditions in which companies currently operate, characterize the uncertainty and variability of the external environment. Managing the threats and opportunities to organisations within acceptable limits is the essence of risk management. The principles of risk management are identifying, measuring and preparing for any events that could interfere with the organisation's plans. Enterprise risk management (ERM) is a strategy that applies these concepts across the whole organisation. Therefore, the importance of developing ways to manage risk in the postal and courier industries is growing. It is established, that the risk management of postal

and courier services should be based on principles, that meet international standards, be carried out on the basis of modern risk assessment methods and provide the implementation of appropriate strategies that can ensure high efficiency of decisions. Risk management includes the identification, quantification and the structure of potential threats, identifying steps to reduce the impact of possible adverse events, assessing the significance of the relevant consequences, etc. The goals of risk management are to increase the sustainability of business development (production of anti-fragility), reduce the probability of losing part or all of the value of the business. The risk management process is a systematic work on risk analysis, development and adoption of appropriate measures to minimize it. Running a business is managing risk. This article is devoted to the study of risk management of postal and courier services with the focus on express delivery. As a result of the study the risks were classified, a quantitative and qualitative analysis of the existing risks were undertaken, a risk assessment was carried out, the risk management and the risk decision making were modelled and measures proposed to minimize the consequences.

Key words: risk management, postal and courier services, competition, postal operators, anti-crisis measures.

Постановка проблеми. Управління ризиками в умовах прискореного процесу глобалізації та кризи світової економіки, обтяженої пандемією, потребує нових підходів, у тому числі здатних протидіяти викликами VUCA світу. Перед поштовими операторами в Україні виникла необхідність створити систему управління ризиками, визначити існуючі ризики та сформулювати заходи щодо мінімізації їх наслідків.

Створення ризик-менеджменту (ERM) – це створення культури, компетенцій та практик, інтегрованих із процесами стратегічного планування й управління ефективністю, на які компанія покладається під час формування, збереження і реалізації вартості бізнесу.

Цілі управління ризиками – підвищення стійкості розвитку бізнесу (вироблення антихрупкості), зниження ймовірності втрати частини або всієї вартості бізнесу.

Завдання управління ризиками: забезпечення безпеки бізнесу, зростання вартості компанії, конкурентоспроможності та привабливості компанії для потенційних інвесторів, оцінка можливих відхилень фінансових результатів від бюджету.

Керувати бізнесом – це керувати ризиком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління ризиками поштових та кур'єрських служб – це галузь економічної діяльності, що потребує глибинних знань у сферах:

- аналізу ринкових тенденцій доставки та електронної комерції;
- стратегічного розуміння ведення сучасного поштового бізнесу;
- спеціальних методів аналізу, оцінки та управління ризиками;
- знання страхової справи.

Головне завдання у даній галузі – це знайти варіанти рішень, що забезпечують оптимальне співвідношення ризику та доходу за цей ризик.

Дослідженнями управління ризиками в Україні займалися такі вітчизняні науковці, як В.П. Савчук, І.В. Чуприн, І.М. Посохов, І.О. Мороз, Ю.Е. Дуднева та ін. Однак недостатньо висвітленими залишаються питання галузевих ризиків поштових та кур'єрських служб.

Формулювання завдання дослідження. Метою цієї статті є розроблення концепції формування системи управління ризиками в системі менеджменту поштових та кур'єрських служб; визначення ризиків операторів експрес-доставки; складення карти ризиків для визначення критично важливих та формування заходів щодо мінімізації наслідків їх настання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Ризик – один із ключових елементів підприємницької діяльності. У багатьох випадках ухилитися від ризикованих дій, обійтися без них просто неможливо. Розвиток ризикових ситуацій може призвести як до настання несприятливих наслідків (до збитків, упущеної вигоди), так і до позитивних результатів підприємства у вигляді збільшення прибутку [1].

Існують три фактори, що формують визначення ризику (рис. 1).

Процес управління ризиком – це системна робота з аналізу ризику, вироблення і прийняття відповідних заходів для його мінімізації [3].

У системі управління ризик-менеджментом виділимо такі етапи:

Етап 1. Якісний аналіз і виявлення ризиків (виявлення всіх ризиків, класифікація і групування, аналіз вихідних припущень).

Етап 2. Кількісний аналіз і оцінка ризиків (опис невизначеності, оцінка ризиків, облік ризиків).

Етап 3. Управління ризиками в операційній і проєктній діяльності (вибір стратегії управління ризиками, вибір методів управління ризиками, реалізація стратегії).

Етап 4. Контроль над результатами діяльності у сфері управління ризиками (моніторинг ризиків, оперативне рішення по відхиленнях).

Запропонуємо модель системи управління ризиками поштових та кур'єрських служб (рис. 2).

Для якісного аналізу та виявлення ризиків необхідно сформулювати класифікацію ризиків для поштових та кур'єрських служб (табл. 1).

Перед тим як розпочати етап «ідентифікації ризиків», відбувається процес «аналіз оточення», яке підприємство бажає досягнути, та досліджуються можливі внутрішні і зовнішні чинники впливу, що зумовлюють його існування. До зовнішніх ризиків слід відносити: політичний, законодавчий, соціальний, процентний, кредитний, природний, до внутрішніх ризиків – виробничий, маркетинговий, комерційний, фінансовий, підприємницький, господарський, операційний [4].

Світова практика поширює активність упровадження міжнародних стандартів на вітчизняних підприємствах. Вони дають змогу: оцінити заходи щодо управління ризиками, виявити слабкі та сильні аспекти корпоративного ризик-менеджменту, зменшити витрати на підготовку відповідних звітів, внести необхідні зміни в організаційну структуру, підвищити ефективність тощо [5].

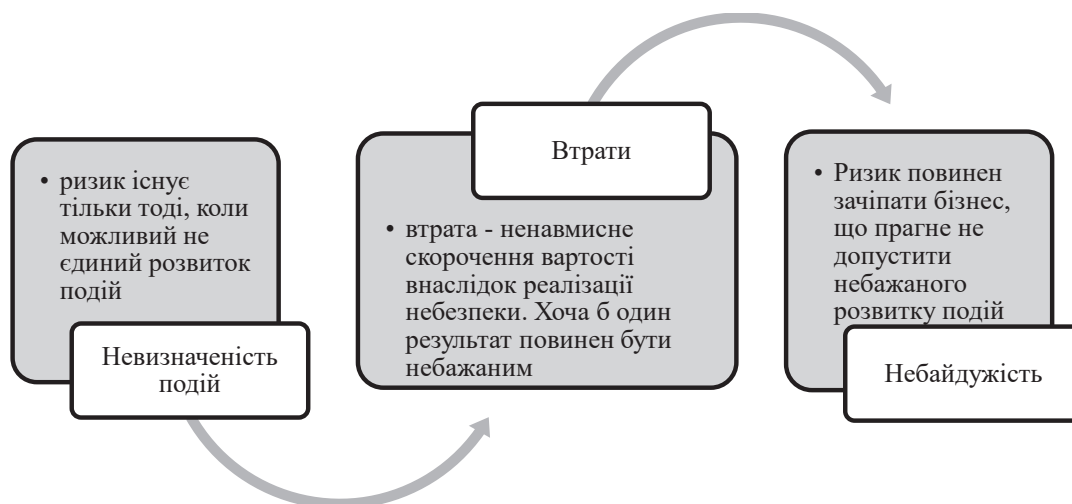


Рис. 1. Фактори визначення ризику [2]



Рис. 2. Модель системи управління ризиками поштових та кур'єрських служб

Застосуємо стандарт побудови карти ризиків за методологією Європейської асоціації управління ризиками (FERMA) [7] та проведемо якісний аналіз і виявлення ризиків на основі діяльності поштових операторів («Нова Пошта», «Укрпошта», «Міст Експрес», «Делівері», Justin). Застосуємо оцінку впливу ризиків на діяльність поштових та кур'єрських служб у табл. 2.

На основі дослідження сформуємо карту ризиків поштових та кур'єрських служб та виділимо критичні ризики, що потребують уваги в управлінні ризиками (табл. 3).

Можна виділити такі підходи до рішення проблем ризику:

1. Уникнення ризику – це усвідомлене рішення не піддаватися певному виду ризику. Із практичного погляду перед підписанням контракту необхідно впевнитися, що контрагент є надійним. Якщо є сумніви, приймається рішення щодо припинення співпраці.

2. Перенесення ризику на інших осіб – для поштової галузі страхування перевезень, складських об'єктів та транспортних засобів, робота за схемою аутсорсингу та франчайзингу.

3. Зниження шкоди завдяки діям, що вживаються для зменшення ймовірності втрат і для мінімізації їх наслідків. Наприклад, у поштового оператора є лише

Класифікація ризиків поштових та кур'єрських служб

Класифікація ризиків	Види ризиків
1. Стратегічні ризики	1.1 Скорочення прибутковості логістичної галузі 1.2 Технологічні зміни (цифровізація процесів та нової економіки) 1.3 Втрата бренду 1.4 Застій бізнесу 1.5 Провал нових проєктів 1.6 Унікальний конкурент (Glovo, Raketa) 1.7 Зміна переваг клієнтів (перехід на інший канал обслуговування)
2. Політичні ризики	2.1 Націоналізація та експропріація 2.2 Ризик трансферту, обмеження конвертування валюти 2.3 Ризик розірвання контрактів через дії влади 2.4 Ризик воєнних дій та громадських заворушень
3. Ринкові ризики	3.1 Ризик зниження активів за рахунок фінансових факторів 3.2 Ризик зміни ціни на послуги доставки 3.3 Ризик процентної ставки
4. Кредитні ризики	4.1 Ризик до здійснення розрахунків (відмовапозичальника від виконання своїх зобов'язань протягом терміну дії угоди поки по ній не здійснені розрахунки) 4.2 Ризик розрахунків (можливість неотримання грошей у момент здійснення розрахунків за угодою) 4.3 Ризик завершення угоди (невиконання позичальником своїх зобов'язань у термін або виконання із запізненням)
5. Ризики ліквідності	5.1 Ризик отримання збитку через нестачу грошових коштів у необхідні терміни
6. Фінансові ризики	6.1 Ризик не отримати кредит 6.2 Ризик неможливості оплатити відсотки по кредиту 6.3 Ризик кредитного договору щодо отримання додаткового фінансування
7. Техногенні ризики	7.1 Ризик втрати майна та можливості надавати послуги внаслідок пожеж та стихійних лих
8. Операційні ризики	8.1 Ризик людського фактору 8.2 Ризик збоїв у процесах 8.3 Ризик неадекватності систем 8.4 Ризик зовнішніх подій, що впливають на операційну діяльність (приклад пандемії)
9. Інформаційні ризики	9.1 Ризик витоку інформації конкурентам 9.2 Ризик технічних збоїв обладнання 9.3 Ризик недосконалості інформаційних систем
10. Інші ризики	10.1 Репутаційні ризики 10.2 Інтелектуальні ризики 10.3 Комплаєнс-ризики 10.4 Інші ризики

один постачальник послуг або товарів, відповідно, зрив термінів поставки приводить до зриву діяльності. Для зниження шкоди закупівля повинна розподілятися між декількома постачальниками, хоча сам бюджет на закупівлю буде збільшений.

4. Прийняття ризику – поштової оператор погоджується з можливістю ризику і збирається покрити збитки за рахунок розроблених та впроваджених спеціальних схем покриття або власних ресурсів. Наприклад, поштові оператори формують власні фонди із внесків клієнтів від оціночної вартості товару. У разі настання шкоди з даного фонду клієнтам компенсується вартість товару.

Виділивши критичні ризики, сформуємо заходи щодо зменшення наслідків настання в табл. 4.

Висновки. Ризики можуть порушити стратегію та загрожувати зростанню бізнесу. Але якщо розглядати ризики через стратегічну призму, ризик також може бути надзвичайною можливістю досягти конкурентних переваг. Управління загрозами та можливостями у допустимих межах є суттю управління ризиками. Як приклад, згідно зі сформованою картою ризиків, для поштових та кур'єрських служб пандемія стала драй-

вером розвитку, та залишається найбільша загроза – зупинення діяльності під час локдауну.

Принципи управління ризиками – це виявлення, вимірювання та підготовка до будь-яких подій, які можуть перешкоджати планам організації. Ці події необхідно передбачити та підготуватися до їх настання. Для цього необхідно поліпшити систему управління ризиками:

1. Провести власну діагностику ризиків спільно із зацікавленими підрозділами.

2. Розробити пропозиції для прийняття управлінських рішень із локалізації та профілактики ризиків у діяльності поштової оператора.

3. Розробити і реалізувати конкретні заходи щодо подолання кризових ситуацій, що виникають у результаті реалізації ризиків.

4. Узагальнити і поширити на поштовому підприємстві світовий досвід прогнозування й аналізу ризиків у процесі здійснення бізнес-процесів.

Управління ризиками поштовими та кур'єрськими службами (ERM Courier, Express and Parcel) – це стратегія, яка застосовує концепцію управління ризиками у всій системі управління підприємством.

Таблиця 2

Виявлення та оцінка ризиків поштових та кур'єрських служб [7–12]

№	Фактори	Вид ризику	Опис ризику	Наслідки	Імовірність	Ступінь втрат	Бали		Індекс ризику
							Імовір.	Втрати	
1	Зовнішні	Інші ризики	Пандемія COVID-19, уведення в країні надзвичайного стану	Закриття карантинних зон для сфери обслуговування. Закриття ключових об'єктів інфраструктури на карантин. Призупинення діяльності поштового оператора	Висока	Висока	3	3	9
2	Зовнішні	Ринкові ризики	Зниження обсягів споживання, виробництва та логістики через новий виток економічної кризи	Втрата доходу, посилення цінової конкуренції	Середня	Висока	2	3	6
3	Зовнішні	Ринкові ризики	Збільшення навантаження за валютними зобов'язаннями через стрімку девальвацію гривні, «формування бюджетної діри у державі»	Втрата частини прибутку, зменшення інвестицій у розвиток компанії	Висока	Середня	3	2	6
4	Зовнішні	Ринкові ризики	Втрата обсягів продажів унаслідок розвитку конкурентів	Перехід клієнтів до конкурентів, утрата доходу	Висока	Середня	3	2	6
5	Внутрішні	Стратегічні ризики	Втрата ліцензії на грошові перекази та післяплату	Призупинення прийому платежів за послуги, зупинення операцій із грошовими переказами	Середня	Середня	2	2	4
6	Зовнішні	Стратегічні ризики	Втрата частини майна через загострення конфлікту на Донбасі	Втрата частини інфраструктури, матеріальні збитки, збільшення гуманітарної допомоги	Середня	Середня	1	2	2
7	Зовнішні	Стратегічні ризики	Втрата частини клієнтів через уведення дод. податкового навантаження (% від прийому грошових коштів на карту)	Втрата ринку платежів у тотівковій формі, збільшення витрат на процесинг	Середня	Середня	2	1	2
8	Зовнішні	Стратегічні ризики	Зростання операційних витрат унаслідок зменшення попиту на нові продукти (приклад – поштомати)	Збільшення собівартості доставки, зниження маржинальності послуги	Середня	Середня	2	2	4
9	Зовнішні	Операційні ризики	Злом і руйнування інформаційного забезпечення роботи компанії	Втрата даних, крадіжка облікових записів, крадіжка інформації про активи компанії, зупинка роботи	Низька	Висока	1	3	3
10	Внутрішні	Операційні ризики	Зниження керованості компанії через відтік ключ. персоналу	Втрата компетенцій, уповільнення розвитку	Висока	Низька	3	1	3
11	Зовнішні	Операційні ризики	Зростання витрат на персонал за рахунок міграції робочої сили	Збільшення собівартості і зниження маржинальності послуг	Висока	Середня	3	2	6
12	Зовнішні	Операційні ризики	Порушення термінів доставки через закриття доріг у містах для переміщення вантажного транспорту	Погіршення сервісу, збільшення навантаження на інфраструктуру через нерівномірність потоку	Середня	Низька	2	1	2
13	Внутрішні	Операційні ризики	Розкрадання матеріальних засобів унаслідок порушення облікової політики	Втрата активів	Низька	Низька	1	1	1
14	Внутрішні	Операційні ризики	Збої в роботі інформаційних систем	Зупинка роботи програм і системи в цілому	Низька	Середня	1	2	2
15	Внутрішні	Інші ризики	Компласнс-ризик. Недотримання вимог законодавства, правил і стандартів	Санкції, фінансові та репутаційні втрати	Середня	Низька	2	1	2

Таблиця 3

Карта ризиків поштових та кур'єрських служб

Імовірність	Висока	– Зниження керованості компанії через відтік ключ. персоналу	– Збільшення навантаження за валютними зобов'язаннями – Втрата обсягів продажів унаслідок розвитку конкурентів	– Пандемія COVID-19, уведення в країні надзвичайного стану
	Середня	– Недотримання вимог законодавства, правил і стандартів – Порушення термінів доставки через закриття доріг у містах – Втрата частини клієнтів через введення дод. податкового навантаження	– Зростання операційних витрат унаслідок зменшення попиту на нові продукти – Втрата ліцензії на грошові перекази та післяплату	– Зниження обсягів споживання – Зростання витрат на персонал за рахунок міграції робочої сили
	Низька	– Розкрадання матеріальних засобів унаслідок порушення облікової політики	– Збої в роботі інформаційних систем – Втрата частини майна через загострення конфлікту на Донбасі	– Злом і руйнування інформаційного забезпечення роботи компанії
		Низька	Середня	Висока
		Ступінь втрат		

Таблиця 4

Антикризові заходи щодо зменшення наслідків настання ризиків

Опис ризику	Заходи
Пандемія COVID-19, уведення в країні надзвичайного стану	Упровадження стандартів безпеки працівника та клієнта Упровадження моніторингу виконання стандартів Застосування профілактичних заходів Упровадження безконтактних технологій та селф-сервісу Розширення мережі безконтактного прийому/видачі посилок (поштомати)
Зниження обсягів споживання, виробництва та логістики через новий виток економічної кризи	Упровадження логістизації процесів та перехід на ланцюг створення цінності електронної комерції; Зменшення собівартості за рахунок процесного управління, автоматизації та роботизації. Перетворення потужностей на центри доходів
Збільшення навантаження за валютними зобов'язаннями через стрімку девальвацію гривні, «формування бюджетної діри у державі»	Відмовитися від валютних кредитів; Збільшити % передплати за обладнання в іноземній валюті. Закупівля валюти за нижчим курсом
Утрата обсягів відправлень унаслідок розвитку конкурентів	Розширення доступності до споживача Упровадження стандартів сервісу, якості та швидкості Розділення бізнесу на бізнес-юніти для фокусування бізнес-одиниць на посилення конкуренції
Втрата ліцензії на грошові перекази та післяплату	Створення інтерфейсів онлайн-оплат без участі власної платіжної системи Підключення резервних провайдерів переказів

Список використаних джерел:

1. Чуприна І.В. Поняття та класифікація ризиків у підприємницькій діяльності. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки»*. 2012. № 4. С. 187–193.
2. Савчук В.П. Основы риск-менеджмента предприятий. Київ : Баланс Бизнес Букс, 2019. 340 с.
3. URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/risk/solutions/risk-intelligence.html> (дата звернення: 05.01.2021).
4. Мороз І.О. Сутність управління ризиками підприємства та навички, необхідні менеджеру для його провадження *Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної on-line конференції аспірантів, молодих учених та студентів*. Житомир : ЖДТУ. 2017. Т. 2. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/115-1.pdf> (дата звернення: 05.01.2021).
5. Дуднева Ю.Е. Ризик-менеджмент: інтегрований підхід до організації. *Економіка та суспільство*. 2019. № 20. С. 229–236. ISO 31000:2018.
6. Посохов І.М. Аналіз ризиків управління в системі менеджменту якості підприємства. *Бізнес Інформ*. 2016. 1. С. 311–316.
7. Офіційний сайт Ferma. URL: <https://www.ferma.eu/about-ferma/> (дата звернення: 05.01.2021).
8. Офіційний сайт Justin. URL: <https://justin.ua/> (дата звернення: 11.01.2021).
9. Офіційний сайт Meest Україна. URL: <https://ua.meest.com/> (дата звернення: 11.01.2021).
10. Офіційний сайт логістичної компанії «Делівері». URL: <https://www.delivery-auto.com/> (дата звернення: 11.01.2021).
11. Офіційний сайт «Нової Пошти». URL: <https://novaposhta.ua/> (дата звернення: 11.01.2021).
12. Офіційний сайт «Укрпошти». URL: <https://www.ukrposhta.ua/> (дата звернення: 11.01.2021).

References:

1. Chupryna, I.V. (2012). Ponyattya ta klasyfikatsiya ryzykiv v pidpryyemnytskiy diyalnosti [Concept and classification of risks in entrepreneurial activity]. Collection of scientific works of VNAU. Series: Economic Sciences, no. 4, pp. 187–193.
2. Savchuk V.P. (2019) Osnovy risk-menedzhmenta predpriyatiy [Fundamentals of Enterprise Risk Management]. Kyiv: Balans Biznes Buks. (in Russian)
3. <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/risk/solutions/risk-intelligence.html> (accessed 5 January 2021).
4. Moroz, I.O. (2017), Sutnistj upravlinnja ryzykamy pidpryemstva ta navychky, neobkhidni menedzheru dlja jogho provadzhennja [The essence of risk management of the enterprise and nurses, the necessary manager for its processing]. Zbirnik materialiv Vseukrayinskoyi naukovy-praktichnoyi on-line konferentsiyi aspirantiv, molodih uchenih ta studentiv ZHDTU. [Online], Tom 2, available at: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/115-1.pdf> (accessed 5 January 2021).
5. Dudneva Yu.E. (2019), Ryzyk-menedzhment: integhrovanyj pidkhid do orghanizaciji [Risk management: an integrated approach to an organization]. Elektronne naukovye fahove vidannya Mukachivskogo derzhavnogo universitetu «Ekonomika ta suspilstvo», no. 20, pp. 229–236.
6. Posokhov I.M. (2016) Analiz ryzykiv upravlinnja v systemi menedzhmentu jakosti pidpryemstva [Management risk analysis in the quality management system of the enterprise]. Biznes Inform, no. 1. pp. 311–316.
7. Oficijnyj sajt Ferma. URL: <https://www.ferma.eu/about-ferma/> (accessed 5 January 2021).
8. Oficijnyj sajt Justin. URL: <https://justin.ua/> (accessed: 11 January 2021)
9. Oficijnyj sajt Meest Ukrajina. URL: <https://ua.meest.com/> (accessed 11 January 2021).
10. Oficijnyj sajt Loghistychnoji kompaniji Deliveri. URL: <https://www.delivery-auto.com/> (accessed 11 January 2021).
11. Oficijnyj sajt Novoji Poshty. URL: <https://novaposhta.ua/> (accessed 11 January 2021).
12. Oficijnyj sajt Ukrposhty. URL: <https://www.ukrposhta.ua/> (accessed 11 January 2021).

