

ISSN (Print): 2521-666X
ISSN (Online): 2706-9079

Науковий погляд: економіка та управління

№3 (69) / 2020



Видавничий дім
«Гельветика»
2020

Науковий погляд: економіка та управління
(правонаступник наукового журналу
“Вісник Академії митної служби України. Серія: “Економіка”)
Заснований Університетом митної справи та фінансів у травні 1999 р.

Головний редактор:

Заруцька Олена Павлівна – доктор економічних наук, завідувач кафедри банківської справи та фінансових послуг, Університет митної справи та фінансів

Заступники головного редактора:

Лисяк Любов Валентинівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри державних, місцевих та корпоративних фінансів, Університет митної справи та фінансів

Петруня Юрій Євгенович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Університет митної справи та фінансів

Члени редакційної колегії:

Баранник Лілія Борисівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри соціального забезпечення та податкової політики, Університет митної справи та фінансів

Вакульчик Олена Михайлівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування, Університет митної справи та фінансів

Григораш Ольга Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри державних, місцевих та корпоративних фінансів, Університет митної справи та фінансів

Жадько Костянтин Степанович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри підприємництва, маркетингу та економіки підприємств, Університет митної справи та фінансів

Фесенко Валерія Валеріївна – доктор економічних наук, професор кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування, Університет митної справи та фінансів

Фролов Сергій Михайлович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри державних, місцевих та корпоративних фінансів, Університет митної справи та фінансів

Павлов Роман Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Дорина Елена Борисовна – доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою національної економіки державного управління, Белорусский государственный экономический университет (Республика Беларусь)

Olexandr Nekhay – D.Sc. (Economics), Professor of the Department of Economics, University Loyola Andalusia (Sevilla, Spain)

Деревянко Тетяна Пилипівна (відповідальний секретар)

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 21856-11756 ПР,
видане Міністерством юстиції України 21 грудня 2015 року.

Науковий журнал включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (Категорія «Б») на підставі Наказу МОН України від 17 березня 2020 року № 409 (Додаток 1)

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; 232 – Соціальне забезпечення

Періодичність видання: чотири рази на рік

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

Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет відповідно до рішення вченої ради
Університету митної справи та фінансів (від 28 вересня 2020 року протокол № 3)

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бігус М.М., Гальків Л.І., Добушовський П.А.
ТУРИСТИЧНИЙ БІЗНЕС ПІД ВПЛИВОМ СУЧАСНИХ ЗМІН,
ЗУМОВЛЕНИХ СВІТОВИМИ ВИКЛИКАМИ.....7

Заяць О.І.
СИСТЕМНА ВЗАЄМОДІЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ СОЮЗІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....12

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бондар О.Г., Полякова І.О., Лях В.О.
ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
В УКРАЇНІ ЗА ДОСВІДОМ ЄС..... 18

Васильєва Т.А., Леонов С.В.
COVID-19, SARS, H5N1, A/H1N1, EVD: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПАНДЕМІЙ
НА ЕКОНОМІЧНИЙ ТА СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК У НАЦІОНАЛЬНОМУ,
СВІТОВОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ КОНТЕКСТАХ.....²⁴

Збарський В.К., Грибова Д.В.
СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ..... 29

Максименко Ж.В.
ЦИФРОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У СИСТЕМІ
ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ..... 34

Скрипник О.В.
ЧИННИКИ ЗМІНИ ЦІН НА БУДІВЕЛЬНІ МАТЕРІАЛИ ТА НАПРЯМИ
ЇХ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОСТІ..... 41

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бергер А.Д.
РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ..... 47

Клюс Ю.І., Іжболдіна А.В.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 52

Крамаренко К.М.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ..... 58

Ліпич Л.Г., Хілуха О.А., Кушнір М.А.
НАВЧАННЯ ШЛЯХОМ ЕКСПОРТУ ЯК ДЖЕРЕЛО ІННОВАЦІЙНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 62

Мельник Л.С.
КОЛЕКТИВ – ГОЛОВНИЙ РЕСУРС ПІДПРИЄМСТВА..... 68

Побережна З.М.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНТЕГРАЛЬНОГО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
АВІАПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ..... 72

Рубцова О.С.
БУДІВНИЦТВО ЯК ЗАСІБ РЯТУВАННЯ ЕКОНОМІКИ
В УМОВАХ ФОРС-МАЖОРНИХ ОБСТАВИН (SARS-COV-2)..... 80

Хаврук В.О.
ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІАГНОСТУВАННЯ ПІДВІСОК
АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ НА УДОСКОНАЛЕНОМУ ВІБРОСТЕНДІ..... 85

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Купінець Л.Є., Шершун О.М.
ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ.....⁹¹

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Євдокімова М.О.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ
РОЗВИТКУ ПЛАТІЖНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ..... 97

Заруцька О.П., Губа М.О., Волошко К.В.

ДЕЯКІ ПИТАННЯ РОЗБУДОВИ ФІНАНСОВОЇ ЕКОСИСТЕМИ
НАЦІОНАЛЬНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ.....103

Качула С.В., Стефанишин О.В., Абдін А.В.

БЮДЖЕТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я
В УКРАЇНІ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ..... 109

Марчук В.Ю., Фесянов В.В.

ДІЯЛЬНІСТЬ МІКРОФІНАНСОВИХ УСТАНОВ З ПОГЛЯДУ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ..... 115

Синюк А.О.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ БАНКІВ В УКРАЇНІ.....120

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Височан О.С., Грицеляк У.І.

ПЕРЕДУМОВИ ТА ПРОБЛЕМИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ
ОБЛІКОВО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ..... 132

Краснікова Н.Г.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ КОМУНАЛЬНИХ
НЕКОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....139

Лабунська С.В., Собакар М.В.

ЗВО ЯК ПЛАТФОРМА ДЛЯ РОЗРОБЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ:
НА ПРИКЛАДІ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ
ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....145

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Позняк О.В., Мельник К.О.

ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ
В УПРАВЛІННІ ТОВАРАМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....153

CONTENTS

WORLD ECONOMY

AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bihus Mariana, Dobushovskyi Petro, Halkiv Liubov

TOURIST BUSINESS UNDER THE INFLUENCE

OF MODERN CHANGES DUE TO GLOBAL CHALLENGES.....7

Zayats Olena

SYSTEMATIC INTERACTION OF INTEGRATION GROUPINGS IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT.....12

ECONOMY AND OPERATION

OF NATIONAL ECONOMY

Bondar Oleksandr, Poliakova Iryna, Lyakh Viktor

STATE SUPPORT OF ORGANIC AGRICULTURE IN UKRAINE BASED ON EU EXPERIENCE..... 18

Vasilyeva Tetyana, Lyeonov Serhiy

COVID-19, SARS, H5N1, A/H1N1, EVD: COMPARATIVE ANALYSIS OF THE INFLUENCE

OF PANDEMICS ON ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT IN NATIONAL,

WORLD AND REGIONAL CONTEXTS.....24

Zbarsky Vasyl, Gribova Diana

MODERN FEATURES OF REGIONAL DEVELOPMENT OF THE TOURIST INDUSTRY IN UKRAINE.....29

Maksymenko Zhanna

DIGITAL COMPETITIVENESS IN THE SYSTEM OF INNOVATION

AND INTELLECTUAL VECTOR OF UKRAINE'S DEVELOPMENT..... 34

Skrypnyk Olga

FACTORS OF CHANGE IN PRICES FOR BUILDING MATERIALS

AND DIRECTIONS OF THEIR STATE REGULATION IN THE CONDITIONS OF CYCLICITY..... 41

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Berher Alina

THE DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTERPRISE: THEORETICAL AND PRACTICAL APPROACHES.....47

Klius Yulia, Izhboldina Anzhelika

EVALUATION OF EFFICIENCY OF INTERNAL CONTROL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES..... 52

Kramarenko Kateryna

FEATURES OF FORMATION OF STRATEGY

OF INNOVATIVE-INVESTMENT DEVELOPMENT OF ENTERPRISES..... 58

Lipych Liubov, Khilukha Oksana, Kushnir Myroslava

LEARNING BY EXPORTING SOURCE OF ENTERPRISE INNOVATION..... 62

Melnyk Liudmyla

THE TEAM IS THE MAIN RESOURCE OF BUSINESS.....68

Poberezhna Zarina

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF INTEGRATED EVALUATION OF AVIATION ENTERPRISES

COMPETITIVENESS BASED ON A SYSTEM OF BALANCED INDICATORS.....72

Rubtsova Oksana

CONSTRUCTION AS A MEANS OF SAVING THE ECONOMY

IN CASE OF FORCE MAJEURE (SARS-COV-2)..... 80

Khavruk Volodymyr

DETERMINATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF DIAGNOSTICS SUSPENSIONS

OF VEHICLES ON THE VIBRATING STAND..... 85

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT

AND ENVIRONMENT PROTECTION

Kupinets Larysa, Shershun Olha

DIGITALIZATION OF INFORMATION SUPPORT OF INVESTMENT

AND INNOVATION POLICY OF NATURE MANAGEMENT OF UKRAINE..... 91

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Yevdokymova Maryna

UKRAINIAN PAYMENT SYSTEM FUNCTIONING MECHANISM
AND MAJOR DEVELOPMENT PROBLEMS.....97

Zarutska Olena, Guba Mariya, Voloshko Kateryna

SOME ISSUES OF FINANCIAL ECOSYSTEM DEVELOPMENT
BY THE NATIONAL BANK OF UKRAINE.....103

Kachula Svitlana, Stefanyshyn Olha, Abdin Alina

BUDGET POTENTIAL AND FINANCIAL SECURITY OF HEALTHCARE IN UKRAINE
IN CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGY IMPLEMENTATION.....109

Marchuk Viktoriia, Fesianov Viktor

ACTIVITY OF MICROFINANCE INSTITUTIONS IN TERMS OF BEHAVIORAL ECONOMICS.....115

Sinyuk Alina

METHODICAL APPROACHES TO DEFINING BUSINESS MODELS OF BANKS IN UKRAINE.....120

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Vysochan Oleh, Hrytselyak Ulyana

PREREQUISITES AND PROBLEMS FOR THE DIGITAL TRANSFORMATION
OF THE ACCOUNTING AND COMMUNICATION PROCESS.....132

Krasnikova Natalia

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF ACCOUNTING
AND ANALYTICAL PROVISION OF INTERNAL AUDIT OF INCOME AND EXPENSES
ON COMMUNAL NON-PROFIT HEALTH ENTERPRISES.....139

Labunska Svitlana, Sobakar Marharyta

HEI AS A PLATFORM FOR DEVELOPMENT OF AN INNOVATIVE PRODUCT:
ON THE EXAMPLE OF IMPROVEMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES
TO MANAGEMENT OF ENTERPRISE'S INNOVATIVE ACTIVITIES COSTS145

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

Pozniak Oksana, Melnyk Kateryna

LOGISTICAL ASPECTS OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE
IN THE MANAGEMENT OF STRATEGICAL GOODS.....153

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-1>
УДК 338.486.2:339.9.012

Бігус М.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський інститут економіки і туризму

Гальків Л.І.

доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Львівська політехніка»

Добушовський П.А.

студент,
Львівський інститут економіки і туризму

Bihus Mariana, Dobushovskyi Petro

Lviv Institute of Economy and Tourism

Halkiv Liubov

Lviv Polytechnic National University

ТУРИСТИЧНИЙ БІЗНЕС ПІД ВПЛИВОМ СУЧАСНИХ ЗМІН, ЗУМОВЛЕНИХ СВІТОВИМИ ВИКЛИКАМИ

TOURIST BUSINESS UNDER THE INFLUENCE OF MODERN CHANGES DUE TO GLOBAL CHALLENGES.

У статті розглянуто стан внутрішнього та міжнародного туристичного бізнесу під впливом змін, зумовлених сучасними світовими викликами. Здійснено аналіз міжнародних туристичних подорожей, який показав втрату практично третини доходів. На основі здійсненого аналізу визначено низку наявних проблем у внутрішньому та міжнародному туристичному бізнесі, які посилилися сучасними викликами. Однак світова практика показує, що навіть під впливом сучасних викликів на фоні глобальних проблем туризм залишається надійним джерелом надходжень до бюджетів країн. Також розглянуто програми відновлення туристичного бізнесу на прикладі м. Львова, м. Запоріжжя та низки країн світу, а також конкретизовано заходи (податкові канікули, кредитні гарантії, державні позики та субсидії), які формують основу відновлення та розвитку міжнародного туризму.

Ключові слова: міжнародний туристичний бізнес, туристичні підприємства, світові виклики, зовнішньоекономічна діяльність, коронавірусна криза, програми відновлення туризму.

В статье рассмотрено состояние внутреннего и международного туристического бизнеса под влиянием изменений, обусловленных современными мировыми вызовами. Осуществлен анализ международных туристических путешествий, который показал потерю практически трети доходов. На основе проведенного анализа определен ряд существующих проблем во внутреннем и международном туристическом бизнесе, которые усугубились современными вызовами. Однако мировая практика показывает, что даже под влиянием современных вызовов на фоне глобальных проблем туризм остается надежным источником поступлений в бюджеты стран. Также рассмотрены программы восстановления туристического бизнеса на примере г. Львова, г. Запорожья и ряда стран мира, а также конкретизированы мероприятия (налоговые каникулы, кредитные гарантии, государственные займы и субсидии), которые формируют основу восстановления и развития международного туризма.

Ключевые слова: международный туристический бизнес, туристические предприятия, мировые вызовы, внешнеэкономическая деятельность, коронавирусный кризис, программы восстановления туризма.

The article considers the state of domestic and international tourism business under the influence of changes caused by modern world challenges. An analysis of international tourist travel, which showed a loss of almost a third of income. Based on the analysis, a number of existing problems in domestic and international tourism business were identified, including the practical absence or inefficiency of accounting services, protection and advertising of tourist services, tourism business development programs, and, most importantly, systematic training. However, world practice shows that even under the influence of modern challenges, against the background of global problems, tourism remains a reliable source of revenue to national budgets. The programs of restoration and development of domestic tourist business on the example of Lviv, which consists of five stages, the implementation period of May-December 2020 are also considered. The essence of the program is the primary restoration of domestic tourism, after which it is proposed to develop inter-

national tourism. The second program was considered on the example of Zaporozhye, which consists of three stages, the implementation of which is the same, May – December 2020, but has a slightly different nature, mainly aimed at promoting industrial, gastronomic and ecological tourism, as well as digitalization tourist services. The programs of a number of countries, the United States, France, Germany, Great Britain, Turkey, Croatia, and others are also considered. The success of these programs is possible if the spread of diseases is reduced and government bans, including international ones, are reduced in connection with the COVID-19 pandemic. The basis of programs for the restoration and development of international tourism, both in the world and in Ukraine are the following measures: tax holidays, credit guarantees, government loans and subsidies. In general, monitoring of existing programs showed that countries responded quickly to the need to minimize the effects of the pandemic, as the pandemic continues its negative impact and threatens to have significant negative consequences for the dynamics of international travel.

Key words: *international tourist business, tourist enterprises, world challenges, foreign economic activity, coronavirus crisis, tourism restoration programs.*

Постановка проблеми. Міжнародний туристичний бізнес сьогодні можна вважати найбільш постражданим від змін, пов'язаних із розповсюдженням пандемії COVID-19. У 2020 році, за оцінками експертів, міжнародний туристичний бізнес втратив практично третину доходів порівняно з 2019 роком (близько 300–450 млрд дол. США). В Україні ж показник втрат від зниження експорту та імпорту туристичних послуг сягає близько 1,5 млрд дол. США.

Тому в сучасних умовах розвитку туристичного бізнесу, що зумовлені розповсюдженням пандемії COVID-19, важливим фактором стратегічного розвитку туризму може стати їхня зовнішньоекономічна діяльність на всіх рівнях, яка спроможна забезпечувати їхню конкурентоспроможність.

Така постановка наукової проблеми дає змогу констатувати доцільність економічних досліджень, орієнтованих на розроблення теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо відновлення та розвитку міжнародного туристичного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи стану та розвитку міжнародного туристичного бізнесу протягом останніх років усе частіше можна побачити у працях багатьох науковців. Так, питання відновлення та розвитку міжнародного туристичного бізнесу закладені у працях таких учених, як К.В. Антонюк, А.А. Бокань, М.Г. Бойко, С.Є. Манохіна, М.П. Мальська, Т.В. Момонт, Є.В. Єреміна, І.В. Саух, В.І. Ткачук та інші. Однак сучасні зміни, зумовлені світовими викликами, вимагають поглибленого аналізу та подальших наукових і практичних досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення впливу сучасних світових викликів на відновлення та розвиток внутрішнього та міжнародного туристичного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Всесвітньої туристичної організації ООН, через пандемію COVID-19 світові туристичні потоки у 2020 році зменшаться орієнтовно на 20–30%. Особливо важка ситуація у туристичній індустрії складається у таких європейських країнах, як Хорватія, Албанія, Чорногорія, Греція, Іспанія, Італія та інші, оскільки 10–20% ВВП країн становить туристична галузь. Така ситуація зумовлена світовою коронавірусною кризою, яка змушує уряди країн закривати кордони перед світовими подорожами. Зменшення світових подорожей веде до банкрутства туристич-

них підприємств у всьому світі і, як наслідок, зменшення їх конкуренції.

Всесвітня туристична організація (ЮНВТО) у 2019 році зареєструвала 1,5 млрд міжнародних туристичних подорожей та прогнозує зростання на 4% у 2020 році (рис. 1). Попри важку, непередбачувану епідеміологічну ситуацію у всьому світі можна стверджувати, що туристична індустрія має важливе значення для національної економіки кожної країни. Однак і вимагає професіоналізму на всіх рівнях управління, оскільки основною метою є найкраще використання можливостей, які створює туристична індустрія у всьому світі.

У всіх регіонах світу у 2019 році спостерігалось зростання міжнародного туризму. Однак якщо порівнювати динаміку темпу росту міжнародного туризму за 2016–2019 роки, то відбулося його сповільнення внаслідок глобального економічного та соціального спаду переважно у високорозвинених країнах (рис. 2). Особливо помітно крива реагує на туристичну сезонність, коли у червні-серпні йде стрімке зростання, а у вересні-листопаді – стрімке падіння, і така ситуація спостерігається протягом усього аналізованого періоду. На жаль, подальша тривала боротьба з пандемією COVID-19 може зумовити стрімкий ріст безробіття в цій галузі.

На динаміку змін внутрішніх та міжнародних туристичних подорожей впливає велика кількість невирішених проблем, які посилюються сучасними викликами, серед основних – відсутність певних служб, програм та системи професійної підготовки кадрів (рис. 3), які б виконували певні функції із забезпечення сталого розвитку міжнародного туризму.

Однак, світова практика показує, що навіть під впливом сучасних викликів на фоні глобальних проблем туризм залишається надійним джерелом надходжень до бюджетів країн. Це приводить не тільки до підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності, а й до посилення міжнародної конкуренції.

З огляду на затяжний характер сучасних змін, зумовлених пандемією, у структурі внутрішнього та міжнародного туризму, для подолання їх наслідків необхідним є розроблення комплексу стратегічних заходів, що потребують реалізації у коротко-, середньо- та довгостроковій перспективі, які здатні забезпечити збалансування обсягів міжнародних туристичних потоків за участю вітчизняних туристичних підприємств. Окреслений пріоритет повинен ґрунтуватися на засадах стратегії сталого розвитку міжнародного туризму,

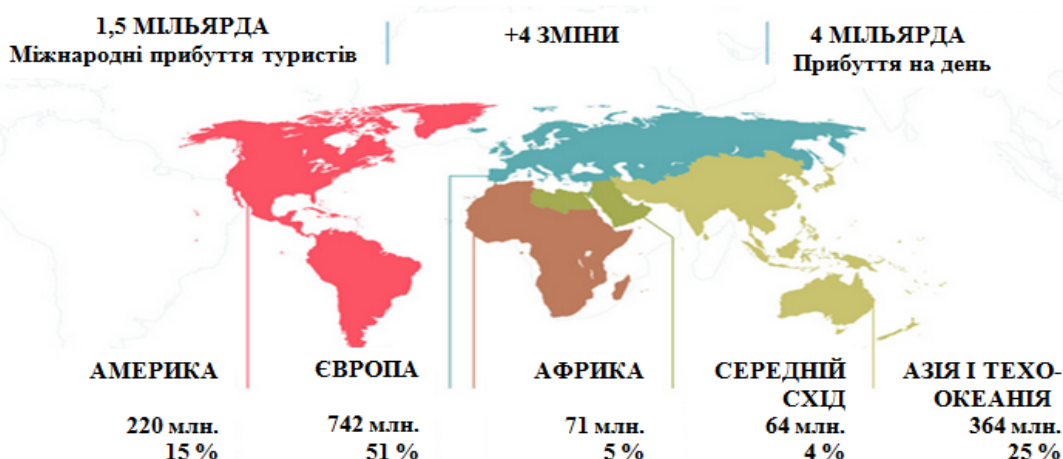


Рис. 1. Міжнародні туристичні подорожі у 2019 р.

Джерело: ВТО

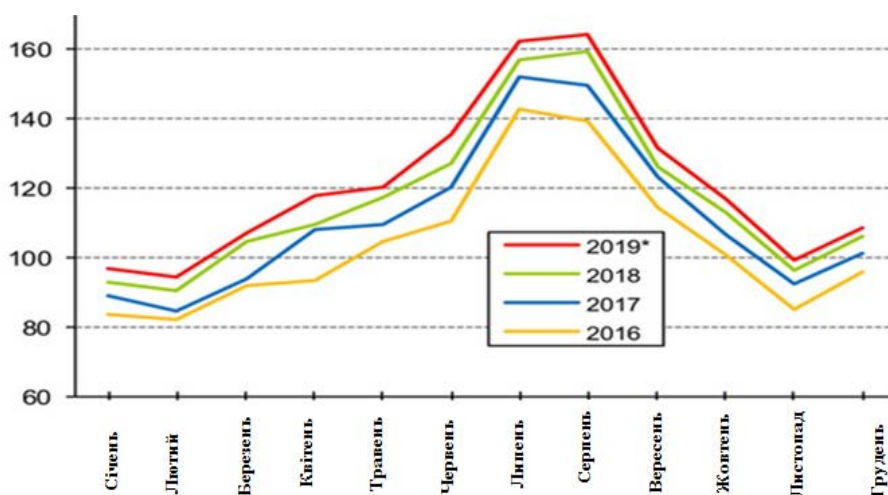


Рис. 2. Динаміка змін міжнародних туристичних подорожей у 2016–2019 рр.

Джерело: ВТО

яка б забезпечувала стратегічну координацію діяльності туризму з іншими галузями економіки та формувала високу якість туристичних послуг.

Сьогодні практично кожен обласний центр країни розробив свою програму відновлення туристичного бізнесу після коронавірусної кризи. Так, для прикладу, у м. Львові спеціалістами в галузі туризму розроблена програма, що складається з п'яти етапів (табл. 1).

Ця програма розроблена в досить короткий період і врахувала той факт, що в галузі туризму зайнято багато малого та середнього бізнесу регіону. Також у м. Львові у пік сезонності в цій сфері працює близько 15–20% населення, що, відповідно, дає можливість сплачувати податки до місцевого бюджету. Практично всі етапи програми досі виконуються згідно із зазначеними термінами та вказаним змістом.

Деяко інший характер має програма виведення туристичного бізнесу м. Запоріжжя з посткарантинної кризи. Програма більшою мірою спрямована на про-

сування індустріального, гастрономічного та екологічного туризму, а також діджиталізацію туристичних послуг (табл. 2).

Успішна реалізація цих програм можлива у разі зменшення динаміки поширення кількості захворювань та послаблення запроваджених у зв'язку з пандемією COVID-19 урядових заборон, в тому числі міжнародних.

У світі немає країни, яку б не зачепила пандемія коронавірусу, всі зусилля урядів спрямовані на протидію їй. Так, у США ще у березні був сформований пакет законодавчих ініціатив щодо підтримки економіки в умовах кризи. Розмір виділеної допомоги становив понад 2,2 трлн дол., які спрямовані на підтримку системи охорони здоров'я, стабілізацію економічної та фінансової ситуації, підтримку малого бізнесу та забезпечення соціальної допомоги населенню [3].