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.15

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-18>**Стасюк В.М.**

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри цивільної безпеки
Луцький національний технічний університет

Stasiuk Victor

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Civil Safety
Lutsk National Technical University

ЦЕНТРАЛІЗОВАНЕ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ: ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СТАБІЛІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ

Стасюк В.М. Централізоване теплопостачання: державна підтримка стабілізації та розвитку. У статті наведені переваги систем централізованого теплопостачання, охарактеризовано їх стан у нашій країні та доведено необхідність термінової модернізації й переходу на альтернативні види палива. З позицій необхідності форсування інноваційного розвитку вітчизняного централізованого теплопостачання виконано аналіз Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв із відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2021 роки, Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» та закону України «Про теплопостачання». Оцінено роль централізованого теплопостачання в окремих розвинутих країнах, акцентовано увагу на його підтримці державою, описано форми такої підтримки. Охарактеризована державна допомога когенераційним виробництвам теплової енергії, зокрема тим із них, де використовуються відновлювальні джерела енергії. Встановлено, що найчастіше застосовуваними видами такої допомоги є податкові пільги, інвестиційні гранти та прогресивні цінові механізми («зелені тарифи»). Доведено, що лише запозичення зазначеного досвіду європейських країн та його втілення у вітчизняне централізоване теплопостачання протягом найкоротшого періоду спроможне запобігти повній деградації цього сектору з усіма наслідками соціального, економічного та політичного характеру в умовах, коли він забезпечує теплом близько 50% населення України.

Ключові слова: централізоване теплопостачання, когенерація, тепла енергія, розвинуті країни, Україна.

Стасюк В.М. Централизованное теплоснабжение: государственная поддержка стабилизации и развития. В статье приведены преимущества систем централизованного теплоснабжения, охарактеризовано их состояние в нашей стране и доказана необходимость срочной модернизации и перехода на альтернативные виды топлива. С позиций необходимости форсирования инновационного развития отечественного централизованного теплоснабжения выполнен анализ Государственной целевой экономической программы энергоэффективности и развития сферы производства энергоносителей из возобновляемых источников энергии и альтернативных видов топлива на 2010–2021 годы, Энергетической стратегии Украины на период до 2035 года «Безопасность, энергоэффективность, конкурентоспособность» и закона Украины «О теплоснабжении». Оценена роль централизованного теплоснабжения в отдельных развитых странах, акцентировано внимание на его поддержке государством, описаны формы такой поддержки. Охарактеризована государственная помощь когенерационным производствам тепловой энергии, в частности тем из них, где используются возобновляемые источники энергии. Установлено, что наиболее часто применяемыми видами такой помощи являются налоговые льготы, инвестиционные гранты и прогрессивные ценовые механизмы («зеленые тарифы»). Доказано, что только заимствование указанного опыта европейских стран и его воплощение в кратчайшие сроки в отечественное централизованное теплоснабжение способно предотвратить полную деградацию этого сектора со всеми вытекающими последствиями социального, экономического и политического характера в условиях, когда он обеспечивает теплом около 50% населения Украины.

Ключевые слова: централизованное теплоснабжение, когенерация, тепловая энергия, развитые страны, Украина.

Stasiuk Victor. District heating: state support for stabilization and development. Approximately 50% of the population of Ukraine receives heat from district heating systems. However, nowadays a significant part of heating networks and heat generating equipment are on the verge of physical wear. Obsolescence and high level of depreciation of fixed assets cause a low level of reliability of heat supply services and high risks of accidents and emergencies. In addition, the use of natural gas as the main type of fuel leads to a constant increase in heat prices of district heating systems. To bring the sector out of the crisis, it is expedient to introduce urgently the experience of developed countries in the use of renewable energy sources for heat production and more efficient use of cogeneration. Due to the financial limitations of district heating companies, this is possible only with the active support of the state. It can be expressed in the provision of tax benefits, investment grants, the introduction of progressive pricing mechanisms (primarily, «green tariffs»), and so on. In the case of using alternative energy sources, it is advisable to perform a careful analysis of the feasibility of unbundling. After all, the differentiation of the sector into autonomous processes of heat production and transportation may be the case of interest to private operators to participate in the processes of heat production. If there is a perfect legislative and regulatory basis, this will lead to competition between them and may lead to a reduction (or at least stabilization) of heat prices. The State Target Economic Program for Energy Efficiency and Development of Energy Production from Renewable Energy Sources and Alternative Fuels for 2010–2021, the Energy Strategy of Ukraine for the Period up to 2035 «Security, Energy Efficiency, Competitiveness», the Law of Ukraine «On Heat Supply» and other documents of the state importance affirm that the use of renewable energy sources, alternative fuels and others are very important in district heating systems. In order to avoid a collapse in the heat supply of cities, the state should actively implement the declared positions in life, ensuring the stabilization of the district heating sector and its further development.

Key words: district heating, cogeneration, thermal energy, developed countries, Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Сектор централізованого теплопостачання України продовжує інтенсивно занепадати. Зростання цін на тепло, яке ним виробляється, призвело до відмови від його послуг більшої частини промислового сектору. Значна частина населення за будь-якої можливості переходить на індивідуальне або автономне опалення (газове або електричне). Однак у дуже великій кількості багатоповерхових будинків, збудованих за часів Радянського Союзу, використовується зараз і використовуватиметься в майбутньому саме централізоване теплопостачання, оскільки зміни у внутрішньобудинкову систему розподілу тепла внести здебільшого конструктивно неможливо або непосильно фінансово для мешканців цих будинків. Тобто в таких умовах владних структурам потрібно терміново звернути увагу на стан цього сектору і надати йому всебічну допомогу, використовуючи досвід, набутий розвинутими країнами світу. Лише термінова стабілізація ситуації та забезпечення на її основі поступового розвитку централізованого теплопостачання спроможні запобігти тим руйнівним процесам на рівні держави, до яких може призвести відсутність у вищезгаданих будинках тепла у холодний період року.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу стану централізованого теплопостачання в Україні та розвинутих країнах світу і розробленню рекомендацій щодо його покращення присвячено дуже багато наукових публікацій. У значній їх кількості акцентується увага на проблемах економічного характеру, в інших – на технічних аспектах, значна частина досліджень присвячена аналізу нормативно-правової бази тощо. Результати досліджень Є.С. Безгіної [1], О.В. Дьоміної [2], Нікласа Хаги, Вейкко Кортелі, Андерса Ахнера [3] та багатьох інших науковців доцільно враховувати під час експлуатації й модернізації систем централізованого теплопостачання, планування їхнього подальшого розвитку тощо.

Формулювання завдання дослідження. Централізоване теплопостачання потребує невідкладної потуж-

ної фінансової підтримки держави, без якої є реальна загроза його повного занепаду. Дослідженню такої підтримки в розвинутих країнах світу, аналізу її декларування в нашій країні присвячена ця стаття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для систем централізованого теплопостачання властива низка істотних переваг порівняно з іншими:

- можливість комбінованого виробництва теплової та електричної енергії (забезпечується значна економія палива порівняно з роздільним виробництвом, що дозволяє зменшити собівартість тепла. При цьому варто відзначити, що в Україні таким способом отримують приблизно 22% теплової енергії від обсягу її загального виробництва [4, с. 10]);

- мінімізація забруднення атмосферного повітря шкідливими для довкілля та людей викидами;

- можливість отримання теплової енергії з твердих побутових та окремих видів промислових відходів, з тепла промислових і побутових стоків, газоподібних викидів промислових підприємств, тепла Сонця, з геотермальної енергії, з біомаси, біогазу тощо;

- забезпечення технічної можливості акумулювання теплової енергії в періоди найнижчого попиту на неї.

Незважаючи на це, централізоване теплопостачання в Україні продовжує інтенсивно занепадати, при тому що за наближеними даними воно забезпечує теплом близько 50% населення [5, с. 69]. Темпи занепаду настільки швидкі, що в недалекому майбутньому багатоповерхівки, збудовані за радянських часів (реконструювати які з метою модернізації внутрішньобудинкових систем опалення часто неможливо або фінансово непосильно для мешканців цих будинків) можуть опинитися без теплопостачання.

У документах державного рівня неодноразово йшлося та йдеться про нагальну необхідність модернізації застарілих радянських систем теплопостачання, необхідність переходу на альтернативні види палива тощо. Серед них – Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та

альтернативних видів палива на 2010–2021 роки [6]. У розділі «Завдання та заходи» одними із основних завдань визначено «розроблення типових проектів з модернізації та заміни котлів з переведенням їх на альтернативні види палива, встановлення теплових насосів, впровадження технологій електричного теплоаккумуляційного обігріву та гарячого водопостачання на об'єктах комунальної форми власності і соціальної сфери, впровадження когенераційних технологій з використанням альтернативних видів палива у сфері комунальної теплоенергетики», а також «проведення модернізації та заміни котлів з переведенням їх на альтернативні види палива, реалізації проектів із впровадження технологій використання теплових насосів, електричного теплоаккумуляційного обігріву та гарячого водопостачання на об'єктах комунальної форми власності і соціальної сфери та впровадження когенераційних технологій з використанням альтернативних видів палива у сфері комунальної теплоенергетики».

Не менш важливі цілі декларує «Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [7] (далі – Стратегія). Її другий етап «Оптимізація та інноваційний розвиток енергетичної інфраструктури (до 2025 року)» зорієнтований на нове ринкове середовище та інтеграцію об'єднаної енергетичної системи України в енергосистему Європи. Серед іншого він передбачає «формування місцевих систем теплопостачання на основі економічно обґрунтованого врахування потенціалу місцевих видів палива», а також «підвищення ефективності діючих систем централізованого теплопостачання».

Згідно з підрозділом 3.1 «Реформування енергетичного сектору (до 2020 року)» Стратегії, одними із головних заходів зі скорочення споживання енергії в системах централізованого теплопостачання мали би стати: «оптимізація джерел теплогенерації з фокусом на когенераційні потужності та максимізацію ККД»; «створення умов для відкритого доступу третіх осіб до теплових мереж»; «формування місцевих енергетичних систем на основі економічно ефективного врахування потенціалу місцевих видів палива, логістики постачання, регіональної та загальнодержавної енергетичної інфраструктури»; «оптимізація використання когенерації на ТЕЦ для виробництва тепла та електроенергії»; «опрацювання питання щодо запровадження стимулюючого тарифу для підприємств теплопостачання та когенерації»; «оптимізація місцевих систем теплопостачання на основі економічної ефективності, узгодження централізації та децентралізації теплопостачання».

Закон України «Про теплопостачання» [8] також передбачає активізацію розвитку когенерації та якомога ширше застосування екологічно чистих видів палива (стаття 7 «Напрями розвитку систем теплопостачання»): «впровадження когенераційних установок, у тому числі на базі діючих опалювальних котелень», а також «використання нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії, у тому числі енергії сонця, вітру, біогазу, геотермальних вод, відходів виробництва».

Нині досить поширена думка, що централізоване теплопостачання – архаїзм, і розвинуті країни від нього відмовились зовсім або знаходяться на стадії відмови. Це не зовсім відповідає дійсності. Більше того, в бага-

тьох країнах воно отримує вагому підтримку держави. Наприклад, у Китаї високі темпи урбанізації сприяють інтенсивному подальшому розвитку цього сектору (за активної державної підтримки). Свідченням цього є те, що площа, яка обслуговується системами централізованого теплопостачання, збільшилася протягом 1990–2013 рр. у 20 разів [9].

Теплом централізованого теплопостачання обігривається більше половини населення у Данії, Швеції та Фінляндії. В Ісландії за рахунок ефективного використання в системах централізованого теплопостачання геотермальної енергії частка такого населення становить 92% [10, с. 11].

Різні держави по-різному захищають та підтримують своє централізоване теплопостачання. Яскравим прикладом розуміння необхідності його збереження та подальшого розвитку є Німеччина. Насамперед у цій країні законодавчо передбачено, що тарифи на тепло централізованого теплопостачання не повинні перевищувати витрат на індивідуальне опалення – з міркувань забезпечення конкурентоздатності обох видів виробництва тепла [11]. Подібні підходи щодо захисту споживачів тепла систем централізованого теплопостачання культивуються у Нідерландах (ціна на нього не повинна бути вищою за витрати на індивідуальне опалення під час використання як палива природного газу [12, с. 20]) та у Норвегії, де ціна теплової енергії систем централізованого теплопостачання не повинна перевищувати вартість електроопалення у регіоні [12, с. 19].

Крім того, залучення у сектор централізованого теплопостачання Німеччини приватних операторів із наданням їм субсидій, «дешевих» кредитів та податкових пільг забезпечило можливість проведення глибокої модернізації наявних систем централізованого теплопостачання. При цьому акцент робиться на субсидуванні проектів, в основі яких лежить використання альтернативних джерел енергії в цих системах. Державою також заохочується впровадження когенераційного устаткування нового покоління, для якого властивий високий рівень гнучкості, тобто яке дає змогу використовувати як традиційні, так і нетрадиційні види палива [11].

Істотно здешевлює виробництво теплової енергії в країні використання паливних елементів із біомаси. Вартість виготовлених у Німеччині гранул із відходів деревини у середньому на 25–30% нижча за вартість природного газу, а деревна тріска ще дешевша (більш ніж у 2 рази за природний газ) [13, с. 40]. При цьому варто відзначити, що когенерація в Німеччині звільнена від екоподатку [13, с. 34].

Вагому підтримку держави знаходить когенераційне виробництво теплової енергії також у Данії, Фінляндії та Швеції, де її частка у загальному обсязі виробленого в країні тепла становить відповідно 80%, 75% та 61% [13, с. 35]. Зокрема, у Данії практикується надання державою інвестиційної субсидії під час переведення системи централізованого теплопостачання на роботу від ТЕЦ і установок на біомасі (однак лише у разі, якщо це приведе до зростання цін на теплову енергію) [1, с. 149]. Вагомим стимулом для подальшого розвитку сектору централізованого виробництва та постачання тепла стали державні інвестиційні гранти на будівництво і ремонт мереж

централізованого теплопостачання (за умови їх обов'язкового підключення до магістральної мережі). Ці гранти компенсують 30–60% капіталовкладень [1, с. 150]. Крім того, шляхом надання податкових пільг заохочується застосування відновлювальних джерел енергії. Зокрема, у разі використання як палива біогазу та біомаси теплогенеруючі підприємства звільняються від паливного податку. Характерно, що значна кількість невеликих ТЕЦ країни отримують державні субсидії у вигляді спеціального тарифу на електроенергію [2, с. 49].

Аналізуючи державну підтримку когенерації у розвинутих країнах, можна стверджувати, що до найбільш поширених її видів належать [13, с. 34–35]:

– цінові механізми (у Великобританії, Німеччині, Данії, Іспанії, Італії, Нідерландах, Франції);

– податкові пільги (у Великобританії, Італії, Нідерландах, Данії);

– інвестиційні гранти (у Великобританії, Італії, Нідерландах, Португалії, Фінляндії, Данії, Франції).

При цьому вагомість цієї підтримки визначається ефективністю її використання – чим вона вища, тим більш вагомі такі пільги [3, с. 8].

Варто звернути увагу, що в Європейському Союзі донині залишається дискусійним питання доцільності застосування анбандлінгу в секторі централізованого теплопостачання. Одним із найбільш вагомим аргументів на його користь є те, що диференціація цього

сектору на автономні процеси виробництва тепла, його транспортування та розподілу може полегшити доступ до нього незалежних тепловиробників. Це логічно приведе до виникнення конкуренції між ними і, як наслідок, до можливого зниження ціни на теплову енергію.

Висновки. На державному рівні задекларовані серйозні наміри щодо стабілізації та розвитку централізованого теплопостачання, при цьому орієнтири зроблені на якомога ширше використання когенерації та відновлювальних джерел енергії. Фактично позитивних змін у цьому секторі майже не відбувається, державна підтримка практично відсутня, що загрожує повною деградацією систем централізованого теплопостачання та відповідними наслідками соціального й економічного характеру в недалекому майбутньому. У країнах Європейського Союзу накопичений чималий досвід модернізації таких систем, застосування когенерації з використанням відновлювальних джерел енергії тощо. При цьому держави активно підтримують сектор централізованого теплопостачання, стимулюють його розвиток, використання відновлювальних джерел енергії тощо, надаючи податкові пільги, інвестиційні гранти, а також практикуючи застосування прогресивних цінкових механізмів («зелених тарифів»). Тому запозичення зазначеного досвіду європейських країн та його втілення у вітчизняне централізоване теплопостачання – надзвичайно актуальне завдання для влади України.

Список використаних джерел:

1. Безгина Е.С. Методы государственного стимулирования энергоэффективности экономики Украины: зарубежный опыт. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 1 (21). С. 144–154.
2. Демина О.В. Рынки тепловой энергии: тенденции пространственной организации. *Научный журнал «Пространственная экономика»*. 2016. № 4. С. 33–60. URL: http://spatial-economics.com/eng/images/spatial-economics/4_2016/SE.2016.4.033-060.Duomina.pdf (дата звернення: 04.01.2021).
3. Никлас Хага, Вейкко Кортела, Андерс Ахнер. Производство интеллектуальной энергии – решения в области централизованного теплоснабжения. Компания Wärtsilä. 2012. 30 с. URL: https://cdn.wartsila.com/docs/default-source/local-files/russia/power-plants/spg-district-heating-solutions-2012-ru.pdf?sfvrsn=a8f86444_2 (дата звернення: 06.01.2021).
4. Інвентаризація енергетичних субсидій в країнах Східного партнерства ЄС : Україна. EaPGREEN. Partnership of Environment and Growth. OECD. 2019. URL: https://www.oecd.org/environment/outreach/Energy%20subsidies%20in%20Ukraine_final_UA_3.02.2019.pdf (дата звернення: 01.01.2021).
5. Система енергоефективності в Україні: проект до обговорення / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. 2018. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/09/GIZ-brochure.pdf> (дата звернення: 15.01.2021).
6. Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2021 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 1 березня 2010 р. № 243 / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-%D0%BF#n14> (дата звернення: 10.01.2021).
7. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність»: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 р. № 605-п / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80#Text> (дата звернення: 10.01.2021).
8. Про теплопостачання: Закон України від 2 липня 2005 р. № 2633-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2633-15#Text> (дата звернення: 15.01.2021).
9. Odgaard O. China's Quest for New District Heating Reforms. Policy Brief. *ThinkChina*. 2015. № 3. 16 p. URL: https://www.thinkchina.ku.dk/documents/policy-brief/2015-12-01ThinkChina_PolicyBrief_DH_and_CHP_in_China.pdf (дата звернення: 15.01.2021).
10. Децентралізоване опалення в Україні: потенціал та шляхи впровадження / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. 2017. 28 с. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/03/Detsentralizovane-opalennya.-Potensial-ta-shlyahi-vprovadzhennya.pdf> (дата звернення: 07.01.2021).
11. Е. Лауф. Модернизация рынка тепловой энергии и повышение энергоэффективности зданий объединенной Германии. *Электронный журнал «Энергосовет»*. 2016. № 1 (43). URL: http://www.energosovet.ru/bul_stat.php?num=43 (дата звернення: 01.01.2021).
12. Розробка концепції впровадження конкуренції в централізованому теплопостачанні України. Проект USAID «Муниципальная энергетична реформа в Україні». USAID. 2016. 142 с. URL: https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00MFPS.pdf (дата звернення: 15.01.2021).

13. Зарубіжний досвід розвитку систем централізованого та автономного тепло- та електропостачання / Мінерговугілля України, ДП «НЕК «Укренерго», Відокремлений підрозділ «Науково-проектний центр розвитку об'єднаної енергетичної системи України» Державного підприємства «Національна енергетична компанія «Укренерго» (НПЦР ОЕС України). 2016. 85 с. URL: <https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/5.-TSentralizovane-ta-avtonomne-teplozabezpechennya.pdf> (дата звернення: 15.01.2021).

References:

1. Bezgina E.S. (2014) Metody gosudarstvennogo stimulirovaniya energoeffektivnosti ekonomiki Ukrainy: zarubezhnyy opyt [Methods of state stimulation of energy efficiency of the Ukrainian economy: foreign experience]. *Bulletin of Zaporizhia National University. Economic sciences*, no. 1 (21), pp. 144–154.
2. Demina O.V. (2016) Rynki teplovyoy energii: tendentsii prostranstvennoy organizatsii [Thermal energy markets: trends in spatial organization]. *Scientific journal «Spatial Economics»*, no. 4, pp. 33–60. Available at: http://spatial-economics.com/eng/images/spatial-economics/4_2016/SE.2016.4.033-060.Dyomina.pdf (accessed: 4 January 2021).
3. Niklas Khaga, Veykko Kortela, Anders Akhner (2012) Proizvodstvo intellektual'noy energii – resheniya v oblasti tsentralizovannogo teplosnabzheniya [Smart energy production – solutions for district heating]. Available at: https://cdn.wartsila.com/docs/default-source/local-files/russia/power-plants/spg-district-heating-solutions-2012-ru.pdf?sfvrsn=a8f86444_2 (accessed: 6 January 2021).
4. OECD (2019) Inventaryzatsiya energohetychnykh subysdiy v krajinakh Skhidnogo partnerstva JeS : Ukraïna. EaPGREEN. Partnership of Environment and Growth. OECD. [Inventorisation of energy subsidies in the countries of the EU's Eastern Partnership: Ukraine. EaPGREEN. Partnership of Environment and Growth]. Available at: https://www.oecd.org/environment/outreach/Energy%20subsidies%20in%20Ukraine_final_UA_3.02.2019.pdf (accessed: 6 January 2021).
5. Ministerstvo rehional'nogo rozvytku, budivnytva ta zhytlovo-komunal'nogo ghospodarstva Ukraïny (2018) Systema energhoefektyvnosti v Ukraïni: proekt do obghovorennja [Energy efficiency system in Ukraine: project for discussion]. Available at: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/09/GIZ-brochure.pdf> (accessed: 15 January 2021).
6. Kabinet Ministriv Ukraïny (2010) Postanova vid 1 bereznja 2010 r. # 243 «Pro zatverdzhennja Derzhavnoji cil'jovoji ekonomichnoji prohramy energhoefektyvnosti i rozvytku sfery vyrobnytva energhonosijiv z vidnovljувanykh dzherel energhiji ta al'ternatyvnykh vydiv palyva na 2010-2021 roky» [Resolution of Cabinet of Ministry of Ukraine «About approval of the State target economic program of energy efficiency and development of sphere of production of energy carriers from renewable energy sources and alternative fuels for 2010-2021»] of March 1, 2010 № 243. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-%D0%BF#n14> (accessed: 10 January 2021).
7. Kabinet Ministriv Ukraïny (2017) Rozporjadzhennja vid 18 serpnja 2017 r. # 605-r «Pro skhvalennja Energhetychnoji strategiji Ukraïny na period do 2035 roku «Bezpeka, energhoefektyvnistj, konkurentospromozhnistj» [Order of Cabinet of Ministry of Ukraine «On approval of the Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2035 «Security, energy efficiency, competitiveness»] of August 18, 2017 № 605-r. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80#Text> (accessed: 10 January 2021).
8. Verkhovna Rada Ukraïny (2005) Zakon Ukraïny «Pro teplopostachannja» [Law of Ukraine «On heat supply»] of July 2, 2005 № 2633-IV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2633-15#Text> (accessed: 15 January 2021).
9. Odgaard O. (2015) China's Quest for New District Heating Reforms. Policy Brief. *ThinkChina*, no. 3. Available at: https://www.thinkchina.ku.dk/documents/policy-brief/2015-12-01ThinkChina_PolicyBrief_DH_and_CHP_in_China.pdf (accessed: 15 January 2021).
10. Ministerstvo rehional'nogo rozvytku, budivnytva ta zhytlovo-komunal'nogo ghospodarstva Ukraïny (2017) Decentralizovane opalennja v Ukraïni: potencial ta shljakhy vprovadzhennja [Decentralized heating in Ukraine: potential and ways of implementation]. Available at: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/03/Detsentralizovane-opalennya.-Potencial-ta-shlyahi-vprovadzhennya.pdf> (accessed: 7 January 2021).
11. E. Lauf (2016) Modernizatsiya rynku teplovyoy energii i povyshenie energoeffektivnosti zdaniy ob"edinennoy Germanii [Modernization of the thermal energy market and improving the energy efficiency of buildings in the united Germany] *Energosovet* (elektronnyy zhurnal) [Energosovet] (electronic magazine), no. 1 (43). Available at: http://www.energsovet.ru/bul_stat.php?num=43 (accessed: 1 January 2021).
12. USAID (2016) Rozrobka koncepciji vprovadzhennja konkurenciji v centralizovanomu teplopostachanni Ukraïny. Proekt USAID «Municipal'na energhetychna reforma v Ukraïni» [Development of concept for introducing competition in centralized heat supply in Ukraine. Municipal energy reform project (MERP)]. Available at: https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00MFPS.pdf (accessed: 15 January 2021).
13. Minenerhovuhillia Ukraïny, DP «NEK «Ukrenherho», Vidokremlyeni pidrozdil «Naukovo-proektni tsentr rozvytku obiednanoi enerhetychnoi systemy Ukraïny» Derzhavnoho pidprijemstva «Natsionalna enerhetychna kompaniia «Ukrenherho» (NPTsR OES Ukraïny) (2016) Zarubizhnyi dosvid rozvytku system tsentralizovanoho ta avtonomnoho teplo- ta elektropostachannia [Foreign experience of development of centralized and autonomous heat and power supply systems]. Available at: <https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/5.-TSentralizovane-ta-avtonomne-teplozabezpechennya.pdf> (accessed: 15 January 2021).

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.556.4

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-19>

Федевич Л.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів

Національний університет «Львівська політехніка»

Ливдар М.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів

Національний університет «Львівська політехніка»

Папірник С.Є.

студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

Fedevych Liudmyla

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance
Lviv Polytechnic National University

Luvdar Marta

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance
Lviv Polytechnic National University

Papirnyk Solomiia

Student

Lviv Polytechnic National University

МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Федевич Л.С., Ливдар М.В., Папірник С.Є. Міжнародна трудова міграція як елемент міжнародної економічної інтеграції. У статті проведено аналіз такого важливого елемента міжнародної економічної інтеграції, як міжнародна міграція, зокрема трудова. Ця тема безсумнівно користується великою популярністю та однозначно є актуальною, особливо на сучасному етапі розвитку світового господарства, в умовах поширення коронавірусної пандемії та значного обмеження в пересуванні через державний кордон. Міграційні процеси розглядаються як у світових масштабах загалом, так і в межах Європи зокрема. Проведено аналіз динаміки міжнародної міграції робочої сили, а також структури міграційного запасу в регіональному розрізі з метою визначення основних тенденцій цих процесів та найбільш популярних регіонів, які є основними пунктами призначення трудових мігрантів. Визначено залежність між кількістю мігрантів та середньою заробітною платою у країні призначення для обґрунтування впливу основного фактору міграції – грошового. Досліджено також особливості трудової міграції у контексті поширення коронавірусної інфекції на прикладі України.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, міжнародна трудова міграція, країна-реципієнт, країна-донор, коронавірус.

Федевич Л.С., Ливдар М.В., Папірник С.Є. Международная трудовая миграция как элемент международной экономической интеграции. В статье проведен анализ такого важного элемента международной экономической интеграции, как международная миграция, в частности трудовая. Данная тема несомненно пользуется большой популярностью и однозначно актуальна, особенно на современном этапе развития мирового хозяйства в условиях распространения коронавиральной пандемии и в значительного ограничения в передвижении через государственную границу. Миграционные процессы рассматриваются как в мировых масштабах в целом, так и в пределах Европы в частности. В статье проведен анализ динамики

международной миграции рабочей силы, а также структуры миграционного запаса в региональном аспекте с целью определения основных тенденций данных процессов и наиболее популярных регионов, которые являются основными пунктами назначения трудовых мигрантов. Определена зависимость между количеством мигрантов и средней заработной платой в стране назначения для обоснования влияния основного фактора миграции – денежного. Исследованы также особенности трудовой миграции в контексте распространения коронавирусной инфекции на примере Украины.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, международная трудовая миграция, страна-реципиент, страна-донор, коронавирус.

Fedevych Liudmyla, Lyvdar Marta, Papirnyk Solomiia. International labor migration as an element of international economic integration. The article analyzes such an important element of international economic integration as international migration, in particular labor migration. Factors of international labor migration are related to the level of economic development of individual countries, the state of the international economy and the level of development of economic relations. The influence is exerted by those factors such as political, military, religious, national, cultural, family, and other. This topic is undoubtedly very popular and clearly relevant, especially at the present stage of development of the world economy in the context of the spread of the coronavirus pandemic and significant restrictions of movement across the state border. Migration processes are considered as globally in general, as within Europe in particular. The development of migration processes in European countries has gone through a number of stages and has been accompanied by both a sharp increase and a decrease in the migration's number of flows under the influence of economic growth or recession. The expansion and introduction of a visa-free regime between EU member states had a particular impact on the migration process in Europe. This factor has changed the number of migrants, the nature and direction of migration flow in Europe. However, there are not only the unemployed, moreover, part of the working population is involved in international labor migration. In this case, the driving motive for migration is searching for more favorable working conditions. The labor force is moving from countries with low living standards and wages to countries with higher living standards. National differences in wages are the objective basis of labor migration. At the same time, many countries are interested in obtaining ready-made qualified specialists due to the lack of their own high-level specialists. This article analyzes the dynamics of international labor migration, as well as the structure of the migration stock in the regional context in order to determine the main trends of these processes and the most popular regions, which are the main destinations of migrant workers. The relationship between the number of migrants and the average wage in the country is determined – the purpose of justifying the impact of the main monetary factor of migration. Also, the peculiarities of labor migration in the context of the spread of coronavirus infection on the example of Ukraine are also studied.

Key words: international economic integration, international labor migration, recipient country, donor country, coronavirus.

Постановка проблеми. Розвиток світових інтеграційних процесів на сучасному етапі досяг високого рівня. Яскравим прикладом таких процесів є міжнародна трудова міграція, яка великою мірою впливає на стан економіки кожної країни. Тому аналіз міграційних процесів набуває значної актуальності та вимагає прикладних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів міжнародних трудових міграцій було приділено багато уваги у працях вітчизняних науковців: Б. Юськіва, Л. Шаульської, Л. Червінської, С. Січко та інших. Важливість трудової міграції у своїх працях підкреслюють зарубіжні науковці, такі як Т. Андерсен, Х. Кларк, М. Піоре, Дж. Саймон, О. Старк, М. Тодаро. При цьому залишаються не достатньою мірою досліджені міграційні процеси в Європі, зокрема в умовах поширення коронавірусної пандемії і введення на її основі карантинного стану.

Формулювання завдання дослідження. Завдання статті полягає у визначенні основних тенденцій та структури міграційних процесів у світі загалом та в Європі зокрема, а також у визначенні головних факторів, що впливають на ці процеси.

На сучасному етапі розвитку світового господарства дедалі відчутнішим стає вплив міжнародної інте-

грації, зокрема економічної. Внаслідок нерівності між рівнем розвитку окремих держав, зумовленої більшими можливостями з погляду забезпеченості ресурсами, в тому числі людськими (наприклад, висококваліфіковані спеціалісти при владі), виникає необхідність у поєднанні зусиль задля взаємовигідного співіснування. Мабуть, однією з найактуальніших нині форм міжнародної економічної інтеграції є міжнародна міграція робочої сили. Сутність міжнародної трудової міграції населення полягає в забезпеченні кількісної та якісної відповідності між потребою в робочій силі та її наявністю в різних регіонах світу, а також у задоволенні працівниками особистих потреб. Трудовий потенціал, будучи важливим фактором виробництва, шукає свого найефективнішого використання в масштабах світової економіки [1, с. 1].

Загалом, як відомо, будь-який аналіз стає більш актуальним та прикладним у разі застосування аналітичних даних. Виходячи з цього, спробуємо провести аналіз трудової міграції у світовому масштабі та в межах Європи. Для початку наведемо динаміку обсягів міграції у світі для визначення загальної тенденції щодо розвитку міграційних процесів на рис. 1. Для аналізу візьмемо до уваги період з 1970 до 2019 року.

Як бачимо, з кожним роком кількість мігрантів у світі лише зростає. При цьому міграційне населення

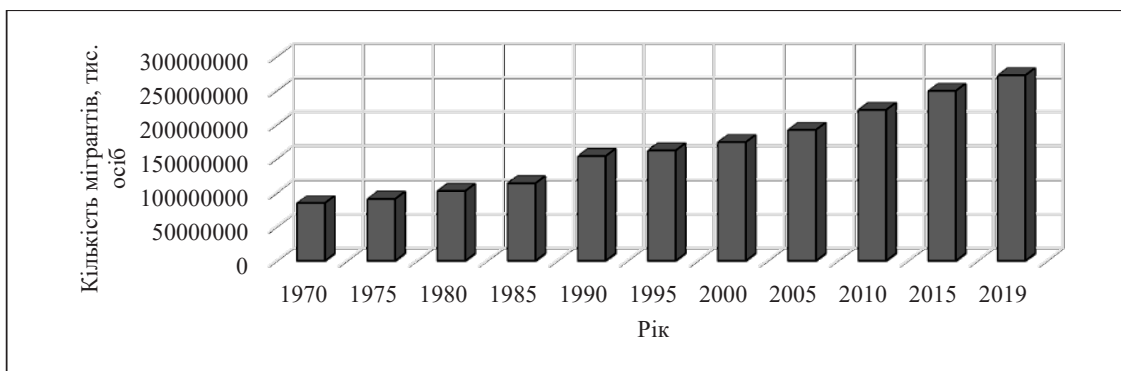


Рис. 1. Динаміка міжнародної міграції у період 1970–2019 років [2, с. 21]

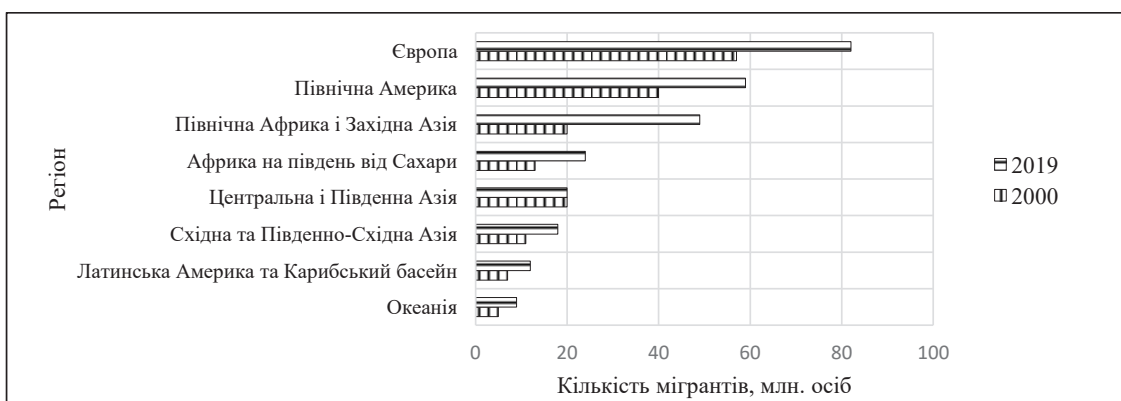


Рис. 2. Аналіз міграційних процесів у регіональному розрізі [6, с. 1]

на початку 1970-х рр. було представлено в основному постійними і тимчасовими працівниками, що відповідало зростаючим потребам економіки. Однак переміщення в Західну Європу почали набувати неконтрольованого характеру. Слідом за працівниками туди прямували члени їхніх сімей і шукачі притулку. Сформовані мігрантами мережі неформальних соціальних зв'язків полегшували масове проникнення на територію розвинених країн нелегальних іммігрантів. В умовах наступного економічного спаду мимовільне перетворення тимчасової міграції на постійну і ланцюгову для західних країн виявилось досить неприємною несподіванкою, розкрило прорахунки в практиці тимчасового найму іноземних працівників і міграційній політиці взагалом [3, с. 2].

Станом на 2019 рік нараховувалося 271,6 млн мігрантів. Якщо зіставити це значення із загальною кількістю населення світу (7,7 млрд осіб), то виходить, що на одного міжнародного мігранта припадає близько 30 людей [2].

Цікаво, що динаміка кількості мігрантів не у абсолютних значеннях, а у відсотковому вираженні до загальної кількості населення вже не має чіткої тенденції до зростання чи спадання, хоча число як мігрантів, так і населення загалом щороку зростає. Пов'язано це з тим, що такі зростання відбуваються різними темпами. Таким чином, різні комбінації темпів приросту зумовлюють зростання чи спадання аналізованого показника. Певний інтерес становить аналіз структури трудових мігрантів за статевою ознакою. Якщо колись

поширеною була думка щодо домінуючої, а подекуди і виключної ролі чоловіка як годувальника, то тепер на протигагу цим стереотипам представлена ідея гендерної рівності, тобто рівності між чоловіками та жінками. Так, 48% від загальної кількості мігрантів – це жінки, відповідно на чоловіків припадають інші 52%. Більшість міжнародних мігрантів (74%) – це люди працездатного віку. Водночас найпоширенішою віковою групою мігрантів як серед чоловіків, так і серед жінок є проміжок від 24 до 30 років. До досягнення цієї позначки частка мігрантів щоразу зростає прямо пропорційно до зростання вікової категорії, а після перетину зазначеного проміжку – спадає відповідно до збільшення віку мігрантів. При цьому вікова структура чоловіків-мігрантів та жінок-мігрантів є подібною, за винятком того, що чоловіки є активнішими, ніж жінки, у молодому віці, натомість жінки активніші в більш похилому віці [2, с. 22].

Наступний важливий аспект, який логічно вимагає дослідження, – це аналіз міграційних процесів в регіональному розрізі (рис. 2).

Отже, найпопулярнішим регіоном для мігрантів є Європа, де на 2019 рік налічувалося 82 млн мігрантів. Друге місце займає Північна Америка. Разом на ці два регіони припадає більше 50% міграційного запасу. Варто сказати, що Європа зазвичай була пунктом прагнень мігрантів. Цікавою стає ситуація, коли США за найвищого рівня розвитку поступається Європі у плані міграційного запасу. Можливим поясненням цього є те, що країни Європи ведуть більш лояльну політику

щодо мігрантів порівняно зі США. Прикладом слугує ситуація з міграцією біженців з Іраку, Сирії, Афганістану, коли уряд США заявив про своє небажання стати табором для мігрантів, натомість Європа, зокрема Німеччина, вела своєрідну політику відкритих дверей [7]. Ймовірно, що і стосовно трудових мігрантів європейські країни ведуть лояльнішу політику. А для людей природним є бажання хорошого ставлення до себе, і велика частина мігрантів надає перевагу хорошим умовам праці над вищим рівнем заробітку. Однак справджується це твердження в основному за відносно невеликої різниці між такими рівнями заробітку.

Сьогодні в Європі дедалі помітнішою стає проблема старіння населення, що супроводжується відносним дефіцитом робочої сили. Ще одна причина популярності Європи як пункту призначення мігрантів полягає у функціонуванні політичного та економічного союзу, що об'єднує 27 незалежних держав-членів, розташованих в Європі, – Європейського Союзу. У числі цих членів є як високорозвинені країни, так і країни з нижчим рівнем розвитку, які і забезпечують пропозицію робочої сили на міжнародній арені. Відповідно, для мешканців менш розвинених країн – учасниць Євросоюзу потенційно привабливішою є можливість емігрувати саме в країни ЄС, з якими його держава має певні налагоджені взаємозв'язки.

З огляду на вищезазначене доцільним є детальніший розгляд міграційних процесів у межах Європи. Необхідно визначити, які саме європейські країни забезпечують переважну частину попиту на робочу силу. Проаналізуємо міграційний запас для країн Європи, а саме для топ-20 країн (рис. 3).

Мабуть, основною причиною міграції в країнах Європи є пошук місця роботи, тобто трудова міграція. Підтверджується це і тим фактом, що в народі людей-мігрантів в основному називають заробітчанами. Таке припущення є співзвучним зі структурою мігрантів, а саме переважанням людей працездатного віку. Таким чином, троє з чотирьох мігрантів – це люди працездатного віку, які є потенційними трудовими мігрантами. На користь наведеному припущенню свідчить також переважання серед мігрантів людей не лише працездатного, а й молодого віку, які найбільш схильні до міграційних процесів за рахунок високого рівня своєї продуктивності. З цього напрашується також висно-

вок, що саме грошовий чинник є основним мотивом для трудової міграції в Європі. Так, значна частка населення, незадоволеного рівнем отримуваних доходів у країні проживання, емігрує за кордон у пошуках вигіднішого місця роботи. Відповідно, основними країнами-реципієнтами в міграційному процесі є високорозвинені країни, натомість у ролі країни-донора виступають менш розвинені країни. Отже, першо-причиною трудової міграції можна назвати бажання отримати винагороду відповідно до затрачених зусиль. Кількісним вираженням цього виступає рівень заробітної плати в країні призначення. Звісно ж, існують й інші мотиви виїзду за кордон в пошуках роботи, наприклад можливість повністю реалізувати себе на ринку праці та створити собі позитивний імідж. Окрім того, бажання емігрувати може бути спричинене відсутністю на вітчизняному ринку праці робочих місць, призначених для спеціалістів певних галузей, або ж недостатній розвиток цієї галузі.

Зважаючи на первинність доходного мотиву міграційного процесу, спробуємо дослідити наявність та напрям зв'язку між міграційними процесами в країнах Європи та рівнем заробітних плат для цих країн. Для цього скористаємося ранговим коефіцієнтом кореляції Спірмена. З цією метою прорангуємо факторну (середня заробітна плата в країні) та результативну (міграційний запас в країні) ознаки в напрямі зростання. Дані щодо проміжних розрахунків, необхідних для визначення зазначеного коефіцієнта, наведемо в таблиці 1.

Розрахунки необхідно проводити за формулою 1.1.

$$R = 1 - \frac{6 \cdot \sum d^2}{n \cdot (n^2 - 1)}, \quad (1.1)$$

$$R = 1 - \frac{6 \cdot 846}{20 \cdot (20^2 - 1)} = 0,6361.$$

Судячи з такого значення цього коефіцієнта, можемо говорити однозначно про прямий зв'язок між аналізованими ознаками, тобто за збільшення рівня середньої ЗП в країні призначення кількість мігрантів до цієї країни зростає. Щодо тісноти зв'язку, то загалом вплив факторної ознаки на результативну є доволі значним, тобто на 63,61% кількість мігрантів у країні залежить від рівня середньої зарплати на її ринку праці. При

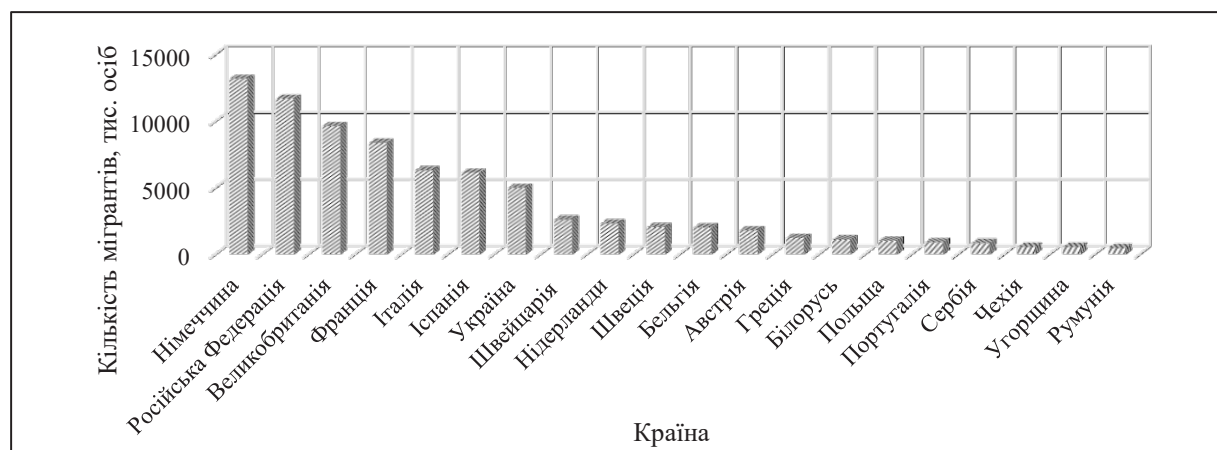


Рис. 3. Топ-20 країн Європи за міграційним запасом у 2019 році [6, с. 2]

Проміжні розрахунки для визначення рангового коефіцієнта Спірмена

Країна	Кількість мігрантів, тис. осіб (X)	Ранг (X)	Середня ЗП, євро (Y)	Ранг (Y)	Квадрат різниці рангів (d ²)
Німеччина	13 132,1	1	3812,5	6	25
Російська Федерація	11 640,6	2	636	18	256
Великобританія	9600	3	3482,35	8	25
Франція	8334,9	4	3929,25	5	1
Італія	6273,7	5	3141,61	9	16
Іспанія	6104,2	6	2417,78	10	16
Україна	4964,3	7	382	20	169
Швейцарія	2572	8	8148	1	49
Нідерланди	2282,8	9	3975,38	4	25
Швеція	2005,2	10	4338,26	3	49
Бельгія	1981,9	11	4511,11	2	81
Австрія	1779,9	12	3705,88	7	25
Греція	1211,4	13	1588,49	12	1
Білорусь	1069,4	14	532,77	19	25
Польща	1000	15	1114,75	14	1
Португалія	888,2	16	1801,57	11	25
Сербія	820,3	17	723	17	0
Чехія	512,7	18	1317	13	25
Угорщина	512	19	1066,67	15	16
Румунія	426,6	20	742	16	16

Джерело: складено авторами на основі: [6, с. 2; 8]

цьому інші 36,39% забезпечуються вищезазначеними другорядними стимулами трудової міграції, випадковими факторами тощо.

З наведених у таблиці значень також бачимо, що такі європейські країни, як Швейцарія, Швеція, де середні ЗП досягають найвищого рівня, не є найпопулярнішими серед мігрантів і не входять навіть у першу п'ятірку. Загалом річ у тім, що уряди цих країн прагнуть насамперед забезпечити роботою працівників, які перебувають усередині країни, а не наймати їх з-за кордону. З цією метою для трудових мігрантів встановлюються певні обмеження, наприклад обмеження професіями, в яких відчувається брак кваліфікованих працівників.