Уряд Франції реалізує програму економічних заходів на суму 300 млрд євро. Німеччина спрямовуватиме економічні зусилля на фінансову підтримку підприєм-

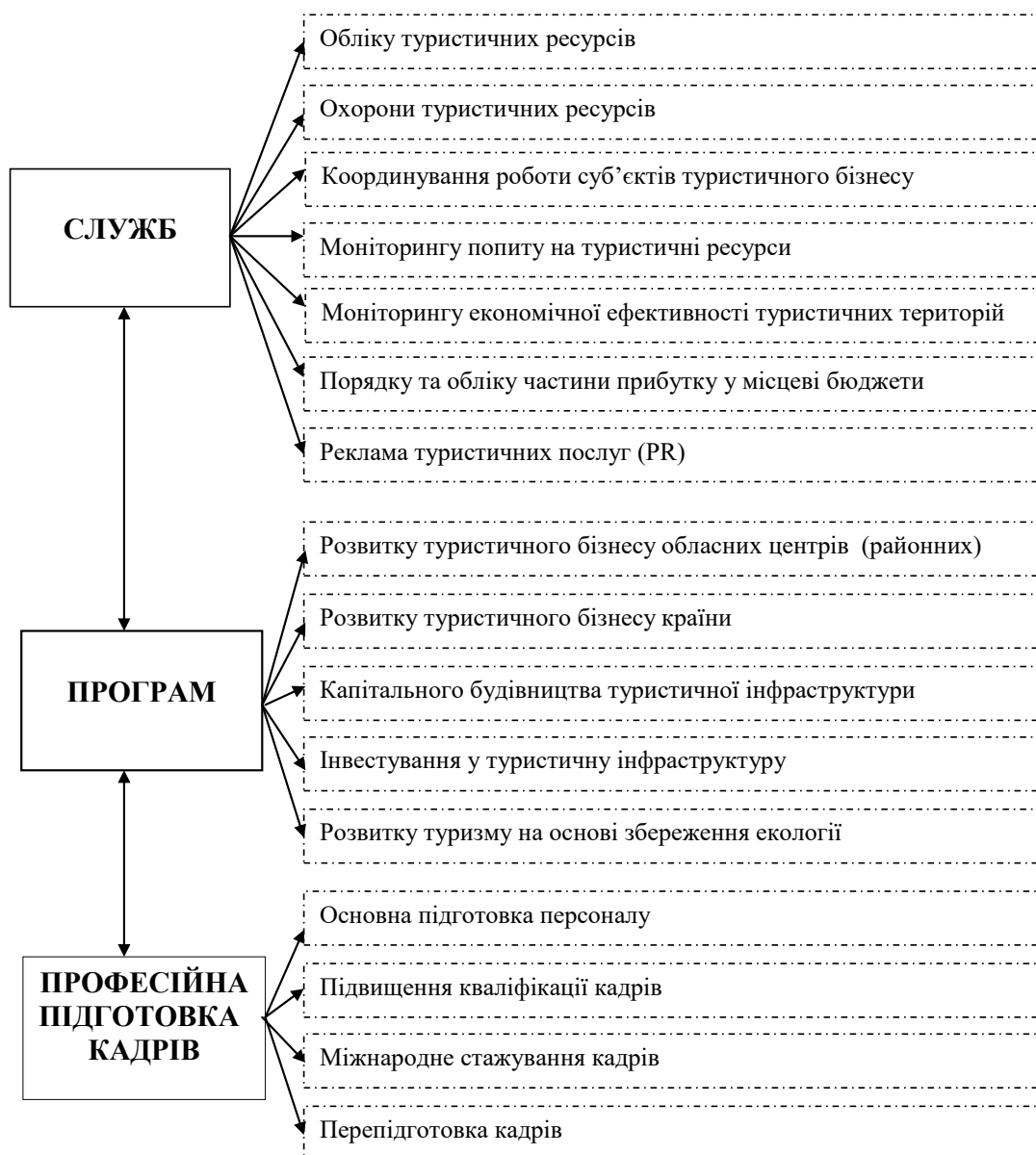


Рис. 3. Проблеми розвитку внутрішнього та міжнародного туристичного бізнесу

ствам, які постраждали від пандемії, розмір державних позик сягає близько 460 млрд євро. Фінансова підтримка бізнесу Великобританії становить близько 330 млрд фунтів стерлінгів (близько 15% ВВП країни).

Туреччина, Таїланд, Туніс, Хорватія, Італія, Болгарія та низка інших країн, у яких міжнародний туризм має важливе економічне значення, також реалізують поетапні програми виходу туристичного бізнесу з посткарантинного періоду. В основу програм закладено стратегічно важливі для відновлення та розвитку міжнародного туризму питання, а саме:

- звільнення від оплати спрощеного податку малих та середніх підприємств;
- введення в дію мораторію на виплату кредитів підприємствами;
- до кінця 2020 року відміна туристичного збору;

- на програми відновлення та розвитку бізнесу у сфері туризму з бюджету країн виділяються значні кошти;
- надання можливості продовження термінів дії грантових договорів тощо.

Загалом можна сказати, що країни досить швидко відреагували на необхідність мінімізації наслідків пандемії, принципи яких досить прості: перший – доступні кредити для підприємств, другий – відтермінування сплати боргових та податкових зобов'язань. Високорозвинені країни орієнтуються більшою мірою на доступні кредити, а менш розвинені країни та країни, що розвиваються, – на відтермінування сплати кредитів. Тобто здебільшого всі заходи формуються на основі податкових канікул, кредитних гарантій, державних позик та субсидій.

Висновок. Отже, проаналізувавши деякі аспекти відновлення та розвитку міжнародного туристичного

Таблиця 1

Програма відновлення туристичного бізнесу м. Львова з коронавірусної кризи на 2020 р.

Етап	Термін	Сутність програми
I етап	Травень 2020 р.	– часткове відкриття закладів туристичної інфраструктури (готелі, заклади громадського харчування); – розроблення та запровадження нових протоколів у індустрії гостинності (готелі, ресторани, кав'ярні, екскурсії, туристична діяльність, проведення подій); – часткове відкриття закладів культури за окремим протоколом (музеї); – запуск промоційних пакетів – для відвідувачів Львова.
II етап	Червень 2020 р.	– відновлення планового внутрішнього туризму; – з погляду гостей, ключовою стане безпека подорожей та цінова політика; – з погляду малого та середнього бізнесу, робота в нових умовах – нові протоколи (у закладах розміщення, закладах громадського харчування тощо); – запуск національної промокампанії – акцент на безпеку відвідування; – запуск організованої екскурсійної діяльності; – пілотний запуск публічних подій під відкритим небом з обмеженою кількістю людей (за умови дотримання окремого протоколу).
III етап	Липень – серпень 2020 р.	– поступове відкриття міжнародного авіасполучення до Львова; – відкриття додаткових закладів для відвідування (центри дозвілля, установи культури); – промокампанія відновлення та розвитку ділового туризму (пакет супроводу конференцій від Конференц-бюро).
IV етап	Вересень – жовтень 2020 р.	– можливість проведення з дотриманням окремого протоколу подій з обмеженою кількістю людей; – розвиток можливості групових організованих подорожей.
V етап	Листопад – грудень 2020 р.	– розвиток групового організованого туризму; – дотримання нових протоколів та нових стандартів стане новою звичною практикою функціонування закладів сфери послуг та установ; – відновлення міжнародного туризму.

Джерело: [1]

Таблиця 2

Програма відновлення туристичного бізнесу м. Запоріжжя з коронавірусної кризи а 2020 р.

Етап	Термін	Цільова аудиторія	Сутність програми
I етап	Травень – червень 2020 р.	Гості із Запорізького регіону та екскурсанти	– згуртування туристичного активу з метою виходу з туристичної кризи; – посилення та систематизація рекламної кампанії щодо промоції внутрішнього туризму; – розроблення та запровадження протоколів в індустрії гостинності (готелі, ресторани, кав'ярні, екскурсії, туристична діяльність, проведення подій) відповідно до рекомендацій Міністерства охорони здоров'я; – часткове відкриття закладів туристичної інфраструктури (готелі, заклади громадського харчування) відповідно до рекомендацій Кабінету Міністрів та Міністерства охорони здоров'я; – відкриття закладів культури та музеїв з дотриманням рекомендацій Міністерства охорони здоров'я; – акценти на промоцію індустріального туризму, гастротуризму, екотуризму та пропаганду здорового способу життя; – перехід на діджиталізацію послуг; – встановлення інформаційних сенсорних кіосків; – розроблення екскурсійних програм для малочисельної аудиторії та у форматі open air; – робота над накопиченням медіапродуктів; – оновлення туристичних продуктів типу «мандрівка одного дня» або «як цікаво провести день у своєму місті» відповідно до рекомендацій Міністерства охорони здоров'я; – промоція міста та дозвілля містян у межах міста (з додатковою увагою на літній відпочинок дітей).
II етап	Червень – серпень 2020 р.	Внутрішні туристи з усієї України	– відновлення групових міжміських перевезень та внутрішнього авіасполучення (аеропорт міста Запоріжжя); – офіційне відкриття нового терміналу аеропорту Запоріжжя; – офіційне відкриття філії ТШЦ в аеропорті Запоріжжя; – впровадження нових туристичних продуктів, орієнтованих на кількадечне перебування туристів у місті (Weekend у Запоріжжі); – запровадження розроблених на етапі I нових туристичних продуктів; – національна промокампанія (з акцентом на міста, з якими будуть відкриті прямі перельоти); – промоція ділового туризму.
III етап	Вересень – грудень 2020 р.	Внутрішні туристи та поступове відновлення міжнародного туризму	– відкриття міжнародного авіасполучення; – проведення Днів гостинності з можливістю «живого» спілкування, обговорення та обміну досвідом із дотриманням окремого протоколу; – проведення жіночого форуму з дотриманням окремого протоколу; – розроблення туристичних пакетів, орієнтованих на іноземного туриста (різними мовами); – промокампанія відновлення індустріального та подієвого туризму (різними мовами).

Джерело: [2]

бізнесу в Україні та світі, можна зробити такі висновки. Пандемія продовжує свій негативний вплив і загрожує суттєвими негативними наслідками для динаміки міжнародних туристичних подорожей. Особливо негативний вплив вона має на країни, у яких туризм становить суттєву частку ВВП та охоплює велику частину зайнятого населення.

Кожна країна, в тому числі й Україна, намагається протистояти сучасним викликам у міжнародному

туристичному бізнесі. На цьому етапі відновлення та розвитку міжнародного туристичного бізнесу реалізуються програми з мінімізації втрат від пандемії у всіх секторах економіки. В основу розроблення стратегічно важливих програм на всіх рівнях закладено відновлення ланцюжка вартості туристичного продукту, максимальне використання сучасних технологій, сприяння забезпеченню екологічного розвитку міжнародного туризму та загалом його сталого розвитку.

Список літератури:

1. Засідання координаційної ради : веб-сайт. URL: <https://zaporizhzhia.city/news/zasidanna-koordinacijnoi-radi> (дата звернення: 20.09.2020).
2. Інформація щодо заходів, які вживалися країнами світу для протидії пандемії COVID19 та для подолання негативних соціально-економічних наслідків у період з 23.05 по 29.05 : веб-сайт. URL: <https://orcci.odessa.ua/media/filemanager> (дата звернення: 21.09.2020).
3. Мерія направила 5 етапів виходу культури Львова з карантину : веб-сайт. URL: <https://city-adm.lviv.ua/news/culture/278901-meriia-napratsiuvala-5-etapiv-vykhotu-kultury-lvova-z-karantynu> (дата звернення: 23.09.2020).

References:

1. Coordination Council Meetin [Coordination council meeting]: website. Available at: <https://zaporizhzhia.city/news/zasidanna-koordinacijnoi-radi> (accessed 20.09.2020).
2. Information on the measures taken by the countries of the world to counteract the COVID19 pandemic and to overcome the negative socio-economic consequences in the period from 23.05 to 29.05 [Information on the measures taken by the countries of the world to counteract the COVID19 pandemic and to overcome the negative socio-economic consequences in the period from 23.05 to 29.05]: website. Available at: <https://orcci.odessa.ua/media/filemanager> (accessed 21.09.2020).
3. City Hall has developed 5 stages of quarantine culture of Lviv [City Hall has worked out 5 stages of quarantine of Lviv culture]: website. Available at: <https://city-adm.lviv.ua/news/culture/278901-meriia-napratsiuvala-5-etapiv-vykhotu-kultury-lvova-z-karantynu> (accessed 23.09.2020).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-2>

УДК 339.977

Заяць О.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9904-8706>

Zayats Olena

Uzhorod National University

СИСТЕМНА ВЗАЄМОДІЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ СОЮЗІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

SYSTEMATIC INTERACTION OF INTEGRATION GROUPINGS IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT

У статті досліджено взаємодію міжнародних інтеграційних союзів в умовах глобальної конкуренції. Виявлено, що сучасна архітектура світового господарства відображає співіснування різних типів системної взаємодії міжнародних інтеграційних об'єднань в умовах глобальної конкуренції, що визначають основу прагнень трансформувати їх у принципи глобального управління. Ідентифіковано, що саме функціональна диференціація системної взаємодії міжнародних інтеграційних об'єднань є умовою формування нової складної та багаторівневої системи глобальної конкуренції. Запропоновано визначення стратегії зовнішньої взаємодії міжнародних інтеграційних союзів. Схематично представлено очікувану економічну ефективність від реалізації стратегії зовнішньої взаємодії інтеграційних союзів. Згруповано стратегії глобального інтеграційного співробітництва.

Ключові слова: міжнародні інтеграційні об'єднання, глобальна конкуренція, конкурентні переваги, стратегії зовнішньої взаємодії.

В статье исследовано взаимодействие международных интеграционных союзов в условиях глобальной конкуренции. Выявлено, что современная архитектура мирового хозяйства отражает сосуществование различных типов системного взаимодействия международных интеграционных объединений в условиях глобальной конкуренции, которые определяют основу стремлений трансформировать их в принципы глобального управления. Идентифицировано, что именно функциональная дифференциация системного взаимодействия международных интеграционных объединений является условием формирования новой сложной и многоуровневой системы глобальной конкуренции. Предложено определение стратегии внешнего взаимодействия международных интеграционных союзов. Схематически представлена ожидаемая экономическая эффективность от реализации стратегии внешнего взаимодействия интеграционных союзов. Сгруппированы стратегии глобального интеграционного сотрудничества.

Ключевые слова: международные интеграционные объединения, глобальная конкуренция, конкурентные преимущества, стратегии внешнего взаимодействия.

The article examines the interaction of international integration groupings in a competitive environment. It has been revealed that the modern architecture of the world economy reflects the coexistence of different international integration groupings' systemic interaction in global competition, which determines the commitment to transform them into the principles of global governance. It has been identified that the functional differentiation of the international integration groupings' systemic interaction is a condition for the new complex and multilevel system of global competition. The article states that all international integration groupings have "the core of integration", i.e. a country or group of countries that are most economically evolved. This is the basis of both integration processes in general and the establishment of an integrative competitive force. The paper proves that in order to effectively use the integration potential and competitive advantages of the integrating states, international integration groupings form both a strategy of integration cooperation within the grouping and a system of external cooperation in the global competition. The author offers the definition of the external interaction strategy. The article defines a set of conditions for the strategy implementation which consist in removing obstacles to the mechanisms of liberalization and harmonization that regulate the activities of international integration groupings in specific sectors and areas of the economy, agreeing on procedures for removing existing barriers and restrictions that hinder the implementation of the selected model, and forms of cooperation in specific sectors. The article schematically presents the expected economic efficiency from the implementation of external cooperation strategy of integration groupings. The strategies for global integration cooperation have been grouped into five areas: co-development of system-forming and complementary sectors of economies of all international integration groupings; development of sectors that are of interest to all international integration groupings; co-development of specialization industries using the competitive advantages of individual international integration groupings; co-development of import-substituting industries of all international integration groupings; co-development of infrastructure for the expansion of mutual and foreign trade between international integration groupings.

Key words: international integration groupings, global competition, competitive advantages, external interaction strategies.

Постановка проблеми. Аналіз сучасної наукової літератури, присвяченої міжнародній економічній інтеграції, засвідчив, що дослідження інтеграційних об'єднань переважно відбувається в контексті етапів (шаблів) інтеграційного співробітництва, організаційно-інституціональної структури, політичних аспектів формування, а також результатів діяльності конкретних МІО. Однак не виявлені узагальнюючі економічні дослідження інтеграційних союзів щодо економічних передумов вибору ними напрямів реалізації їх інтеграційного потенціалу, а також форм і механізмів, що застосовуються для формування стратегій інтеграційної взаємодії, спрямованих на отримання додаткових економічних вигід та переваг для країн-учасниць. Крім того, залишилась поза увагою проблема взаємозалежності локального й глобального економічного співтовариства країн, яка визначає як рівень інтегрованої конкурентної сили, так і дихотомію економічної дезінтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики системної взаємодії міжнародних інтеграційних об'єднань в умовах глобальної конкуренції приділяли увагу такі науковці, як В. Барановський [1], Л. Еліассон, П. Гарція-Дуран [2], П. Лов, М. Со Чаї Мінг [3], В. Михайленко [4]. Однак з огляду на сучасний стан розвитку глобальної конкуренції актуальними залишаються питання трансформації взаємодії між міжнародними інтеграційними об'єднаннями.

Мета статті полягає в оцінюванні системної міжнародної взаємодії інтеграційних союзів щодо вибраних ними напрямів реалізації інтеграційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Сучасна архітектура світового господарства відображає співіснування різних типів системної взаємодії МІО в умовах глобальної конкуренції, що визначають основу прагнень трансформувати їх у принципи глобального управління. Саме функціональна диференціація системної взаємодії МІО є умовою формування нової складної та багаторівневої системи глобальної конкуренції. У сучасній західній та вітчизняній літературі для характеристики системи взаємодії МІО використовуються (залежно від видів трансрегіональних зв'язків) різні терміни, такі як «трансрегіоналізм», «макрорегіоналізація», «глобальний регіон», «кросрегіоналізм», «трансконтиненталізм», «панрегіоналізм», «мережевий регіоналізм», «мегарегіоналізм», «багатосторонній регіоналізм», «квазі-інтеррегіоналізм», «мегарегіоналізм» [1]. По-перше, нині це пов'язано зі складною структурою міжнародної взаємодії МІО, що робить терміни схожими та часто взаємозамінними. Прикладами є такі форми взаємодії, які знайшли відображення в категоріях «квазі-інтеррегіоналізм» (наприклад, АСЕАН+6, ЄС-Південна Корея) і «мегарегіоналізм» (Регіональний форум АСЕАН, АТЕС, а також ІБСА – Індія, Бразилія, ПАР, АСЕМ – Саміт Азія-Європа, проєкт КНР «Пояс і шляхи»).

По-друге, зі зміною «старого» регіоналізму на «новий» сформувалось наступне «покоління» доктрини регіонального розвитку, яке можна охарактеризувати як формування регіональних «інститутів-конгломератів» [2], діяльність яких спрямована на розвиток «зовнішнього» (по відношенню до країн-учасниць МІО) співробітництва й поширення специфічних міжрегіональних практик. Останні стосуються консенсусного глобального регулювання міжнародних економічних організацій, основою якого є наднаціональна та транснаціональна кооперативна взаємодія в умовах взаємозалежності.

По-третє, відбувається нова конфігурація міжнародної взаємодії, яка здійснюється між окремими трансрегіональними МІО, а не між окремими регіональними угрупованнями, великими державами або коаліціями держав, географічно віддалених одна від одної [3]. Кластери МІО як «функціональні регіони» багаторівневого простору (без прямої «прив'язки» до територіального чинника, характерного для класичних географічних регіонів) являють собою широкий спектр трансрегіональних зв'язків на основі синтезу концепції комплексної взаємозалежності та багатфакторної рівноваги. При цьому вони формуються як нові інтеграційні актори світової економіки різного ступеня конкурентоспроможності та різного рівня пристосованості до особливостей глобальної конкуренції (за умови широкого охоплення її форм).

Дійсно, сьогодні глобальна конкурентна сила – це модель взаємодії ринків країн-учасниць міжнародних інтеграційних об'єднань, чинник конкурентних переваг та іманентних торговельно-економічних ефектів країн-членів МІО, критеріїв їх економічної ефективності та синергії інтеграції, джерело асиметричного поділу конкурентних потенціалів країн-учасниць МІО [4, с. 111–132]. Інтеграційні угруповання створюються як країнами, близькими за рівнем економічного розвитку, розвиненими країнами (Європейський Союз, EFTA, ANZCERTA) або країнами, що розвиваються (SAARC, ALBA, CARICOM, CAN, UEMOA, ECOWAS, EAC тощо), так і країнами, рівень розвитку яких помітно різниться (USMCA, SACU, SADC, SPARTECA тощо). У першому випадку цілі участі країн в інтеграційному об'єднанні, як правило, збігаються, адже вони полягають у підвищенні конкурентоспроможності та забезпеченні додаткового зростання економік за рахунок реалізації інтеграційного потенціалу, прискоренні темпів економічного розвитку шляхом об'єднання матеріальних та фінансових ресурсів. У другому випадку цілі держав-учасниць не дублюють, а доповнюють одна одну: більш розвинені країни у таких об'єднаннях переслідують цілі отримання нових ринків збуту своєї продукції (за рахунок зняття бар'єрів у взаємній торгівлі), доступу до енергоресурсів менш розвинених країн, зменшення собівартості спільно вироблених товарів, що постачаються на внутрішній і зовнішній ринки. Менш розвинені держави мають на меті перш за

все створення нових робочих місць за рахунок розміщення на їх території нових виробництв, залучення у свою економіку іноземних інвестицій, інноваційних технологій, висококваліфікованих кадрів, зрештою, зростання рівня власного економічного розвитку.

Крім того, всі МІО мають «ядро інтеграції», тобто країну або групу країн, найбільш економічно розвинених, що є основою як інтеграційних процесів загалом, так і формування інтеграційної конкурентної сили. Таке «ядро інтеграції» більш яскраво виражене в разі об'єднання країн з різним рівнем економічного розвитку (в USMCA це США, в SACU і SADC – ПАР, в SPARTECA – Австралія і Нова Зеландія). Однак за інтеграції країн, подібних за рівнем економічного розвитку, його також можна визначити (у ЄС – Німеччина й Франція, в ЕАС – Кенія, в ALBA – Венесуела, в ASEAN – Сінгапур та Індонезія). В будь-якому разі метою держав, що беруть участь в інтеграційному об'єднанні, незалежно від рівня їх економічного розвитку є отримання додаткових економічних вигід від інтеграції. Саме розподіл глобальної конкурентної сили через формування єдиної конкурентної політики та координацію національних регуляторних дій відбувається, з одного боку, за рахунок зростання поточних економічних результатів від участі в інтеграційних процесах, а з іншого боку, шляхом пошуку нових, стабільних джерел конкурентних переваг.

Для ефективного використання інтеграційного потенціалу та конкурентних переваг країн, що інтегруються, МІО формують як стратегію інтеграційного співробітництва всередині об'єднання, так і систему зовнішньої взаємодії в умовах глобальної конкуренції. Автором пропонується таке визначення стратегії зовнішньої взаємодії. Під стратегією зовнішньої взаємодії (моделлю реалізації глобального інтеграційного потенціалу) розуміється сукупність напрямів, а також умов і механізмів держав-членів у галузях та секторах економіки, спільний розвиток яких дасть додатковий конкурентний ефект країнам МІО. Її формування залежить від економічних особливостей країн МІО, а також від цілей, яких прагнуть досягти країни, що створюють глобальну інтеграційну конкурентну силу.

Для реалізації стратегії необхідно визначити набір умов, які полягають у усуненні перешкод у механізмах лібералізації та гармонізації і регулюють діяльність МІО у визначених галузях та сферах економіки, узгоджені процедур скасування наявних бар'єрів та обмежень, які перешкоджають реалізації вибраної моделі, а також форм взаємодії в окремих секторах. При цьому наднаціональні органи взаємодіючих МІО, їх робочі органи (за їх наявності), а також бізнес-співтовариства беруть участь у розробленні та подальшій реалізації стратегії. Очікувану економічну ефективність від реалізації останньої як один з найважливіших чинників під час вибору стратегії інтеграційного співробітництва між МІО схематично можна зобразити таким чином:

Мета = розробка стратегії (моделі) досягнення мети = формування умов для досягнення мети = розробка механізмів досягнення мети = оцінка очікуваного економічного ефекту.

Поетапно, протягом терміну досягнення цілей, що є складовими частинами моделі реалізації глобального інтеграційного потенціалу, інтеграційне співробітництво між МІО розширюється: у сферу глобальної інтеграційної взаємодії входять все нові й нові сектори та галузі світової економіки.

Незважаючи на різноманіття секторів та галузей світової економіки, на взаємодії яких побудовані моделі реалізації інтеграційних потенціалів МІО, стратегії глобального інтеграційного співробітництва можна згрупувати за такими п'ятьма напрямками:

- спільний розвиток системоутворюючих та взаємодоповнюючих галузей економік усіх МІО;
- розвиток галузей, які представляють інтерес для всіх МІО;
- спільний розвиток галузей спеціалізації з використанням конкурентних переваг окремих МІО;
- спільний розвиток імпортозаміщаючих галузей усіх МІО;
- спільний розвиток інфраструктури для розширення взаємної та зовнішньої торгівлі між МІО.

Хоча зміст цих напрямів відображає логіку реалізації наявних передумов і використання конкурентних переваг для створення моделі глобального інтеграційного потенціалу для всіх МІО (ніж є взаємовиключними), це структурування є досить умовним, оскільки в реальній інтеграційній практиці дуже часто реалізується комбінація відразу декількох напрямів. Отже, для кожного МІО складається власна (індивідуальна) економічна модель реалізації інтеграційного потенціалу залежно від їхнього наповнення набором галузей та секторів економіки. Задля виявлення передумов їх вибору, завдань кожного МІО зі створення необхідних умов, механізмів і форм співробітництва, які застосовуються, а також очікуваного економічного ефекту в результаті їх реалізації в умовах глобальної конкуренції проаналізуємо більш докладно кожен напрям.