Зворотню до описаної є ситуація з Російською Федерацією. Як бачимо, за рівнем середньої заробітної плати ця європейська країна посідає одне з останніх місць, натомість за кількістю мігрантів – 2 місце. Впливає це з того, що в Росії роботодавці готові платити іноземним працівникам більшу зарплату, ніж власним. Тому середня ЗП в Росії не є досить об'єктивною інформацією для оцінювання на її основі популярності цієї країни як пункту призначення трудових мігрантів.

Якщо говорити про другорядні фактори, то необхідно згадати про актуальність такого важливого нині фактору трудової міграції, як поширення епідемії коронавірусу. Ця ситуація вплинула на світові міграційні процеси, зокрема в бік зменшення їх динаміки. Одночасно спостерігається і зворотний вплив, адже саме міграція населення стала основною причиною стрімкого поширення коронавірусу. Коронавірус – це не перша епідемія в світовій історії, однак її характерною ознакою є глобальний характер, спричинений значним рівнем міжнародної інтеграції. У цьому разі спосте-

рігається цікава ситуація, коли позитивні з макроекономічного погляду процеси спричинили негативні наслідки в конкретних обставинах.

Для того, щоб краще оцінити вплив наведеного фактору на динаміку міграційних процесів, необхідно провести докладніший аналіз. Так, коронавірусна епідемія значно вплинула на ринки праці багатьох країн, зокрема європейських. Лише в Україну за час карантину повернулося близько 2 млн людей [9]. Ці люди – це потенційно добре навчені працівники, які отримали хороший досвід. Варто сказати, що вони можуть скласти певну конкуренцію на вітчизняному ринку праці. Одночасно велика кількість українських заробітчан має намір повернутися на попереднє місце роботи після закінчення карантинних заходів. Аналогічними є сподівання європейських роботодавців, які потребують повернення продуктивних робітників. При цьому найбільша проблема спостерігається в контексті сезонних робіт, під яких припадає на найближчий час. Невиконання сезонних робіт щодо збору урожаю може певною мірою вплинути на економіку країн. Загалом негативні тенденції міграційних процесів, спричинені новим коронавірусом, уже сильно вдарили по світовій економіці та по економіці кожної країни зокрема.

Незважаючи на повернення трудових мігрантів додому, велика їх частина все ж залишилася в країні призначення. Таку поведінку можна пояснити таким чином: громадяни емігрують в країни з вищим рівнем розвитку, ніж у країні проживання, а отже, і рівень життя населення, і рівень охорони здоров'я потенційно має бути вищим. Це мотивує заробітчан залишатися у країнах призначення, які до того ж переважно надають своїм працівникам послуги медичного страхування.

Таким чином, працівники відчують себе більш захищеними. Зауважимо, що стосується це переважним чином тих мігрантів, які довгий час працюють за кордоном, натомість більшість із тих, хто повернувся, – це сезонні робітники.

Отже, на основі вище проведеного аналізу можемо говорити про значну роль міжнародної міграції, зокрема трудової, в розвитку світового господарства.

Вона є своєрідним методом зменшення нерівностей між попитом та пропозицією робочої сили в різних країнах. Особливо актуальною ця тема постає в сьогоденні реаліях, коли весь світ обмежений у пересуванні не лише між країнами, а й в межах однієї країни. Саме в цих складних умовах і виявляється важливість та значущість аналізованого елемента ефективного розвитку світової економіки.

Список використаних джерел:

1. Січко С.М. Міжнародна трудова міграція як форма міжнародних економічних відносин. Глобальні та національні проблеми економіки. № 10, 2016. С. 112–116.
2. WORLD MIGRATION REPORT 2020. URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2020.pdf (дата звернення: 20.01.2021).
3. Юськів Б. Міжнародна трудова міграція в Європі на початку XXI століття. Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. 2011. Вип. 22. С. 363–373. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/26837/41-Yuskiv.pdf?sequence=1> (дата звернення: 16.01.2021).
4. Шаульська Л.В. Трудовий потенціал: багаторівнева стратегія збереження та розвитку: автореф. дис. ... док. екон. наук: 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика»; Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України. Київ, 2006. 37с. URL: <https://idss.org.ua/avtoref/Schaulska.PDF> (дата звернення: 20.01.2021).
5. Червінська Л. П. Міжнародна трудова міграція: особливості, наслідки для України / Л. П. Червінська // Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти. 2018. Вип. 2. С. 90–102. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/irtpa_2018_2_10 (дата звернення: 11.01.2021).
6. United Nations Department of Economic and Social Affairs. International Migration, 2019. URL: <https://cutt.ly/2yaxNHa> (дата звернення: 20.01.2021).
7. США чи Німеччина: де мігрантам живеться краще? Пояснюємо на прикладах – BBC News Україна, 2018. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/news-44521746> (дата звернення: 18.01.2021).
8. Розміри заробітної плати в Європі – Migrant.biz.ua: Правова та юридична підтримка мігрантів, 2020. URL: <https://migrant.biz.ua/dovidkova/emigracia/zarplata-v-ievropi.html> (дата звернення: 16.01.2021).
9. В Україну повернулося 2 мільйони заробітчан. Як уряд планує їх втримати. Статистика Міністерства Фінансів України. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України, 2020. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2020/04/22/44012807/> (дата звернення: 20.01.2021).

References:

1. Sichko S.M. (2016) Mizhnarodna trudova migracija jak forma mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn [International labor migration as a form of international economic relations]. Global and national economic problems. no. 10. pp. 112–116.
2. WORLD MIGRATION REPORT 2020. URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2020.pdf (accessed 20 January 2021)
3. Jusjkiv B. (2011) Mizhnarodna trudova migracija v Jevropi na pochatku XXI stolittja [International labor migration in Europe at the beginning of the XXI century] Modern Ukrainian politics. Politicians and political scientists about her. Vol. 22, pp. 363–373. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/26837/41-Yuskiv.pdf?sequence=1> (accessed 16 January 2021)
4. Shauljsjka L.V.(2006) Trudovyj potencial: baghatorivneva strateghija zberezhennja ta rozvytku [Labor potential: a multi-level strategy of preservation and development] (Doctor of Economics) Kiev: Institute of Demography and Social Research of the National Academy of Sciences of Ukraine. URL: <https://idss.org.ua/avtoref/Schaulska.PDF> (accessed 20 January 2021)
5. Chervinsjka L. P. (2018) Mizhnarodna trudova migracija: osoblyvosti, naslidky dlja Ukrajiny [International labor migration: features, consequences for Ukraine] International relations: theoretical and practical aspects. Vol. 2, pp. 90–102. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/irtpa_2018_2_10 (accessed 11 January 2021)
6. United Nations Department of Economic and Social Affairs. International Migration, 2019. URL: <https://cutt.ly/2yaxNHa> (accessed 20 January 2021)
7. BBC News Ukraine (2018) USA or Germany: where do migrants live better? Let's explain with examples. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/news-44521746> (accessed 18 January 2021)
8. Migrant.biz.ua (2020) Wage rates in Europe. URL: <https://migrant.biz.ua/dovidkova/emigracia/zarplata-v-ievropi.html> (accessed 16 January 2021)
9. Official site of the Ministry of Finance of Ukraine (2020). 2 million workers returned to Ukraine. How the government plans to keep them. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2020/04/22/44012807/> (accessed 20 January 2021)

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.221.26

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-20>

Кухарєва О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Курінний В.Г.

студент
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Kuhareva Olga

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department Finance, Banking and Insurance
Oles Honchar Dnipro National University

Kurinni Valerii

Student
Oles Honchar Dnipro National University

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ МОДЕЛІ УКРАЇНИ

Кухарєва О.О., Курінний В.Г. Особливості податкової моделі України. У статті проведено оцінку податкової моделі України за рівнем перерозподілу ВВП, охарактеризовано її особливості. За результатами оцінки визначено невідповідність податкової моделі України стану економіки, рівню доходів населення та принципу соціальної справедливості. Такий стан вимагає реформування податкової системи у напрямі корегування податкової моделі України. Обґрунтовано напрями податкових реформ для оптимізації податкової моделі та дотримання принципу соціальної справедливості під час оподаткування; визначено податкові можливості від детінізації економіки, а також передумови застосування прогресивного підходу до оподаткування доходів фізичних осіб. Запропоновані рекомендації щодо вирішення зазначених проблем дають змогу більш ефективно використовувати податкову систему як важливий інструмент регулювання соціально-економічного розвитку країни.

Ключові слова: податкова модель, податкове навантаження, доходи населення, економічне зростання, соціальна справедливість.

Кухарева О.А., Куренной В.Г. Особенности налоговой модели Украины. В статье проведена оценка налоговой модели Украины по уровню перераспределения ВВП, охарактеризованы её особенности. По результатам оценки выявлено несоответствие налоговой модели Украины состоянию экономики, уровню доходов населения и принципу социальной справедливости. Такое состояние требует реформирования налоговой системы в направлении корректировки налоговой модели. Обоснованы направления налоговых реформ для оптимизации налоговой модели и соблюдения принципа социальной справедливости при налогообложении; определены возможности применения прогрессивного подхода к налогообложению доходов физических лиц. Предложенные рекомендации по решению выявленных проблем позволяют более эффективно использовать налоговую систему как важный инструмент регулирования социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: налоговая модель, налоговая нагрузка, доходи населения, экономический рост, социальная справедливость.

Kukharieva Olga, Kurinni Valerii. Features of the tax model of Ukraine. The article evaluates the tax model of Ukraine, describes its features. Ukrainian tax model was formed according to the European experience, but the gradual reduction of individual tax rates, including corporate income tax, personal income tax and others has led to a decrease in the share of GDP redistribution, bringing the model closer to the US, to which the economy is unadjusted. income of the population. According to the results of the assessment were determined the discrepancy between the tax model of Ukraine and the economy condition, the level of income of the population and the principle of social justice, which should count payer's solvency when calculating taxes. The current tax conditions, on the other hand, have a greater negative impact on low- and middle-income taxpayers than on above-average income

taxpayers. This situation accordingly requires reforming the tax system in the direction of adjusting the tax model of Ukraine in order to create conditions where the more affluent part of population will pay more taxes and partially compensate lower incomes of the less solvent population. The article substantiates the directions of tax reforms to optimize the tax model and compliance to the principle of social justice and generality in taxation; identified tax opportunities for unshadowing the economy, as well as the prerequisites for the application of a progressive approach to individual income taxation. The proposed recommendations to sort out these issues allow more effectively use tax system as an important tool for regulating socio-economic development, taking into account the current condition and country vector of development, support taxpayers in real, which income is at the subsistence level and small business, including microenterprise. This should be seen more as an opportunity to realize economic activity of the population and self-sufficiency than from a fiscal point of view. Only dramatic changes in taxation approaches have the opportunity to improve the socio-economic situation and actually turn Ukraine into a modern socially oriented country with European values.

Key words: tax model, tax burden, household income, economic growth, social justice.

Постановка проблеми. Сучасний стан оподаткування в Україні характеризується неповним виконанням принципів, на яких воно має базуватися, зокрема принципу соціальної справедливості, неадаптованістю податкової моделі до сучасного економічного стану, недостатнім рівнем бюджетних доходів для виконання державою своїх функцій тощо. Недосконалість податкової моделі та її невідповідність соціально-економічному стану країни потребують реформування для забезпечення активізації розвитку економіки та зменшення соціальної напруги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми податкового реформування є об'єктом чисельних досліджень науковців, серед яких – М.Д. Бедринець, В.В. Баліцька, А.В. Сурженко, О.І. Соскін, О.С. Дроздовська, О.Р. Баріна та ін., в яких вони визначають важливу роль оподаткування у розвитку економіки, доводять наявність багатьох недоліків діючої податкової системи України та пропонують різні напрями її реформування. Однак питанням відповідності податкової моделі реальному стану економіки, доходам населення та принципу соціальної справедливості у цілому не приділяється достатньої уваги.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування напрямів реформування податкової системи України та механізму функціонування податків для оптимізації податкової моделі відповідно до особливостей розвитку економіки для дотримання принципу соціальної справедливості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка податкової моделі за рівнем перерозподілу ВВП (частка податків до ВВП) дає змогу визначити, яка податкова модель сформувалася в країні. Для України цей показник є нижчим, аніж у країнах Європи, і становить менше 30%, а саме 21–27% у різні роки (рис. 1). Однак від початку формування та розвитку податкової системи в країні намагалися створити європейську модель. Податкове навантаження у динаміці зростає, але знаходиться на межі між європейською та американською моделями. Подальше зниження частки податків у ВВП було передбачено у бюджеті 2020 р., бо плановий показник ВВП – 4 510,8 млрд грн, а податкові надходження – 846 млрд грн, тобто рівень податкового навантаження зменшуватиметься і може досягти рівня 19%; у бюджеті 2021 р. ВВП – 4 505,9 млрд грн, а податкові надходження – 1 092 млрд грн [1], тобто рівень податкового навантаження не перевищуватиме 24%, що цілком відповідає американській моделі.

Але така частка не забезпечує достатнього наповнення бюджету для якісного виконання державою усіх функцій щодо фінансування соціально важливих сфер: освіти, охорони здоров'я, культури та науки тощо, що перетворюється на реальну відсутність задекларованої безкоштовної медицини, низький рівень соціальних стандартів, малі видатки на розвиток культури та науки, незадовільний стан інфраструктури [2]. Окрім того, слід ураховувати, що Україна має низький показник ВВП, у тому числі на душу населення, тобто зниження частки податків за американською моделлю не можна порівнювати з країнами, де ВВП у 20–30 разів вище. За таких умов держава не може забезпечити фінансування соціальної сфери на належному рівні, а значна частина населення з доходами на рівні прожиткового мінімуму не спроможна самостійно фінансувати медичні та освітні послуги, тобто переорієнтація на американську модель не відповідає соціально-економічному розвитку країни.

Ще однією особливістю податкової моделі України є співвідношення прямих та непрямих податків із перевагою останніх, що характеризує економіку як нерозвинену. Така тенденція у перші роки незалежності вважалася нормальною, бо економіка лише фактично зароджувалася та перетворювалася на ринкову. Збереження такого стану вже 30 років свідчить про наявність недоліків у багатьох соціально-економічних процесах, у тому числі в оподаткуванні.

Частка непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного податку, мита та ін.) становить понад 55% (табл. 1), з яких 35–37% – ПДВ та 12–15% – акцизний податок. Частка ПДФО повільно зростає з 20% до 25%; частка податку на прибуток залишилася майже незмінною, на рівні 9–11%, з одночасним зниженням рентної частки з 9% до 4,8%. Така структура податкових надходжень непритаманна розвиненій ринковій соціально орієнтованій економіці та вказує на чисельні недоліки та порушення принципу соціальної справедливості.

Розвинені економіки характеризуються переважанням прямих податків, які вважаються більш соціально справедливими, бо враховують рівень доходів платників податків. За дуже тривалий період проведення чисельних податкових реформ різних років та проходження різних етапів розвитку економіки в Україні не відбувається помітного переорієнтування у структурі податків у бік надходжень прямих податків, як це відбувається в економіках більш розвинутих країн.

Слід також зазначити, що податкова модель України нееластична, бо співвідношення темпів росту ВВП та податкових надходжень постійно змінюється, тоді як повинно бути стабільним та наближеним до 1. У період 2015–2016 рр. цей показник був більше ніж 1 та становив 1,45–1,38 відповідно, а в 2019 р. – менше 1, а саме 0,73, що свідчить про наявність недоліків податкового адміністрування та бюджетно-податкової політики у цілому. Щорічний перегляд податкових пільг, ставок деяких податків без належного обґрунтування (здебільшого під олігархічним впливом), зростання податкового боргу та його списання без установаження обставин та виявлення причин – усе це призводить до таких коливань.

В Україні слід розробити обґрунтовані підходи до реформування податкової системи, орієнтованої на формування податкової моделі, яка відповідає соціально-економічному стану, можливостям та бажаним

змінам. Лише за таких умов можливо буде усунути небажані особливості податкової моделі, які склалися.

Особливу увагу слід звернути на запровадження прогресивного підходу до оподаткування, причому як для активних, так і для пасивних доходів. Лише запровадження такого підходу спроможне виправити дисбаланс у структурі доходів населення та їх заощадженнях. За діючими умовами під оподаткування потрапляють навіть доходи, які менше за прожитковий мінімум, з урахуванням членів родини, тобто ця частина громадян має надмірне фіскальне навантаження, а потім потребує соціальної підтримки у вигляді житлових субсидій та інших видів соціальної допомоги. Так, 57,7% працівників отримують заробітну плату меншу за середню, і лише 12% – у понад два рази більшу, 6,6% із них – більше ніж у 2,5 рази. При цьому відсутня більш детальна статистика щодо заробітної плати вище ніж

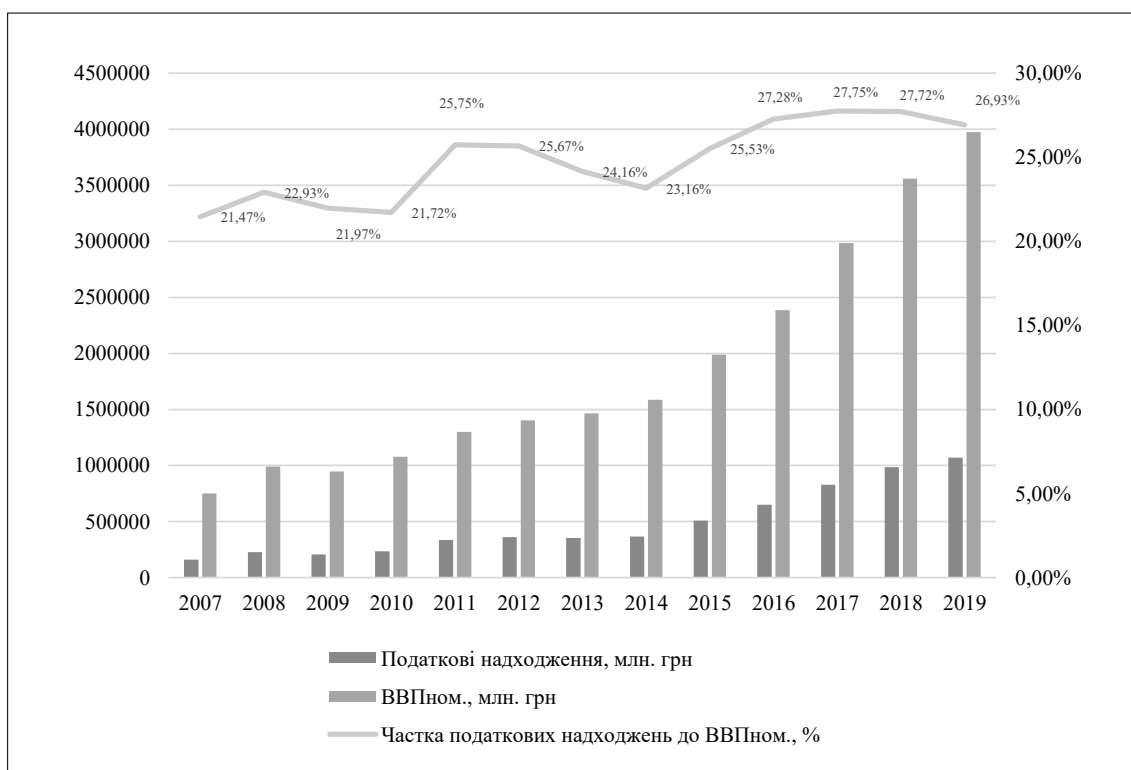


Рис. 1. Частка податкових надходжень у ВВП в Україні

Джерело: сформовано авторами на основі даних [4]

Таблиця 1

Структура податкових надходжень в Україні, %

Податок	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
ПДВ	37,83	35,15	36,19	37,91	37,97	35,38
ПДФО	20,46	19,7	21,33	22,42	23,31	25,74
Акцизний податок	12,27	13,94	15,63	14,66	13,45	12,81
Податок на прибуток	10,94	7,69	9,25	8,86	10,76	10,96
Рентна плата	9,14	8,27	7,16	6,17	5,08	4,86
Місцеві податки	2,19	5,33	6,49	6,47	6,18	6,87
Мито	3,43	7,94	3,12	2,96	2,74	2,81
Інші	3,73	2,01	0,87	0,57	0,5	0,57
Разом	100	100	100	100	100	100

Джерело: розраховано автором на основі даних [4]

25 тис грн. Розподіл населення за рівнем середньодушових загальних доходів указує на ще гірший стан, бо доходи понад 12 тис грн мають лише 3% населення [5]. За таких умов саме ці 6,6% працівників із заробітною платою понад 25 тис грн мають невинувато низьке оподаткування, можливість накопичувати кошти та мати пасивні доходи. Водночас майже 40% працівників із заробітною платою до 7 тис грн з урахуванням наявності дітей фактично мають доходи на рівні прожиткового мінімуму. Окрім того, такі особи не мають можливості відкласти кошти, створювати навіть мінімальні фінансові резерви, тоді як інші перетворюються на рантьє. Так, лише 1% вкладників має суму вкладів, що перевищує 200 тис грн, у тому числі 0,24% – понад 500 тис грн, але загальна сума їхніх вкладів становить майже 57% від усіх вкладів фізичних осіб у банках. За фактично відсутньої системи перевірки походження коштів пропориційне оподаткування доходів від депозитів не лише поглиблює диспропорції, а й є джерелом соціальної напруги, яку може виправити запровадження прогресивного підходу, який у таких умовах є більш соціально справедливим.

Податкова система як інструмент реалізації державної економічної політики, що дає змогу акумулювати на постійній основі певну частину фінансових ресурсів на користь держави, та сформована відповідна податкова модель здатні регулювати, зокрема стимулювати бажані й обмежувати небажані соціально-економічні тренди розвитку, формувати відносини між економічними суб'єктами відповідно до засад вибраної моделі розвитку, реалізовувати відповідні соціальні, економічні та безпекові зобов'язання і функції. За таких умов необхідно адаптувати модель оподаткування в Україні відповідно до сучасного економічного стану, додати пільгові умови для населення з низьким рівнем забезпечення, використовувати сімейний підхід до нарахування податкової соціальної пільги, переглянути застосування ПДВ для товарів першої необхідності, запровадити прогресивний підхід до оподаткування доходів фізичних осіб тощо. Для удосконалення податкової моделі необхідно більшу увагу приділяти дотриманню принципу соціальної справедливості, який у нашій країні не виконується. Важливим вектором роз-

витку має стати встановлення прогресивної шкали оподаткування, що дасть змогу враховувати різний рівень доходу населення. Установлення додаткових ставок за ПДВ теж допоможе призвести до збільшення реальної продуктової корзини, яку зможуть собі дозволити громадяни з невисоким рівнем доходу. Це дасть змогу уникнути чи зменшити вплив деяких ризиків та більшою мірою скористатися перевагами від такої моделі розвитку економіки.

Висновки. Отримані результати дослідження дають змогу стверджувати, українська податкова модель була сформована за європейським досвідом, але поступове скорочення ставок окремих податків, зокрема податку на прибуток підприємств, податку на доходи фізичних осіб та ін., призвело до зменшення частки перерозподілу ВВП, наближаючи модель до американської, до якої непристосована економіка, зокрема за розміром ВВП та доходів населення. При цьому податкова модель утратила елемент прогресивності, який широко застосовується у європейських країнах. Відсутність прогресивної шкали оподаткування доходів призвела до більшого розшарування населення, порушила принцип соціальної справедливості. Відсутність тлумачення платоспроможності у Податковому кодексі не дає розуміння, відповідно до чого мають установлюватися податкові ставки та яке податкове навантаження буде посиленням для відповідного рівня доходу.

Удосконалення податкової моделі дасть змогу вирішити економічні проблеми в Україні, зможе знизити напругу між різними верствами населення та забезпечити виконання принципу соціальної справедливості. Податкову модель необхідно вдосконалювати саме в напрямі виконання принципу соціальної справедливості, необхідно розпочати з тих податків, які можуть у короткий термін дати результат у вигляді скорочення витрат домогосподарств на оплату обов'язкових платежів, при цьому не створюючи перенавантаження на бюджет країни.

Для забезпечення якісних змін у податковій моделі необхідно комплексно здійснювати заходи для забезпечення принципу соціальної справедливості, знижувати рівень тіньової економіки, проводити якісні реформи в оподаткуванні.

Список використаних джерел:

1. Про Державний бюджет України на 2021 рік : проект закону від 14.09.2020 № 4000-IX / Верховна Рада України. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69938 (дата звернення: 20.10.2020).
2. Курінний В.Г. Аспекти розвитку податкової системи України. *Економіка і менеджмент – 2019* : матеріали міжнародної наукової-практичної конференції. Дніпро, 2019. Т. 8. С. 48–49.
3. Дроздовська О.С., Озерчук О.В. Співвідношення прямих і непрямих податків у податковій системі України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 10. С. 44–50.
4. Річна звітність про виконання державного бюджету. Державна казначейська служба. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 20.10.2020).
5. Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів. Державна служба статистики України. 2020. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.11.2020).

References:

1. Pro Derzhavnyj byudzhet Ukrainy na 2021 r. (2020), Proekt Zakonu pro Derzhavnyj byudzhet Ukrainy na 2021 rik vid 14 veresnja 2020 r. № 4000-IX. Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66853 (accessed 20 October 2020).
2. Kurinnyi V. G. (2019) Aspekty rozvytku podatkovoi systemy Ukrainy [Aspects of development of the tax system of Ukraine]. Proceedings of the *Ekonomika i menedzhment 2019: mizhnarodnoi naukoj-praktychnoi konferenciji* (Dnipro, March, 2019), Dnipro, pp. 48–49.

3. Drozdovsjka O. S., Ozerchuk O. V. (2017) Spivvidnoshennja prjamykh i neprjamykh podatkov u podatkovij systemi Ukrajinjy [The ratio of direct and indirect taxes in the tax system of Ukraine]. *Investyciji: praktyka ta dosvid*, vol. 10, pp. 44–50.

4. Derzhavna kaznachejsjka sluzhba (2020) Richna zvitnistj vykonannja derzhavnogho byudzhetu [Annual reporting on the implementation of the state budget]. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (accessed 20 October 2020).

5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinjy (2020) Rospodil naselennja za rivnem sepednodushevih zagalnih dohodiv [Distribution of the population by the level of average per capita equivalent total income]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (accessed 20 November 2020).

УДК 658.155

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-21>

Марусяк Н.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
*Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича*

Marusyak Natalia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department
of Finance and Credit
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОФІНАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Марусяк Н.Л. Вплив фінансових результатів на забезпечення самофінансування державних лісогосподарських підприємств. У статті досліджено вплив фінансової результативності на забезпечення самофінансування державних лісогосподарських підприємств. Проаналізовано динаміку формування фінансових результатів, визначено рівень рентабельності державних підприємств цієї галузі. Завдяки побудові аналітичних таблиць досліджено динаміку джерел поповнення капіталу та темпи їх зміни на підприємствах. Визначено, що обсяг прибутку, який залишається у розпорядженні державних підприємств та поповнює їхній власний капітал, є недостатнім для своєчасного оновлення основних засобів та зростання обсягів діяльності. Зношеність основних засобів лісогосподарських підприємств є доволі значною, що зумовлює високий рівень собівартості реалізованої продукції та низькі значення показників прибутковості. Недостатній рівень самофінансування зумовлює необхідність використання позикового капіталу для забезпечення необхідного обсягу господарської діяльності підприємств. Зростання фінансових результатів забезпечить умови самофінансування розширеного відтворення капіталу та стійкого розвитку державних лісогосподарських підприємств.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, самофінансування, власний капітал, відтворення капіталу.

Марусяк Н.Л. Влияние финансовых результатов на обеспечение самофинансирования государственных лесохозяйственных предприятий. В статье исследовано влияние финансовой результативности на обеспечение самофинансирования государственных лесохозяйственных предприятий. Проанализирована динамика формирования финансовых результатов, определен уровень рентабельности государственных предприятий данной отрасли. Благодаря построению аналитических таблиц исследована динамика источников пополнения капитала и темпы их изменения на предприятиях. Определено, что объем прибыли, которая остается в распоряжении государственных предприятий и пополняет их собственный капитал, недостаточен для своевременного обновления основных средств и роста объемов деятельности. Износ основных средств лесохозяйственных предприятий довольно значительный, что приводит к высокому уровню себестоимости реализованной продукции и низким значениям показателей доходности. Недостаточный уровень самофинансирования вызывает необходимость использования заемного капитала для обеспечения необходимого

объема хозяйственной деятельности предприятий. Рост финансовых результатов обеспечит условия самофинансирования расширенного воспроизводства капитала и устойчивого развития государственных лесохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, самофинансирование, собственный капитал, воспроизводство капитала.

Marusyak Nataliia. The impact of financial results on self-financing of state forestry enterprises. One of the main conditions for the efficiency of economic and financial systems of forestry is to ensure self-sufficiency and self-financing of state forestry enterprises. To do this, it is necessary to effectively carry out forestry activities and obtain a sufficient amount of net income to replenish the equity. Therefore, it is important to study the financial performance of forestry enterprises and its impact on their self-financing. The article analyses the dynamics of the formation of financial results and determines the level of profitability of state-owned enterprises in this industry. The dynamics of sources of equity replenishment and the rate of their change in enterprises are studied with the help of the construction of analytical tables. The financial efficiency of forestry enterprises decreases and the amount of net profit decreases with every passing year. It has been determined that the amount of profit that remains at the disposal of state-owned enterprises and replenishes their equity is insufficient for the timely renewal of fixed assets and increase in the volume of activities. The enterprises have developed the practice of distributing most of the profits to parent organizations and using it to refinance the enterprises themselves residually. An insufficient level of self-financing necessitates the use of loan capital to ensure the required economic activity of enterprises. In recent years, its share in the sources of funding has been growing. Due to the low level of profitability, after distribution, a small amount of net profit remains for the replenishment of equity and the reproduction of fixed assets. Depreciation of fixed assets of forestry enterprises is quite significant, more than 50%, which leads to high costs of goods sold and low profit level indicators. In today's competitive environment, it is necessary to look for ways to increase financial results and provide conditions for self-financing of extended reproduction and sustainable development of state forestry enterprises. Therefore, the effective organization of both external and internal financial relations of state enterprises will contribute to the further functioning and development of forestry.

Key words: financial results, profit, self-financing, equity, reproduction of capital.

Постановка проблеми. Проблема ефективності державної форми власності є одним із ключових завдань побудови ефективного фінансового механізму. Метою реформування економічної та фінансової систем лісового господарства є забезпечення самоокупності та прибутковості лісгосподарської діяльності. Самофінансування лісгосподарського виробництва – запорука їхньої стабільної роботи. Необхідною умовою достатнього рівня самофінансування є ефективне використання капіталу у господарській діяльності й отримання такого розміру прибутку, що дасть змогу забезпечити потреби розширеного відтворення. Тому актуальним є дослідження фінансової результативності підприємств лісового господарства та її впливу на забезпечення їх самоокупності та самофінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти фінансової результативності діяльності підприємств висвітлені у роботах таких учених, як: І.О. Бланк, О.В. Будько, Н.О. Власова, Л.М. Духновська, Л.Н. Гончаренко, А.М. Турило, С.В. Ушаренко, О.В. Шляга. Проблеми самофінансування підприємств розглядали Г.М. Азаренкова, Ю.М. Воробйов, І.В. Зятковський, В.М. Гриньова, Г.Г. Кірейцев, А.М. Поддєрьогін, О.О. Терещенко. Водночас, незважаючи на системні наукові розробки, питання впливу фінансової результативності на забезпечення самофінансування державних підприємств не повною мірою обґрунтовані. Нині проблеми забезпечення самофінансування державних лісозаготівельних підприємств потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу отриманих фінансових результатів державних лісгосподарських підприємств на забезпечення їх самофінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, «фінансовий результат – це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період. Основним фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток, збільшення якого означає примноження фінансових ресурсів та зростання фінансових результатів. Збиток підприємства означає втрату фінансових ресурсів підприємств; якщо збитки мають регулярний характер, то врешті-решт будуть витрачені всі фінансові ресурси і підприємство збанкрутує» [1, с. 173].

Об'єктивна закономірність нормального функціонування в ринковому економічному середовищі підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми – підтримка необхідного рівня прибутковості. Прибуток є однією із найважливіших фінансових категорій, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства та характеризує її ефективність. Систематична нестача прибутку та негативна тенденція його зменшення свідчать про неефективність та ризиковість господарської діяльності, що є однією із головних внутрішніх причин банкрутства.

Розмір прибутку підприємства залежить від встановленого порядку визначення фінансового результату, собівартості продукції, загальногосподарських витрат, адміністративних витрат та витрат на збул. На кожному етапі формування прибутку – валового, від операційної діяльності, від фінансової діяльності та чистого прибутку – важливим моментом є збільшення доходів та скорочення витрат. Таким чином, прибуток – важливий показник, який є якісною характеристикою ефективності господарської діяльності та використання всіх наявних ресурсів [2, с. 101].

Прибуток – це основне внутрішнє джерело самофінансування поточного та довгострокового розвитку підприємства; індикатор кредитоспроможності, гарант виконання підприємством своїх зобов'язань. У таблиці 1 наведені фінансові результати лісогосподарських підприємств Карпатського регіону у 2015–2019 рр. За даними таблиці, впродовж 2015–2018 рр. простежується тенденція зростання чистого доходу від реалізації продукції у всіх представлених лісогосподарських підприємствах. У 2019 р. відбулося зменшення обсягу реалізації продукції у ДП «Путильський лігосп» та ДП «Берегометське ЛМГ». Аналогічну тенденцію зменшення мала собівартість реалізованої продукції. Крім того, адміністративні витрати, витрати на збут та інші витрати лісогосподарських підприємств щорічно збільшувалися. Тенденція зростання витрат швидше, ніж зростання обсягів реалізації, позначилася на кінцевому фінансовому результаті – на формуванні чистого прибутку, розмір якого переважно зменшується впродовж п'яти років.

Фінансові результати діяльності підприємств точніше, ніж прибуток, характеризують відносні показники рентабельності. Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, тому що їх величина відображає

співвідношення ефекту із вкладеним капіталом або спожитими ресурсами [3, с. 80]. Динаміка основних показників рентабельності діяльності лісогосподарських підприємств наведена в таблиці 2.

Як видно у таблиці 2, найвищі значення показників рентабельності реалізації продукції, рентабельності капіталу та власного капіталу лісогосподарських підприємств спостерігалися у 2015 р. У 2019 р різко знизилися всі значення показників рентабельності. Це зумовлено значним зменшенням обсягів отриманого чистого прибутку підприємств.

Прибуток підприємства – основне внутрішнє джерело поповнення власного капіталу, що є основою фінансової незалежності і самостійності. Зміни в розмірі та складі власного капіталу підприємства відбуваються в результаті операцій із власниками, за рахунок формування додаткового та резервного капіталу, нерозподіленого прибутку.

Наведені лісогосподарські підприємства отримують прибуток, хоча його обсяг досить низький. Підприємства є державними, тому значна частина прибутку розподіляється вищестоящій організації і близько 10–25% залишається в розпорядженні лісових господарств. Таким чином, щороку лише незначну частину чистого прибутку лісогосподарські підприємства, формуючи

Таблиця 1

Показники фінансової результативності лісогосподарських підприємств Карпатського регіону у 2015–2019 рр., тис. грн.

Показники	Роки	ДП «Путильський лігосп»	ДП «Берегометське ЛМГ»	ДП «Брошнівський лігосп»	ДП «Дрогобицьке лісове господарство»
Чистий дохід від реалізації продукції	2015	78 072	115 447	54 119	53 904
	2016	66393	117934	56653	55124
	2017	74693	134180	69465	62885
	2018	82044	152639	78432	71840
	2019	69589	134483	80363	82954
Собівартість реалізованої продукції	2015	58 834	87 481	35 998	43 197
	2016	53430	99001	44414	47995
	2017	63265	112339	52994	55662
	2018	69934	130383	60004	73488
	2019	58810	112177	61318	62087
Інші доходи	2015	1219	3774	1827	787
	2016	2367	1987	1111	262
	2017	2416	981	1028	2396
	2018	2087	1775	1379	2911
	2019	2072	494	296	5348
Інші витрати (адмін., на збут, інші операційні, фінансові та інші витрати)	2015	9463	19 473	10 977	10 177
	2016	9450	14393	10204	6608
	2017	11 506	15 460	14 318	8532
	2018	12 848	20 808	16 172	11 101
	2019	12 313	19 781	16 998	14 277
Податок на прибуток	2015	2079	2986	1615	459
	2016	1303	1175	566	182
	2017	777	1325	573	516
	2018	849	1203	654	861
	2019	450	925	237	772
Чистий прибуток	2015	8915	9504	7356	858
	2016	4577	5352	2580	601
	2017	1561	6037	2608	571
	2018	500	2020	2981	415
	2019	88	2094	1081	52

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності підприємств

Таблиця 2

**Динаміка основних показників рентабельності лісогосподарських підприємств
Карпатського регіону у 2015–2019 рр., %**

Показники	Роки	ДП «Путильський лісгосп»	ДП «Берегометське ЛМГ»	ДП «Брошнівський лісгосп»	ДП «Дрогобицьке лісове господарство»
Рентабельність реалізації продукції	2015	11,42	8,23	13,59	1,59
	2016	6,89	4,54	4,55	1,09
	2017	2,09	4,5	3,75	0,91
	2018	0,61	1,32	3,8	0,58
	2019	0,13	1,56	1,35	0,06
Рентабельність капіталу	2015	24,29	24,93	52,82	6,56
	2016	10,64	11,84	14,74	4,64
	2017	3,51	13,18	12,88	3,52
	2018	1,24	4,23	11,45	1,82
	2019	0,24	4,09	3,47	0,19
Рентабельність власного капіталу	2015	42,70	53,80	86,84	23,08
	2016	19,07	23,93	21,64	15,85
	2017	6,58	25,42	20,75	14,5
	2018	2,09	8,18	22,82	10,24
	2019	0,37	8,39	8,14	1,3

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємств

Таблиця 3

**Динаміка частки додаткового капіталу у складі власного капіталу
лісогосподарських підприємств Карпатського регіону у 2015–2019 рр.**

Показники	Роки	ДП «Путильський лісгосп»	ДП «Берегометське ЛМГ»	ДП «Брошнівський лісгосп»	ДП «Дрогобицьке лісове господарство»
Власний капітал, тис. грн.	2015	24 442	21 706	11 599	3717
	2016	23 563	23 016	12 245	3867
	2017	23 878	24 489	12 897	4010
	2018	23 857	24 800	13 234	4092
	2019	23 670	24 990	13 342	3920
Додатковий капітал, тис. грн.	2015	20 022	20 709	10 194	1838
	2016	21 170	22 019	10 840	1988
	2017	21 591	23 492	11 497	2131
	2018	21 716	23 803	11 829	2213
	2019	21 690	23 993	11 937	2041
Питома вага додаткового капіталу у складі власного капіталу, %	2015	81,92	95,41	87,89	49,45
	2016	89,84	95,67	88,53	51,41
	2017	90,42	95,93	89,14	53,14
	2018	91,03	95,98	89,38	54,08
	2019	91,63	96,01	89,47	52,07

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємств

їхній додатковий капітал, реінвестують. Нерозподілений прибуток підприємства не накопичують. Внаслідок розподілу прибутку частка додаткового капіталу у складі власного капіталу щороку збільшується і становить у більшості підприємств близько 90% їхнього власного капіталу (таблиця 3).

Власний капітал є основою самофінансування, його обсяг та склад залежить від форми власності та організаційно-правової форми господарювання. Важливим принципом самофінансування підприємств є забезпечення розширеного відтворення за рахунок власного капіталу. Самофінансування передбачає не лише відшкодування витрат на виробництво і реалізацію продукції, сплату платежів до бюджету, фінансування соціального розвитку і матеріальне стимулювання працівників, як за самоокупності, а й фінансування

капітальних вкладень, приріст власного оборотного капіталу та інших витрат із розширення діяльності підприємства за рахунок власних фінансових ресурсів. Як зазначав І. Зятковський, «самофінансування – це фінансова стратегія управління суб'єкта підприємницької діяльності власними доходами і надходженнями у грошовій формі відповідного цільового призначення (фінансовими ресурсами) з метою акумулювання капіталу, достатнього для фінансування розширеного відтворення» [4, с. 136]. Водночас самофінансування не виключає використання позикових коштів на основі поворотності і платності.

Внаслідок незначного обсягу прибутку, що спрямовується на поповнення власного капіталу лісогосподарських підприємств, змін у його розмірі впродовж п'яти років майже не спостерігається (таблиця 4). Вод-

ночас у більшості підприємств зростає фінансування за рахунок позикових джерел. Це зумовлено нестачею власних фінансових ресурсів для забезпечення господарської діяльності у необхідному розмірі та умов для відтворення капіталу.

Оскільки позиковий капітал мав тенденцію до зростання, а обсяг власного капіталу був сталим, питома вага останнього у загальному розмірі фінансових ресурсів лісгосподарських підприємств зменшилася, за винятком ДП «Путильський лісгосп», у якого зменшувався обсяг фінансування господарської діяльності загалом.

Для функціонування на умовах самофінансування підприємства мають забезпечувати високий рівень рентабельності. Рентабельність є відносною величиною і великою мірою залежить від віку і ступеня зношеності основних засобів підприємства, частки тих, що підлягають заміні. Зі збільшенням обсягів заміщуваних основних засобів підприємствам необхідно збільшувати розмір прибутку як основного джерела для їх фінансування, що приводить, як правило, до підвищення рівня рентабельності, і навпаки.

У досліджуваних підприємств низький рівень рентабельності, крім того, незначний обсяг чистого прибутку після розподілу залишається для поповнення власного капіталу та відтворення основних засобів. Так, зношеність основних засобів лісгосподарських підприємств є більшою за 50% (таблиця 5). Крім того, впродовж п'яти років спостерігається збільшення коефіцієнта зносу у деяких підприємств до 60% і більше.

Оскільки оновлення основних засобів відбувається повільніше, ніж знос, придатність їх зменшується, що зумовлює високий рівень собівартості продукції та, як наслідок, низькі значення рентабельності, що веде до

проблем із самофінансуванням діяльності лісгосподарських підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Для збалансованого та стійкого розвитку лісгосподарських підприємств необхідне розширене відтворення, фінансування якого повинно здійснюватися переважно за рахунок отриманого підприємством позитивного фінансового результату від господарської діяльності. Відзначимо, що зв'язок між рівнем самофінансування та фінансовим результатом є прямим та взаємним, оскільки від величини фінансового результату залежить масштаб оновлення основних засобів, можливості відтворення лісового фонду, впровадження нових видів діяльності. Це впливає на розмір фінансового результату, що отримують підприємства у майбутньому. Саме така взаємодія фінансових результатів та рівня самофінансування забезпечить якісний розвиток лісгосподарської діяльності підприємств. Від розміру прибутку, що залишається у розпорядженні підприємств, залежить подальше функціонування підприємства загалом. Тому отримання прибутку та збільшення його обсягу є життєво необхідним для приросту власного капіталу підприємств. Зростання власного капіталу забезпечить умови для самофінансування та ефективності господарської діяльності у подальшому. Адже позитивний фінансовий результат є основним джерелом стійкого розвитку підприємств.

Тому підвищення фінансової результативності та збільшення частки прибутку, що залишається у розпорядженні лісгосподарських підприємств, сприятиме забезпеченню достатнього рівня самофінансування для задоволення відтворювальних потреб та активізації інвестиційної діяльності.

Таблиця 4

Співвідношення змін власного та позикового капіталу лісгосподарських підприємств Карпатського регіону за 2015–2019 рр.

Показники	Роки	ДП «Путильський лісгосп»	ДП «Берегометське ЛМГ»	ДП «Брошнівський лісгосп»	ДП «Дрогобицьке лісове господарство»
Власний капітал, тис. грн.	2015	24 442	21 706	11 599	3717
	2016	23 563	23 016	12 245	3867
	2017	23 878	24 489	12 897	4010
	2018	23 857	24 800	13 234	4092
	2019	23 670	24 990	13 342	3920
Темп росту до попереднього року, %	2016	96,40	106,04	105,57	104,04
	2017	101,34	106,40	105,32	103,70
	2018	99,91	101,76	102,61	102,04
	2019	99,22	100,28	100,82	95,80
Питома вага власного капіталу, %	2015	60,30	48,22	69,43	28,40
	2016	51,79	50,70	66,94	30,12
	2017	55,01	52,99	58,09	20,41
	2018	63,93	50,61	44,28	15,80
	2019	63,75	47,01	41,13	13,88
Позиковий капітал, тис. грн.	2015	16 090	23 311	5107	9371
	2016	21 931	22 383	6047	8972
	2017	19 528	21 722	9306	15636
	2018	13 462	24 317	16 655	21799
	2019	13 458	28 172	19 095	24320
Темп росту до попереднього року, %	2016	136,30	96,02	118,41	95,7
	2017	89,04	97,05	153,89	174,28
	2018	68,94	111,95	178,97	139,42
	2019	99,97	115,85	114,65	111,56

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємств

**Динаміка зношеності основних засобів лісогосподарських підприємств
Карпатського регіону за 2015–2019 рр., %**

Показники	Роки	ДП «Путильський лісгосп»	ДП «Берегометське ЛМГ»	ДП «Брошнівський лісгосп»	ДП «Дрогобицьке лісове господарство»
Коефіцієнт зносу основних засобів	2015	42,43	52,25	46,94	51,70
	2016	43,89	57,51	50,46	58,66
	2017	47,79	60,64	49,24	55,34
	2018	49,11	63,69	49,65	57,39
	2019	54,30	66,63	52,27	59,38

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємств

Список використаних джерел:

1. Лондар С.Л., Тимошенко О.В. Фінанси: навчальний посібник. Вінниця: Нова Книга, 2009, 384 с.
2. Духновська Л.М., Павлов В.С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 17, Ч. 1. С. 100–102.
3. Шляга О.В., Шипуля Л.І. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. № 8. С. 75–81.
4. Зятковський І. Проблеми самофінансування суб'єкта підприємницької діяльності. *Світ фінансів*. 2007. № 11. С. 135–139.