1) Спільний розвиток системоутворюючих та взаємодоповнюючих галузей економіки всіх МІО. Якщо під системоутворюючими розуміються галузі, що мають найбільшу частку у структурі ВВП країн, виробництво й реалізація продукції або послуг яких впливають на стан і розвиток економік, то під взаємодоповнюючими – галузі, у яких існує виробнича кооперація або є потенційні можливості для формування виробничих ланцюгів [5]. Відповідно, для перших передумовами розвитку інтеграційного співробітництва є наявність однакових для всіх МІО системоутворюючих галузей і загальне розуміння підходів до їхнього розвитку, а для других – стійкі коопераційні зв'язки між господарюючими суб'єктами МІО, існування спільних виробництв товарів та послуг, а також спеціалізація країн, що входять до МІО. Йдеться про виробництво комплектуючих або виконання робіт на окремих стадіях технологічного циклу виробництва конструктивно й технологічно складних товарів. Крім цього, взаємодоповнюваність може проявлятися в межах МІО у вигляді міждержавної кооперації в різних сферах господарської діяльнос-

ті, таких як наукові розробки, НДДКР, матеріально-технічне забезпечення виробництва, маркетинг, сервіс, управління, ІКТ та інші аспекти, пов'язані з життєвим циклом продукції.

У межах системоутворюючої складової частини завданням МІО в процесі розвитку глобального інтеграційного співробітництва є узгодження вибору системоутворюючих секторів економіки, спільний розвиток яких може сприяти створенню додаткового економічного ефекту, а також необхідних умов формування відповідних механізмів для їхнього ефективного розвитку. Сьогодні цей напрям інтеграційної взаємодії активно використовується в межах таких МІО, як ЄС, COMESA, ECOWAS, SADC, EAC, ECCAS, SACU, UEMOA, CARICOM, SEN-SAD, CAN, SAARC. Завданнями взаємодоповнюючої складової частини є визначення та узгодження галузей кооперації, створення необхідних умов і формування відповідних механізмів для їхнього ефективного розвитку на основі міжнародного поділу праці, результатом яких буде спільний випуск якісно нової, конкурентоспроможної продукції/послуг. У сучасних умовах прикладами МІО, які використовують спільний розвиток взаємодоповнюючих галузей, є MERCOSUR, UNASUR, ASEAN, EAC.

2) Розвиток галузей, що представляють інтерес для всіх МІО. До таких галузей можна віднести галузі не настільки великі, як системоутворюючі, але розвиток яких впливає або може впливати на економіки країн, що входять в усі МІО. При цьому як передумовою, так і завданням розвитку глобального інтеграційного співробітництва між МІО є існування галузей та секторів економік, що представляють інтерес для всіх країн інтеграційних об'єднань, а також єдине погоджене макроекономічне розуміння підходів до їхнього розвитку, що запобіжить транснаціональним «торговельним війнам» між національними виробниками країн-учасниць МІО та дасть додатковий економічний ефект. Сьогодні цей напрям інтеграційної взаємодії використовується такими МІО, як USMCA, ANZCERTA, UDMA, ALBA, CAEU, GAFTA, CCASG, SPARTECA, UFM, CAN, SAARC, OECS, EURATOM.

3) Спільний розвиток галузей спеціалізації з використанням конкурентних переваг окремих МІО. Якщо будь-яка МІО має сукупність конкурентних переваг, достатніх для самостійного виробництва готової продукції, насичення нею свого ринку, ринків інших МІО, а також світового ринку, то в межах МІО може поступово формуватися його спеціалізація на виробництві цього виду продукції. Зростання концентрації виробництва цієї продукції та спеціалізації дає змогу оптимізувати використання наявних ресурсів, одержувати економію від масштабу, а також рятувати окремі МІО від підтримки розвитку всіх галузей одночасно, що також зменшує ймовірність виникнення «торговельних воєн». Наявність сприятливих кліматичних умов, достатніх обсягів сировинних запасів, унікальних технологій і передового рівня розвитку виробничих потужностей в одній з МІО дає можливість іншим МІО стати споживачами високо-

якісної та конкурентоспроможної продукції, водночас менш дорогої, ніж імпортованої з третіх МІО.

Це також може бути використано за умови, коли йдеться про об'єднання зусиль декількох МІО в процесі виробництва продукції шляхом використання конкурентних переваг один одного. Ця форма глобальної взаємодії широко застосовується для МІО з різним рівнем розвитку, коли одне МІО (зокрема, окремі «країни-локомотиви» інтеграції) володіє, наприклад, новітніми технологіями виробництва та інвестиційним ресурсом, інше – недорогою сировиною, а третє – дешевою робочою силою або сприятливими природно-кліматичними умовами. Отже, завданням системної взаємодії МІО є погоджене ухвалення рішення про можливість спеціалізації на виробництві окремих видів продукції або галузей для забезпечення внутрішніх ринків МІО більш якісною, недорогою та конкурентоспроможною продукцією, ніж МІО-конкуренти. З урахуванням цього рішення наднаціональні органи МІО корегують національні політики країн-учасниць у відповідних сферах економіки. Найбільш характерними прикладами спільного розвитку галузей з використанням наявних конкурентних переваг МІО є ЄС та USMCA. Подібна системна інтеграційна взаємодія використовується також у таких інтеграційних об'єднаннях, як COMESA, MERCOSUR, ASEAN, SPARTECA, CAEU, GAFTA, ANZCERTA.

4) Спільний розвиток імпортозаміщаючих галузей усіх МІО. Відомо, що оскільки галузі, частка продукції яких в імпорті кожного МІО висока, називаються імпортозаміщуваними, то вони можуть об'єднувати зусилля та ресурси для організації і розвитку виробництва аналогічної конкурентоспроможної продукції. Сьогодні спільний розвиток імпортозаміщаючих виробництв найбільшою мірою виявлено в МІО країн, що розвиваються або країн з перехідною економікою. Передумовою цього є проблеми платіжних балансів, оскільки частка імпортованих товарів на внутрішніх ринках МІО значна, а попит на продукцію внутрішнього виробництва на зовнішніх ринках невисокий. Ситуація найчастіше ускладнюється проблемами безробіття та відтоку капіталу, що стимулює «раціональну» політику скорочення у структурі споживання частки іноземної продукції (нехай навіть більш високої якості). Відбувається переорієнтація торгівлі. За досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності продукція імпортозаміщаючих галузей може бути успішно реалізована не лише на внутрішньому ринку МІО-учасниць міжінтеграційного «імпортозаміщаючого» сегменту, але й на ринках інших МІО. Хоча подібна системна інтеграційна взаємодія використовується в таких інтеграційних об'єднаннях, як CAN і MCCA (CACM), найбільш характерним і вдалим прикладом спільного розвитку імпортозаміщаючих галузей є досвід співробітництва ASEAN з ЄС і USMCA. Так, у рамках імпортозаміщаючої політики у галузях легкої і харчової промисловості, електротоварів, електронної апаратури, промислового устаткування та важкого машинобудування ASEAN

вдалося значно зменшити залежність внутрішнього ринку від продукції японського виробництва, а після його насичення продукція сьогодні успішно конкурує на світовому ринку та експортується в інші МІО.

5) Спільний розвиток інфраструктури для розширення взаємної та зовнішньої торгівлі між МІО. У сучасних умовах глобальної конкуренції особлива увага у більшості МІО приділяється розробленню та реалізації стратегії інтеграційного співробітництва у сфері розвитку індустріальних і логістичних інфраструктур. Перш за все йдеться про транспортну інфраструктуру, оскільки зростаючі обсяги взаємної торгівлі товарами й послугами, а також рух робочої сили між МІО вимагають відповідного збільшення пропускної здатності міжнародних транспортних коридорів на маршрутах вантажо-пасажирських потоків. Особливої актуальності також набуває розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури, що об'єднує більшість МІО в єдиний інформаційний простір, що надає глобальній міжінтеграційній взаємодії принципово нові можливості (включаючи спільні дії з інформаційної підтримки у процесах просування продукції на світові ринки). Ефективна реалізація міжінтеграційних програм та спільних планів їх розвитку є сьогодні специфічною особливістю багатьох МІО, оскільки значна частина інфраструктурних секторів є природними монополіями та перебуває під контролем держави. Отже, саме узгодження найбільш оптимальних напрямів взаємодії у сфері інфраструктури для нарощування можливостей виробництва й переміщення сировинних, трудових і фінансових ресурсів та продукції сприяє розвитку взаємовигідної зовнішньої торгівлі між МІО, реалізації їх транзитних можливостей. Прикладами спільного розвитку інфраструктури для розширення внутрішньої і зовнішньої торгівлі є такі МІО, як EAC, COMESA, UDMA, MERCOSUR, UNASUR, ALBA, ASEAN, ECOWAS, SADC, ECCAS, SACU, CCASG, CENSAD, UFM, SAARC, OECS, ECSC.

Аналіз моделей реалізації інтеграційного потенціалу наявних МІО, які нині застосовуються у стратегіях інтеграційного співробітництва між ними, дав автору можливість виділити такі найпоширеніші механізми системної взаємодії:

- створення спільних транснаціональних компаній і підприємств у міжінтеграційних галузях (злиття, поглинання, альянси);
- реалізація спільних міжнародних проєктів і програм у міжінтеграційних галузях і сферах;
- спільне інвестування у НДДКР та у галузі з високим потенціалом міжінтеграційного розвитку;
- продаж ефективних технологій, створених у міжінтеграційних галузях іншим МІО або МІО-партнерами;
- спільне розроблення або придбання іноземних інноваційних технологій для міжінтеграційних галузей;
- спільне інвестування у навчання та підвищення кваліфікації персоналу в пріоритетних секторах економік МІО;
- розроблення механізмів фінансування міжнародних проєктів і програм, що мають інтеграційний ефект,

через застосування інструментів державно-приватного партнерства, створення спеціальних фондів та банків;

– створення спільних систем інформування про кон'юнктуру у галузях економіки, що інтегруються, вжиття спільних заходів, що сприяють досягненню міжінтеграційних цілей.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу зробити такі висновки. По-перше, неодноразово розвиток міжнародних двосторонніх бізнес-процесів між МІО вимагав прийняття рішень, що відповідають більш «просунутим» етапам, ніж укладені договори та угоди

попередніх етапів інтеграційного розвитку. По-друге, практично не існує МІО, які би повною мірою відповідали будь-якому окремому етапу інтеграційного розвитку і у яких були б зняті всі наявні бар'єри та скасовані всі обмеження, були б відсутні особливі винятки. Дійсно, рішення про лібералізацію переміщення товарів, послуг, капіталів і робочої сили (зокрема, ліквідація бар'єрів) мають цінність не самі по собі, а як умови для забезпечення ефективної взаємодії між МІО у тих галузях і секторах економіки, інтеграційне співробітництво у яких сприяє їхньому економічному розвитку.

Список літератури:

1. Барановский В. Трансформация глобального миропорядка: динамика системных изменений. *Полит. Политические исследования*. 2017. № 3. С. 71–91.
2. Eliasson L., Garcia-Duran P. Why TTIP is an Unprecedented Geopolitical Game-Changer, but not a Polanyian Moment. *Journal of European Public Policy*. 2017. № 10. P. 1522–1533.
3. Low P., Yeo Chai Ming M. The Implications of Mega-Regional Trade Agreements on the World Trade Organization. *Trade Regionalism in the Asia-Pacific: Developments and Future Challenges* / ed. by Sanchita Basu Das and Masahiro Kawai. YusofIshak Institute, Singapore. 2016. P. 323–340.
4. Михайленко В. Асимметрии региональных интеграционных проектов XXI века. 2018. 476 с.
5. OECD Policy Coherence for Sustainable Development 2019. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/development/policy-coherence-for-sustainable-development-2019_a90f851f-en#page1 (дата звернення: 02.09.2020).

References:

1. Baranovskyj V. (2017). Transformacyya globalnogo myroporyadka: dynamyka systemnyx yzmenenyj. *Polys. Polytycheskye yssledovanyya*, no. 3, pp. 71–91.
2. Eliasson L. & Garcia-Duran P. (2017). Why TTIP is an Unprecedented Geopolitical Game-Changer, but not a Polanyian Moment. *Journal of European Public Policy*, no. 10, pp. 1522–1533.
3. Low P. & Yeo Chai Ming M. (2016). The Implications of Mega-Regional Trade Agreements on the World Trade Organization. In *Trade Regionalism in the Asia-Pacific: Developments and Future Challenges*. Ed. by Sanchita Basu Das and Masahiro Kawai. YusofIshak Institute, Singapore, pp. 323–340.
4. Мухайленко В. (2018). Asymmetryy regyonalnyx yntegracyonnyx proektov XXI veka. 476 p.
5. OECD Policy Coherence for Sustainable Development (2019). Available at: https://read.oecd-ilibrary.org/development/policy-coherence-for-sustainable-development-2019_a90f851f-en#page1 (accessed: 02.09.2020).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-3>
УДК 338.43:332.3:547].001.86(061.1ЄС+477)

Бондар О.Г.

доктор юридичних наук,
професор кафедри цивільного права,
Запорізький національний університет

Полякова І.О.

кандидат біологічних наук,
доцент кафедри генетики та рослинних ресурсів,
Запорізький національний університет

Лях В.О.

доктор біологічних наук,
професор кафедри генетики та рослинних ресурсів,
Запорізький національний університет

Bondar Oleksandr, Poliakova Iryna, Lyakh Viktor
Zaporizhia National University

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ ЗА ДОСВІДОМ ЄС

STATE SUPPORT OF ORGANIC AGRICULTURE IN UKRAINE BASED ON EU EXPERIENCE

Стаття присвячена вивченню досвіду розвинених країн Європейського Союзу щодо введення, розширення та зміцнення органічного сільського господарства. В ході дослідження підтверджено, що уряди передових європейських країн приділяють велику увагу проблемам органічного руху та екологічної безпеки загалом як на державному, так і на міждержавному рівнях. У країнах Європейського Союзу збільшення сільськогосподарських площ і фермерських господарств, зайнятих органічним агропромислом, неухильно зростає завдяки вжиттю цілої системи заходів захисту виробника, в яку входять дотації та фінансова державна допомога на кожен гектар, пільгове кредитування, фінансова допомога під час сертифікації, консультативна підтримка. Доведено, що для України досвід країн Європейського Союзу заслуговує на увагу в різних напрямках, а саме законодавчих, фінансових, політичних, наукових, освітніх та комунікативних.

Ключові слова: органічне сільське господарство, європейський досвід, державна підтримка, закон, агропродукція, сертифікація, організаційно-правовий механізм.

Стаття посвячена изучению опыта развитых стран Европейского Союза по введению, расширению и укреплению органического сельского хозяйства. В ходе исследования подтверждено, что правительства передовых европейских стран уделяют большое внимание проблемам органического движения и экологической безопасности в целом как на государственном, так и на межгосударственном уровнях. В странах Европейского Союза увеличение сельскохозяйственных площадей и фермерских хозяйств, занятых органическим агропроизводством, неуклонно возрастает благодаря принятию целой системы мер защиты производителя, в которую входят дотации и финансовая государственная помощь на каждый гектар, льготное кредитование, финансовая помощь при сертификации, консультативная поддержка. Доказано, что для Украины опыт стран Европейского Союза заслуживает внимания в разных направлениях, а именно законодательных, финансовых, политических, научных, образовательных и коммуникационных.

Ключевые слова: органическое сельское хозяйство, европейский опыт, государственная поддержка, закон, агропродукция, сертификация, организационно-правовой механизм.

The article is focused on the study of the EU developed countries' experience in the sphere of establishment, expansion and strengthening of organic agriculture. The results of the study confirm that the governments of advanced European countries pay great attention to the problems of organic movement and environmental safety in general, both at the state and interstate levels. In the European Union the increase of agricultural areas and farms engaged in organic farming is growing steadily due to the introduction of a system of measures to protect producers, which includes subsidies and financial state assistance per each hectare, soft loans, financial assistance in certification, advisory support. It is proven that the European Union countries' experience deserves special attention in Ukraine in various areas, such as legislative, financial, political, scientific, educational and communicative. The comparative analysis of state support of organic farms in Ukraine and EU member states reveals availability of legal support for organic agriculture in Ukraine and identifies issues that need

attention in the near future in order to accelerate the development of this important area of agricultural production in our country. Ukraine has large areas of arable lands with high potential fertility, favorable climatic conditions with a large number of soil and climatic zones, developed and diversified agriculture with strong crop and livestock production. All these prerequisites create great prospects for the development of organic agriculture in our country. However, Ukraine is not yet the leader in Europe in the area of organic lands and registered operators of the organic market. Taking into account the fact that the new Law on Organic Production has already implemented most of the provisions of EU regulations in Ukraine, a number of legislative issues regarding the development of organic production, as an important segment of agricultural business still need consideration. It is suggested to intensify involvement of experts in environmental protection as well as of the public, to establish regional advisory centers, to promote and implement European experience through educational work.

Key words: organic agriculture, European experience, government support, law, agricultural products, certification, organizational and legal mechanism.

Постановка проблеми. В останні десятиріччя в Європейському Союзі (ЄС) докладається чимало зусиль для поширення розвитку органічного землеробства й надання йому сталості, незважаючи на труднощі, що виникають [1].

Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, підвищення урожайності завдяки тривалому застосуванню мінеральних добрив та засобів приводили до зниження якості продукції через забруднення їх пестицидами та порушення стабільності екологічних систем на прилеглих територіях, тому органічне сільське господарство з'явилося як потенційне вирішення тих проблем, що накопичилися в традиційному сільському господарстві. Основними принципами органічного господарювання стали здоров'я та екологія. Пришвидженню розвитку цього напрямку сприяв високий інтерес споживачів до органічних продуктів харчування.

Саме тому спочатку національні політики, а далі й політики ЄС для поширення цього напрямку вжили широкий спектр підтримуючих заходів, а саме законодавчих, фінансових, політичних, наукових та комунікативних [1; 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми екологізації агропромислового виробництва обговорюються науковцями в Україні. С.Ю. Булигін, Д.О. Тімченко, В.В. Медведєв та інші вчені піднімають питання раціонального використання й охорони земельних ресурсів та довкілля, управління родючістю ґрунтів, забезпечення ефективного функціонування системи землеробства, використання зрошуваних земель та розвитку біологізації землеробства [3, с. 100–212]. Х.А. Григор'єва підкреслює, що саме науковцями-аграрниками визначено необхідність екологізації аграрного законодавства нашої держави [4, с. 447–481]. Авторкою зазначається існування розриву між сучасними науково-концептуальними розробками агроекології та правовим забезпеченням державної підтримки екологізації у сільському господарстві.

Ймовірно, саме з цим пов'язаний слабкий ріст органічного виробництва в Україні та її відставання від держав-членів ЄС щодо розвитку цього перспективного напрямку.

Мета статті полягає в проведенні порівняння державної підтримки господарств органічного руху в Україні та країнах-членах ЄС; з'ясуванні наявності правового забезпечення органічного сільського господарства України; визначенні питань, що необхідно вирішити у найближчій перспективі для прискорення розвитку цього важливого напрямку сільськогосподарського виробництва в нашій державі.

Виклад основного матеріалу. Одним із важливих пріоритетів розвитку сучасного сільського господарства є отримання екологічно чистої продукції. Це досягається за мінімізації використання мінеральних добрив, обмеженої кількості пестицидів та засобів захисту рослин, кормових добавок у тваринництві як вторинній ланці екологічно чистої продукції. Такий суто природний екологічний напрям ведення сільського господарства має назву «Органічне землеробство» вже протягом майже півстоліття.

Досягнувши високого рівня розвитку загалом, ще у 80-і роки минулого сторіччя органічне сільське господарство привернуло до себе увагу фермерів та інших сільськогосподарських товаровиробників багатьох європейських країн. Динаміка зростання цього сегменту аграрної економіки вражаюча. Якщо у 1999 році такої продукції на світових ринках було реалізовано на 15,2 млрд. дол. США, то у 2017 році – на 97 млрд. [5]. Причина такого злету вбачається передусім у формуванні та впровадженні ефективних організаційно-правових механізмів державної підтримки органічного руху.

Своєчасна державна фінансова підтримка органічних фермерських господарств була вперше в Європі надана в Данії у 1987 році для покриття економічних збитків періоду конверсії. Такий вибір був не випадковим, адже Данія – це острівна держава з обмеженим приростом сільськогосподарських площ і не багата на природні ресурси. Водночас це урбанізована країна з розвинутою промисловістю та великою чисельністю населення.

Принцип непорушності кордонів держав-членів ЄС, майже однаковий рівень промислового розвитку й принципи єдиного планування у 1990-і роки посилили політичний інтерес до органічного сільського господарства з переходом на рівень загальної політики ЄС. Було введено загальний набір виробничих стандартів для найбільш затребуваного органічного рослинництва в 1991 році, а саме Регламент ЄС, 2092/91. Регламент базується на керівних принципах Міжнародної федерації руху за органічне сільське господарство (International Federation of Organic Agriculture Movements IFOAM), яка є асоціацією близько 800 організацій-членів зі 119 країн. У 1999 році концепція сільськогосподарської політики була доповнена загальними стандартами для органічного тваринництва, а саме Регламентом ЄС, 1804/99, і можливістю стабільної фінансової підтримки «органічних фермерів». Цими документами встановлено основні вимоги до органічного виробни-

цтва рослин і тварин, зокрема вимоги щодо кормів з обов'язковим маркуванням органічної продукції.

35–40 років тому, в середині 80-х років минулого сторіччя, площа органічного виробництва по всьому ЄС складала лише 100 тис. га, а кількість органічних ферм – менше 0,1% від загальної кількості. Більше половини всіх сільськогосподарських органічних потужностей розташовувалися у Франції та Німеччині. Завдяки розумній державній політиці до середини 90-х років на сільськогосподарському ринку земель єдиної Європи площа органічного землеробства значно збільшилась, а кількість господарств перевищила 127 000 на площі 3,3 млн. га, що становить майже 1,5% всіх господарств та 2,5% від загальної площі сільгоспугідь. Найбільші площі органічного сільського господарства були започатковані в Австрії та Швеції, досягнувши 15%.

Європейські уряди визнали й оцінили переваги такого землекористування, за допомогою фінансових важелів схилили фермерів реалізувати на практиці методи органічного землеробства. Були введені фінансові стимули, підвищена фінансова підтримка наукових досліджень, розширені маркетингові ініціативи. Так, в Нідерландах головну частину фінансування розвитку органічного сектору землекористування було спрямовано саме на дослідницькі роботи.

Водночас країни ЄС мають дещо різні підходи до стимулювання та державної підтримки органічного сільськогосподарського виробництва. Більшість урядів виділяє підтримку виробникам через дотації у перехідний період з розрахунку на 1 га. Так, у Швеції сума складає від 82 до 320 євро, а в Ірландії найбільшу дотацію (242 євро на га) отримують господарства розміром менше 3 га, після перехідного періоду ці господарства також отримують грошову державну підтримку 121 євро/га. В Німеччині поширена допомога на органічну ферму для проходження органічної сертифікації. В Туреччині Сільськогосподарський банк для органічного сектору надає кредити за заниженою кредитною ставкою на 60%. В Польщі утворено Дорадчий центр сільського господарства і навчальний центр для проведення тренінгів на базі демонстраційних органічних господарств, а в Нідерландах існує унікальне стимулювання не тільки виробництва, але й саме органічної продукції щодо норм раціонального споживання.

Відтоді органічне сільське господарство в ЄС переживає постійний динамічний розвиток. За цей період площа органічних земель зросла у сотні разів, а кількість органічних виробників навіть більше. Нині цей напрям є перспективним і має сталу тенденцію до подальшого розвитку.

Викладене повною мірою є актуальним і для нашої держави. Серед завдань, передбачених Концепцією Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, слід назвати сприяння створенню нових потужностей із виробництва та глибокої переробки сільськогосподарської продукції та модернізації наявних, зокрема у сфері виробництва органічної продукції, розширення пло-

щі виробництва органічної продукції та сировини, що свідчить про наміри покращити наявну ситуацію у сфері виробництва органічної сільськогосподарської продукції [6].

Україна має великі площі орних ґрунтів з високою потенційною родючістю, більшу частину яких складають чорноземи, каштанові та сірі лісові ґрунти, сприятливі кліматичні умови з великою кількістю ґрунтово-кліматичних зон, розвинуте й розгалужене сільське господарство з потужним рослинництвом і тваринництвом. Всі ці передумови створюють великі перспективи для розвитку органічного сільського господарства в нашій державі.

Україна вже залучена у світове органічне виробництво. Навряд чи можна говорити, що вона здійснює перші кроки для розвитку органічної галузі в сільському господарстві, водночас багато елементів інфраструктури органічного сільського господарства у нашій державі перебувають у стадії формування. Т.В. Курман вважає, що «сьогодні розвиток органічного сільського господарства в Україні стримує низка чинників, які за сферою виникнення можна поділити на зовнішні і внутрішні» [7]. До першої групи таких факторів вчена відносить правові; економічно-соціальні; об'єктивно-природні; організаційні; психологічні [7, с. 381–382]. Як бачимо, чільне місце цілком слушно посідає правовий аспект.