References:

1. Londar S.L., Tymoshenko O.V. (2009) *Finansy* [Finance]. Vinnytsya: Nova Knygha. (in Ukrainian)
2. Dukhnovs'jka L.M., Pavlov V.S. (2018) *Prybutkovistj pidpryjemstva: sutnistj ta efektyvnistj upravlinnja* [Profitability of the enterprise: the essence and efficiency of management]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*, vol. 17, no. 1, pp. 100–102.
3. Shljagha O.V., Shypulja L. I. (2014) *Prybutok ta rentabelnistj, jak pokaznyky efektyvnosti vyrobnyctva* [Profit and profitability as indicators of production efficiency]. *Economic Bulletin of the Zaporozhye State Engineering Academy*, vol. 8, pp. 75–81.
4. Ziatkovskyi I. (2007) *Problemy samofinansuvannia subiekta pidpryjemnytskoi diialnosti* [Problems of self-financing of a business entity]. *The world of finance*, vol. 11, pp. 135–139.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657:658

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-22>

Пальчук О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, обліку та оподаткування
Центральноукраїнський національний технічний університет

Гай О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, обліку та оподаткування
Центральноукраїнський національний технічний університет

Palchuk Oksana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department
of Auditing, Accounting and Taxation
Central Ukrainian National Technical University

Gai Oleksandr

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department
of Auditing, Accounting and Taxation
Central Ukrainian National Technical University

ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Пальчук О.В., Гай О.М. Проблеми ідентифікації об'єктів облікового забезпечення інноваційної діяльності. У статті досліджено проблеми ідентифікації та систематизації об'єктів інноваційної діяльності, а також об'єктів її облікового забезпечення. Встановлено, що проблеми вибору та обґрунтування облікових об'єктів поглиблюються особливою багатогранністю та складністю інноваційної діяльності. Аналіз сутності та особливостей інноваційних процесів дозволив ідентифікувати об'єкти інноваційної діяльності та обґрунтувати необхідність їх систематизації з метою побудови системи облікового забезпечення за трьома основними напрямками: фінансування інноваційної діяльності, створення (придбання) інноваційного продукту; комерціалізації результатів інноваційної діяльності. Врахування факторів впливу за цими напрямками, мети та завдань обліку дало змогу визначити та систематизувати облікові об'єкти, що є основою для формування елементів ефективної системи бухгалтерського обліку інноваційної діяльності: оцінки, документування, формування моделей облікового відображення на рахунках та узагальнення інформації у звітності за визначеними об'єктами обліку.

Ключові слова: інноваційна діяльність, об'єкти інноваційної діяльності, облікове забезпечення інноваційної діяльності, об'єкти бухгалтерського обліку інноваційної діяльності, фінансування інноваційної діяльності, комерціалізація результатів інноваційної діяльності.

Пальчук О.В., Гай А.Н. Проблемы идентификации объектов учетного обеспечения инновационной деятельности. В статье исследованы проблемы идентификации и систематизации объектов инновационной деятельности, а также объектов ее учетного обеспечения. Установлено, что проблемы выбора и обоснования учетных объектов усугубляются особой многогранностью и сложностью инновационной деятельности. Анализ сущности и особенностей инновационных процессов позволил идентифицировать объекты инновационной деятельности и обосновать необходимость их систематизации с целью построения системы учетного обеспечения по трем основным направлениям: финансирование инновационной деятельности, создание (приобретение) инновационного продукта; коммерциализация результатов инновационной деятельности. Учет факторов влияния по этим направлениям, целей и задач учета позволил определить и систематизировать учетные объекты, являющиеся основой для формирования элементов эффективной системы бухгалтерского учета инновационной деятельности: оценки, документирования, формирования моделей учетного отражения на счетах и обобщения информации в отчетности по определенным объектам учета.

Ключевые слова: инновационная деятельность, объекты инновационной деятельности, учетное обеспечение инновационной деятельности, объекты бухгалтерского учета инновационной деятельности, финансирование инновационной деятельности, коммерциализация результатов инновационной деятельности.

Palchuk Oksana, Gai Oleksandr. Problems of identification of objects of accounting support of innovative activity. Accounting information providing is an important precondition for the effective management of innovation activity. Problems of identification and systematization of objects of innovative activity and objects of its accounting providing are explored in the article. It is established that the choice of accounting objects is an important component and basis for the formation of elements of the accounting system of innovation: evaluation, documentation, the formation of models of accounting data displaying in the accounts, and generalization of information in reporting on certain objects of accounting. It was found that the problems of selection and justification of accounting objects are exacerbated by the special versatility and complexity of innovation activity. Analysis of the essence and features of innovation processes allowed identifying objects of innovation activity and justifying the need for their systematization in order to build an effective accounting providing system in three main areas: financing of innovation, creation (acquisition) of an innovative product and commercialization of the results of innovation activity. Taking into account the factors of influence in these areas, goals, and objectives of accounting made it possible to identify and systematize accounting objects that will take into account the specifics of innovation activity and ensure the effectiveness of its accounting providing system. It is proposed to systematize business operations and objects of accounting in the process of financing innovation activities by areas of financing: public financing, lending, self-financing, financing on the terms of joint activities. It is recommended to execute accounting providing for the commercialization process on three groups of accounting objects. These groups are costs associated with the use of an innovative product in its own production; costs, revenues, and financial results from the alienation of an innovative product; current non-capital costs for work and research at different stages of the process of commercialization of an innovative product in order to promote it.

Key words: innovative activity, objects of innovative activity, accounting providing of innovative activity, objects of accounting of innovative activity, financing of innovative activity, commercialization of results of innovative activity.

Постановка проблеми. Невід'ємною умовою ефективною високорозвинутої економіки в сучасному світі є перехід до інноваційної моделі розвитку. В Україні цей процес ускладнюється відсутністю належної інформаційної бази системи управління інноваційною діяльністю підприємства. Тому проблема підвищення якості інформаційного забезпечення інноваційної діяльності набуває важливого значення. Особливе місце в системі інформаційних ресурсів займає бухгалтерський облік. Побудова ефективної системи облікового забезпечення інноваційної діяльності значною мірою залежить від вибору облікових об'єктів, їх ідентифікації та класифікації; від того, наскільки повно вони відбивають сутність та специфіку інноваційних процесів, програм і проектів. Проблеми вибору та обґрунтування облікових об'єктів поглиблюються особливою різноманітністю та складністю інноваційної діяльності, а також виникненням «нових», нетрадиційних об'єктів обліку, що зумовлені інтелектуальною складовою частиною інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження облікових аспектів інноваційної діяльності внесли такі вчені, як: Я.Д. Крупка [1; 2], В.М. Жук [3], О.В. Кантаєва [4]. У фаховій літературі є дослідження галузевих аспектів та окремих проблем інноваційної діяльності, зокрема: обліку технологічних інновацій цукрової промисловості [5], обліку інновацій у сфері випуску та збуту продукції текстильної промисловості [6], облікове забезпечення комерційного використання інноваційних продуктів наукової галузі [7], методичні аспекти облікової політики інноваційної діяльності [8]. Заслуговує на увагу дослідження Н.М. Столярчук стосовно нових облікових об'єктів інноваційної діяльності [9]. Водночас сьогодні є багато невирішених проблем: недостатньо уваги приділяється системному дослідженню інформаційно-облікового забезпечення інноваційної діяльності, відсутня чіткість у трактуванні об'єктів інноваційної діяльності та об'єктів її обліку.

Постановка завдання. У статті поставлені за мету ідентифікація та систематизація об'єктів інноваційної діяльності та визначення на їх основі об'єктів обліку інноваційної діяльності задля побудови ефективної системи інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю.

Виклад основного матеріалу. Важливою складовою частиною будь-якої діяльності є її об'єкти. Законом України «Про інноваційну діяльність» об'єктами інноваційної діяльності визначено «інноваційні програми і проекти; нові знання та інтелектуальні продукти; виробниче обладнання та процеси; інфраструктура виробництва і підприємництва; організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери; сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки; товарна продукція; механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції» [10].

У фаховій літературі існують різні підходи до розуміння об'єктів обліку інноваційної діяльності. Так, Н.М. Столярчук вважає, що «основними об'єктами обліку інноваційної діяльності є: кошториси на її створення; витрати на інвестиції та нові технології; інноваційна продукція; процеси комерційного використання продукції (чи її застосування для подальшої інноваційної діяльності)» [7]. О.В. Кантаєва відзначає, що «облікове відображення інновацій відбувається за такими напрямками, як: капітальні інвестиції в оновлення основних засобів або створення нематеріальних активів; оборотні інновації у створення нових видів готової продукції, товарів, робіт і послуг; у складі витрат майбутніх періодів» [4].

На нашу думку, об'єкти обліку інноваційної діяльності, що необхідні для формування ефективної системи інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю, визначаються об'єктами

інноваційної сфери, з одного боку, а з іншого – зумовлюють вибір об'єктів облікової політики.

Інноваційна діяльність відрізняється багатоаспектністю, складністю та різноманітністю сфер застосування, що зумовлює необхідність чіткого визначення та систематизації об'єктів обліку. Інноваційна діяльність складається з окремих процесів, проектів та програм [11]. Для досягнення мети цього дослідження стосовно ідентифікації та систематизації об'єктів інноваційної діяльності у складі останньої доцільно виділяти три основні блоки процесів:

- процеси фінансування інноваційної діяльності;
- процеси створення (придбання) інноваційного продукту;
- процеси комерціалізації результатів інноваційної діяльності.

Ці процеси тісно пов'язані між собою і взаємно зумовлюють один одного. Вони суттєво відрізняються за змістом, організацією, рівнем витрат та способом їх погашення, впливом на фінансовий результат, видом ресурсів, необхідних для здійснення, а значить, і за об'єктами, що потребують облікового відображення.

Вибір джерел та супроводження процесу фінансування інноваційної діяльності потребує відповідного інформаційного забезпечення для аналізу й оцінки співвідношення власного і позикового капіталу, що визначає рівень незалежності підприємства; вартості залученого капіталу та ефективності його віддачі; ризику, що виникає під час використання відповідних джерел; економічних інтересів інвесторів; використання коштів для інноваційної діяльності. Для інвесторів із фінансовим інтересом важливо отримувати інформацію про ефективність використання вкладених ними коштів.

Залежно від виду джерел фінансування інноваційної діяльності, що визначаються такими факторами, як характер інноваційної діяльності (створення чи придбання), наявність чи відсутність фінансового і нефінансового інтересу у інвестора, ризиковість та термін окупності інноваційного проекту, формуються основні елементи системи обліково-інформаційного забезпечення інноваційної діяльності.

Основними напрямками фінансування інноваційної діяльності є державне фінансування, самофінансування, ресурси фінансово-кредитних установ. Вважаємо слушною рекомендацію про особливу для сучасних умов актуальність виокремлення ще однієї форми фінансування – комбінованої, «яка буде визначати інвесторів, що можуть здійснювати фінансування проектів із різною формою отримання економічного ефекту від інвестицій в інноваційну діяльність. До таких джерел фінансування можна віднести кошти «бізнес-ангелів», краудфандінг, венчурні фонди тощо» [12]. Такі форми фінансування реалізуються найчастіше у формі продажу акцій або довгострокового інвестиційного кредитування.

Отже, фінансове забезпечення інноваційної діяльності включає:

- бюджетні кошти, кошти позабюджетних фондів, кошти спеціалізованих державних і комунальних небанківських інноваційних фінансово-кредитних установ, що надходять у порядку державного фінансування інноваційної діяльності на безповоротній основі;
- позики банків та інших кредитних установ, що надходять у порядку кредитування інноваційної діяльності на поворотних засадах;

- власні кошти суб'єктів інноваційної діяльності, що використовуються для інноваційних проектів (прибутков, що залишається в розпорядженні підприємства, резервний капітал, додатковий капітал тощо);

- акціонерні фінансові ресурси, отримані на умовах спільної діяльності;

- кошти будь-яких фізичних і юридичних осіб, крім банківських установ та державного фінансування для фінансування інноваційних проектів соціальної сфери, благодійних програм без винагороди (краудфандінг);

- кошти будь-яких фізичних і юридичних осіб, крім банківських установ та державного фінансування для фінансування інноваційних проектів із фінансовою та нефінансовою винагородою (краудфандінг, венчурні фонди, краудлендінг, акціонерний краудфандінг).

Аналіз особливостей фінансування інноваційної діяльності за наведеними вище видами фінансового забезпечення та варіантів їхнього впливу на побудову облікової системи дає змогу визначити такі господарські операції та облікові об'єкти, що потребують облікового відображення (табл. 1).

Важливе місце у складі інноваційної діяльності займають процеси створення та придбання інноваційного продукту, в основі яких лежить виробнича діяльність підприємства. Облікове відображення процесу виробництва включає два основні об'єкти, а саме: ресурси, що проявляються на цьому етапі як витрати на створення або придбання продукту, та сам продукт, заради створення (придбання) якого здійснюється процес. Процес створення (придбання) інновацій – не виняток. Формування облікових об'єктів за цим процесом інноваційної діяльності визначається такими факторами, як:

- характер інноваційної діяльності (створення чи придбання);

- вартість та термін окупності інноваційного проекту;

- прядок покриття витрат (капіталізуються чи списуються на витрати періоду);

- характер створюваного інноваційного продукту (продукція, роботи, послуги, організаційні та управлінські рішення);

- сфера застосування (матеріально-технічне забезпечення, постачання, збут, маркетинг, тощо);

- вид діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна).

У найзагальнішому вигляді інноваційна діяльність, що забезпечує підприємству нововведення з метою отримання конкурентних переваг та збільшення прибутковості бізнесу, здійснюється у двох варіантах: створенням власними силами або придбанням готових інноваційних продуктів на стороні. При цьому вона проявляється в оновленні матеріально-технічного забезпечення; зміні технології, організації чи управління виробництвом; створенні (придбанні) інноваційної продукції.

Принциповим з погляду методики бухгалтерського обліку є порядок покриття витрат на інноваційну діяльність. Якщо поточні витрати списуються відразу, то капітальні витрати включаються до вартості необоротних активів із подальшим поступовим віднесенням до витрат періоду при нарахуванні амортизації відповідних об'єктів.

Особлива актуальність та суттєві особливості обліку притаманні такому об'єкту інноваційної діяльності, як об'єкти інтелектуальної власності, що облі-

Таблиця 1

Господарські операції та об'єкти, що потребують обліку в процесі фінансування інноваційної діяльності

Напрямки фінансування	Господарські операції та облікові об'єкти процесу фінансування інноваційної діяльності
Державне фінансування	відокремлений облік коштів цільового державного фінансування; списання коштів цільового фінансування при введенні об'єктів в експлуатацію; оприбуткування безоплатно отриманих активів; відображення доходів при подальшому нарахуванні амортизації.
Кредитування	відображення заборгованості за кредитами, її виникнення та погашення; нарахування та сплата банківських відсотків; врахування можливих ризиків непогашення.
Самофінансування за рахунок прибутку, резервного, додаткового капіталу, тощо	використання власного капіталу на придбання інноваційних необоротних активів; резервування власних коштів, використання та контроль створених цільових резервів для фінансування інноваційних програм; оцінка та облікове відображення витрат, пов'язаних зі створенням інноваційного продукту; калькулювання собівартості інноваційної продукції; облікове відображення витрат інноваційної діяльності, що відносяться до майбутніх періодів та подальше їх включення до поточних витрат звітного періоду.
Фінансові ресурси, отримані на умовах спільної діяльності	облік часток у спільній діяльності; відокремлений облік доходів, витрат, результатів від інноваційного проекту; розподіл одержаного прибутку між учасниками спільної діяльності; нарахування та виплата інвестору дивідендів від вкладеного капіталу або частини прибутку; зміни у власному капіталі підприємства-емітента в результаті інвестування інноваційної діяльності з отриманням частки в капіталі емітента.

Джерело: складено авторами на підставі [11; 12]

ковуються у складі нематеріальних активів за умови набуття майнових прав. Такі об'єкти є особливо актуальними для суб'єктів інноваційної діяльності, що належать до наукової галузі, основний вид діяльності яких пов'язаний із розробленням інновацій.

Отже, основні об'єкти облікового відображення процесу створення, придбання інноваційного продукту – це витрати капітального та поточного характеру на новостворений або придбаний інноваційний продукт, а саме:

- капітальні витрати на створення або придбання основних засобів, нематеріальних активів інноваційного характеру;
- капітальні витрати на модернізацію та оновлення основних засобів;
- витрати на дослідження і розробки;
- поточні витрати на виробництво інноваційної продукції;
- створення та використання резервів для забезпечення майбутніх витрат інноваційної діяльності;
- відображення витрат інноваційної діяльності майбутніх періодів із подальшим їх включенням до складу поточних витрат;
- поточні витрати на придбання запасів інноваційного характеру;
- поточні витрати на нові організаційні та технологічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного характеру.

Інша група об'єктів, що потребують облікового відображення у процесі створення чи придбання інноваційного продукту, – це сам інноваційний продукт, а саме:

- основні засоби, нематеріальні активи (об'єкти інтелектуальної власності, права користування об'єктами інтелектуальної власності), запаси інноваційного характеру;
- готова продукція інноваційного характеру, формування собівартості з метою її оцінки.

Комерціалізація в широкому розумінні являє собою діяльність, спрямовану на одержання прибутку. Комерціалізацію інноваційного продукту можна розглядати як процес виведення останнього на ринок із метою

отримання економічної вигоди. Це дуже важливий етап інноваційної діяльності. Недарма Закон України «Про інноваційну діяльність», надаючи визначення інноваційної діяльності, наголошує на комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок [10]. Основними об'єктами процесу комерціалізації інноваційного продукту, як і будь-якого іншого процесу реалізації, є витрати, доходи та фінансові результати.

Формування об'єктів бухгалтерського обліку на етапі комерціалізації інноваційного продукту здійснюється під впливом таких факторів, як:

- характер діяльності (виробниче, комерційне підприємство, наукова установа);
- місце інноваційних процесів у діяльності підприємства (у складі основної чи іншої операційної діяльності);
- сфера застосування інноваційного продукту (виробництво, збут, маркетингові дослідження, патентний пошук, організація та управління);
- напрями комерціалізації, що зумовлюються призначенням інноваційного продукту (використання у власному виробництві, відчуження);
- ступінь відчуження продукту (повне, часткове);
- характер договірних відносин при відчуженні інноваційного продукту (договір купівлі-продажу, договір оренди, ліцензійний договір, тощо);
- приналежність інноваційних продуктів, що використовуються у власному виробництві (власні або орендовані активи, об'єкти інтелектуальної власності, що використовуються на умовах ліцензійного договору).

Процес комерціалізації інноваційного продукту залежно від напрямів його використання може здійснюватися за двома варіантами: використання у власному виробництві або відчуження.

Під час використання інноваційних продуктів у власному виробництві основним об'єктом обліку є витрати, пов'язані з використанням матеріальних необоротних та оборотних активів, а також технологічних, організаційних та управлінських рішень інноваційного характеру. Якщо використовуються активи, що не належать підприємству, то в обліку повинні відобразитися

також витрати зі сплати орендних платежів, платежів за ліцензійними договорами, платежів за користування об'єктами інтелектуальної власності.

Відчуження об'єктів інноваційної діяльності пов'язано з формуванням таких облікових об'єктів, як витрати, доходи й фінансові результати, та передбачає облікове відображення господарських операцій повного відчуження інноваційних продуктів за договорами купівлі-продажу. Тимчасове відчуження інноваційних продуктів передбачає відображення в обліку доходів, пов'язаних із передачею необоротних активів в оренду та передачею права використання об'єктів інтелектуальної власності на підставі ліцензії, ліцензійного договору, договору про передачу виключних майнових прав інтелектуальної власності.

Окрім вищезазначеного, процес комерціалізації результатів інноваційної діяльності передбачає здійснення різного роду маркетингових, технологічних, економічних досліджень та обстежень із метою визначення напрямів можливої комерціалізації та її доцільності. У таблиці 2 наведено етапи та зміст досліджень процедури комерціалізації наукових розробок, що пропонуються Методичними рекомендаціями з комерціалізації розробок, створених у результаті науково-технічної діяльності [12].

Вищезазначені дослідження та роботи можуть здійснюватися власними силами, а можуть потребувати залучення сторонніх організацій і зовнішніх експертів та вимагають певних витрат, іноді досить суттєвих, які, безумовно, повинні обліковуватися.

Отже, визначення сутності та ідентифікація об'єктів інноваційної діяльності на етапі комерціалізації її результатів дозволяють обґрунтувати вибір облікових об'єктів для побудови ефективної системи інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю. Ці об'єкти доцільно систематизувати за трьома напрямками.

По-перше, це витрати, пов'язані з використанням для власного виробництва:

а) власних матеріальних та оборотних активів інноваційного характеру, таких як знос, ремонт та поліпшення основних засобів інноваційного характеру, амортизація нематеріальних активів, оцінка та списання запасів інноваційного характеру;

б) залучених у тимчасове користування активів інноваційного характеру, зокрема: платежі за орендо-

ваними необоротними активами, платежі за користування інноваційними об'єктами інтелектуальної власності за ліцензійними угодами тощо;

в) витрати на інноваційні технологічні, організаційні та управлінські рішення, використані у власному виробництві.

По-друге, облікові об'єкти, пов'язані з відчуженням інноваційних продуктів:

а) витрати, доходи та фінансові результати, пов'язані з повним відчуженням інноваційних продуктів за договорами купівлі-продажу;

б) доходи, пов'язані з частковим відчуженням інноваційних продуктів за договорами оренди, передачі права на використання інтелектуальної власності на підставі ліцензійного договору тощо.

По-третє, поточні витрати некапітального характеру на проведення робіт та досліджень на різних етапах процесу комерціалізації інноваційного продукту з метою його просування (маркетингові дослідження, технологічний та економічний аудит, отримання охоронних документів, складання бізнес-планів просування продукту та укладання договорів).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Вибір облікових об'єктів є важливою складовою частиною обліково-інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю. Інноваційна діяльність відрізняється багатоаспектністю та складністю, що зумовлює необхідність чіткого визначення та систематизації об'єктів обліку. Об'єкти обліку інноваційної діяльності повинні визначатися насамперед об'єктами інноваційної сфери. Ідентифікацію об'єктів інноваційної діяльності доцільно здійснювати за трьома основними напрямками: процеси фінансування інноваційної діяльності, процеси створення (придбання) інноваційного продукту; процеси комерціалізації результатів інноваційної діяльності.

Враховання сутності інноваційних процесів, факторів впливу за цими напрямками, а також чітке розуміння мети та завдань обліку дозволило визначити та систематизувати облікові об'єкти. Формування облікових об'єктів за таким підходом дозволить максимально повно враховувати сутність, специфіку інноваційних процесів, програм і проектів та забезпечити високу ефективність системи облікового забезпечення інноваційної діяльності.