Першим базисним законодавчим актом у цій царині став Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» від 3 вересня 2013 року № 425-VII [8]. Він став основою для формування відповідного правового інституту, який включає цілу низку норм інших як законодавчих, так і підзаконних нормативно-правових актів. Втім, 2 серпня 2019 року набув чинності Закон України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» від 10 липня 2018 року № 2496-VIII (далі – Закон про органічне виробництво) [9]. У Пояснювальній записці до проекту нового Закону зазначалося, що суттєвим недоліком попереднього нормативного документа є його невідповідність законодавству Європейського Союзу [10]. Йдеться насамперед про Постанову Ради (ЄС) від 28 червня 2007 року № 834/2007 стосовно органічного виробництва й маркування органічних продуктів, скасування Постанови (ЄС) № 2092/91 [11], Постанову Комісії (ЄС) № 889/2008 «Детальні правила щодо органічного виробництва, маркування і контролю для впровадження Постанови Ради (ЄС) № 834/2007 стосовно органічного виробництва і маркування органічних продуктів» від 5 вересня 2008 року [12], а також Постанову (ЄС) № 882/2004 Європейського парламенту та Ради щодо здійснення офіційного контролю для забезпечення відповідності законам стосовно кормів та харчових продуктів, правил щодо здоров'я та належного утримання тварин від 29 квітня 2004 року [13]. Отже, новий Закон про органічне виробництво імплементував положення вищезазначених нормативних документів

ЄС, зокрема щодо управління, системи контролю та сертифікації.

Однак поки що Україна посідає в Європі скромне місце за площею органічних земель у 309,1 тис. га (0,7% від загальної площі земель сільськогосподарського призначення). Найбільша площа сертифікованих органічних земель розміщується в Одеській області (102 тис. га). Далі йдуть Херсонська (76 тис. га), Дніпропетровська (38 тис. га) і Житомирська (32 тис. га) області. Розширення зрошувальних технологій в південних регіонах сприяє підвищенню врожайності культур і стабільному розвитку рослинницької галузі.

В Україні зареєстровано 635 операторів органічного ринку, з яких 501 сільськогосподарський виробник. Найбільша кількість таких підприємств розташована в Одеській області. Більшість агрокомпаній володіє невеликими площами органічних земель. Найбільша площа органічних земель у компанії «Арніка» (15,8 тис. га), у невеликої кількості компаній площа органічних земель перевищує 5 тис. га.

Основна частина української агропродукції спрямовується на експорт. На внутрішньому ринку реалізується дуже невелика кількість (лише 10%) агропродукції, виробленої в країні. Головними імпортерами є Велика Британія та країни Європейського Союзу (Нідерланди й Німеччина). Основними експортними культурами є зернові, олійні, ягоди, гриби, горіхи, фрукти. Також експортуються макуха соняшника, борошно, олія соняшникова, шрот соняшниковий, яблучний концентрат та березовий сік. На жаль, стримуючими факторами є квотування експорту, відсутність державної підтримки та відсутність лобювання цього питання.

Вирощування традиційних для Європи сільськогосподарських культур кукурудзи, пшениці, картоплі, винограду, овочів потребує більшої кооперації та запозичення досвіду ЄС щодо органічного вирощування. Також дуже важливим є питання створення стандартів якості кінцевої продукції.

Нині триває активна міжнародна співпраця, результатом якої є Проект ЄС «Підтримка впровадження сільськогосподарської та продовольчої політики в Україні». В рамках Проекту відбуваються семінари та тренінги для популяризації напряму, проводиться розроблення нормативно-правової бази у сфері органічного виробництва.

Україні необхідно створити низку законів, що захищають розвиток органічного землеробства за технологіями на позитивному досвіді ЄС. Для цього насамперед необхідно законодавчо закріпити пріоритетність органічного господарювання й державне забезпечення фінансової підтримки у вигляді дотацій, пільгового кредитування та оподаткування, забезпечення державного замовлення та формування внутрішнього ринку, оцінювання якості продукції з наданням сертифікатів.

Ціла низка положень Закону про органічне виробництво вимагає задля своєї деталізації та реального впровадження у господарській діяльності актів урядової правотворчості [14]. Протягом останніх місяців

(на дату написання цієї статті) Кабінет Міністрів України прийняв Постанову «Про затвердження Порядку (детальних правил) органічного виробництва та обігу органічної продукції» від 23 жовтня 2019 року 3№ 970 та Постанову «Про затвердження Порядку ведення Державного реєстру операторів, що здійснюють виробництво продукції відповідно до вимог законодавства у сфері органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції, Державного реєстру органів сертифікації у сфері органічного виробництва та обігу органічної продукції, Державного реєстру органічного насіння і садивного матеріалу» від 12 лютого 2020 року № 87. Водночас Порядок сертифікації органічного виробництва та/або обігу органічної продукції, детермінований частиною 9 статті 24 Закону про органічне виробництво, поки що існує як проєкт, розміщений у червні 2020 року на офіційному сайті Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.

Важливо наголосити на тому, що вихідні основи державного протекціонізму у досліджуваній галузі закріплені, зокрема, у статті 8 Закону про органічне виробництво, відповідно до якої державна підтримка може надаватися операторам у рамках загальнодержавних та регіональних програм за рахунок і в межах видатків за бюджетними програмами, спрямованими на підтримку розвитку сільськогосподарських товаровиробників. Однак нині на рівні держави така програма саме щодо органічного виробництва відсутня, а на рівні регіонів подібні програмні документи мають лише декілька областей.

Підсумовуючи, зазначимо, що розбудова організаційно-правового механізму державної підтримки органічного сільського господарства має здійснюватися на основі конструктивного поєднання вітчизняного правового інструментарію з урахуванням кращих світових практик. Новий Закон про органічне виробництво впровадив більшість положень нормативних документів ЄС, що стосуються, зокрема, системи управління та контролю щодо органічного виробництва, однак для їх ефективної реалізації треба забезпечити інституційну стабільність системи органів публічної адміністрації, підвищити прозорість та ефективність життя контролюючих заходів, що має сприяти підвищенню інвестиційної привабливості та макроекономічних показників цього стратегічно важливого сегменту аграрного бізнесу.

У розвинених країнах ЄС органічне сільське господарство є значним ринком виробництва й послуг, сферою досить сталого розвитку та функціонування бізнесу. Водночас у кожній країні здійснюється державна підтримка розвитку органічного землеробства, хоча ступінь її активності в різних країнах не є однаковим. Саме за ступенем державної участі різняться переважно моделі функціонування органічного сільського господарства.

Висновки. Значною мірою сучасні проблеми реформування у сільському господарстві України подібні

з проблемами країн-членів ЄС півстоліття тому. Водночас повчальним і корисним може бути позитивний досвід країн Європи щодо вдосконалення сільськогосподарської технології, якою є органічне землеробство.

Таким чином, як конкретні висновки та практичні заходи можемо зазначити такі:

– сфера органічного землеробства потребує подальших змін, обумовлених еволюцією суспільства та змінами в економічній системі України;

– вітчизняний та європейський досвід розвитку органічного землеробства як системи господарювання демонструє необхідність державної підтримки, що особливо актуально для України, диференційований

підхід до земельної реформи й сільського господарства щодо регіональних територіальних особливостей;

– успішне використання новітніх способів господарювання, одним із яких є органічне землеробство, неможливе без активної участі місцевих державних органів влади, що дасть можливість досягти максимального ефекту від нововведень;

– досвід країн-членів ЄС у запровадженні та розвитку органічного руху вказує на необхідність вжиття Україною відповідних законів щодо впровадження органічного сільського господарства в національну політику та її адаптування до європейських вимог і стандартів.

Список літератури:

1. Development of organic farming at the crossroads: Looking for the way forward through system archetype lenses / N. Brzezina, K. Biely, A. Helfgott, B. Kopainsky, J. Vervoort, E. Mathijs. *Sustainability*. 2017. № 9. 821 p. URL: <https://www.researchgate.net/publication/316926782> (дата звернення: 07.08.2020).

2. Acs S., Berentsen P.B.M., Huirne R.B.M. Modelling conventional and organic farming: a literature review. *NJAS: wageningen journal of life sciences*. 2005. № 53(1). P. 1–18. URL: <https://www.researchgate.net/publication/222651835> (дата звернення: 07.08.2020).

3. Булигін С.Ю., Тімченко Д.О., Медведєв В.В. та ін. Рациональне використання й охорона земельних ресурсів, безпека агроландшафту і селітебних територій. *Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України* / за ред. М.В. Зубця. Київ : Аграрна наука, 2004. С. 100–212.

4. Григор'єва Х.А. Державна підтримка сільського господарства України: проблеми правового забезпечення. Херсон : Гельветика, 2019. 596 с.

5. Світова органічна статистика. 2019. URL: http://organicinfo.ua/statystyka_2018.html (дата звернення: 07.10.2019).

6. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 року № 1437-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/248907971> (дата звернення: 07.10.2019).

7. Курман Т.В. Теоретико-правові засади органічного сільського господарства в умовах забезпечення сталого розвитку. *Актуальні проблеми правового регулювання аграрних, земельних, екологічних та природоресурсних відносин в Україні* : колективна монографія / відп. ред.: Т.Є. Харитоновна, І.І. Каракаш. Одеса : Гельветика, 2018. С. 357–383.

8. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини : Закон України від 3 вересня 2013 року № 425-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/425-18#Text> (дата звернення: 04.05.2020).

9. Закон про органічне виробництво. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2496-19#Text> (дата звернення: 23.04.2020).

10. Проект Закону про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції (реєстр. № 5448-д від 30 березня 2018 року). URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63755 (дата звернення: 27.03.2020).

11. Постанова Ради (ЄС) № 834/2007 від 28 червня 2007 р. стосовно органічного виробництва і маркування органічних продуктів та скасування Постанови (ЄС) № 2092/91. URL: http://organicstandard.com.ua/files/standards/ua/ec/EU%20Reg_834_2007%20Organic%20Production_UA.pdf (дата звернення: 17.06.2020).

12. Детальні правила щодо органічного виробництва, маркування і контролю для впровадження Постанови Ради (ЄС) №834/2007 стосовно органічного виробництва і маркування органічних продуктів. URL: http://organicstandard.com.ua/files/standards/ua/ec/EC_Reg_889_2008_Implementing_Rules_UA.pdf (дата звернення: 22.06.2020).

13. Постанова (ЄС) № 882/2004 Європейського парламенту та Ради від 29 квітня 2004 року щодо здійснення офіційного контролю для забезпечення відповідності законам стосовно кормів та харчових продуктів, правил щодо здоров'я та належного утримання тварин. URL: <https://www.fsvps.ru/fsvps-docs/ru/usefulinf/files/es882-2004.pdf> (дата звернення: 11.02.2020).

14. Бондар О.Г. Правове та інституційне забезпечення публічного управління у сфері органічного сільського господарства України. *Органічне сільськогосподарське виробництво в Україні: правові засади ведення* : монографія / за заг. ред. М.В. Шульги. Харків : Юрайт, 2020. С. 75–89.

References:

1. Brzezina N., Biely K., Helfgott A., Kopainsky B., Vervoort J., Mathijs E. (2017) Development of organic farming at the crossroads: Looking for the way forward through system archetype lenses. *Sustainability*, no. 9(5), pp. 821. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/316926782> (accessed 07 August 2020).

2. Acs S., Berentsen P.B.M., Huirne R.B.M. (2005) Modelling conventional and organic farming: a literature review. *NJAS: wageningen journal of life sciences*, no. 53(1), pp. 1–18. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/222651835> (accessed 07 August 2020).

3. Buligin S.Yu., Timchenko D.O., Medvedyev V.V. ta in. (2004) Racionalne vikoristannya j okhrona zemelnikh resursiv, bezpeka agrolandshaftu i selitebnikh teritorij. [Rational use and protection of land resources, security of agro-landscape and residential areas]. *Naukovi osnovi agropromislovogo virobnicztva v zoni Stepu Ukrayini* [Scientific bases of agro-industrial production in the Steppe zone of Ukraine]. Kiyiv: Agrarna nauka, pp. 100–212. (in Ukrainian)
4. Grigoryeva Kh.A. (2019) Derzhavna pidtrimka silskogo gospodarstva Ukrayini: problemi pravovogo zabezpechennya [State support of agriculture in Ukraine: problems of legal support]. Kherson: Gelvetika. 596 s. (in Ukrainian)
5. Svitova organichna statistika. 2019 [World Organic Statistics 2019]. Available at: http://organicinfo.ua/statystyka_2018.html (accessed 07 October 2019).
6. Pro skhvalennya Konczepcziji Derzhavnoyi czilovoyi programi rozvitku agrarnogo sektoru ekonomiki na period do 2020 roku : Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayini vid 30.12.2015 roku № 1437-r [About approval of the Concept of the State target program of development of agrarian sector of economy for the period till 2020: the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 12/30/2015 № 1437-r]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/248907971> (accessed 07 October 2019).
7. Kurman T.V. (2018) Teoretiko-pravovi zasadi organichnogo silskogo gospodarstva v umovakh zabezpechennya stalogo rozvitku. [Theoretical and legal principles of organic agriculture in terms of sustainable development]. *Aktualni problemi pravovogo reguluvannya agrarnikh, zemelnikh, ekologichnikh ta prirodoresursnikh vidnosin v Ukrayini* [Actual problems of legal regulation of agrarian, land, ecological and natural resource relations in Ukraine]. Odesa: Gelvetika, pp. 357–383 (in Ukrainian)
8. Zakon Ukrayini vid 3 veresnya 2013 roku № 425-VII “Pro virobnicztvo ta obig organichnoyi silskogospodarskoyi produkcziji ta sirovini” [Law of Ukraine of September 3, 2013 № 425-VII “On the production and circulation of organic agricultural products and raw materials”]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/425-18#Text> (accessed 04 May 2020).
9. Zakon pro organichne virobnicztvo [Law on Organic Production]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2496-19#Text> (accessed 23 April 2020).
10. Proekt Zakonu pro osnovni princzipi ta vimogi do organichnogo virobnicztva, obigu ta markuvannya organichnoyi produkcziji (reestr. № 5448-d vid 30.03.2018 roku) [Draft Law on Basic Principles and Requirements for Organic Production, Circulation and Labeling of Organic Products (Reg. № 5448-d of March 30, 2018)]. Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63755 (accessed 27 March 2020).
11. Postanova Radi (YeS) № 834/2007 vid 28 chervnya 2007 roku stosovno organichnogo virobnicztva i markuvannya organichnikh produktiv, ta skasuvannya Postanovi (YeES) № 2092/91 [Council Regulation (EC) № 834/2007 of 28 June 2007 on organic production and labeling of organic products and repealing Regulation (EEC) (2092/91)]. Available at: http://organicstandard.com.ua/files/standards/ua/ec/EU%20Reg_834_2007%20Organic%20Production_UA.pdf (accessed 17 June 2020).
12. Detalni pravila shhodo organichnogo virobnicztva, markuvannya i kontrolyu dlya vprovadzheniya Postanovi Radi (YeS) № 834/2007 stosovno organichnogo virobnicztva i markuvannya organichnikh produktiv [Detailed rules on organic production, labeling and control for the implementation of Council Regulation (EC) № 834/2007 on organic production and labeling of organic products]. Available at: http://organicstandard.com.ua/files/standards/ua/ec/EC_Reg_889_2008_Implementing_Rules_UA.pdf (accessed 22 June 2020).
13. Postanova (YeS) № 882/2004 Yevropejskogo parlamentu ta Radi vid 29.04.2004 roku shhodo zdijsnennya oficizjnogo kontrolyu dlya zabezpechennya vidpovidnosti zakonam stosovno kormiv ta kharchovikh produktiv, pravil shhodo zdorovya ta nalezhnogo utrimannya tvarin. [Regulation (EU) (882/2004 of the European Parliament and of the Council of 29.04.2004 on official controls to ensure compliance with food and food law, animal health and animal welfare rules]. Available at: <https://www.fsvps.ru/fsvps-docs/ru/usefulinf/files/es882-2004.pdf> (accessed 11 February 2020).
14. Bondar O.G. (2020) Pravove ta institucijne zabezpechennya publichnogo upravlinnya u sferi organichnogo silskogo gospodarstva Ukrayini [Legal and institutional support of public administration in the field of organic agriculture of Ukraine]. *Organichne silskogospodarske virobnicztvo v Ukrayini: pravovi zasadi vedennya* [Organic agricultural production in Ukraine: legal principles of management]. Kharkiv: Yurajt, pp. 75–89. (in Ukrainian)

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-4>
УДК 338.14:616-036.21

Васильєва Т.А.

доктор економічних наук, професор,
Сумський державний університет

Леонов С.В.

доктор економічних наук, професор,
Сумський державний університет

Vasilyeva Tetyana, Lyeonov Serhiy
Sumy State University

COVID-19, SARS, H5N1, A/H1N1, EVD: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ПАНДЕМІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ ТА СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК У НАЦІОНАЛЬНОМУ, СВІТОВОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ КОНТЕКСТАХ¹

COVID-19, SARS, H5N1, A/H1N1, EVD: COMPARATIVE ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF PANDEMICS ON ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT IN NATIONAL, WORLD AND REGIONAL CONTEXTS

Найбільш масштабними пандеміями, які мали місце у XXI столітті та передували епідемії COVID-19, були пташиний грип (вірус H5N1), коронавірусне захворювання легень (атипова пневмонія SARS), «мексиканка» або свинячий грип (вірус A/H1N1), вірус Ебола (EVD). Пандемія SARS у 2002 році стала критичною точкою відліку макроекономічних наслідків епідемій для глобальної економіки, оскільки після неї Всесвітній банк щорічно готує аналітичну доповідь, в якій узагальнює потенційні ризики можливих пандемій та рекомендовані заходи проти епідеміологічного реагування. У статті узагальнені наслідки цих пандемій за такими ознаками, як: загальні характеристики (країна походження, рік початку пандемії, кількість захворілих, кількість летальних випадків, географічне охоплення, найбільш постраждали країни); економічні наслідки (найбільш постраждали галузі та ті, що отримали розвиток внаслідок епідемії, вплив на експорт, втрати ВВП найбільш постраждалих країн, економічні втрати від пандемії у загальносвітовому масштабі); соціальні наслідки (втрата робочих місць).

Ключові слова: пандемія, епідемія, макроекономічні наслідки, соціальні загрози, COVID-19, SARS, H5N1, A/H1N1, EVD.

Наиболее масштабными пандемиями, которые имели место в XXI веке и предшествовали эпидемии COVID-19, были птичий грипп (вирус H5N1), коронавирусное заболевание легких (атипичная пневмония SARS), «мексиканка» или свиной грипп (вирус A/H1N1), вирус Эбола (EVD). Пандемия SARS в 2002 году стала критической точкой отсчета макроэкономических последствий эпидемий для глобальной экономики, поскольку после нее Всемирный банк ежегодно готовит аналитический доклад, в котором обобщает потенциальные риски возможных пандемий и рекомендуемые меры противоэпидемиологического реагирования. В статье обобщены последствия этих пандемий по таким признакам, как: общие характеристики (страна происхождения, год начала пандемии, количество заболевших, количество летальных случаев, географический охват, наиболее пострадавшие страны); экономические последствия (отрасли, которые наиболее пострадали и получили развитие в результате эпидемии, влияние на экспорт, потери ВВП наиболее пострадавших стран, экономические потери от пандемии в общемировом масштабе); социальные последствия (потеря рабочих мест).

Ключевые слова: пандемия, эпидемия, макроэкономические последствия, социальные угрозы, COVID-19, SARS, H5N1, A/H1N1, EVD.

The COVID-19 pandemic and the resulting mass shutdowns of economic activities of individual companies and even entire industries, as well as changes in the usual mode of social communication form significant socio-economic imbalances that manifest themselves in national, global and regional contexts. Today, it is too early to summarize the global impact of the COVID-19 pandemic, as its second wave is still gaining momentum. But the first conclusions, in particular, on the basis of the above analysis, can already be made. According to the World Bank, the destructive impact of the COVID-19 pandemic is estimated at 1.5% of world GDP, and according to the International Monetary Fund - at 3%, which is significantly higher than from all four previous epidemics analyzed above. The largest pandemics in the 21st century and preceding the COVID-19 epidemic were bird flu (H5N1 virus), coronavirus lung disease (SARS), «Mexican» or swine flu (A/H1N1 virus), virus EVD). The SARS pandemic in 2002 became a critical starting point for the macroeconomic impact of epidemics on the global economy, as the World Bank subsequently prepared an annual analytical report summarizing the potential risks of possible pandemics and recommended measures against the epidemiological response. The article summarizes the consequences of these pandemics on the following grounds: general characteristics (country of origin, year of pandemic, number of cases, number of deaths, geographical coverage, most affected countries); economic consequences (industries most affected and developed as a result of the epidemic, the impact on exports, the loss of GDP of the most affected countries, economic

¹ Статтю виконано в межах наукового проекту Національного фонду досліджень України «Економіко-математичне моделювання та прогнозування впливу COVID-19 на розвиток України у загальнонаціональному та регіональному контекстах: фактори громадського здоров'я та соціо-еколого-економічні детермінанти»

losses from the pandemic worldwide); social consequences (loss of jobs). Analysis of the social and economic consequences of the most famous pandemics of the XXI century allows to adequately understand and predict the consequences of the current pandemic, as well as to provide recommendations for the timely application of effective regulatory measures. This should provide an informational basis for a more balanced approach to dealing with the effects of the COVID-19 pandemic in real time, aimed at reducing epidemiological threats to public health and mitigating the negative socio-economic losses from quarantine.

Key words: pandemic, epidemic, macroeconomic consequences, social threats, COVID-19, SARS, H5N1, A/H1N1, EVD.

Постановка проблеми. Пандемія COVID-19 та спричинені нею масові зупинки економічної діяльності окремих компаній та навіть цілих галузей, а також зміна звичного режиму суспільних соціальних комунікацій формують суттєві соціально-економічні дисбаланси, які проявляються в національному, світовому та регіональному контекстах. Це не перша світова пандемія великого масштабу, що розгорталася у XXI столітті: були, наприклад, пташиний грип (вірус H5N1), коронавірусне захворювання легень (атипова пневмонія SARS), «мексиканка» або свинячий грип (вірус A/H1N1), вірус Еболи (EVD). Водночас примусова ізоляція великих мас населення внаслідок карантину, спричиненого COVID-19, обмеження їхньої мобільності та економічної активності створюють безпрецедентні соціально-економічні загрози. Більшість країн світу вибрали шлях масової зупинки економіки задля гальмування темпів поширення інфекції. За оцінками Міжнародного валютного фонду, пандемія COVID-19 спричинить (і цей процес уже розпочався) другу за масштабами після Великої депресії світову фінансово-економічну кризу: більш ніж 60% промислових компаній вже звітують про зменшення обсягів виготовленої продукції, а 20–25% малих та середніх підприємств або вже збанкрутіли, або перебувають на межі ліквідації. Саме тому актуальності набувають дослідження, які дають змогу адекватно зрозуміти та прогнозувати наслідки пандемії, що розгортається зараз, а також надають рекомендації щодо вчасного застосування дієвих регуляторних заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення епідеміологічних загроз для громадського здоров'я, з іншого боку – на пом'якшення негативних соціо-економічних втрат від карантинної зупинки економіки. У цьому контексті аналіз соціальних та економічних наслідків найбільш відомих пандемій XXI століття в національному, світовому та регіональному контекстах має сформувати інформаційне підґрунтя для більш виваженого підходу до боротьби з наслідками пандемії COVID-19 у режимі реального часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі останнім часом з'являється велика кількість статей, присвячених оцінці можливих соціо-економічних наслідків пандемії COVID-19, однак питанням можливих наслідків та оцінці економічних втрат від пандемії цікавилися з початку проголошення пандемії. Так, однією з перших статей у цій тематиці, відповідно до бази даних Web of science (WoS), є стаття [1], яка оцінює вплив поширення СНІДу на зростання кількості населення Африки та економічні показники африканських країн. У ній особливо увага приділяється економіці та політиці охорони громадського здоров'я. Однією з перших статей, присвячених оцінці втрат економіки від епідемії грипу, є стаття [2],

де автор оцінював не лише прямі витрати на медичне обслуговування пацієнтів, що захворіли грипом, але і непрямі витрати на грип через відсутність на робочих місцях та втрату продуктивності праці. Крім цього, було оцінено ефективність вакцинації та зроблено висновки про її необхідність у групах високого ризику захворюваності (медичні працівники, особи похилого віку, їхні доглядачі тощо). Перша стаття, присвячена не тільки аналізу, але і прогнозуванню наслідків пандемії грипу, з'явилася лише в 1999 році, це дослідження [3], в якому авторами було оцінено можливі наслідки наступної пандемії грипу в США та проаналізовано економічну доцільність вакцинації населення, використовуючи показники смертності, дані госпіталізації та амбулаторних відвідувань, виходячи з поточних даних щодо захворюваності на грип.

У 20020 році більшість статей присвячена саме COVID-19. Так, у 2020 році була опублікована стаття [4], яка аналізує досвід регіону країн Тихого океану, особливо Австралії та Нової Зеландії, у боротьбі з вірусом COVID-19. У ній пропонується використовувати цей регіон як пілотний для перевірки керованого шляху відновлення туризму та міграції, від яких залежать багато країн світу, що дасть змогу змодельовати безпечний вихід із поточної кризи для інших країн та регіонів та усунути основні вразливі місця до наступної пандемії. Серед останніх статей слід відмітити статтю [5], яка визначає наслідки для системи громадського здоров'я, а також соціальні та економічні наслідки епідемії COVID-19.