Подальші наукові дослідження повинні здійснюватися у напрямі відпрацювання організації, методики

Таблиця 2

Процедура комерціалізації наукових розробок

Назва етапу	Зміст робіт
Технологічний аудит	оцінка якісних характеристик інноваційного продукту; визначення правомірності набуття охоронних документів на результат науково-технічної діяльності.
Маркетинговий аналіз	вивчення ринкового потенціалу; виявлення переваг та недоліків інноваційного продукту, а також можливостей його комерційного обороту відповідно до принципів SWOT, GAP, PEST аналізів, матриці BCG.
Економічний аудит	визначення доцільності вкладення коштів у створення та комерційний обіг інноваційного продукту та тривалості його окупності.
Отримання охоронних документів	здійснення патентного пошуку, порівняння інноваційного продукту з уже існуючими.
Просування	розрахунок економічних показників, розробка бізнес-проектів по застосуванню інновації у масовому виробництві.
Укладання договору	визначення умов договору з урахуванням інтересів усіх його учасників.

Джерело: складено авторами на підставі [12]

та процедури обліку за означеними об'єктами обліку інноваційної діяльності, а саме: оцінка та документування об'єктів обліку, формування моделей облікового

відображення на рахунках та узагальнення інформації у звітності, обґрунтування облікової політики за об'єктами обліку тощо.

Список використаних джерел:

1. Крупка Я. Д. Варіанти обліку інноваційних процесів на підприємстві. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2006. № 5. С. 11–18.
2. Крупка Я.Д., Питель С.В., Мельничук І.В. Облік, оподаткування і правове регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності [Електронний ресурс] : навч. посіб. 3-тє вид., переробл. і доповн. Тернопіль : Крок, 2017. 264 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/27984> (дата звернення: 20.01.2021).
3. Жук В.М. Інтегрована звітність: Ретроспектива і перспектива в Україні. *Облік і фінанси*. 2019. № 1(83). С. 20–27. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2019_1_5 (дата звернення: 20.01.2021).
4. Кантаева О.В. Бухгалтерський облік і аналіз інноваційної діяльності підприємств: організація і методологія: монографія. Житомир : ФОП Кузьмін Дн. Л., 2010. 424 с.
5. Черешнюк О.М. Облік та аналіз інноваційної діяльності на прикладі цукрової промисловості : автореф. дис. на здобуття канд. екон. наук : 08.00.09. Тернопіль, 2015. 20 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/754> (дата звернення: 20.01.2021).
6. Мельничук І.В. Облік і аналіз інновацій у сфері випуску та збуту продукції текстильної промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.09. Тернопіль, 2011. 21 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/jspui/handle/316497/1557> (дата звернення: 20.01.2021).
7. Столярчук Н.М. Облік комерційного використання інноваційної продукції. *Облік і фінанси*. 2015. № 3 (69). С. 55–61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2015_3_10 (дата звернення: 20.01.2021).
8. Облікова політика: навч. посіб. / Г.М. Давидов та ін.; за заг. ред. Г.М. Давидова. 2-ге вид., перероб. і доп. Кропивницький : ПП «Ексклюзив-Систем», 2017. 362 с.
9. Столярчук Н.М. Об'єкти обліку і внутрішнього аудиту інноваційної діяльності. *Економіка АПК*. 2018. № 7. С. 55–63. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2018_7_8 (дата звернення: 20.01.2021).
10. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04 лип. 2002 р. № 40-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
11. Кучеренко Т.Є., Ратушна О.П., Мельник Л.Ю. Облік фінансування інноваційної діяльності підприємства. *Облік і фінанси*. 2019. № 1 (83). С. 35–43. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2019_1_7 (дата звернення: 20.01.2021).
12. Про затвердження методичних рекомендацій з комерціалізації розробок, створених в результаті науково-технічної діяльності: Наказ Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації від 13.09.2010 р. № 18 [Електронний ресурс]. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN58763.html (дата звернення: 20.01.2021).

References:

1. Krupka Ya.D. (2006) Variants of accounting processes in the enterprise [Options for accounting for innovation processes in the enterprise]. *Accounting and auditing*, no. 5, pp. 11–18.
2. Krupka Ya.D., Pytel S.V., Melnychuk I.V. (2017) Oblik, opodatkovannia i pravove rehuliuвання investytsiino-innovatsiinoi diialnosti [Accounting, taxation and legal regulation of investment and innovation activities]. Ternopil: Krok. (in Ukrainian)
3. Zhuk V.M. (2019) Intehrovana zvitnist: retrospektyva i perspektyva v Ukraini [Integrated reporting: retrospective and perspective in Ukraine]. *Oblik i finansy* [Accounting and finance] (electronic journal), no. 1 (83), pp. 20–27. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2019_1_5 (accessed 20 January 2021).
4. Kantaieva O.V. (2010) *Bukhhalterskyi oblik i analiz innovatsiinoi diialnosti pidpryemstv: orhanizatsiia i metodolohiia: monohrafiia* [Accounting and analysis of innovative activity of enterprises: organization and methodology: monograph]. Zhytomyr: FOP Kuzmin Dn. L. (in Ukrainian)
5. Chereshniuk O.M. (2015) *Oblik ta analiz innovatsiinoi diialnosti na prykladi tsukrovoi promyslovosti* [Accounting and analysis of innovation on the example of the sugar industry] (PhD Thesis), Ternopil: West Ukrainian National University.
6. Melnychuk I.V. (2011) *Oblik i analiz innovatsii u sferi vypusku ta zbutu produktsii tekstylnoi promyslovosti* [Accounting and analysis of innovations in the field of production and marketing of textile industry] (PhD Thesis), Ternopil: West Ukrainian National University.
7. Stoliarchuk N.M. (2015) Oblik komertsiiinoho vykorystannia innovatsiinoi produktsii [Accounting for commercial use of innovative products] *Oblik i finansy* [Accounting and finance] (electronic journal), no. 3 (69), pp. 55–61. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2015_3_10 (accessed 20 January 2021).
8. Davydov H.M. (ed.) (2017) *Oblikova polityka: navchalnyi posibnyk* [Accounting policy: a textbook]. Kropyvnytskyi: PP «Eksklyuzyv-System». (in Ukrainian)
9. Stoliarchuk N.M. (2018) Obiekyt obliku i vnutrishnoho audytu innovatsiinoi diialnosti [Objects of accounting and internal audit of innovation]. *Ekonomika APK* [Economics of agro-industrial complex] (electronic journal), no. 7, pp. 55–63. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2018_7_8 (accessed 20 January 2021).
10. Zakon Ukrainy «Pro innovatsiinu diialnist» vid 04.07.2002, № 40-IV [The Law of Ukraine «On Innovation Activity» dated July 04, 2002, №40-IV] zakon.rada.gov.ua. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (in Ukrainian).
11. Kucherenko T.Ye., Ratushna O.P., Melnyk L.Yu. (2019) Oblik finansuvannia innovatsiinoi diialnosti pidpryemstva [Accounting for financing the innovative activities of the enterprise] *Oblik i finansy* [Accounting and finance] (electronic journal), no. 1 (83), pp. 35–43. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2019_1_7 (accessed 20 January 2021).
12. Nakaz Derzhavnoho komitetu Ukrainy z pytan nauky, innovatsii ta informatyzatsii «Pro zatverdzhennia metodychnykh rekomendatsii z komertsializatsii rozrobok, stvorenykh v rezultati naukovo-tekhnichnoi diialnosti» vid 13.09.2010, № 18 [Order of the State Committee of Ukraine for Science, Innovation and Informatization «About the statement of methodical recommendations on commercialization of the developments created as a result of scientific and technical activity» dated September 13, 2010, № 18]. Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN58763.html (in Ukrainian).

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 336.63

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.62-23>

Іванченко Н.О.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної кібернетики
Національний авіаційний університет

Борисенко Ю.С.

магістр
Національний авіаційний університет

Ivanchenko Nadiia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Economic Cybernetics
National Aviation University

Borysenko Yuliia

Master
National Aviation University

ДИНАМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Іванченко Н.О., Борисенко Ю.С. Динамічне моделювання процесів розвитку пенсійної системи України. У статті обґрунтовано шляхи покращення пенсійної системи України, які приведуть до стабілізації та росту економіки країни. Наголошено на необхідності реформації української пенсійної системи, оскільки теперішня модель потерпає від перевантаження та поступового збільшення дефіциту державного пенсійного фонду. Доведено необхідність впровадження другого рівня (обов'язкові відрахування до накопичувального фонду), що дасть змогу пенсійному фонду отримати довгострокові інвестиції в економіку України. У статті наведено динамічне моделювання процесів розвитку пенсійної системи та визначення основних моделей розвитку пенсійної системи України. Побудовано оптимальну модель пенсійної системи, яка б задовольняла як громадян, так і державу. Отримані результати дали змогу об'єктивно проаналізувати та оцінити важливість розвитку пенсійної системи в сучасних умовах розвитку економіки України. Запропоновано модель трирівневої пенсійної системи, яка може покращити стан економіки України, підвищити рівень життя населення, допоможе розвантажити солідарний рівень пенсійної системи та дасть можливість кожному громадянину піклуватись про своє майбутнє самостійно та заздалегідь.

Ключові слова: пенсійна система, недержавний пенсійний фонд, обов'язкове державне страхування, податки, динамічне моделювання.

Іванченко Н.А., Борисенко Ю.С. Динамическое моделирование процессов развития пенсионной системы Украины. В статье обоснованы пути улучшения пенсионной системы Украины, которые приведут к стабилизации и росту экономики страны. Отмечена необходимость реформирования украинской пенсионной системы, поскольку нынешняя модель страдает от перегрузки и постепенного увеличения дефицита государственного пенсионного фонда. Доказана необходимость внедрения второго уровня (обязательные отчисления в накопительный фонд), что позволит пенсионному фонду получить долгосрочные инвестиции в экономику Украины. В статье представлено динамическое моделирование процессов развития пенсионной системы и определены основные модели развития пенсионной системы Украины. Построена оптимальная модель пенсионной системы, которая бы удовлетворяла как граждан, так и государство. Полученные результаты позволили объективно проанализировать и оценить важность развития пенсионной системы в современных условиях развития экономики Украины. Предложена модель трехуровневой пенсионной системы, которая может улучшить состояние экономики Украины, повысить уровень жизни населения, поможет разгрузить солидарный уровень пенсионной системы и даст возможность каждому гражданину заботиться о своем будущем самостоятельно и заранее.

Ключевые слова: пенсионная система, негосударственный пенсионный фонд, обязательное государственное страхование, налоги, динамическое моделирование.

Ivanchenko Nadiia, Borysenko Yuliia. Dynamic modeling of the processes of development of the pension system of Ukraine. The article substantiates the ways to improve the pension system of Ukraine, which will lead to stabilization and growth of the country's economy. The modern pension system of Ukraine needs immediate reform, as today the number of economically active population is 16.4 million people, the number of pensioners – 11.9 million. The ratio of the number of employed to pensioners is 1.1 million. The pension system greatly affects the stable state the entire economy of Ukraine. To analyze the solidarity pension system of Ukraine, it is necessary to study the dynamics of the economically active population, the population of retirement age, to make a forecast for a certain number of years. The analysis was carried out on the basis of 25 indicators (from 1995 to 2020). The need to reform the Ukrainian pension system is emphasized, as the current model suffers from overload and a gradual increase in the state pension fund deficit. The need to introduce the second level (mandatory contributions to the savings fund) has been proved, which will allow the pension fund to receive long-term investments in the economy of Ukraine. The article presents a dynamic modeling of the processes of development of the pension system and the definition of the main models of development of the pension system of Ukraine. An optimal model of the pension system has been built, which would satisfy both citizens and the state. This model is based on the fact that all economically active people will pay a single social contribution to the pension fund. It is for the solidarity level of the pension system that it is important that all economically active people take part in the first level of the system. The obtained results made it possible to objectively analyze and assess the importance of the development of the pension system in the current conditions of economic development in Ukraine. The introduction of a three-tier pension system will allow the workload to be evenly distributed at all levels and reduce the risks associated with changes in the country's demographic situation and changes in the economic situation. Such a system will allow the pension fund to become more stable and balanced. A model of a three-tier pension system has been proposed, which can improve the state of Ukraine's economy, raise the living standards of the population, help unload the solidarity level of the pension system and enable every citizen to take care of their future independently and in advance.

Key words: pension system, private pension fund, obligatory state insurance, taxes, dynamic modeling.

Постановка проблеми. Сучасна пенсійна система дуже впливає на стабільний стан всієї економіки України. Пенсійною системою України називають сукупність усіх правових, економічних, організаційних інститутів та норм, які мають мету забезпечення громадян нашої країни за певних умов матеріального забезпечення громадян.

Пенсійна система України має три рівні. Нині другий рівень пенсійної системи України не функціонує. Основною метою трирівневої пенсійної системи є: підвищення рівня життя населення, мотивування громадян вкладати кошти до недержавних пенсійних фондів, встановлення відповідності між розміром заробітної плати працівника та майбутнім розміром пенсії, створення більш ефективної та діючої адміністративної системи управління в пенсійній системі [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність реформи української пенсійної системи все частіше розглядається вітчизняними і зарубіжними вченими, такими як: О.П. Кириленко [2], О.М. Кукурдз [3], І.Я. Чугунов, О.В. Насібова [8] та інші.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є аналіз сучасної пенсійної системи та нової пенсійної реформи України 2018–2028 рр., яка повинна позитивно вплинути на пенсійну систему; авторське обґрунтування використання динамічного моделювання процесів розвитку пенсійної системи України; побудова оптимальної моделі пенсійної системи, яка б задовольняла як громадян, так і державу.

Виклад основного матеріалу. Впровадження трирівневої пенсійної системи дасть змогу рівномірно розподілити навантаження на всі рівні та зменшить ризики, які пов'язані зі змінами в демографічній ситуації країни та змінами в економічній ситуації. Така система дасть змогу пенсійному фонду стати більш стабільним та збалансованим.

Сучасна пенсійна система України потребує негайної реформи, оскільки нині кількість економічно активного населення становить 16,4 млн осіб, кількість пенсіонерів – 11,9 млн. Відношення кількості працюючих до пенсіонерів становить 1,1 млн [5].

Для аналізу солідарної пенсійної системи України необхідно дослідити динаміку кількості економічно активного населення, кількості населення пенсійного віку, зробити прогноз на певну кількість років. У роботі було проведено аналіз на основі 25 показників (з 1995 до 2020 р.) [4].

У статті розрахунки було проведено з припущенням того, що все економічно активне населення буде сплачувати єдиний соціальний внесок до державного пенсійного фонду [5].

Для аналізу першого рівня пенсійної системи необхідно оцінити динаміку пенсійного капіталу і пенсійних накопичень застрахованої особи. Цей показник описується диференціальним рівнянням:

$$\frac{\partial PK}{\partial t} = C_{\text{вн}}(t) + I(t),$$

де PK – пенсійний капітал;

$C_{\text{вн}}$ – страхові внески на страховий рахунок;

I – індексація пенсійного капіталу.

Страхові внески на індивідуальний рахунок розраховують за формулою:

$$C_{\text{вн}} = 3n_{\text{сер}} * K_{\text{пр.н}} * K_{\text{від}} * K_{\text{міс}},$$

де, $3n_{\text{сер}}$ – середній розмір заробітної плати в Україні;

$K_{\text{пр.н}}$ – загальна кількість працюючого населення у країні;

$K_{\text{від}}$ – кількість (%) відрахувань з заробітної плати працівника;

$K_{\text{міс}}$ – кількість місяців.

У таблиці 1 було розраховано можливий розмір пенсії за умови, якщо все економічно активне насе-

Розрахунок обсягу наповнення пенсійного фонду (1996–2020 рр.)

Рік	Кількість пенсіонерів, млн осіб	Кількість економ. акт. насіння, млн осіб	Середня заробітна плата, грн	Середня пенсія, грн	Надходження до пенсійного фонду на рік, млрд грн	Можливий розмір пенсій за умови розподілу бюджету (місяць), грн
1996	14,49	26,11	151,51	38,7	17,23	110,03
1997	14,49	26,09	165,81	51,9	18,84	120,29
1998	14,53	25,94	176,09	52,9	19,89	126,61
1999	14,52	22,56	218,88	60,7	21,51	137,04
2000	14,53	22,83	296,26	68,9	29,46	187,57
2001	14,45	22,43	378,45	83,7	36,97	236,72
2002	14,42	22,23	442,91	122,5	42,89	275,08
2003	14,38	22,17	372,72	136,6	35,99	231,62
2004	14,35	22,21	524,14	182,2	50,69	326,81
2005	14,07	22,28	735,57	316,2	71,39	469,51
2006	14,05	21,98	928,81	406,8	88,93	585,47
2007	13,94	21,34	1197,91	478,4	111,35	739,07
2008	13,82	20,98	1573,99	776	143,85	962,79
2009	13,75	20,63	1650,43	934,3	148,32	997,77
2010	13,72	20,19	1982,63	1032,6	174,47	1175,96
2011	13,74	19,68	2370,53	1151,9	203,19	1368,12
2012	13,82	19,26	2979,46	1253,3	249,99	1673,14
2013	13,64	19,31	3149,45	1470,7	264,97	1796,95
2014	13,53	18,07	3661,41	1526,1	288,25	1970,21
2015	12,15	16,44	4482,35	1581,5	353,78	2694,01
2016	12,29	16,28	6273,45	1699,5	269,58	2027,93
2017	11,96	16,16	7810,88	1828,3	333,16	2577,49
2018	11,73	16,36	8382	2479,2	362,04	2856,09
2019	11,41	16,51	10537	3019,62	458,99	3724,27
2020	11,31	16,41	11446	3170,14	495,57	4056,62

Таблиця 2

Загальні показники, які необхідні для проведення розрахунків

№ п/п	Загальний показник	Значення
1.	Розмір середньої заробітної плати (на 1 січня 2020 р.)	11 446 грн
2.	Загальна кількість економічно активного населення	16,4 млн ос.
3.	Робітники, які працюють офіційно на постійній основі	7,7 млн ос.
4.	Розмір індексації коштів, які знаходяться на індивідуальних рахунках вкладників	15%
5.	Розмір відрахувань до обов'язкового фонду страхування	2–7%

лення сплачуватиме податок до державного пенсійного фонду у розмірі 22% від заробітної плати працівника. З розрахунків видно, що можлива пенсія дещо вища за фактичну, за умови, якщо всі кошти будуть надходити до пенсійного фонду України. Наприклад, у 1996 р. розмір пенсійних виплат становив 38,7 грн, а під час розрахунків отримали суму розміром 110,1 грн. Показник пенсійних виплат станом на 2020 р. становить 3170,34 грн, під час розрахунку отримали 4056,62 грн.

Порівнявши розміри чинної пенсії та прогнозної, бачимо, що пенсіонери отримують пенсії значно менші, ніж могли б отримувати. Українці не зацікавлені у вкладенні коштів до пенсійного фонду України. До такої ситуації призвела недовіра громадян до солідарного фонду та невпевненість у пенсійній системі України.

За пенсійною реформою, другий рівень обов'язкового пенсійного страхування передбачає щомісячне

відрахування у розмірі від 2 до 7% від заробітної плати робітника. При цьому певний відсоток сплачує роботодавець, наприклад 4%, а інші 3% сплачує робітник [1].

За пенсійною реформою працівник та роботодавець можуть відраховувати від 2 до 7% від заробітної плати працівника на місяць, тому розрахунки будуть проведені для 2%, 5%, 7% [5].

Для розрахунку страхових внесків на страховий рахунок розраховуємо цей показник за формулою:

$$C_{\text{вн}} = 3n_{\text{сер}} * K_{\text{пр.н}} * K_{\text{від}} * K_{\text{міс}}$$

де $C_{\text{вн}}$ – страхові внески на страховий рахунок;
 $3n_{\text{сер}}$ – середній розмір заробітної плати в Україні;
 $K_{\text{пр.н}}$ – загальна кількість працюючого населення у країні;
 $K_{\text{від}}$ – кількість (%) відрахувань із заробітної плати працівника;
 $K_{\text{міс}}$ – кількість місяців.

Таблиця 3

Розрахунки фонду пенсійного забезпечення (за показниками 2020 року, за умови, що все економічно активне населення офіційно працює та сплачує податки – за середньої заробітної плати)

№ п/п	Показник	2%	5%	7%
1.	Страхові внески на страховий рахунок за місяць (млрд грн)	3,754288	9,38572	13,14001
2.	Страхові внески на страховий рахунок за рік (млрд грн)	45,05146	112,6286	157,6801
3.	Індексована сума коштів на рік	0,563143	1,407858	1,971001
4	Пенсійний капітал фонду на рік	45,6146	114,0365	159,6511

Таблиця 4

Розрахунок пенсійного доходу за умови введення другого рівня пенсійної реформи з 2021 року (для працівника із середньою заробітною платою)

Вік	Кіл-сть років до пенсії	Розмір відрахувань, %	Накопичена сума за рік, грн	Накопичена сума за рік з індексацією, грн	Сума за весь термін, грн	Розмір ануїтетних виплат, грн
20	45	2%	2747,04	3159,096	142159,32	789,78
		5%	6867,6	7897,74	355398,3	1974,44
		7%	9614,64	11056,836	497557,62	2764,21
25	40	2%	2747,04	3159,096	126363,84	702,02
		5%	6867,6	7897,74	315909,6	1755,05
		7%	9614,64	11056,836	442273,44	2457,07
30	35	2%	2747,04	3159,096	110568,36	614,27
		5%	6867,6	7897,74	276420,9	1535,67
		7%	9614,64	11056,836	386989,26	2149,94
35	30	2%	2747,04	3159,096	94772,88	526,52
		5%	6867,6	7897,74	236932,2	1316,29
		7%	9614,64	11056,836	331705,08	1842,81
40	25	2%	2747,04	3159,096	78977,4	438,76
		5%	6867,6	7897,74	197443,5	1096,91
		7%	9614,64	11056,836	276420,9	1535,67
45	20	2%	2747,04	3159,096	63181,92	351,01
		5%	6867,6	7897,74	157954,8	877,53
		7%	9614,64	11056,836	221136,72	1228,54
50	15	2%	2747,04	3159,096	47386,44	263,26
		5%	6867,6	7897,74	118466,1	658,15
		7%	9614,64	11056,836	165852,54	921,4
55	10	2%	2747,04	3159,096	31590,96	175,51
		5%	6867,6	7897,74	78977,4	438,76
		7%	9614,64	11056,836	110568,36	614,29
60	5	2%	2747,04	3159,096	15795,48	87,75
		5%	6867,6	7897,74	39488,7	219,38
		7%	9614,64	11056,836	55284,18	307,13

Вкладення коштів на індивідуальні пенсійні рахунки залежить від віку працівника, терміну вкладення коштів та відсотку, який відраховує працівник щомісяця із заробітної плати [7].

Згідно з проведеними розрахунками бачимо, що чим більший відсоток працівник відраховує, тим більшим буде додаткове надходження до державної пенсії. Також розмір ануїтетних виплат залежить від віку працівника та терміну вкладення коштів до обов'язкового державного фонду.

Для розрахунку накопиченої суми за рік на рахунок недержавного пенсійного фонду (3-й рівень пенсійної системи України) необхідно використати формулу накопичення коштів за складними відсотками:

$$S = P * (1 + w)^n,$$

де S – загальна накопичена сума;

P – початковий внесок на страховий поліс;

w – відсоткова ставка (записуємо десятковим дробом);

t – кількість років, на які було вкладено кошти (кількість років > 1);

n – кількість внесків на рік (у разі нашої задачі $n=1$).