Загалом дослідженням проблем оцінки впливу епідемій та пандемій на різні складники соціально-економічного розвитку займалися як провідні українські науковці, серед яких слід виділити О. Войтко, Н. Горбань, А. Двігун, Д. Долбнєву, М. Згуровського, С. Кулицького, Л. Шинкарук тощо, так і іноземні фахівці. Найбільш значущим є внесок М. Багуєліна, А.-Ж. Ван Хоека, М. Джита, Р. Едвардза, Н. Кокса, М. Мелтзера, К. Нікол, М. Холла, К. Фукуду тощо.

Мета статті полягає в узагальненні соціальних та макроекономічних наслідків (у національному, світовому та регіональному контекстах) найбільш відомих та масштабних пандемій у світі, що мали місце у XXI столітті.

Виклад основного матеріалу. До XXI століття найбільш потужними пандеміями були епідемії бубонної чуми (з'явилася в Європі з Індокитаю всередині XIV століття, забрала близько 60 млн життів); «іспанки» (з'явилася у 1918 році в Індокитаї, звідки потрапила в Північну Америку (зокрема, великий спалах у штаті Канзас, США), потім – на європейський та інші континенти, від цієї епідемії загинуло від 50 до 100 млн осіб) [6].

У XXI столітті першою масштабною пандемією була епідемія коронавірусного захворювання легень

(атипова пневмонія SARS), що вперше було зафіксоване у 2002 р. у китайській провінції Гуандун та охопило більш ніж 30 країн (орієнтовна кількість захворілих – 8,5 тис. осіб, кількість померлих – від 800 до 900 осіб, найбільшою мірою за кількістю померлих постраждали території Китаю (348 випадків) та Гонконгу (298 випадків). Більшість найбільш відомих міжнародних експертів визначають пандемію SARS реперною точкою, після якої прогнозування майбутніх епідемій та розроблення адекватних механізмів превентивної підготовки до них стає пріоритетом № 1 для урядів більшості країн та наднаціональних інституцій [7].

Другою за значущістю була епідемія пташиного грипу (вірус H5N1), який вперше був зафіксований у 2003 році в Гонконгу, далі під інфікування потрапили Корея, В'єтнам, Японія та Таїланд, до 2005 року вірус був зареєстрований в Індонезії, Африці, Європі і на Середньому Сході, але найбільшого поширення набув у свою другу хвилю у 2009 році в США, Канаді та Мексиці, у 2014–2015 роках черговий спалах цієї хвороби знову виявили в США (за статистикою ВООЗ, орієнтовна кількість захворілих – 900 осіб, кількість померлих – від 400 до 450 осіб, але Центр із контролю і профілактики захворювань США оцінює кількість заражених у 15 разів більше, аніж за статистикою ВООЗ).

Третьою значущою пандемією була епідемія у 2009 році нового штаму вірусу грипу – «мексиканки», або свинячого грипу (A/H1N1). Він швидко розповсюдився по Мексиці та за її межами, а коли перші сигнали проникнення цього вірусу біли зафіксовані в Європі, то Всесвітня організація охорони здоров'я надала їй статусу пандемії п'ятого рівня (максимальна небезпека – це шостий рівень). За оцінками ВООЗ, орієнтовна кількість захворілих – 30 тис. осіб у 74 країнах світу, кількість померлих – близько 19 тис. осіб, за оцінками Університету Міннесоти, в 2009–2010 роках кількість хворих становила близько 10–20% населення планети, кількість померлих – близько 200 тис. осіб. Найбільше від свинячого грипу постраждали Мексика, США, Канада, країни Центральної і Південної Америки [10].

Четверта масштабна пандемія – вірусу Еболи (Ebola virus disease, EVD) – почалась у 2013 році у Західній Африці (в Ліберії і Гвінеї), з 27 тис. осіб, що були заражені, близько 11 тис. осіб померло (летальний результат в окремих місцях був у 90% випадків). У 2018–2019 рр. від епідемії цього вірусу постраждала Демократична Республіка Конго (у 2019 році кількість інфікованих становила 3300 осіб, кількість летальних випадків – 2199). Згідно зі статистикою ВООЗ, за 1975–2019 рр. інфікування на різні штами цього вірусу зазнали понад 33 тис. осіб, летальними з них виявилось понад 15 тис. випадків.

Для узагальнення соціальних та макроекономічних наслідків від SARS, H5N1, A/H1N1, EVD як найбільш відомих та масштабних пандемій у світі, що мали місце у XXI столітті та передували COVID-19, пропонується використати такі критерії, як:

1) загальні характеристики – країна походження, рік початку пандемії, кількість захворілих, кількість

летальних випадків, географічне охоплення, найбільш постраждалі країни;

2) економічні наслідки – галузі, що найбільше постраждали та отримали розвиток внаслідок епідемії, вплив на експорт, втрати ВВП найбільш постраждалих країн, економічні втрати від пандемії у загальносвітовому масштабі;

3) соціальні наслідки – втрата робочих місць.

Узагальнені результати порівняння наведені в табл. 1.

Від SARS постраждали економіки близько 30 країн світу, наприклад у Китаї в 2003 р. обсяг авіаперевезень впав на 77%, майже в три рази зменшилася наповнюваність готелів (до 18%), галузь туризму продемонструвала зменшення доходів в обсязі 3,5 млрд доларів США, туристичний людино-потік скоротився на 40%. Суттєві деформації відбулися на фондовому ринку, а також на біржових та торговельних майданчиках, де здійснюються операції із продажу сировини. Водночас внаслідок пандемії збільшився попит на інтернет-обслуговування (обсяг діджитал-сегменту на ринку товарів та послуг за 2002–2003 рр. збільшився у 2 рази та досягнув 471 млн дол. США). Саме після пандемії SARS Всесвітній банк започаткував практику щорічно готувати аналітичну доповідь, в якій узагальнював головні глобальні епідеміологічні загрози та ризики, а також надавав рекомендації щодо профілактичних заходів [8].

Понад 3 млн працівників сфери туризму Китаю, Сінгапуру та В'єтнаму втратили свої робочі місця внаслідок епідемії SARS, підприємства роздрібної торгівлі Китаю припинили свою діяльність на 3 місяці, підприємства Китаю, Сінгапуру, США і Канади розпочали практику масового відправлення своїх співробітників у неоплачувані відпустки, в окремих компаніях Китаю співробітникам виплачували лише мінімум – близько 30 дол. США.

Від епідемії пташиного грипу (вірус H5N1) найбільшою мірою постраждало птахівництво В'єтнаму і Таїланду та туристична галузь Бали, Індонезії, Таїланду і Малайзії. Внаслідок епідеміологічних загроз було ліквідовано близько 50 млн птахів, ціни на птицю знизилися на 30% порівняно з 2014 роком, що призвело до економічних збитків цієї галузі на рівні близько 1,3 млрд дол. США. Епідемія пташиного грипу за 2003–2006 рр. суттєво скоротила також і обсяги авіаперевезень, оскільки можливість авіасполучення між Європою, Північною і Південною Америкою, з одного боку, та Гонконгом і Китаєм, з іншого боку, була обмежена (в різні періоди від 20% до 75%).

ВООЗ оцінила загальний збиток від епідемії пташиного грипу для економічного розвитку країн Азії в 130 млрд дол. США, а для США – в 1,3 млрд дол. США [9]. За даними Світового банку, внаслідок цієї пандемії країни Східної Азії втратили близько 2% ВВП (близько 800 млрд дол. США), країни Латинської Америки та Карибського басейну – близько 4,4% ВВП. Загалом же за 2003–2006 рр. загальні втрати (прямі економічні збитки та витрати на боротьбу з вірусом) від цієї епідемії експертне середовище оцінює у 3% від світового ВВП (1,5 трлн дол. США). Щодо найбільш болючих соціальних наслідків – це суттєве зростання рівня безробіття в

Порівняльна характеристика SARS, H5N1, A/H1N1, EVD як найбільш відомих та масштабних пандемій у світі, що мали місце у XXI столітті та передували COVID-19

	SARS	H5N1	A/H1N1	EVD
Країна походження	Китай	Гонконг	Мексика	Ліберія і Гвінея
Рік початку	2002	2003	2009	2013
Кількість захворілих	8,5 тис. осіб	Від 900 до 150 тис. осіб за різними оцінками	10–20% світового населення	33 тис.
Кількість померлих	800–900 осіб	400–450 осіб	200 тис. осіб	15 тис.
Географічне охоплення	30 країн світу	15 країн світу	74 країни світу	Країни Західної Африки, США, Іспанія, Італія, Сполучене Королівство
Найбільш постраждали країни	Китай, Канада, В'єтнам, Гонконг, Сінгапур	Гонконг, Корея, В'єтнам, Японія, США, Канада, Мексика, Таїланд	Мексика, США, Канади, країни Центральної і Південної Америки	Ліберія, Гвінея, Сьєрра-Леоне, Демократична Республіка Конго
Найбільш постраждали галузі	Готельний бізнес, туризм, авіаперевезення	Птахівництво, туризм, авіаперевезення, сільське господарство, готельна справа	Туризм, сільське господарство, харчова промисловість, нафтопереробка, індустрія розваг	Сільське господарство, торгівля, гірничорудний бізнес, медицина
Галузі, які отримали розвиток	Інтернет-сервіси, онлайн-продажі, стільникові оператори зв'язку	Банківський бізнес, служби доставки (FedEx)	Фармацевтика	Неформальні провайдери медичних послуг, аптеки
Вплив на експорт/імпорт	Закордонні компанії у сфері легкої промисловості та виробництва електроніки відмовилися від співпраці з китайськими постачальниками, а деякі компанії закрили офіси в Китаї	Корея, В'єтнам, Японія та Таїланд – карантин для всіх імпортерів і «місцевих» тварин з ознаками захворювання, Китай – заборона імпорту курятини	Заборона/ обмеження імпорту свинини багатьма країнами	Скорочення експорту кокосової та пальмової олії – основні експорту Африканських країн, скорочення притоку іноземних інвестицій
Втрати ВВП найбільш постраждалих країн	Сінгапур – 400 млн дол, Канада – 5 млрд дол., Китай – 14,8 млрд дол.	США – 1,3 млрд дол.	Від 0,5% до 1,5% в країнах, які постраждали від пандемії	Гвінея, Ліберія та Сьєрра-Леоне – 2,8 млрд дол.
Економічні втрати загалом у світі	60 млрд дол. (за даними Азіатського банку розвитку)	1,5 трлн дол.	0,6–0,8% світового ВВП	53 млрд дол.
Втрата робочих місць	В Китаї – 8 млн осіб, в Канаді – 28 тис осіб	В Китаї – 30%	40%	50%

Китаї (наприклад, у сфері туризму та обслуговування роботу втратили майже 30% працівників галузі).

Економічні наслідки «мексиканки» (свинячого грипу) проявилися передусім у туристичній індустрії (загалом по світу втрати становили 2,2 млрд дол. США), у сільському господарстві, харчовій промисловості та нафтопереробній галузі (у 2009 році ціни на нафту впали на 15%). Водночас під час цієї пандемії суттєво зросли доходи компаній фармацевтичної галузі (лише за 2009 р. – за різними оцінками, від 10 до 75 млрд дол. США).

Загальні постпандемічні втрати (враховуючи втрати на лікування, закриття закладів освіти, масовий забій свиней тощо) для найбільш постраждалих країн – Мексики, США, Канади, Центральної і Південної Америки – сягають 0,5–1% їхнього річного ВВП. Наприклад, для Канади вони становлять 1,4 млрд дол. США. Втрати туристичної галузі загалом по світу оцінюються в 2,2 млрд дол. США. Щодо соціальних наслідків цієї епідемії, то насамперед слід виділити масові неоплачувані відпустки працівників у разі підозри

на захворювання (близько 40% працівників приватних підприємств США і Мексики).

Епідемія вірусу Еболи в країнах Західної частини Африки суттєво загострила економічні проблеми в цьому регіоні. Так, зокрема, у 2016 році через вірус Гвінея втратила близько 30% обсягу ВВП (2 млрд дол. США), у Ліберії торговельні обороти скоротилися на 50–75%, у Сьєрра-Леоне ціни на рис збільшилися на 30%, а ціни на інші продовольчі товари – на 40% за загального його дефіциту. Це стало результатом введених у цих країнах обмежень на пересування робочої сили під час карантину, що суттєво обмежило можливості фермерських господарств та поставило під загрозу збір врожаю. Загальний обсяг доходів у галузі сільського господарства постраждалих країн Африки скоротився на 1/3, а 1/5 частина аграрних підприємств були змушені закритися через банкрутство. Найбільш загрозливою ця епідемія стала для динаміки експорту африканських держав, оскільки домінантами в ньому традиційно є продукція сільського господарства та переробної промисловості – кокосової

та пальмової олії. Крім АПК, суттєво постраждали також і авіагалузь (акції авіакомпаній США та Великобританії суттєво зменшилися у ціні), готельний бізнес, логістичні компанії, а також гірничорудні компанії на територіях, де були епіцентри захворювання на вірус Ебола. Також однією з найбільш постраждалих галузей виявилася медицина, оскільки загальною проблемою в країнах – епіцентрах вірусу став дефіцит медичних працівників, засобів дезінфекції та захисту в лікарнях (понад 700 медиків у Сьєрра-Леоне, Гвінеї і Ліберії були інфіковані, 350 з них померли, у Ліберії загинуло 8% персоналу закладів охорони здоров'я).

Постпандемічний вплив на економіку Гвінеї, Ліберії та Сьєрра-Леоне оцінюється експертами Світового банку в 2,8 млрд дол., а загальні втрати – на рівні 53 млрд дол. США (аналітики Англійського банку оцінюють їх включно із витратами на лікування постраждалих, недоотриманим прибутком від введення карантинних зупинок у роботі компаній, витратами на обладнання для закладів охорони здоров'я, оплатою житлово-комунальних витрат та оплатою праці лікарів, яких додатково запрошували з інших регіонів, виплатою фінансових компенсацій окремим домогосподарствам або малим підприємствам, які найбільшою мірою постраждали від пандемії). У 2016 році ВВП Гвінеї знизився з 4,5% до 3,5%. Сьєрра-Леоне втратила 20% від ВВП (800 млн дол. США), у Ліберії втрати ВВП становили 100 млн дол. США.

Соціальні наслідки епідемії Еболи були доволі масштабними: у Ліберії більш ніж 17 тисяч дітей залишилися без батьків, майже кожен другий громадянин виявився безробітним. В інших країнах Західної Африки також зріс рівень безробіття, близько 70% населення за результатами загальнонаціонального анкетування завилі про дефіцит коштів на продукти харчування.

Висновки. Аналіз та розуміння соціальних та макроекономічних наслідків від SARS, H5N1, A/H1N1, EVD як найбільш відомих та масштабних пандемій у світі, що мали місце у XXI столітті, є дуже важливим для прогнозування потенційних втрат світової економіки від COVID-19. Нині ще рано підбивати підсумки щодо глобальних впливів пандемії COVID-19, оскільки її друга хвиля ще набирає обертів. Але перші висновки, зокрема, на основі представленого вище аналізу, вже можна зробити. За прогнозами Світового банку, деструктивний вплив пандемії COVID-19 оцінюється у 1,5% світового ВВП, а за прогнозами Міжнародного валютного фонду – у 3%, що суттєво вище, ніж від усіх чотирьох проаналізованих вище попередніх епідемій. Вже нині зрозуміло, що найбільш постраждалими від COVID-19 галузями поступово стають туризм, готельно-ресторанний бізнес, авіаперевезення, індустрія спорту та розваг, роздрібна торгівля. За оцінками експертів, перенесення масових спортивних заходів глобального або національних масштабів на 2021 рік, а також підвищення попиту на страхування життя та подорожей, зміна акцентів у страховому забезпеченні бізнесу тощо внесе суттєві дисбаланси у розвиток ринку страхування та перестраховування. Крім того, вже нині є очевидним, що COVID-19 спричинив масові падіння індексів цінних паперів на фондових ринках. Одним із найбільших соціальних викликів від пандемії, що розгортається, є загрози масового безробіття у тих галузях, які зазнають збитків (за оцінками Міжнародної організації праці, може йтися про 25 млн осіб), а також різке скорочення добробуту домогосподарств загалом (за оцінками, це відчують близько 80% працюючого населення по всьому світі). Крім того, очевидним є ризик зростання соціальної напруженості в суспільстві через нерозуміння пересічними громадянами доцільності введення органами державної та місцевої влади жорстких карантинних обмежень на пересування та економічну активність.

References:

1. Becker C.M. (1990). The demo-economic impact of the AIDS pandemic in sub-Saharan Africa. *World Development*, Volume 18, Issue 12, Pages 1599–1619. DOI: [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(90\)90058-6](https://doi.org/10.1016/0305-750X(90)90058-6)
2. Szucs T. (1999). The socio-economic burden of influenza. *The Journal of antimicrobial chemotherapy* 44 Suppl B: 11–15. DOI: 10.1093/jac/44.suppl_2.11
3. Meltzer, M.I., Cox, N.J., & Fukuda, K. (1999). The Economic Impact of Pandemic Influenza in the United States: Priorities for Intervention. *Emerging Infectious Diseases*, 5(5), 659–671. DOI: <https://dx.doi.org/10.3201/eid0505.990507>
4. Edwards, R.B. (2020). Bubble in, bubble out: Lessons for the COVID-19 recovery and future crises from the Pacific. *World Development*, Volume 135, 105072. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105072>
5. Jackson-Morris, A. M., Nugent, R., Ralston, J., Barata Cavalcante, O., & Wilding, J. (2020). Strengthening resistance to the COVID-19 pandemic and fostering future resilience requires concerted action on obesity. *Global Health Action*, 13(1), 1804700. DOI: <https://doi.org/10.1080/16549716.2020.1804700>
6. Coronavirus: Travel restrictions, border shutdowns by country | Coronavirus pandemic News | Al Jazeera [Internet]. Available from: <https://www.aljazeera.com/news/2020/03/coronavirus-travel-restrictions-border-shutdowns-country-200318091505922.html> (accessed 20 March 2020).
7. Loeb AB Avi. Flattening the COVID-19 Curves [Internet]. *Scientific American Blog Network*. Available from: <https://blogs.scientificamerican.com/observations/flattening-the-covid-19-curves/> (accessed 20 March 2020).
8. Buck T., Arnold M., Chazan G., Cookson C. (2020). Coronavirus declared a pandemic as fears of economic crisis mount [Internet]. Available from: <https://www.ft.com/content/d72f1e54-6396-11ea-b3f3-fe4680ea68b5> (accessed 19 March 2020)
9. The economic impact of coronavirus: analysis from Imperial experts | Imperial News | Imperial College London [Internet]. *Imperial News*. Available from: <https://www.imperial.ac.uk/news/196514/the-economic-impact-coronavirus-analysis-from/> (accessed 6 April 2020).

Збарський В.К.

доктор економічних наук, професор,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Грибова Д.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного

Zbarsky Vasyl

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Gribova Diana

Tavriya State Agrotechnological University named after Dmitry Motorny

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

MODERN FEATURES OF REGIONAL DEVELOPMENT OF THE TOURIST INDUSTRY IN UKRAINE

У статті проаналізовано сучасний стан та особливості регіонального розвитку туристичної галузі в Україні. Зазначено роль внутрішнього ринку в процесі забезпечення конкурентоспроможного розвитку туристичного бізнесу. Обґрунтовано необхідність урахування регіональної специфіки функціонування суб'єктів туристичного бізнесу. Доведено важливість консолідації зусиль малих форм туристичного бізнесу. Обґрунтовано необхідність розвитку галузі зеленого туризму як складової частини національного туристичного бізнесу. Проаналізовано ефективний досвід функціонування Громадського об'єднання «Спілка сільського зеленого туризму в Україні» як інтегруючого утворення для малих форм господарювання. Запропоновано методику розрахунку показників розвитку зеленого туризму. Проведено порівняльний аналіз бальної оцінки діяльності суб'єктів зеленого туризму в різних регіонах України. Обґрунтовано необхідність здійснення виваженої державної політики у сфері сприяння системному розвитку національної туристичної галузі.

Ключові слова: туристичний бізнес, зелений туризм, рейтингова оцінка, внутрішній туризм, інтегральний показник, інвестиційна привабливість.

В статье проанализированы современное состояние и особенности регионального развития туристической отрасли в Украине. Указана роль внутреннего рынка в процессе обеспечения конкурентоспособного развития туристического бизнеса. Обоснована необходимость учета региональной специфики функционирования субъектов туристического бизнеса. Доказана важность консолидации усилий малых форм туристического бизнеса. Обоснована необходимость развития отрасли зеленого туризма как составляющей национального туристического бизнеса. Проанализирован эффективный опыт функционирования Общественного объединения «Союз сельского зеленого туризма в Украине» как интегрирующего образования для малых форм хозяйствования. Предложена методика расчета показателей развития зеленого туризма. Проведен сравнительный анализ балльной оценки деятельности субъектов зеленого туризма в различных регионах Украины. Обоснована необходимость осуществления взвешенной государственной политики в сфере содействия системному развитию национальной туристической отрасли.

Ключевые слова: туристический бизнес, зеленый туризм, рейтинговая оценка, внутренний туризм, интегральный показатель, инвестиционная привлекательность.

The article analyzes the current state and features of regional development of the tourism industry in Ukraine. The role of the domestic market in the process of ensuring the competitive development of the tourism business is noted. It is noted that the process of artificial formation of elements of the environment has been significantly simplified, allowing landscape designers and image makers to maximize their own creative potential. At the same time, the importance of the fact of integration of business entities in the field of tourism into the system of specialized information networks of international, national, regional and local level increases. The need to take into account the regional specifics of tourism businesses. The importance of consolidating the efforts of small forms of tourism business is substantiated. The necessity of development of the green tourism industry as a component of the national tourism business is proved. The effective experience of functioning of the Public Association "Union of Rural Green Tourism in Ukraine" as an integrative entity for small businesses is analyzed. The method of calculation of indicators of development of green tourism is offered. The comparative analysis of a point estimation of activity of subjects of green tourism in different regions of Ukraine is carried out. The most diversified is the market of tourist services in the western, central and northern regions of Ukraine, where customers have a wide choice in terms of price range and service range. In Zacarpattia, the most popular are the estates of the 2nd category (40%), which are focused on serving mass customers and people with average wealth. In the central and northern regions, the largest number of farms (54%) has only a basic category, i.e. in fact is only at the stage of formation and initial development. At the same time, it should be noted that the share of category 3 farmsteads (13.5%) is generally at the level of the average in Ukraine (12.4%), and this allows us to conclude about the balance of the range of tourist services in the region and the stability of development of this branch direction. The necessity of implementing a balanced state policy in the field of promoting the systemic development of the national tourism industry is substantiated.

Key words: tourism business, green tourism, rating, domestic tourism, integrated indicator, investment attractiveness.

Постановка проблеми. За сучасних умов одними з пріоритетних напрямів розвитку національної туристичної сфери є в'їзний туризм та туризм внутрішній, що передбачають використання власних об'єктів національно-культурного та природно-кліматичного характеру для отримання доходів в процесі надання відповідних послуг. Слід відзначити, що посилення підприємницької активності у зазначених видах господарської діяльності має значний позитивний вплив на характер вітчизняних соціально-економічних відносин.

По-перше, розвиток внутрішнього ринку туристичних послуг створює набагато більшу кількість робочих місць, ніж орієнтація виключно на закордонні тури. В цьому разі йдеться не тільки про безпосередньо культурно-рекреаційно-розважальну сферу та фахівців, що в ній задіяні. Стабільне функціонування туристичних закладів потребує належного інфраструктурного забезпечення (виробничого та соціального), налагодженої системи харчування клієнтів тощо. Ці обставини суттєво розширюють спектр галузей, які автоматично отримують стимул для розвитку разом із розширенням обсягів туристичного бізнесу в тому чи іншому регіоні.

По-друге, активізація внутрішнього туризму в умовах глобалізації та конкурентного суперництва з туризмом зовнішнім позитивно впливає на рівень надання послуг, що в інтересах вітчизняних і закордонних споживачів. Більш того, для національного туристичного бізнесу, що орієнтований на надання послуг в Україні, характерним є недостатній рівень використання природно-кліматичного та етнічно-культурного потенціалу. Також слід відзначити, що переорієнтація населення на власний ринок туристичних послуг (за його адаптації до світових стандартів) сприятиме зменшенню витрат, пов'язаних з організацією прибуття на місце відпочинку (розваг).

В цьому аспекті заслуговують на особливу увагу питання розвитку сільського туризму, розроблення організаційно-економічних заходів щодо забезпечення ефективного функціонування цього напрямку господарської діяльності. На відміну від об'єктів класичної готельно-ресторанної індустрії, розташованих здебільшого у загальновідомих рекреаційних центрах, зелені садиби, що переважно є базовими ланками системи сільського туризму, можна створювати практично в будь-якій місцевості (навіть у місті), якій притаманні певні природні або етнічно-культурні властивості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід відзначити, що теоретичні та практичні аспекти функціонування туристичної галузі знайшли відображення в роботах Л.В. Забуранної, С.В. Кальченко, В.А. Квартальнова та інших науковців. Так, зокрема, Л.В. Забуранна, розглядаючи особливості реалізації закордонного досвіду у сфері зеленого туризму, наголошує на важливості державної підтримки цього напрямку господарської діяльності. С.В. Кальченко [11], розглядаючи стратегічні напрями розвитку туристичної галузі на рівні конкретного регіону, пропонує більшу увагу приділяти забезпеченню ефективного функціонування сільського зеленого туриз-

му. Водночас, на нашу думку, потребують подальшого вивчення сучасні особливості розвитку цього сегменту національної економічної системи.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану та специфіки регіонального розвитку вітчизняного туристичного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Процес штучного формування елементів навколишнього середовища суттєво спростився, даючи змогу ландшафтним дизайнерам та іміджмейкерам максимально реалізувати власні креативні можливості. Водночас посилюється значущість факту інтеграції суб'єктів підприємницької діяльності у сфері туризму в систему спеціалізованих інформаційних мереж міжнародного, загальнонаціонального, регіонального та локального рівнів. Необхідність позиціонування себе як повноцінного учасника цього сегменту сфери послуг є невід'ємною складовою частиною конкурентоспроможної діяльності в умовах постіндустріальної інформаційної економіки.

Важливу роль у цьому відіграє необхідність консолідації зусиль малих форм туристичного бізнесу задля підвищення рівня ефективності свого функціонування. Прикладом успішної реалізації цього вектору розвитку є діяльність Громадського об'єднання «Спілка сільського зеленого туризму в Україні», метою якої є об'єднання господарів садиб та туристів на комунікаційних та маркетингових платформах, створення для туристів привабливої та якісної альтернативи під час вибору відпочинку у вигляді сільського зеленого туризму, допомога господарям садиб у досягненні сталого розвитку. Для досягнення цієї мети слід вжити таких заходів, як утворення кластерного об'єднання на базі зелених садиб, входження до числа повноправних учасників агротуристичної екосистеми, формування та розвиток відповідного інформаційно-інфраструктурного середовища [1].

Діяльність членів спілки охоплює всю територію України, проте не в усіх регіонах вона є однаково інтенсивною (табл. 1). Більшість садиб зосереджена на Закарпатті, в областях центру та заходу України (39% та 38% у загальній структурі відповідно). Найменша кількість туристичних об'єктів розташована на Сході (в середньому 8 садиб, або 8,2% від загальної чисельності).

Така ситуація обумовлена одночасним впливом низки факторів, характер дії яких має не тільки суто економічну, але й соціальну природу. По-перше, це особливості усталеної практики використання земельних угідь у межах конкретного регіону, специфіка його розміщення та природно-кліматичні умови. За наявності гірсько-лісової місцевості, яка переважає у регіонах Карпат, а також прикордонного статусу більшості областей виникнення великої кількості зелених садиб було цілком об'єктивним засобом використання природно-кліматичних та логістичних переваг. У східних регіонах основним напрямом використання земельних угідь було аграрне виробництво, а розвинена промисловість являла собою пріоритетний напрям інвестування грошових коштів, матеріальних ресурсів та власної робочої сили. Водночас за умов сучасних кризових

Регіональне розміщення туристичних об'єктів членів Громадського об'єднання
«Спілка сільського зеленого туризму в Україні» за 2016–2019 рр.

Показник	Найменування регіону				Загалом по Україні
	Закарпаття	Центральні та північні регіони	Південь	Схід	
Кількість садіб разом	38	37	14	8	97
Припадає на 1 садибу місцевого населення, ос.	3 454	5 795	8 110	14 567	5 936
земельної площі, м ²	277 234,1	272 704,4	443 995,9	1 544 244,8	404 070,7

Джерело розраховано за даними джерела [1]

явищ в економіці, невизначеності результатів земельної реформи сільський туризм може стати одним з перспективних напрямів для представників малого та середнього підприємництва (особливо для аграріїв).

Аналіз регіональної структури зелених садіб різних категорій дає змогу зробити такі висновки. Найбільш диверсифікованим є ринок туристичних послуг на західних, центральних та північних областях України, де клієнти мають широкий вибір щодо цінового діапазону та сервісного спектру. Водночас слід відзначити, що на Закарпатті найбільш популярними є садиби 2 категорії (40%), які орієнтовані на обслуговування масових клієнтів та осіб із середнім рівнем достатку (табл. 2).

В центральних та північних регіонах найбільша кількість господарств (54%) має лише базову категорію, тобто фактично перебуває лише на стадії становлення та початкового розвитку. Водночас слід відзначити, що питома вага садіб 3 категорії (13,5%) загалом перебуває на рівні середнього значення по Україні (12,4%), що дає змогу зробити висновок про збалансованість спектру надання туристичних послуг у регіоні та стабільність розвитку цього галузевого напрямку.

Дещо інша ситуація спостерігається на Півдні та на Сході, де становлення зеленого туризму відбувалося значно повільніше. Про це свідчать, зокрема, високі показники частки садіб, що мають базову категорію (57% на Півдні та 50% на Сході). Водночас в обох регіонах питома вага господарств третьої категорії перебуває на рівні середнього значення по Україні, а в південних областях навіть перевищує його на 2 пункти і є максимальною по всіх аналізованих групах. Також слід відзначити, що на Півдні практично відсутні садиби першої категорії, а на Сході – другої категорії.

Така ситуація свідчить не тільки про початковий етап формування системи сільського туризму в південно-східному регіоні України, але й про те, що цей напрям підприємницької діяльності розглядається як перспективне вкладання інвестицій представниками малого та середнього підприємництва. На це, зокрема, вказує той факт, що питома вага садіб другої категорії в південних областях становить 29%, перевищуючи середнє значення по Україні. Проте наведений диференційний підхід до оцінювання рівня сервісних послуг у сфері зеленого туризму ускладнює здійснення порівняльного аналізу загального стану розвитку цього напрямку підприємницької діяльності.

Задля уніфікації оцінки регіонального розвитку сільського зеленого туризму запропоновано використовувати бальну оцінку рівня сервісного обслуговування клієнтів. Зокрема, показник базової категорії оцінюється в 3 бали, першої категорії – 5 балів, другої категорії – 7 балів, третьої категорії – 10 балів. Таким чином, максимальна оцінка (господарства третьої категорії) становить 633 бали, мінімальна оцінка для другої категорії – 433 бали, для першої категорії – 243 бали, базової категорії – 180 балів.

Під час розроблення відповідної методики брались до уваги такі аспекти організації надання туристичних послуг.

1) Повна відповідність класифікаційним критеріям як запорука успішної співпраці з клієнтами на принципах сталого розвитку. Наведені вимоги щодо стандартизації матеріально-технічного та сервісного забезпечення являють собою поєднання нормативів щодо організації готельного бізнесу та вимог клієнтів стосовно створення комфортних умов власного проживання.

Таблиця 2

Регіональна структура туристичних об'єктів членів Громадського об'єднання
«Спілка сільського зеленого туризму в Україні» за 2016–2019 рр., %

Категорії садіб	Найменування регіону				Загалом по Україні
	Закарпаття	Центральні та північні регіони	Південь	Схід	
3 категорія	10,5	13,5	14,3	12,5	12,4
2 категорія	39,5	13,5	28,6	0	24,7
1 категорія	28,9	16,2	0	37,5	20,6
Базова категорія	21,1	54,1	57,1	50,0	41,2
Разом	100	100	100	100	100

Джерело розраховано за даними джерела [1]

2) Можливість розвитку зеленої садиби за умов підвищення стандартів та перевиконання відповідних нормативів щодо матеріально-технічного та сервісного обслуговування. Цілком природним є той факт, що перехід садиби з однієї категорії в іншу відбувається за результатами планомірної системної модернізації засобів виробничо-господарської діяльності. Цей процес не відбувається раптово, введення в експлуатацію нових майнових об'єктів здійснюється поступово. Саме тому, на нашу думку, слід враховувати цей факт під час відповідного індексного оцінювання. Пропонується збільшувати бальне значення відповідного показника за перевищення на 1 категорію на 10%, на 2 категорії – на 20%, на 3 категорії (з базової до третьої) – на 30%.

Таким чином, для розрахунку показника розвитку зеленої садиби пропонується використовувати таку формулу:

$$I_{\text{раз}} = \sum I_{\text{раз}i} \times K_{\text{р}i}, \quad (1)$$

де $I_{\text{раз}}$ – індекс розвитку зеленої садиби; i – номер критерія відповідності категорії зеленої садиби; $K_{\text{р}i}$ – коефіцієнт розвитку критерія відповідності категорії зеленої садиби.

Значення коефіцієнта розраховується шляхом порівняння набраних балів та максимально можливої суми для цієї категорії (базова, перша, друга або третя).

Слід зазначити, що цей науково-методичний підхід можна застосовувати під час оцінювання рівня регіонального розвитку зеленого туризму з огляду на той факт, що далеко не всі зелені садиби отримали сертифікат щодо власної стратифікації. Враховуючи наявність потенційного резерву для подальшого розширення цього напрямку сфери туристичних послуг, пропонуємо використовувати таку формулу:

$$I_{\text{разр}} = \sum (I_{\text{раз}j} + \sum B_n), \quad (2)$$

де $I_{\text{разр}}$ – регіональний індекс розвитку зелених садиб; $I_{\text{раз}}$ – індекс розвитку зеленої садиби; j – кількість зелених садиб у масштабах конкретного регіону, які мають відповідну категорію; B – бальна оцінка зелених садиб у масштабах конкретного регіону, які не мають категорії відповідності; n – кількість зелених садиб у масштабах конкретного регіону, які не мають категорії відповідності.

Використовуючи запропонований підхід, можемо не тільки проводити уніфіковане оцінювання діяль-

ності зелених садиб у регіоні, визначати резерви їхнього розвитку, але й здійснювати порівняльний аналіз функціонування цього напрямку сфери послуг на рівні областей, адміністративно-територіальних кластерів тощо. Зокрема, згідно з наведеною методикою, нами було проведено оцінювання рівня розвитку зелених садиб, що є членами Громадського об'єднання «Спілка сільського зеленого туризму в Україні», відповідно до їхнього адміністративно-територіального розміщення. При цьому садиби, які не мали належної категоріальної ідентифікації, оцінювалися в 50 балів.

Результати порівняльного аналізу бальної оцінки функціонування відповідних туристичних об'єктів загалом підтверджують попередні висновки, які здійснювалися на основі кількісної оцінки розвитку зелених садиб у відповідних регіонах. Найбільші показники продемонстрували господарства Закарпаття, а також центральних і північних областей (питома вага їхнього бального значення в загальній структурі становила 42,0% та 33,2% відповідно) (табл. 3).

Важливою є констатація факту суттєвої розбіжності щодо рівня розвитку сільського туризму в південних та східних регіонах. У першому випадку частка областей у загальній сумі балів становить 16,0%, а у другому – 8,8%, тобто є майже вдвічі меншою. Єдиним позитивним моментом є наявність господарств, які ще не отримали категоріальну ідентифікацію, а також відносно високий рівень балів по базових господарствах Півдня, які можна розглядати як резерв подальшого розвитку сільського зеленого туризму в цьому регіоні.

Висновки. У статті досліджено сучасні особливості регіонального розвитку туристичної галузі в Україні. Зазначено роль внутрішнього ринку в процесі забезпечення конкурентоспроможного розвитку туристичного бізнесу. Доведено необхідність розвитку галузі зеленого туризму як складової частини національного туристичного бізнесу. Проаналізовано ефективний досвід функціонування Громадського об'єднання «Спілка сільського зеленого туризму в Україні» як інтегруючого утворення для малих форм господарювання. Запропоновано методику розрахунку показників розвитку зеленого туризму. Проведено порівняльний аналіз бальної оцінки діяльності суб'єктів зеленого туризму в різних регіонах України.

Таблиця 3

Бальна оцінка розвитку туристичних об'єктів членів Громадського об'єднання «Спілка сільського зеленого туризму в Україні» за 2016–2019 рр.

Категорії садиб	Найменування регіону				Загалом по Україні
	Закарпаття	Центральні та північні регіони	Південь	Схід	
3 категорія	2 507	3 146	1 290	651	7 594
2 категорія	7 292	2 452	1 961	0	11 705
1 категорія	3 532	1 926	0	992	6 450
Базова категорія	1 554	3 932	1 699	810	7 995
Садиби поза категорій	600	800	950	800	3 150
Разом	15 485	12 256	5 900	3 253	36 894

Джерело: розраховано за даними джерела [1]

Список літератури:

1. Всеукраїнська громадська неприбуткова організація «Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні». URL: https://www.greentour.com.ua/vision_mission (дата звернення: 02.02.2020).
2. Світовий атлас даних. URL: https://knoema.ru/atlas/Весь_мир/Туризм (дата звернення: 02.02.2020).
3. World Tourism Barometer. URL: <https://www.unwto.org/publication/unwto-world-tourism-barometer-and-statistical-annex-may-2019> (дата звернення: 02.02.2020).
4. UNWTO Tourism Highlights 2018 Edition. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876> (дата звернення: 02.02.2020).
5. Путешествия, туризм, гостиничный бизнес. Экономический вклад туризма и путешествий в ВВП по всему миру 2006–2018. URL: <https://www.statista.com/statistics/233223/travel-and-tourism--total-economic-contribution-worldwide> (дата звернення: 02.02.2020).
6. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019. URL: <http://reports.weforum.org/ttcr> (дата звернення: 02.02.2020).
7. UNWTO Tourism Highlights, 2017 Edition. URL: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2017.pdf (дата звернення: 02.02.2020).
8. UNWTO Tourism Highlights, 2015 Edition. URL: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2015.pdf (дата звернення: 02.02.2020).
9. UNWTO Tourism Highlights, 2013 Edition. URL: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2013.pdf (дата звернення: 02.02.2020).
10. Забуранна Л.В. Зарубіжний досвід розвитку сільського зеленого туризму. *Економіка АПК*. 2011. № 6. С. 178–183.
11. Кальченко С.В., Демко В.С. Стратегічні напрямки розвитку туристичної галузі в Запорізькій області. *Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки)*. 2019. № 1. С. 121–128.
12. Квартальнов В.А. Туризм : учебник. Москва : Финансы и статистика, 2002. 320 с.

References:

1. “All-Ukrainian public non-profit organization “Union for the Promotion of Rural Green Tourism in Ukraine”. Available at: https://www.greentour.com.ua/vision_mission (accessed 2 February 2020).
 2. “World Data Atlas” (2020). Available at: <https://knoema.ru/atlas/Весьмир/Туризм> (accessed 2 February 2020).
 3. “World Tourism Barometer” (2019). Available at: <https://www.unwto.org/publication/unwto-world-tourism-barometer-and-statistical-annex-may-2019> (accessed 2 February 2020).
 4. “UNWTO Tourism Highlights 2018 Edition” (2019). Available at: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876> (accessed 2 February 2020).
 5. “Travel, Tourism, Hospitality. Economic Contribution of Tourism and Travel to GDP Worldwide 2006–2018” (2019). Available at: <https://www.statista.com/statistics/233223/travel-and-tourism--total-economic-contribution-worldwide> (accessed 2 February 2020).
 6. “The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019” (2019). Available at: <http://reports.weforum.org/ttcr> (accessed 2 February 2020).
 7. “UNWTO Tourism Highlights, 2017 Edition” (2018). Available at: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2017.pdf (accessed 2 February 2020).
 8. UNWTO Tourism Highlights, 2015 Edition. Available at: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2015.pdf (accessed 2 February 2020).
 9. UNWTO Tourism Highlights, 2013 Edition. Available at: http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2013.pdf (accessed 2 February 2020).
 10. Ziburanna, L.V. (2011). Zarubizhnyy dosvid rozvytku sil's'koho zelenoho turyzmu [Foreign experience in the development of rural green tourism]. *APK economy*, no. 6, pp. 178–183.
 11. Kal'chenko S.V., Demko V.S. (2019). Stratehichni napryamky rozvytku turystychnoyi haluzi v Zaporiz'kiy oblasti [Strategic directions of tourism industry development in Zaporizhzhya region]. *Proceedings of the TDATU (Economic Sciences)*, vol. 1, pp. 121–128.
 12. Kvartal'nov, V.A. (2002). *Turizm* [Tourism]. Finance and statistic. Moscow, Russian.
-

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-6>
УДК 004.738.5:001.895(045)

Максименко Ж.В.
аспірантка,
Національний авіаційний університет

Maksymenko Zhanna
National Aviation University

ЦИФРОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У СИСТЕМІ ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

DIGITAL COMPETITIVENESS IN THE SYSTEM OF INNOVATION AND INTELLECTUAL VECTOR OF UKRAINE'S DEVELOPMENT

У статті розглянуто діджитал-технології як інструмент інтелектуалізації суспільства та розвитку національної економіки. Автором здійснено моніторинг найдорожчих світових та вітчизняних брендів, проаналізовано підвищення ринкової капіталізації компаній за рахунок діджитал-технологій. Виокремлено сильні та слабкі сторони цифрової конкурентоспроможності в Україні за 2017–2019 рр. Надано характеристику розвитку ринку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні. Визначено стримуючі фактори наукових комунікацій та інтелектуального розвитку. Проаналізовано використання діджитал-технологій науковцями та підприємцями. Запропоновано вектори цифрового розвитку для національної економіки. Визначено стратегію довгострокового цифрового регіонального (або місцевого) розвитку для України.

Ключові слова: цифрова конкурентоспроможність, діджитал-технології, національна економіка, інформаційно-комунікаційні технології, інноваційно-інтелектуальний розвиток, людський капітал.

В статье рассмотрены диджитал-технологии как инструмент интеллектуализации общества и развития национальной экономики. Автором осуществлен мониторинг самых дорогих мировых и отечественных брендов, проанализировано повышение рыночной капитализации компаний за счет диджитал-технологий. Выделены сильные и слабые стороны цифровой конкурентоспособности в Украине за 2017–2019 гг. Охарактеризовано развитие рынка информационно-коммуникационных технологий в Украине. Определены сдерживающие факторы научных коммуникаций и интеллектуального развития. Проанализировано использование диджитал-технологий учеными и предпринимателями. Предложены векторы цифрового развития для национальной экономики. Определена стратегия долгосрочного цифрового регионального (или местного) развития для Украины.

Ключевые слова: цифровая конкурентоспособность, диджитал-технологии, национальная экономика, цифровизация, информационно-коммуникационные технологии, инновационно-интеллектуальное развитие, человеческий капитал.

The article describes digital technologies as a tool for intellectualization of society and development of the national economy. The author monitored the world's most expensive companies and domestic brands, considered the draft OECD digital development program, projected scenario of GDP growth by the Eurasian Economic Community through digitalization, development of information and communication technology market, use of digital technologies for innovation Boston Consulting Group. The strengths and weaknesses of digital competitiveness in Ukraine for 2017–2019 are highlighted. The use of digital technologies by scientists and entrepreneurs is analyzed. Deterrent factors of scientific communications and intellectual development in 2020 have been identified. Vectors of digital development for the national economy are offered. The development of the world community is based on the digital competitiveness and innovative attractiveness of the country, which is formed on the basis of intellectual potential and opportunities for its use. Ukraine's future depends on what development it chooses. Therefore, the impact of digital technologies on the formation and development of intellectual capital in Ukraine is of particular importance. According to the results of the study, the structural and logical scheme of the study is determined, the used methods of economic research allowed to sufficiently characterize the digital competitiveness of the national economy and its impact on innovation and intellectual development of Ukraine based on analysis and comparison of international rankings and surveys. Improving Ukraine's global digital competitiveness index is possible by automating long-term monotonous processes and time series forecasting (neural networks, linear regression, extrapolation, ARMA models), increasing investment in digital technology and increasing the scientific potential of the economically active population. The scientific novelty of the obtained results lies in the author's determination of the strategy of long-term digital regional (or local) development for Ukraine.

Key words: digital competitiveness, digital technologies, national economy, information and communication technologies, innovation and intellectual development, human capital.

Постановка проблеми. У період швидких цифрових трансформацій, нарощування ємності нанотехнологій та робототехніки, автоматизації праці задля реалізації бізнес-процесів з використанням сучасних діджитал-технологій особливої актуальності набуває цифрова конкурентоспроможність в контексті інноваційно-інтелектуального розвитку національної еконо-

міки. Цифровізація бізнес-процесів підвищує продуктивність праці, скорочує затрати часу на виробництво та поширення продукту. Використання автоматизованих систем підвищує продуктивність людського капіталу та сприяє капіталізації інтелектуального потенціалу. Підтвердженням цього є зростання споживчого попиту на товари та послуги роздрібної електронної

торгівлі Amazon, інтернет-банків (ПриватБанк, Монобанк), інтернет-таксі (Uber, Bolt), які значно знижують конкурентоспроможність нецифрованих організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням діджиталізації в розвитку національних економік присвячені праці вітчизняних дослідників, таких як А. Бірюкова, О. Вишневський; С. Кубова, Я. Кутовий, В. Ляшенко, О. Мініч, І. Самоходський, О. Шелест, які обґрунтували вплив IT-технологій на зростання ВВП та розвиток бізнесу в Україні; тренди, компетенції та зміни в цифровій економіці визначають зарубіжні науковці: Г. Абдрахманова, К. Вишневський, Л. Гохберг. З огляду на різноманітність наукових праць із цифрової конкурентоспроможності України, дослідження впливу діджитал-технологій на інноваційно-інтелектуальний вектор розвитку національної економіки залишається актуальним.

Метою статі є характеристика цифрової конкурентоспроможності національної економіки та її впливу на процеси інтелектуалізації в Україні.

Вклад основного матеріалу. Сьогодні Україна знаходиться на початку четвертої «цифрової революції» (табл. 1), хоча більшість країн світу вже давно її розпочали (США, Китай).

Таблиця 1

Класифікація етапів цифрової революції згідно з Бостонською консалтинговою групою

Рік	Етапи цифрової еволюції	Характеристика
1990–2000	Web-1.0	Поява інтернет-мережі
2000–2010	Web-2.0	Наповнення і вивірка інтернет-мережі
2010–2020	Web-3.0	Ера соціальної мережі
2020–...	Web-4.0	Підключення не лише людей, а й механізмів до інтернет-мережі

Джерело: складено автором за даними [3–4]

Вперше офіційно дефініція «цифрова економіка» почала використовуватися у 2015 році на саміті в Анталії. З 2016 р. була запропонована «Ініціатива розвитку і співпраці» групи двадцяти «в області цифрової економіки» [5], в якій цифрова економіка характеризується як «найважливіший фактор зростання продуктивності і оптимізації структури економіки». У 2017 р. група двадцяти провела першу нараду «цифрових» міністрів, де була прийнята «Декларація міністрів по цифровій економіці» групи двадцяти [6]. Лідери пообіцяли забезпечити до 2025 р. підключення всіх своїх громадян до цифрових комунікацій.

Світовий банк [7] визначає цифрову економіку як систему економічних соціальних та культурних відносин, заснованих на використанні інформаційно-комунікаційних технологій. Для ОЕСР [8] цифрова економіка – це ринок товарів і послуг, організований за допомогою цифрових технологій з використанням системи електронної комерції.

Глобальна інформаційна мережа перетворюється у інструмент економічного розвитку, у разі правильного її використання розкриваються нові людські можливості в науці, бізнесі, управлінні та розширенні соціальних зв'язків. Проаналізуємо діджиталізацію компаній, розглянувши топ-10 найдорожчих компанії світу у 2020 році (табл.2)

Компанії США та Китаю надають перевагу цифровому бізнесу, який приносить їм досить непогані прибутки: 9 світових найбагатших компаній 90% доходу отримують завдяки діджиталізації бізнес-процесів.

Українські компанії у світовий список найдорожчих не входять. Охарактеризуємо ситуацію на українському ринку, розглянувши вартість оцифрованих та нецифрованих вітчизняних брендів (табл. 3).