За умови, якщо кількість внесків за рік декілька, накопичена сума буде меншою, ніж під час сплати одним платежем.

Під час інвестування коштів до недержавного пенсійного фонду важливою є кількість інвестицій на рік. Якщо працівник інвестує всю суму одразу, то сума починає працювати одразу та відсоток накопичується на всю суму. Якщо вкладення розділяють щоквартально чи щомісячно, то накопичена сума буде змен-

Розрахунок суми накопичення та ануїтетних виплат за мінімальної заробітної плати вкладників

Вік	До пенсії залишилось	Розмір відрахувань, %	Накопичена сума за весь термін, грн	Розмір ануїтетних виплат (на рік), грн	Розмір ануїтетних виплат (на місяць), грн
20	45	10,00%	3053528,71	122141,2	10178,43
		20,00%	6107057,42	244282,3	20356,86
25	40	10,00%	1518143,43	60725,74	5060,48
		20,00%	3036286,87	121451,5	10120,96
30	35	10,00%	754785,60	30191,42	2515,95
		20,00%	1509571,19	60382,85	5031,90
35	30	10,00%	375261,84	15010,47	1250,87
		20,00%	750523,68	30020,95	2501,75
40	25	10,00%	186571,46	7462,86	621,90
		20,00%	373142,91	14925,72	1243,81
45	20	10,00%	92758,99	3710,36	309,20
		20,00%	185517,97	7420,72	618,39
50	15	10,00%	46117,61	1844,70	153,73
		20,00%	92235,22	3689,41	307,45
55	10	10,00%	22928,60	917,14	76,43
		20,00%	45857,21	1834,29	152,86
60	5	10,00%	11399,57	455,98	38,00
		20,00%	22799,14	911,97	76,00

Таблиця 6

Загальний розмір пенсій

Вік	1-й рівень пенсійної системи, грн	2-й рівень пенсійної системи, грн	3-й рівень пенсійної системи, грн	Загальна сума за місяць, грн
25	4056,62	1694,01	12263,86	18 014,49
35	4056,62	1270,51	3031,44	8358,57
45	4056,62	847,00	749,33	5652,95
50	4056,62	635,25	372,44	5061,42
55	4056,62	423,50	370,44	4850,56
60	4056,62	211,75	184,18	4451,93

шуватися. Також важливо індексувати суму, оскільки гроші мають здатність втрачати цінність. Розмір індексації повинен становити 5–10% від попереднього розміру внеску.

У таблиці 6 наведено загальну картину, на яку може розраховувати працівник за умови впровадження моделі тривірневої пенсійної системи.

Висновок. У статті проаналізовано нову пенсійну реформу України 2018–2028 рр., яка повинна позитивно вплинути на пенсійну систему України. Оскільки у 2023 р. планується впровадження другого рівня пенсійної системи, це допоможе українцям накопичувати кошти на індивідуальних рахунках, а при виході на пенсію отримувати додатковий дохід. Другий рівень дозволить залучити до економіки України додаткові кошти, які протягом певного часу країна зможе інвестувати в неризиковані проекти. Цим самим

кошти на індивідуальному рахунку працюватимуть та країна отримуватиме дохід від інвестування коштів. Це позитивно вплине на економічний рівень країни та покращить рівень життя населення. Також завдяки новій пенсійній реформі розмір пенсійних виплат буде підвищено, планується провести індексацію пенсій та підвищити розмір пенсії пенсіонерам, яким уже більше 80 років.

Отже, ця модель побудована з урахуванням того, що все економічно активне населення буде сплачувати єдиний соціальний внесок до пенсійного фонду, що є обов'язковим саме для солідарного рівня пенсійної системи. Для того щоб показати необхідність впровадження другого рівня та зацікавити громадян вкладати кошти у недержавні пенсійні фонди, було проведено розрахунки та показано суму, яку працівник може отримати після виходу на пенсію.

Список використаних джерел:

1. Другий рівень пенсійної системи в Україні. Електронна бібліотека, 2019. URL: <https://forinsurer.com/news/19/10/01/37235> (дата звернення: 28.12.2020)
2. Кириленко О.П. Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи: [монографія] / О.П. Кириленко, Б.С., Малиняк, О.В. Петрушка та ін.: за ред. О.П. Кириленко, Б.С. Малиняка. Тернопіль: ТНЕУ, 2013. 350 с.

3. Кукурудз О.М. Напрями реформування пенсійної системи України. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики» (21–23 травня). – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009. С. 252–253.
4. Офіційний сайт пенсійної реформи уряду 2017 року. URL: <http://pensii2017.info>. (дата звернення: 28.12.2020)
5. Пенсійний фонд України, державний сайт статистики України 2020. URL: <https://www.pfu.gov.ua/3775-finansova-stabilizatsiya-pensijnnoi-si/> (дата звернення: 28.12.2020)
6. Реха К.Х. Сучасні проблеми та напрями реформування пенсійного забезпечення України. Матеріали Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. «Модернізація фінансово-кредитної системи України: виклики глобалізації» (24 березня 2017 року). Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. С. 345–348.
7. Урядовий портал, єдиний веб-портал органів виконавчої влади України: пенсійний портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/25951687> (дата звернення: 28.12.2020)
8. Чугунов І.Я., Насібова О.В. Еволюція фінансового механізму пенсійного забезпечення. Вісник КНТЕУ. 2016. № 1. С. 80–97.

References:

1. Druhyy riven' pensijnnoi systemy v Ukraini. (2019) [The second level of the pension system in Ukraine]. URL: <https://forinsurer.tsom/news/19/10/01/37235> (accessed 28 December 2020)
2. Kyrylenko O.P. (2013). Rozvytok derzhavnoho pensijnnoho strakhuvannya v umovakh pensijnnoi reformy: monohrafiya [Development of the state pension insurance in the conditions of pension reform: monograph]. Ternopil. (in Ukrainian)
3. Kukurudz O.M. (2009). Napryamy reformuvannya pensijnnoi systemy Ukrainy [Directions of reforming the pension system of Ukraine]. Materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsiyi «Sotsial'noekonomichnyy rozvytok Ukrainy ta yiyi rehioniv: problemy nauky ta praktyky. Kharkiv: VD «INZhEK». pp. 252–253.
4. Ofitsiynnyy sayt pensijnnoi reformy uryadu 2017 roku [Official website of the government pension reform in 2017]. URL: <http://pensii2017.info>. (accessed 28 December 2020)
5. Pensijnnyy fond Ukrainy, derzhavnyy sayt statystyky Ukrainy 2020 [Pension Fund of Ukraine, state statistics site of Ukraine 2020]. URL: <https://www.pfu.gov.ua/3775-finansova-stabilizatsiya-pensijnnoi-si/> (accessed 28 December 2020)
6. Rekha K.Kh. (2017) Suchasni problemy ta napryamy reformuvannya pensijnnoho zabezpechennya Ukrainy [Modern problems and directions of pension reform in Ukraine]. Kryvyi Rih: DonNUET, pp. 345–348.
7. Uryadovyy portal, yedynyy veb-portal orhaniv vykonavchoyi vlady Ukrainy: pensijnnyy portal [Government portal, the only web portal of the executive authorities of Ukraine: pension portal]. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/25951687> (accessed 28 December 2020)
8. Chuhunov I.Ya., Nasibova O.V. (2016). Evolyutsiya finansovoho mekhanizmu pensijnnoho zabezpechennya [Evolution of the financial mechanism of pension provision]. Visnyk KNTEU. no 1. pp. 80–97.

Зрибнєва І.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Zrybnieva Iryna

Ph.D in Economics,
Associate Professor at the Department of Marketing,
Innovations and Regional Development
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ОСНОВІ ОТРИМАНИХ ОЦІНОЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Зрибнєва І.П. Розробка алгоритму підвищення конкурентоспроможності суб'єктів інноваційного підприємництва на основі отриманих оціночних результатів. Питанням підвищення конкурентоспроможності суб'єктів інноваційного підприємництва присвячені численні дослідження у сфері розробки заходів національної і міжнародної політики в сфері забезпечення динамічно стійкого і збалансованого розвитку національних економічних систем і глобальної економіки в цілому. У ринкових умовах висока конкурентоспроможність суб'єктів інноваційного підприємництва є запорукою отримання високого і стабільного прибутку. У даній статті автором досліджено та запропоновано систему факторів, що визначають конкурентоспроможність суб'єктів інноваційного підприємництва. З урахуванням вивчених теоретичних, методологічних і практичних джерел щодо заявленої теми вплив умов і факторів, що впливають на формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва, автором пропонується розглядати у контексті розвитку внутрішнього та зовнішнього середовища. Також, автор звертає увагу на необхідність розуміння того, що наявність конкурентного потенціалу у суб'єкта інноваційного підприємництва не означає, що він має безумовною конкурентоспроможністю, оскільки для перетворення конкурентного потенціалу в конкурентні переваги менеджмент повинен володіти ключовими компетенціями.

Ключові слова: конкурентоспроможність, фактор, умова, інноваційне підприємство, класифікація.

Зрибнєва І.П. Разработка алгоритма повышения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства на основе полученных оценочных результатов. Вопросам повышения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства посвящены многочисленные исследования в области разработки мер национальной и международной политики в сфере обеспечения динамично устойчивого и сбалансированного развития национальных экономических систем и глобальной экономики в целом. В рыночных условиях высокая конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства является залогом получения высокого и стабильного дохода. В данной статье автором исследована и предложена система факторов, определяющих конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства. С учетом изученных теоретических, методологических и практических источников по заявленной теме условия и факторы, влияющие на формирование конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства, автором предлагается рассматривать в контексте развития внутренней и внешней среды. Также, автор обращает внимание на необходимость понимания того, что наличие конкурентного потенциала у субъекта инновационного предпринимательства не означает, что он обладает безусловной конкурентоспособностью, поскольку для преобразования конкурентного потенциала в конкурентные преимущества менеджмент должен обладать ключевыми компетенциями.

Ключевые слова: конкурентоспособность, фактор, условие, инновационное предприятие, классификация.

Zrybnieva Iryna. Development of an algorithm for increasing the competitiveness of innovative entrepreneurs on the basis of the obtained evaluation results. Numerous studies in the field of development of national and international policy measures in the field of ensuring the dynamically sustainable and balanced development of national economic systems and the global economy as a whole are devoted to the issue of increasing the competitiveness of innovative entrepreneurs. In market conditions, the high competitiveness of innovative entrepreneurs is the key to high and stable profits. In this article the author investigates and proposes a system of factors that determine the competitiveness of innovative entrepreneurs. Taking into account the studied theoretical, methodological and practical sources on the stated topic of the presented dissertation research, the author proposes to consider the

influence of conditions and factors influencing the formation of competitive potential of innovative entrepreneurs in the internal and external context. Also, the author draws attention to the need of understanding that the presence of competitive potential in the subject of innovative entrepreneurship does not mean that it has unconditional competitiveness, management must have key competencies in order to turn competitive potential into competitive advantage. In this regard, it is necessary to develop and form a methodology for assessing the competitiveness of innovative entrepreneurs, which, inter alia, will show whether the management of the entity has the necessary key competencies. In connection with the above, we can say that the factors that affect the formation of competitive potential may contribute to, and may counteract the receipt of the necessary (necessary) economic and other effects (business rents) from the main and other activities of the sub object of innovative entrepreneurship. Speaking about classification of conditions and factors influencing the formation of the competitive potential of the subjects of innovative entrepreneurship, it should be noted that a single classification approach currently does not exist. Thus it is possible to allocate some basic approaches to classification in scientific domestic and foreign literature.

Key words: competitiveness, factor, condition, innovative enterprise, classification.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність суб'єктів інноваційного підприємництва є одним з головних вимірювачів успішної діяльності підприємства. На сучасному етапі розвитку відсутній єдиний підхід до структурування та систематизація умов і факторів, що впливають на формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовне дослідження різних аспектів підвищення конкурентоспроможності суб'єктів інноваційного підприємництва здійснили у своїх працях такі вчені як: В. Геєць, Н. Гражевська, Л.В. Гриневецька, А. Гриценко, С. Ілляшенко, Ю.Б. Іванов, М. Звержков, Т. Кваша, А.М. Кротков, Н.М. Куприна, А.Н. Печенкин, Т. Писаренко, П. Рачинська, В.А. Таран, Т.В. Шмулевич, О.Г. Янков та інші.

Мета статті. Дослідити умови і фактори, що впливають на формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва, здійснити структурування та систематизацію даних умов і факторів.

Виклад основного матеріалу. У свою чергу, фактор з теоретико-філософської точки зору і є причина, рушійна сила змін, процесів і явищ, що відбуваються, які можуть бути локалізовані у внутрішній або зовнішній по відношенню до об'єкта, предмету або суб'єкту середовища. Тому створення середовища виражається через сукупність тих чи інших умов, а вплив цих умов на будь-які явища, процеси, події відбувається за допомогою тих чи інших факторів, що мають певну силу впливу і спрямованість цього впливу.

У зв'язку з викладеним вище можна говорити про те, що фактори, які впливають на формування конкурентного потенціалу, можуть сприяти, а можуть і протидіяти отриманню необхідних (необхідних) економічних і інших ефектів (підприємницьких рент) від ведення основної та інших видів діяльності суб'єктом інноваційного підприємництва.

Звертаючись до класифікації умов і факторів, що впливають на формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва, необхідно відзначити, що єдиного класифікаційного підходу в даний час не існує. При цьому можна виділити кілька основних підходів до класифікації в науковій вітчизняній і зарубіжній літературі:

- середовищної підхід, який передбачає класифікацію умов і факторів впливу на формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва з урахуванням їх локалізації у зовнішній чи внутрішній середовищі суб'єкта підприємництва (як варіант, в макро-, мікро- або мезосереді);

- функціональний підхід, який передбачає класифікацію умов і факторів формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва в залежності від тієї чи іншої управлінської функції (організаційні, економічні та інші умови і чинники);

- власне факторний підхід, який передбачає, що ефективність діяльності і конкурентоспроможність суб'єкта інноваційного підприємництва залежить від наявності або відсутності факторів виробництва з урахуванням змін середовища;

- фізичний підхід, який передбачає класифікацію умов і факторів впливу формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва з урахуванням ступеня, сили і спрямованості цього впливу.

На нашу думку, в контексті даного дослідження найбільш правильним буде використання в якості класифікаційної основи підходу, що визначає умови і фактори формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва з урахуванням їх локалізації.

Нами представлено структурування та систематизація умов і факторів, що впливають на формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва (рис. 1).

З урахуванням вивчених теоретичних, методологічних і практичних джерел щодо заявленої теми дослідження вплив умов і факторів, що впливають на формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва, ми пропонуємо розглядати у контексті розвитку внутрішнього середовища і зовнішнього середовища.

В контексті розвитку зовнішнього середовища в першу чергу утворюють умови, ключові параметри яких можна описати таким чином:

- співвідношення можливостей і загроз;
- готовність ринку до сприйняття продукту;
- сила відбуваються трансформацій у зовнішньому середовищі.

Контекст розвитку внутрішнього середовища, що визначає формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва, можна описати наступною сукупністю ключових параметрів:

- здатність суб'єкта не тільки до конкуренції, але до і розвитку;

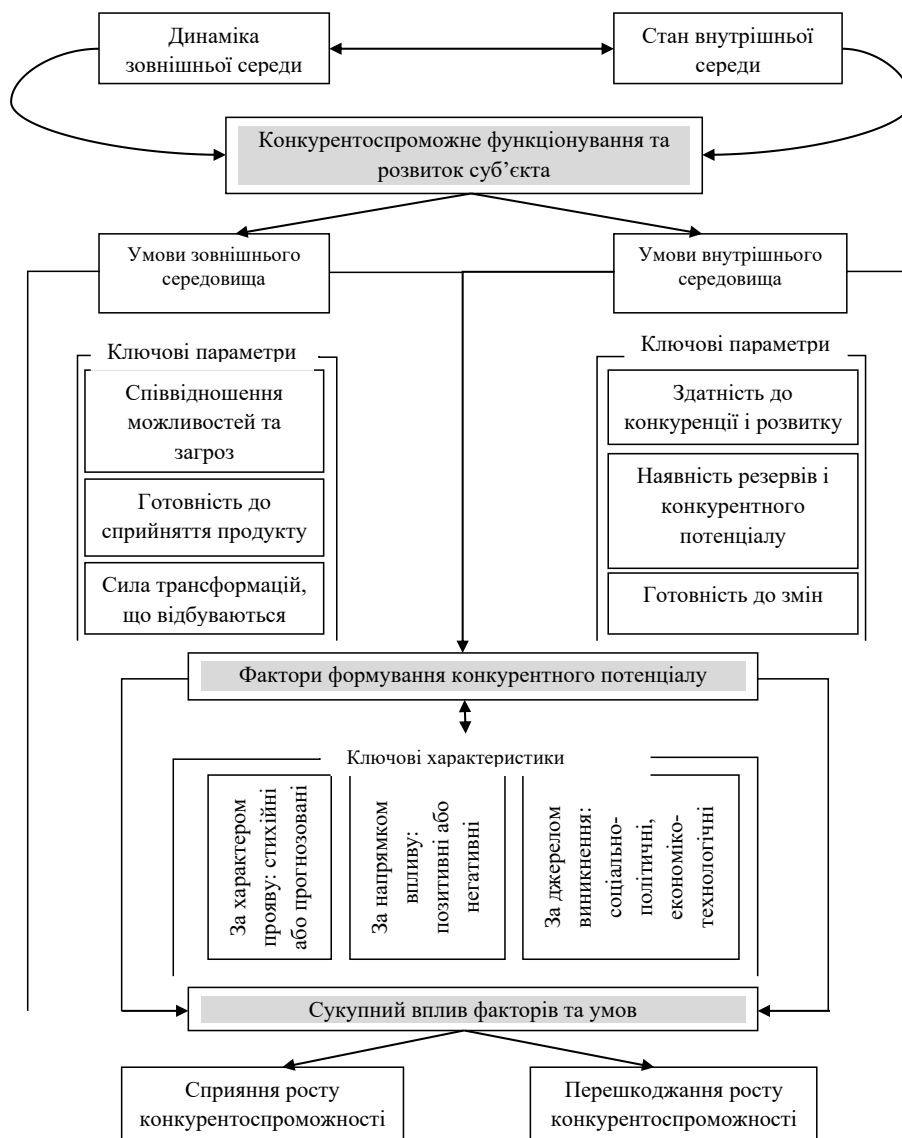


Рис. 1. Структурування та систематизація умов і факторів, що впливають на формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва

- наявність у суб'єкта латентних або явних резервів і конкурентного потенціалу;

- готовність до проведення змін для підвищення рівня конкурентоспроможності.

Умови формують загальний простір функціонування і розвитку суб'єкта інноваційного підприємництва, а також створюють можливості для реалізації накопичених здібностей. У свою чергу, фактори визначають ймовірність успішного і конкурентоспроможного розвитку даного суб'єкта, відповідно, ключові характеристики факторів можна представити таким чином:

- за характером прояву чинники можна класифікувати як стихійні або прогнозовані;

- за спрямованістю впливу чинники можна класифікувати як позитивні або негативні;

- за джерелом виникнення чинники можна класифікувати як соціально-політичні, економіко-технологічні.

Сукупний вплив умов і факторів, що визначають формування конкурентного потенціалу, може сприяти зростанню конкурентоспроможності суб'єкта іннова-

ційного підприємництва, або, навпаки, перешкоджати, тобто або сприяти формуванню конкурентного потенціалу, або руйнувати його.

Висновки. Таким чином, вищесказане дозволяє нам зробити висновок, що конкурентний потенціал являє собою сукупність ресурсів (в першу чергу, знань або когнітивних) і резервів (матеріальних, технічних, фінансових), які при ефективному і раціональному використанні забезпечують досягнення стратегічної мети суб'єкта інноваційного підприємництва в довгостроковій перспективі (метою в даному випадку необхідно вважати конкурентоспроможне розвиток в довгостроковій перспективі).

Запропонована вище класифікаційна схема умов і факторів, що впливають на формування конкурентного потенціалу, заснована на ресурсній теорії фірм і її динамічної парадигми. Згідно зі схемою передбачається, що умови визначають стан ділового простору функціонування і розвитку суб'єкта інноваційного підприємництва, а також створюють можливості ре-

лізації даним суб'єктом наявних здібностей при існуючому рівні загроз. У свою чергу, фактори необхідно розглядати як стимул або рушійну силу зовнішніх і внутрішніх змін, що відбуваються в рамках сформованих умов, які можуть як сприяти, так і протидіяти формуванню конкурентного потенціалу суб'єкта інноваційного підприємства. Іншими словами, умови і чинники визначають рівень успішності розглянутих суб'єктів у здійсненні конкуренції на ринках діяльності за рахунок наявних ключових компетенцій і накопичених конкурентних переваг. Однак необхідно розуміти,

що наявність конкурентного потенціалу у суб'єкта інноваційного підприємства не означає, що він має безумовною конкурентоспроможністю, оскільки для перетворення конкурентного потенціалу в конкурентні переваги менеджмент повинен володіти ключовими компетенціями. У зв'язку з цим необхідно провести розробку та формування методики оцінки конкурентоспроможності суб'єктів інноваційного підприємства, яка, в тому числі, буде показувати, чи володіє менеджмент даного суб'єкта необхідними ключовими компетенціями.

Список використаних джерел:

1. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.
2. Економіка й організація інноваційної діяльності : підручник / за ред. О. І. Волкова, М. П. Денисенка. Київ : Професіонал, 2011. 960 с.
3. Заблоцький Б. Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності : навч. посіб. Львів : Новий Світ-2000, 2008. 456 с.
4. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / [С. М. Клименко, Д. О. Барабась, Т. В. Омеляненко, та ін.]. Київ : КНЕУ, 2006. 527 с.

References:

1. Yankov O.G. (2013). Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions of increase. monohrafiya [a monograph]. Odesa: Atlant [in Ukrainian].
2. Volkova O.I., & Denisenko M.P. (2011). Economics and organization of innovation. Kyiv: Profecional [in Ukrainian].
3. Zablotsky B.F. (2008). Economics and organization of innovation. Lviv: Novyi Svit-2000 [in Ukrainian].
4. Klimenko S.M., Barabas D.O. & Omelyanenko T.V. (2006). Management of enterprise competitiveness. Kyiv: KhNEU. 527 p. [in Ukrainian].

Науково-виробничий журнал

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Випуск 1 (62) 2021

Коректура • *Вікторія Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Вікторія Удовиченко*

Засновник і видавець:

Заклад вищої освіти «Міжнародний університет бізнесу і права».
Адреса редакції: вул. 49 Гвардійської Дивізії, б. 37-А, м. Херсон, 73039
E-mail редакції: editor@business-navigator.ks.ua
Електронна сторінка видання: www.business-navigator.ks.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 16,97
Підписано до друку: 29.01.2021 р. Замов. № 0221/68. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
Телефон +38 (0552) 39 95 80, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.