Як бачимо, Rozetka та ПриватБанк входять до першої десятки, продукти харчування та напої ма-

Таблиця 2

Топ-10 найдорожчих компанії світу у 2020 році

Рейтинг	Компанія	Країна	Сфера діяльності	Ринкова капіталізація, млрд дол.	Відносне відхилення від 2019 року, %
1	2	3	4	5	
1	Saudi Aramco	Саудівська Аравія	Переробка нафти та газу	1685	Н/д
2	Microsoft	США	Розробка програмного забезпечення	1359	+33,41
3	Apple inc.	США	Електроніка інформаційні технології	1286	+30,33
4	Amazon Inc	США	Роздрібна торгівля	1233	+29
5	Alphabet Inc. (Google)	США	Інтернет	919	+11
6	Facebook	США	Інтернет	584	+18,49
7	Alibaba Group	Китай	Інтернет	545	+13,4
8	Tencent	Китай	Конгломерат. Інтернет	510	+14,12
9	Berkshire Hathaway Inc.	США.	Страховання, Фінанси	455	-8,57
10	Johnson & Johnson	США	Фармацевтична промисловість	395	+5,82

Джерело: складено автором за даними FXSSI [9]

Вартість вітчизняних брендів України у 2019 році

Місце в рейтингу	Бренд	Сфера діяльності	Вартість, млн дол.	Відхилення від попереднього року, %
1	2	3	4	5
1	Моршинська	Напої	550	+3,2
2	Нова пошта	Логістика	310	+8,8
3	Rozetka	Електронна комерція	302	+23,8
4	ПриватБанк	Фінансові послуги	299	+26,2
5	Roshen	Кондитерська промисловість	276	+34
6	Sandora	Напої	252	+9
7	Хортиця	Алкольні напої	215	-6,1
8	Наша ряба	Продукти харчування	189	+22,7
9	АТБ	Рітейл	168	+7
10	Хлібний дар	Алкольні напої	159	+8,9
12	Grammarly (новий)	ІТ-послуги	150	Н.д.
13	Київстар	Телеком	141	-9
19	Lifecell	Телеком	100	-4,6
29	Citrus	Електронна комерція	65	-11
36	Фокстрот	Електронна комерція	48	-6,9
38	Алло	Електронна комерція	41	-11,3
51	Petcube (новий)	Електроніка та обладнання	25	Н.д.
55	Comfy	Електронна комерція	22	+25,7

Джерело: складено автором за дослідженнями НВ, MPP Consulting [10]

ють більший попит для населення. На нашу думку, це пов'язано з високим рівнем бідності в країні та низькими доходами, соціальною нерівністю. За даними Brand Finance, у 2019 році найдорожчим світовим брендом є інтернет-рітейлер Amazon, вартість якого за рік збільшилася на 24,6% до 187,9 млрд дол. США. На другому місці – Apple (153,6 млрд дол. США), Google займає третє місце – 142,76 млрд дол. США [11]. Отже, український ринок значно поступається діджиталізованому світовому ринку США та Китаю. Найслабшими ланками, згідно з даними рейтингів Глобальної цифрової конкурентоспроможності 2017–2019 рр. [12–13] є захист прав на інтелектуальну власність (61 місце), банки та фінансові сервіси (59 місце), високі інвестиційні ризики (62 місце), кібербезпека (60 місце). Сильними сторонами є запуск бізнесу (13 місце), швидкість інтернет-підключень (у 2018 році – 64,9% інтернет-користувачів на 100 жителів), е-демократія (інтернет-торгівля, володіння планшетом) та якість навчання.

Згідно з Глобальним рейтингом цифрової конкурентоспроможності, можна підсумувати, що застаріла нормативно-правова база, недостатнє фінансування технологічного розвитку, слабка капіталізація фондового ринку та повільний розвиток венчурних підприємств гальмує оцифрування в Україні. І як наслідок, маємо слабку цифрову конкурентоспроможність вітчизняних компаній на міжнародному ринку через низьку якість послуг, відсутність механізму захисту прав споживачів, непрозору комерціалізацію (встановлення високих тарифів).

У 2019 році було створено Міністерство цифрової трансформації України (Мінцифри), яке є головним ор-

ганом у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізацію державної політики: у сферах цифровізації, цифрового розвитку, цифрової економіки, цифрових інновацій, електронного урядування та електронної демократії, розвитку інформаційного суспільства [1].

Згідно з Концепцією розвитку системи електронних послуг в Україні, на 2019–2020 роки передбачено [2]:

- 1) підвищення якості надання адміністративних послуг;
- 2) досягнення якісно нового рівня управління державою (результативності, ефективності, прозорості, доступності та підзвітності);
- 3) досягнення мобільності та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання у сучасних економічних умовах;
- 4) зменшення ризиків корупції під час надання адміністративних послуг;
- 5) покращення інвестиційної привабливості, ділового клімату та конкурентоспроможності держави;
- 6) стимулювання розвитку інформаційного суспільства в Україні.

Розглянемо прогнозований сценарій зростання ВВП регіону Євразійським економічним співтовариством (САЕС) за рахунок цифровізації до 2025 р. (табл. 4).

Використання інформаційно-комунікаційних засобів, згідно з табл. 4, стимулює економічне зростання, а саме ріст ВВП в країні (від 0,4 до 0,8% на рік). Розглянемо прогнозовані показники цифровізації та їхній вплив на ВВП України за допомогою табл. 5.

Розвиток ринку інформаційно-комунікаційних технологій – це приклад капіталізації знань в економіці. Для України цифровізація економіки – це насамперед

Таблиця 4

Прогнозований сценарій зростання ВВП регіону Євразійським економічним співтовариством (ЄАЕС) за рахунок цифровізації до 2025 р., %

Показники	Сценарій країн: Вірменії, Білорусі, Казахстану, Киргизької Республіки, Росії	Сценарій цифровий порядку ЄАЕС	Різниця
Зростання міжнародної пропускної здатності Інтернету	0,55	0,66	11
Зростання проникнення фіксованого широкосмугового доступу в інтернет	0,8	1,7	0,9
Поширення електронної торгівлі	0,44	0,88	0,44

Джерело: складено автором за дослідженнями ЄАЕС [14]

Таблиця 5

Цифровізація національної економіки

Показник	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Внутрішній ринок (споживання ІКТ), млрд дол.	2,0	2,5	3,0	4,5	6,0	8,0	10,0
Вплив на ВВП, відсоток зростання	+0,5	+1	+2,0	+3,5	+4,5	+6,0	+7,5

Джерело: складено за дослідженнями «Цифрова адженда України», ГС «Хай-Тек Офіс Україна», ГС Digital Transformation Institute [15]

розвиток внутрішнього ринку, а в час, коли інтелектуальна сила, ІТ-спеціалісти виїжджають за кордон, неможливо досягти високої конкурентоспроможності.

Згідно з дослідженням, проведеним за ініціативою Асоціації «IT Ukraine» спільно з Офісом ефективного регулювання (BRDO), українська ІТ-галузь є конкурентоспроможною на міжнародному ринку та сприяє підтримці курсу гривні. У 2017 році комп'ютерні послуги посіли третє місце серед експорту послуг з України, у 2018 році – друге місце. Відповідно до опитування компаній, більшість доходів має іноземне походження (США, Велика Британія, Німеччини, Канади). Такий розвиток супроводжується і збільшенням надходжень до бюджету [16].

Міжнародна мережа компаній Pricewaterhouse Coopers найбільш ґрунтовно аналізують та впроваджують діджитал-технології за допомогою восьми технологій, таких як [17]:

- 3D-друк – це процес створення тривимірного об'єкта шляхом послідовного друку шарів (архітектурні моделі, складне виготовлення та швидке прототипування);

- штучний інтелект (ШІ) – «розумні» технології, (машинне навчання, рекомендація прийняття рішень);

- розширена реальність – це дані або інформація «накладення» на фізичний світ, який використовує цифрову інформацію для візуалізації;

- технологія блокчейн – це розподілена книга, де операції реєструються та підтверджуються без необхідності централізованого управління. Він використовується для спостереження ланцюга поставок, фінансових операцій та цифрової валюти;

- безпілотники – це пристрої, які літають або рухаються без пілота і можуть використовуватися для збору даних або виконувати завдання віддалено;

- інтернет-послуги (електронна комерція) – використовується у відстеженні активів, розумному обліку, управлінні автопарком, прогнозованому обслуговуванні;

- робототехніка – це поєднання техніки та інформатики для створення, проектування та експлуатації механічних пристроїв;

- віртуальна реальність – це моделювання 3D-зображення або складання прототипів та веб-дизайн.

Отже, згідно вищенаведеними даними, охарактеризуємо діджитал-технології як інструмент відтворення інтелектуального капіталу. Цифрові технології трансформують не лише подачу інформації від людини до людини, а й сприйняття реальності.

З метою покращення цифрової конкурентоспроможності, згідно з Концепцією розвитку штучного інтелекту в Україні, розглянемо вектори інноваційно-інтелектуального розвитку [18]:

1. Підвищення якості освіти за рахунок використання онлайн-курсів у освітньому процесі, поширення цифрової грамотності серед школярів, популяризація STEM-освіти, залучення викладачів і студентів до участі в реальних дослідженнях і розробках.

2. Сприяння застосуванню діджитал-технологій у науковій сфері, грантового фінансування наукової діяльності. Розвиток нанотехнологій, робототехніки, біоінформатики та штучного інтелекту.

3. Стимулювання розвитку підприємництва у сфері ШІ, партнерство з венчурними фондами, організації бізнес-заходів за участі українських ІТ-підприємців за кордоном, покращення бізнес-клімату.

4. Розроблення дорожньої карти щодо перекваліфікації людей, робота яких може бути автоматизована в найближчі 5–10 років.

5. Державне замовлення на системи ШІ, ІТ-спеціалістів.

6. Стимулювання державно-приватного партнерства у сфері інноваційних проєктів, а також удосконалення законодавства в цій сфері.

7. Розбудова міжнародного іміджу України як центру підготовки кваліфікованих спеціалістів у сфері ШІ.

8. Впровадження технологій ШІ повинно корелюватись із положеннями Законів України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України», «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах». Оновлення стандартів має бути здійснено з урахуванням стандартів ISO 27001, ISO/IEC 27032.

9. Створення технологій ШІ в оборонно-промисловій та аерокосмічній сферах вимагає створення відповідного законодавства та розроблення державних програм підтримки розвитку технологій ШІ.

Оцифрування є вигідним насамперед для бізнесу та фінансових установ. Але варто зазначити, що корисність інтернет-мережі для державних установ – це можливість прозоро та відкрито надавати інформацію та висвітлювати соціально-економічні проблеми, а також робити соціологічне опитування за допомогою електронної мережі, для освітніх та наукових закладів – це участь у міжнародних онлайн-конференціях, проходження онлайн-стажування за кордоном, не покидаючи країни.

Для досягнення цифрової конкурентоспроможності України рекомендуємо:

1. Утримання талантів (забезпечення гідних умов життя та оплати праці науковці, винахідників, IT-фахівців) в Україні з метою формування та розвитку інтелектуального капіталу, підвищення інноваційності національної економіки.

2. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, діджиталізація населення за допомогою IT-спеціалістів.

3. Вивчення використання діджитал-технологій для бізнес аналітики. Підтримка векторних машин, навчання на основі періодичної нейронної мережі сучасними засобами Data Science tools.

4. Проведення навчальних тренінгів з інформатизації у закладах освіти, органах державного та місцевого самоврядування IT-спеціалістами, їх перекваліфікація.

Таблиця 6

**Онлайн-комунікації до і після карантину
(%, населення віком 26–35 років)**

Засоби комунікації	До карантину	Після карантину
ZOOM	12,5	72,4
Електронна скринька	94,9	57,0
Viber	80,1	47,8
Дзвінки телефоном	74,6	39,7
Facebook (у тому числі Messenger)	64,7	36,8
Telegram	43,8	36,4
Skype	26,5	30,9
WhatsApp	22,1	16,9
Teams (Office 365)	4,8	16,5
Google Hangouts	4,0	16,5
Cisco Webex Meetings	4,4	6,6
LinkedIn	8,5	5,9
Discord	0,7	2,6
Twitter	3,3	2,6
Other	2,2	4,4

Джерело: складено автором за дослідженням МОН [19]

За допомогою соціологічного опитування молодих учених України про умови роботи під час карантинних обмежень у зв'язку з пандемією COVID-19, проведеного за ініціатииви Ради молодих вчених при МОН України аналітичним центром «Українська експертна ліга», проаналізуємо, як змінилися наукові комунікації, зокрема використання діджитал-технологій, у 2020 році (табл. 6).

За даними досліджень було визначено стримувальні фактори наукових комунікацій та інтелектуального розвитку [19]:

- брак коштів на проведення наукових досліджень – 47,1%;
- недостатнє володіння науковцями іноземними мовами – 44,1%;
- психологічна неготовність науковців до нових видів, форм наукових комунікацій – 33,5%;
- нерозвинена мережа особистих зв'язків і каналів спілкування науковців – 30,5%;
- дефіцит ресурсів для видання наукових публікацій – 27,2%;
- відсутність у наукових установах (підрозділах) електронного документообігу, бібліотеки, доступу до електронних баз – 27,2%;
- недостатня популяризація наукових досягнень – 26,1%;
- неготовність науковців до участі в конкурсах за грантову підтримку наукових досліджень – 20,6%;
- брак у наукових установах сучасних технічних засобів для інтернет-комунікацій – 19,5%;
- дефіцит технологій для мобільних наукових комунікацій – 14,0%.

Карантинні обмеження підвищили активність використання інформаційно-комунікаційної мережі, молоді дослідники надають перевагу науковим інтернет-ресурсам: ZOOM, Teams (Office 365), використання соціальної мережі Facebook зменшилось на 27,9%, телефонного зв'язку та електронної пошти – більш ніж на 30%. Для підвищення результативності наукових робіт молодим дослідникам не вистачає живого спілкування (більш ніж 50% опитаних), відсутність доступу до необхідного обладнання (33,6%); відмінення заходів, зустрічей (45,8%); брак фінансових ресурсів (38,4%) та особистої мотивації до роботи (26,2%), обмеженість доступу до наукових джерел (15,5%) [19]. Дослідження свідчать про важливість соціальних контактів, людського капіталу, які сприяють розвитку наукових проектів.

Отже, за даними досліджень Цифрової адженди, рекомендуємо вектори розвитку цифрової трансформації для України [15]:

1. Створення єдиного стандарту для підключення державних установ.
2. Затверджений перелік кіберпослуг провайдерів щодо надання довіреного інтернет-підключення.
4. Правовий захист електронної пошти державних установ та приватних осіб.
5. Створення Національної системи кібербезпеки.
6. Усунення недоліків системи процесу бюрократизації та скорочення строку прийняття управлінських рішень.

7. Розроблення стратегії відкритих державних даних (у межах загальної структури і політики управління даними).

9. Перехід на електронний документообіг. Цифрова ідентифікація населення.

10. Розроблення стандартної цифрової моделі для бізнес-кейсів, обслуговування, сумісних даних.

Згідно з даними проекту ОЕСР «Перехід на цифровий рівень: перетворення для зростання та добробуту» [20], рекомендуємо стратегію довгострокового цифрового регіонального (або місцевого) розвитку для України:

1. Забезпечення 100% доступу до інтернет-мережі віддаленим селам та містам. Побудова SMART-містечок.

2. Діджиталізація бізнесу (цифрова трансформація світогляду та бізнес-технологій, орієнтація на інноваційний розвиток, розробка ІТ-моделей компанії).

3. На наш погляд, створення багатофункціонального інноваційного продукту та його адаптація під потреби споживача має відбуватися поетапно:

1) Аналіз впливу макрофакторів середовища на споживчі потреби.

2) Маркетингові дослідження на всіх етапах життєвого циклу інноваційного продукту.

3) Аналіз наявних науково-технологічних ресурсів та можливостей компанії. Розвиток цифрової логістики. Усунення ризиків, в тому числі й кібератак.

4) Пошук інвесторів (венчурні компанії). Реальне інвестування у інноваційні розробки.

5) Проведення тестування продукції, її адаптації до ринкових потреб за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій (електронне опитування споживачів, надання інтернет-пропозицій).

4. Актуальності, особливо у період карантину, набула трансформація простору (віртуальні подорожі по Україні, відвідування онлайн-виставок).

Важливим для національної економіки є інтелектуалізація економічно активного населення, підвищення його наукового потенціалу та конкурентоспроможності за допомогою оцифрування. Діджитал-технології зменшують тривалість та вартість банківських операцій, ринкових послуг, підвищують цінність людського капіталу. Автоматизація довготривалих одноманітних процесів та прогнозування часових рядів (нейронні мережі, лінійна регресія, моделі ARMA) активно застосовуються за кордоном та зменшують брак у виробництві:

поліпшують якість продукції, знижують собівартість; стимулюють формування та розвиток інтелектуального капіталу. За допомогою використання нейронних зв'язків відкриваються нові можливості для прогнозування змін клімату, фінансової системи, здійснення контролю у сфері державного управління.

У зв'язку з карантинними обмеженнями відбувся перехід до дистанційного навчання, підвищилося застосування інформаційно-комунікаційних мереж, що сприяло діджиталізації населення.

Навчання у освітніх закладах може бути частково переведене на дистанційну основу (користування електронними бібліотеками, наукові онлайн-форуми та конференції), але для розвитку соціального капіталу, який є невід'ємною частиною інтелектуального капіталу, є важливим процес навчання офлайн. Варто зосередити значну увагу на використанні мультимедійних засобів у наукових цілях, використанні ЕОМ з метою аналізу аналітичної інформації та підрахунків.

Висновки. Згідно з дослідженнями, вітчизняні компанії значно поступаються діджиталізованим міжнародним корпораціям. Світові лідери, компанії США та Китаю 90% доходу отримують завдяки цифровізації. Інформаційно-комунікаційні технології показують можливості автоматизації бізнес-процесів та сприяють продукуванню інтелектуального капіталу. Застаріла нормативно-правова база, недостатнє фінансування науково-технологічного розвитку, слабка капіталізація фондового ринку та повільний розвиток венчурних підприємств гальмує процес оцифрування в Україні.

Діяльність Міністерства цифрової трансформації України спрямована на досягнення цифрової конкурентоспроможності національної економіки за допомогою розвитку STEM-освіти, науки, розвитку штучного інтелекту, застосування діджитал-технологій у бізнес аналітиці, проведення тренінгів з навчання нейронної мережі сучасним засобами Data Science tools.

Встановлено що міжнародна мережа корпорацій Pricewaterhouse Coopers найбільш ґрунтовно аналізує та впроваджує діджитал-технології за допомогою 8 технологій: 3D-друку, штучного інтелекту, технології блокчейн, розширеної та віртуальної реальності, безпілотників, електронної комерції.

Важливим для подальшого дослідження є застосування нейронних зв'язків та прогнозування часових рядів у фінансовій системі, торгівлі, на державному рівні управління.

Список літератури:

1. Питання Міністерства цифрової трансформації. *Кабінет Міністрів України* : постанова від 18 вересня 2019 р. № 856. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pitannya-ministerstva-cifrovoyi-t180919> (дата звернення: 28.08.2020).
2. Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції розвитку системи електронних послуг в Україні на 2019–2020 роки. *Кабінет Міністрів України* : розпорядження від 30 січня 2019 р. № 37-р. Київ. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/proalizaciyi-koncepciyi-rozvitku-sistemi-elektronnih-poslug-v-ukrayini-na-20192020-roki> (дата звернення: 28.08.2020).
3. The Boston Consulting Group Embracing Industry 4.0 and Rediscovering Growth. URL: <https://www.bcg.com/capabilities/operations/embracing-industry-4.0-rediscovering-growth> (дата звернення: 28.08.2020).
4. Ляшенко В.І. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку : монографія / В.І. Ляшенко, О.С. Вишневський; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2018. 252 с.

5. G20 Програма по розвитку і співпраці в сфері цифрової економіки (Ітоговий документ – 2016). URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/workgroup/materials/Pages/%D0%A6%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%20%D0%BF%D0%BE%D0%B> (дата звернення: 28.08.2020).
6. Декларація Міністрів по цифровій економіці. Конференція G20 на рівні Міністрів по цифровій економіці. Дюссельдорф, 6-7 квітня 2017. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/workgroup/materials/Pages/%D0%A6%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0.pdf> (дата звернення: 28.08.2020).
7. Развитие цифровой экономики. *Всемирный банк 2016*. URL: https://www.hse.ru/data/2019/04/12/1178004671/2%20%D0%A6%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0.pdf (дата звернення: 28.08.2020).
8. OECD (2015). *Digital Economy Outlook*. Paris. URL: <https://doi.org/10.1787/9789264232440-en> (дата звернення: 28.08.2020).
9. Most Valuable Companies in the World – 2020 *FXSSI*. URL: <https://fxssi.com/top-10-most-valuable-companies-in-the-world> (accessed 28.08.2020).
10. НВ, МРР Consulting (2019). UkrBrend. URL: http://www.mppconsulting.com.ua/brand_valuation.html (дата звернення: 28.08.2020).
11. TOP 50 Global brands 2020 ranking. *Brand Finance*. Available at: <https://brandirectory.com/rankings/global/table> (дата звернення: 28.08.2020).
12. The World Bank Findex Database 2017. URL: <https://globalindex.worldbank.org/> (дата звернення: 28.08.2020).
13. IMD World Competitiveness yearbook 2019 URL: https://www.nesdc.go.th/article_attach/article_file_20191114160558.pdf (дата звернення: 28.08.2020).
14. Цифровая повестка евразийского экономического союза до 2025 года: перспективы и рекомендации. *Група всемирного банку*. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/SiteAssets/%D0%9E%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%20%D0%92%D0%91.pdf> (дата звернення: 28.08.2020).
15. Кубів С., Мініч О., Бірюков А. Цифрова адженда України – 2020. ХайТек Офіс Україна. URL: <https://uccu.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> (дата звернення: 28.08.2020).
16. Розвиток української ІТ-індустрії Аналітичний звіт / О. Шелест, Я. Кутувий, І. Самоходський; за редакцією О. Кубракова. URL: https://ko.com.ua/files/u125/Ukrainian_IT_Industry_Report_UKR.pdf (дата звернення: 28.08.2020).
17. Boston Consulting Group 2018. URL: https://image-src.bcg.com/Images/BCG-Most-Innovative-Companies-2020-Jun-2020-R-4_tcm9-251007.pdf (дата звернення: 28.08.2020).
18. Про схвалення Концепції розвитку штучного інтелекту в Україні. *Кабінет Міністрів України*. URL: <https://thedigital.gov.ua/regulations/povidomlennya-pro-provedennya-publichnogo-gromadskogo-obgovorennya-proyektu-rozporядzhennya-kabinetu-ministriv-ukrayini-pro-shvalennya-konceptsiyi-rozvitku-shtuchnogo-intelektu-v-ukrayini> (дата звернення: 28.08.2020).
19. Наукові комунікації молодих вчених під час карантину *Міністерство освіти і науки України*. 2020 р. URL: <http://ysc.in.ua/wp-content/uploads/2020/08/komunikatsii-molodikh-vchenikh-pid-chas-karantinu.pdf> (дата звернення: 28.08.2020).
20. OECD (2019). Vectors of Digital Transformation. *Digital Economy Papers № 273*. 2019. 38 p.

References:

1. Cabinet of Ministers of Ukraine (2019) Pytannja Ministerstva cyfrovoji transformaciji [Issues of the Ministry of Digital Transformation]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pitannya-ministerstva-cifrovoyi-t180919> (accessed 28.08.2020).
2. Cabinet of Ministers of Ukraine (2019) Pro zatverdzhennja planu zakhodiv shhodo realizaciji Konceptiji rozvytku systemy elektronnykh poslugh v Ukrajinі [On approval of the action plan for the implementation of the Concept for the development of the electronic services system in Ukraine]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/npas/proalizaciyi-konceptsiyi-rozvitku-sistemi-elektronnih-poslug-v-ukrayini-na-20192020-roki> (accessed 28.08.2020).
3. The Boston Consulting Group (2015) Industry 4.0: The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries. Available at: https://www.bcg.com/publications/2015/engineered_products_project_business_industry_4_future_productivity_growth_manufacturing_industries (accessed 28.08.2020).
4. Lyashenko V.I., Vyshnevsky O.S. (2018) Cyfrova modernizacija ekonomiky Ukrajinі jak mozhlyvistj proryvnogho rozvytku [Digital modernization of Ukraine's economy as an opportunity for breakthrough development]: Monograph. NAS of Ukraine, Inst. Of Industrial Economics. Kyiv, 252 p.
5. G20 (2016) Programma po razvitiyu i sotrudnichestvu v sfere tsifrovoy ekonomiki [Program for development and cooperation in the field of digital economy]. Available at: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/workgroup/materials/Pages/%D0%A6%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%20%D0%BF%D0%BE%D0%B> (accessed 28.08.2020).
6. G20 (2017) Deklaratsiya Ministrov po tsifrovoy ekonomike [Declaration of Ministers on the Digital Economy]. Available at: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/workgroup/materials/Pages/%D0%A6%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0.pdf (accessed 28.08.2020).
7. The World Bank (2016) Razvitie tsifrovoy ekonomiki [Development of the digital economy]. Available at: https://www.hse.ru/data/2019/04/12/1178004671/2%20%D0%A6%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0.pdf (accessed 28.08.2020).

8. OECD (2015) Digital Economy Outlook, Paris. Available at: <https://doi.org/10.1787/9789264232440-en> (accessed 28.08.2020).
9. Most Valuable Companies in the World – 2020 *FXSSI*. Available at: <https://fxssi.com/top-10-most-valuable-companies-in-the-world> (accessed 28.08.2020).
10. HB, MPP Consulting (2019) UkrBrend. Available at: http://www.mppconsulting.com.ua/brand_valuation.html (accessed 28.08.2020).
11. TOP 50 Global brands 2020 ranking *Brand Finance*. Available at: <https://brandirectory.com/rankings/global/table> (accessed 28.08.2020).
12. The World Bank Findex Database 2017. Available at: <https://globalfindex.worldbank.org/> (accessed 28.08.2020).
13. IMD World Competitiveness yearbook 2019. Available at: https://www.nesdc.go.th/article_attach/article_file_20191114160558.pdf (accessed 28.08.2020).
14. World Bank Group. Tsifrovaya povestka evraziyskogo ekonomicheskogo soyuza do 2025 goda: perspektivy i rekomendatsii [Digital Agenda of the Eurasian Economic Union until 2025: Prospects and Recommendations]. Available at: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/SiteAssets/%D0%9E%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%20%D0%92%D0%91.pdf> (accessed 28.08.2020).
15. Kubiv S., Minich O., Biryukov A. (2016) Cyfrova adzhenda Ukrainy – 2020 [Digital Agenda of Ukraine – 2020]. HighTech Office Ukraine. Available at: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> (accessed 28.08.2020).
16. O. Shelest, J. Kutovy, I. Samokhodsky, O. Kubrakov. Rozvytok ukrajinsjkoji IT-industriji [Development of the Ukrainian IT industry]. Analytical report. Available at: https://ko.com.ua/files/u125/Ukrainian_IT_Industry_Report_UKR.pdf (accessed 28.08.2020).
17. The Most Innovative Companies 2020. *Boston Consulting Group*. Available at: https://image-src.bcg.com/Images/BCG-Most-Innovative-Companies-2020-Jun-2020-R-4_tcm9-251007.pdf (accessed 28.08.2020).
18. Cabinet of Ministers of Ukraine (2020). Pro skhvalennja Konceptiji rozvytku shtuchnogho intelektu v Ukraini [On approval of the Concept of development of artificial intelligence in Ukraine]. Available at: <https://thedigital.gov.ua/regulations/povidomlennya-pro-provedennya-publichnogo-gromadskogo-obgovorennya-proyektu-rozporyadzhennya-kabinetu-ministriv-ukrainy-pro-shvalennya-konceptiyi-rozvitku-shtuchnogho-intelektu-v-ukraini> (accessed 28.08.2020).
19. Ministry of Education and Science of Ukraine (2020). Naukovi komunikaciji molodykh vchenykh pid chas karantynu [Scientific communications of young scientists during quarantine]. Available at: <http://ysc.in.ua/wp-content/uploads/2020/08/komunikatsii-molodikh-vchenikh-pid-chas-karantynu.pdf> (accessed 28.08.2020).
20. OECD (2019) Vectors of Digital Transformation. *Digital Economy Papers № 273*. 2019. 38 p.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-7>
УДК 338.51

Скрипник О.В.

аспірантка,

Київський національний університет будівництва і архітектури

Skrypnyk Olga

Kyiv National University of Construction and Architecture

ЧИННИКИ ЗМІНИ ЦІН НА БУДІВЕЛЬНІ МАТЕРІАЛИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОСТІ

FACTORS OF CHANGE IN PRICES FOR BUILDING MATERIALS AND DIRECTIONS OF THEIR STATE REGULATION IN THE CONDITIONS OF CYCLICITY

У статті визначені фактори та межі циклічної зміни цін на будівельні матеріали та вироби. Проаналізовано вплив мікроекономічних, макроекономічних та галузевих показників на рентабельність підприємств будіндустрії. Обґрунтовано доцільність та визначено підходи до державного регулювання ціноутворення на продукцію підприємств будіндустрії; визначено циклічну зміну факторів ціноутворення на продукцію вказаних підприємств. Надана характеристика впливу галузевих об'єднань виробників будматеріалів на формування ціни на продукцію задля досягнення комерційних цілей. Доведено, що процеси ціноутворення на будівельні матеріали та вироби вітчизняного виробництва в Україні потребують цілеспрямованого державного регулювання, яке повинне сприяти підвищенню доступності і конкурентоспроможності вітчизняних будівельних матеріалів на внутрішньому ринку, що сприятиме розвитку будівельної галузі як однієї із ключових у структурі національного ВВП.

Ключові слова: ціноутворення на ринку будіндустрії, державне регулювання ціноутворення, економічні цикли, будівельні матеріали та вироби, фактори ціноутворення, фази економічного циклу.

В статье определены факторы и пределы циклического изменения цен на строительные материалы и изделия. Проанализировано влияние микроэкономических, макроэкономических и отраслевых показателей на рентабельность предприятий стройиндустрии. Обоснована целесообразность и определены подходы к государственному регулированию ценообразования на продукцию предприятий стройиндустрии; определено циклическое изменение факторов ценообразования на продукцию указанных предприятий. Дана характеристика влияния отраслевых объединений производителей стройматериалов на формирование цены на продукцию для достижения коммерческих целей. Доказано, что процессы ценообразования на строительные материалы и изделия отечественного производства в Украине нуждаются в целенаправленном государственном регулировании, которое должно способствовать повышению доступности и конкурентоспособности отечественных строительных материалов на внутреннем рынке, что будет способствовать развитию строительной отрасли как одной из ключевых в структуре национального ВВП.

Ключевые слова: ценообразование на рынке стройиндустрии, государственное регулирование ценообразования, экономические циклы, строительные материалы и изделия, факторы ценообразования, фазы экономического цикла.

The construction industry is quite material-intensive, so the key factor in shaping the price of real estate is the cost of construction, which directly depends on the prices of construction materials and products. That is why the state should promote the development of construction industry, using methods of direct and indirect influence. Such support is needed not only in the phase of recession and depression, but in all phases of the economic cycle, which was proved in the article. The article defines the factors and limits of cyclical changes in prices for construction materials and products. The influence of microeconomic, macroeconomic and sectoral indicators on the profitability of construction enterprises is analyzed. The expediency and approaches to the state regulation of pricing of products of construction industry enterprises are substantiated; the cyclic change of factors of the pricing on production of the specified enterprises is defined. It is proved that the processes of pricing of construction materials and products of domestic production in Ukraine require targeted government regulation, which should increase the availability and competitiveness of domestic construction materials in the domestic market – and as a consequence – reduce construction costs. It is substantiated that, influencing pricing, the state should minimize the negative impact of cyclical fluctuations in economic processes, as well as redistribute financial resources between industries and enterprises, maintaining their profitability and financial stability. This will create new jobs, provide export earnings, reduce construction costs in general and increase housing affordability. The dependence of pricing strategies on the type of market structure, which presents a specific type of construction products (oligopoly, monopoly, pure competition market) is proved. Pricing processes for construction materials and products directly affect not only the number of jobs and wages in the construction industry, tax revenues from relevant enterprises, but also the development of the construction industry in Ukraine as a whole, which plays an important role in the structure of national GDP.

Key words: pricing in the construction industry market, state regulation of pricing, economic cycles, building materials and products, pricing factors, phases of the economic cycle.

Постановка проблеми. Ціноутворення на будівельні матеріали та вироби має значний вплив на економічні процеси на мікроекономічному, галузевому та макроекономічному рівнях. Так, на рівні підприємства ціна на продукцію, яку воно виробляє, разом із її собівартістю та обсягами виробництва є ключовими факторами його рентабельності та фінансової стійкості в конкретних економічних умовах. На галузевому рівні ціноутворення визначає попит на продукцію цієї галузі, її конкурентоспроможність щодо товарів-замінників. Будівництво України характеризується утворенням галузевих об'єднань виробників, які, будучи конкурентами між собою, мають спільний інтерес – збільшення попиту на будівельну продукцію, а також встановлення на ринку оптимальної ціни на неї, що дасть змогу учасникам ринку будівельних матеріалів та виробів максимізувати свої прибутки в конкретних економічних умовах. Також галузеві об'єднання фірм-виробників можуть приймати узгоджені рішення щодо коригування обсягів виготовлення будівельних матеріалів і виробів і таким чином регулювати попит, узгоджувати між собою цінову політику для досягнення своїх комерційних цілей.

На макроекономічному рівні процеси ціноутворення на будівельні матеріали та вироби безпосередньо впливають на рентабельність підприємств, розвиток виробничих потужностей, збільшення ринків збуту відповідної продукції. Як наслідок, зростає кількість

робочих місць та рівень заробітної плати в будівництві, збільшуються податкові надходження до національного бюджету, розвивається будівельна галузь. Це пов'язано із тим, що будівельні роботи є досить матеріаломісткими. Нині в Україні розвиток будівельної галузі відбувається надзвичайно повільно, і в результаті у структурі ВВП України її частка все ще надто низька (у 2019 – 2,8%; тоді як у Туреччині – 9,7%, у Словаччині – 7,9%, Польщі – 7,7%, Білорусі – 6,3% [2]). Тому, на нашу думку, процеси ціноутворення на будівельні матеріали та вироби вітчизняного виробництва потребують цілеспрямованого державного регулювання, яке повинне сприяти підвищенню доступності і конкурентоспроможності їхньої продукції на внутрішньому ринку. При цьому обов'язково необхідно враховувати циклічність розвитку економічних процесів, яка впливає як на собівартість продукції, так і на попит на неї на ринку будівництва.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Питання ціноутворення у будівництві на мікроекономічному рівні були досліджені у працях безлічі вітчизняних та іноземних фахівців (зокрема С.П. Стеценка [3], К.В. Измайлової [4; 12], О.Ю. Беленкової [5; 6; 12] та інших). Проте процеси ціноутворення на будівельні матеріали та вироби та їх вплив на ціноутворення на будівельні роботи тривалий час залишаються поза увагою вітчизняних учених. Державному регулюванню будівництва присвячені праці К.В. Смірної [10];

дослідження І.Л. Федуна [14], А.А. Моголівця [12], А.Л. Скрипника [13]. У вказаних статтях розглядається державне регулювання будівництва в умовах економічної циклічності, однак недостатньо висвітлене питання державного регулювання ціноутворення галузі будівельних матеріалів.

Аналіз наявних досліджень та публікацій показав, що недостатньо розглянуте питання ціноутворення саме на будівельні матеріали та вироби як циклічного процесу, що являє собою цикли підвищення та зниження цін на них, пов'язані із циклами розвитку підприємства, галузі та національної економіки.

Мета дослідження. Метою дослідження є визначення факторів та меж циклічної зміни цін на будівельні матеріали та вироби, що дасть змогу підприємствам будівельної галузі ухвалювати обґрунтовані та зважені рішення у сфері цінової політики, а державним органам та галузевим об'єднанням не тільки моніторити цінову політику в цій галузі, але й регулювати її з погляду макроекономічної та галузевої ефективності.

Виклад основного матеріалу. Ціноутворення – це процес обґрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня, співвідношення та структури. Ціноутворення в будівництві можна сформулювати як «механізм утворення вартості послуг і матеріалів на будівельному ринку» [9, с. 238]. Процес ціноутворення завжди тісно пов'язаний із поточними ринковими цілями підприємства, оскільки ціна товару (послуги, роботи) разом із якістю належить до ключових факторів його конкурентоспроможності. В окремих випадках ціноутворення може бути спрямоване на максимізацію прибутку із кожної одиниці товару («стратегія зняття вершків») або на максимізацію обсягів реалізації товару (стратегія виживання фірми або стратегія глибокого проникнення на ринок), однак здебільшого метою ціноутворення буде встановлення такої ціни товару, яка дозволить реалізувати продукцію в обсязі, що відповідає виробничій потужності фірми (за умови, що така ціна не нижча від собівартості та забезпечує фірмі отримання нормального прибутку).

Що стосується державного регулювання ціноутворення, то, впливаючи на ціни, держава намагається зменшити циклічні коливання процесів виробництва та реалізації, а також перерозподілити фінансові ресурси між галузями та підприємствами. Загалом такий вплив має стимулюючий або антикризовий характер [7, с. 128]. Найбільше державне регулювання ціноутворення розповсюджено в сільському господарстві, де за його допомогою забезпечується конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції на зовнішньому ринку та її доступність для населення на внутрішньому ринку. Проте будівельна галузь також потребує державної підтримки, запровадження якої дозволить створити нові робочі місця, забезпечити експортні надходження, знизити собівартість будівництва взагалі та підвищити доступність житла. При цьому, на нашу думку, з метою економії державних фінансових ресурсів та максимально ефективного функціонування ринкових

економічних механізмів державне регулювання ціноутворення має бути не тотальним і перманентним, а являти собою окремі точкові впливи на галузь будівельної галузі за необхідності. При цьому очевидно, що виникнення такої необхідності безпосередньо пов'язано із зміною фаз економічного циклу.

Загалом у будь-якій галузі в процесі ціноутворення може виникнути 4 ситуації:

1. Ринок надлишковий – пропозиція перевищує попит.

При цьому для реалізації своєї продукції фірмі доведеться знижувати ціну, однак лише до певної межі – не нижче тієї ціни, яка забезпечує належну фінансову стійкість, тому частина виробничих потужностей залишається незадіяною. У разі, якщо встановлена ціна є вищою, ніж середньоринкова, фірма має реалізувати маркетингові заходи, щоб реалізувати свою продукцію за такої ціни.

2. Ринок збалансований (сукупний попит приблизно відповідає пропозиції).

У цьому разі фірма встановлює ціну на рівні середньоринкової ціни, і якщо ця ціна не забезпечує реалізацію всього обсягу виробленої продукції, дещо знижує її.

3. Ринок дефіцитний (попит перевищує пропозицію).

У цьому разі ціна встановлюється на рівні середньоринкової ціни, яка забезпечує фірмі не тільки реалізацію усього обсягу виробленої продукції, але й отримання економічного прибутку. Цей економічний прибуток може стати основою формування резервів, що можуть бути використані для підтримання фінансової стійкості підприємства будівельної галузі на надлишковому ринку.

Що стосується можливостей зміни цін підприємствами, то вони, як відомо, залежать від типу структури цього ринку. Так, якщо на ринку чистої конкуренції фірма вимушена приймати ринкову ціну, то на інших ринках (монополістичної конкуренції, олігополії, монополії) вона має можливість проводити більш гнучку цінову політику, хоча і в певних межах. Що стосується ринків будівельних матеріалів та виробів, то зазвичай вони являють собою олігополію, яка, за даними наших досліджень, може бути близькою до монополії на окремих територіальних ринках, якщо витрати на транспортування продукції в інші регіони призводять до її подорожчання на 5 і більше відсотків.

Далі розглянемо, як впливає на ціноутворення будівельних матеріалів та виробів економічна циклічність. Вказані закономірності наведені у таблиці 1.

Слід зазначити, що виробничі потужності підприємства також не є сталою величиною і може коливатись у доволі значних межах за рахунок як розширення виробничої бази та інтенсифікації виробництва з метою її збільшення, так і консервації частини виробничих ліній, вивільнення виробничого персоналу, переходу на неповний робочий день чи тиждень з метою її зменшення. Вказані дії безпосередньо впливатимуть на цінову політику, оскільки чим більше виробничі потужності за інших рівних умов, тим більші обсяги

Таблиця 1

Залежність факторів ціноутворення на будівельні матеріали та виробу від фаз економічного циклу

Фаза економічного циклу	Динаміка попиту	Стан ринку збуту	Складники собівартості			
			Зарплата + податки із та на зарплату	Сировина	Енергія	Накладні витрати на одиницю продукції
Пожвавлення	Зростає	Збалансований, а потім дефіцитний	Зростає	Зростає	Зростає	Знижуються
Піднесення	Стабілізується	Збалансований	Зростає	Зростає	Зростає	Стабілізуються
Рецесія	Спадає	Надлишковий	Знижуються	Знижується	Знижується	Зростають
Депресія	Стабілізується	Надлишковий	Стабілізується	Стабілізується	Стабілізується	Стабілізуються

виробництва і, відповідно, тим меншу ціну необхідно встановлювати на продукцію, щоб реалізувати її у повному обсязі (і навпаки). «На сучасному етапі розвитку економіки спостерігаються деякі особливості розгортання економічних циклів, основними з яких можна назвати такі:

- фази спаду (кризи) все важче коригуються антикризовою політикою держав;
- з'явилося явище стагфляції, за якого у фазі спаду рівень цін зростає за зниження обсягу виробництва;
- синхронізація фаз спаду та загострення кризових явищ у різних країнах в результаті глобалізаційних процесів в економіці» [8].

На фазі пожвавлення ціни зростають завдяки наявності значного незадоволеного попиту (переважно – відкладеного попиту, сформованого ще до економічної кризи). Прибутки підприємств галузі найчастіше зростають як за рахунок збільшення обсягів виробництва, так і за рахунок більш швидкого зростання ціни на продукцію порівняно із собівартістю виробництва (що приводить до збільшення рентабельності). Фінансова стійкість підприємств будіндустрії зазвичай також різко зростає, оскільки вони не потребують кредитних ресурсів для свого поточного функціонування (хоча інколи вимушені віддавати кредити, використані для створення та розширення виробництва).

На фазі піднесення ціни продовжують зростати з двох причин.

По-перше, ціни продовжують зростати відповідно до зростання собівартості, а по-друге, під впливом зростання доходів потенційних покупців (тобто діє еластичність попиту за доходами). При цьому обсяги реалізації стабілізуються, а рентабельність вже не зростає та навіть може дещо знизитись, якщо собівартість продукції зростатиме швидше, ніж її ціна. Проте фінансова стійкість підприємств будіндустрії залишається на максимальному рівні.

Під час рецесії підприємство вимушене знижувати ціни на свою продукцію. Це пов'язано із тим, що, хоча на будівельні матеріали та виробу попит на цій фазі є нееластичним за ціною, однак він є еластичним за доходами, і в умовах падіння доходів усіх економічних суб'єктів на певну величину він пропорційно знижується, що змушує підприємства будіндустрії знижувати ціну, щоб зберегти попит. Також обов'язковість

зниження цін зумовлена їх зниженням конкурентами та виробниками товарів-замінників.

Фінансова стійкість підприємств будіндустрії на цьому етапі зазвичай падає, оскільки зменшення масштабів виробництва відбувається повільніше, ніж падіння попиту, тобто відбувається різке зростання накладних витрат на одиницю продукції, що в умовах зниження цін на неї зазвичай призводить до збитків. Ці збитки можуть бути компенсовані за рахунок раніше накопичених резервів або стабілізаційних кредитів.

На фазі депресії підприємствам уже вдається знайти нову рівновагу. Ціни впали, але впала і собівартість. Накладні витрати на одиницю продукції також більше не зростають, оскільки масштаби виробництва вже зменшилися. Водночас в умовах мінімального попиту у підприємств будіндустрії є проблеми із реалізацією продукції, які можна частково вирішити кредитуванням покупців. Фінансовий стан підприємства будіндустрії на цій фазі економічного циклу визначається двома факторами: яку частину виробленої продукції підприємству вдається реалізувати на ринку та чи залишилися у нього фінансові резерви, сформовані на фазі піднесення. «У період кризи існує відставання темпів реалізації продукції від темпів її виробництва, що спостерігається сьогодні в Україні. Зменшуються інвестиції в товарні запаси, що ще більше скорочує збут. Зменшуються також і доходи суб'єктів господарської діяльності, падають обсяги прибутку. Все це зумовлює зниження ліквідності підприємств, їхньої платоспроможності та формує передумови для масових банкрутств [1]».

Зіставивши вказану концепцію з концепцією ціноутворення на дефіцитних надлишкових та збалансованих ринках, ми отримуємо такі стратегії зміни цін на будівельні матеріали та виробу, а також зміни виробничої потужності підприємств будіндустрії та використання прибутків для кожної фази економічного циклу (табл. 2).

Для практичної реалізації вказаних підходів є необхідність розроблення математичних моделей, на основі яких можна визначати розміри підвищення чи зниження цін за зміни фаз економічного циклу, використовуючи як основу для цього дані щодо зміни собівартості, обсягів виробництва та фінансового стану підприємства будіндустрії. Вказані моделі можуть також бути використані для прогнозування цінової динаміки на ринку будівельних матеріалів та виробів, а також для

Стратегічні орієнтири економічної поведінки підприємств будіндустрії за зміни фаз економічного циклу

Фаза економічного циклу	Напрямок зміни виробничої потужності та обсягів виробництва використання прибутків	Стратегія зміни цін	Напрямок використання прибутку
Пожвавлення	Збільшення виробничої потужності (та, відповідно, обсягів виробництва)	Підвищення цін такими темпами, щоб втрати валового прибутку від зростання собівартості продукції компенсувались прибутком від реалізації додаткових одиниць продукції	Реінвестування прибутків для збільшення виробничої потужності та обсягів виробництва
Піднесення	Збереження виробничої потужності та обсягів виробництва на максимальному рівні.	Збереження цін на максимальному рівні.	Використання прибутків для формування резервів, призначених для компенсації збитків під час рецесії та депресії
Рецесія	Зниження виробничої потужності та обсягів виробництва.	Зниження цін не вищими темпами, ніж падіння собівартості	Використання накопичених на стадії піднесення резервів для компенсації збитків. У випадку відсутності фінансових резервів необхідна державна підтримка.
Депресія	Збереження виробничої потужності та обсягів виробництва на мінімальному рівні.	Збереження цін на мінімальному рівні	Використання накопичених прибутків для кредитування покупців. У разі відсутності фінансових резервів необхідна державна підтримка.

регулювання ціноутворення на продукцію підприємств будіндустрії економічними методами – наприклад, за допомогою надання податкових пільг, субсидій, пільгових кредитів тощо, за допомогою яких можна бути досягнути цілей, вказаних у табл. 2.

Висновки. Розвиток будівництва безпосередньо пов'язаний із розвитком будіндустрії, забезпеченням відставання темпів зростання цін на будівельні матеріали та виробу вітчизняного виробництва від темпів інфляції в країні. З цієї метою доцільне запровадження в Україні державного регулювання ціноутворення на будівельні матеріали та виробу, яке повинно враховувати

галузеві та макроекономічні аспекти функціонування відповідних підприємств, у тому числі економічну циклічність, і являти собою державну підтримку вітчизняних підприємств будіндустрії у вигляді надання податкових пільг, субсидій, пільгових кредитів тощо.

Для практичної реалізації вказаних підходів є необхідність розроблення математичних моделей, на основі яких можна визначати розміри підвищення чи зниження цін за зміни фаз економічного циклу, використовуючи як основу для цього дані щодо зміни собівартості, обсягів виробництва та фінансового стану підприємства будіндустрії, що може стати метою подальших досліджень.

Список літератури:

1. Бабшинська А.О. Аналіз фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах. *Матеріали сімнадцятої Всеукраїнської інтернет-конференції «Наукове мислення»*. URL: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/47-simnadtsyata-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/363-analiz-finansovoji-stijkosti-pidprijemstva-v-suchasnikh-umovakh> (дата звернення: 20.09.2020).
2. Обсяги будівництва та виробництва будівельних матеріалів в Україні: реальна ситуація. *Аналітична довідка щодо розвитку будівельної галузі та галузі виробництва будівельних матеріалів Всеукраїнської спілки виробників будматеріалів*. URL: <http://budport.com.ua/news/15423-obsyagi-budivnictva-ta-virobnictva-budivelnih-materialiv-v-ukrajini-realna-situacija> (дата звернення: 15.09.2020).
3. Стеценко С.П. Вплив сезонних коливань на вартісні параметри будівельного виробництва / О.Ю. Беленкова, С.П. Стеценко, О.В. Литвиненко. *Управління розвитком складних систем*. 2017. Вип. 32. С.179–185.
4. Измайлова К.В. Урахування класу енергоефективності житлової будівлі у параметричному ціноутворенні. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2019. № 42. С. 19–25.
5. Беленкова О.Ю. Цифрова трансформація будівництва: механізм взаємодії бізнесу, науки, держави. *Будівельне виробництво*. 2019. № 66. С. 30–36.
6. Nikolaiev V.P., Hryhorovskiy P.Ye., Khyzhniak V.O., Ryzhakova G.M., Bielienskova O.Yu., Molodid O.S. Technical and economic aspects of real estate properties : collective monograph. Lviv-Toruń : Liha-Pres, 2019. 124 p.
7. Козарчук І.А. Державне регулювання цін у сфері будівництва нерухомості. *Автомобільні дороги і дорожнє будівництво*. 2017. Вип. 99. С. 126–139.
8. Ралле Н.В. Вплив економічних циклів на формування засад когнітивного управління розвитком національного господарства. *Ефективна економіка*. 2015. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4169> (дата звернення: 20.08.2020).

9. Сичова О.Є. Формування цінової політики на продукцію підприємств будівельної галузі. *Економічний простір*. 2013. № 75. С. 230–239.

10. Смірнова К.В. Економічний цикл та його сутність. *Економіка*. 2016. № 2. С. 199–203.

11. Калініченко Л.Л., Сидорова Ю.Р. Аналіз тенденцій розвитку будівельної галузі та будівельної продукції України. *Молодий вчений*. 2017 № 4.4 (44.4). С. 64–67.

12. Ізмайлова К.В., Беленкова О.Ю., Моголівець А.А. Сутність економічних циклів та їх вплив на фінансову стійкість будівництва. *Наукові праці НДФІ*. 2019. № 2. С. 138–150. URL: <https://doi.org/10.33763/npdfi2019.02.139> (дата звернення: 22.09.2020).

13. Моголівець А.А., Скрипник А.Л. Методичні підходи до формування механізму державного регулювання будівництва в умовах економічної циклічності. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 5. С. 14–33.

14. Федун І.Л. Державне регулювання житлового будівництва в Україні в контексті економічної циклічності. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2018. Вип. 38. С. 55–62.

Reference:

1. Babshynska A.O. (2017) Analiz finansovoi stikiosti pidpriemstva v suchasnykh umovakh [Analysis of the financial stability of the enterprise in modern conditions]. Proceedings of the *Naukove myslennya. Materialy simnadtsiatoi Vseukrainskoi internet-konferentsii*. Available at: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/47-simnadtsyata-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/363-analiz-finansovoji-stijkosti-pidpriemstva-v-suchasnikh-umovakh> (accessed 20 September 2020).

2. Volumes of construction and production of building materials in Ukraine: the real situation. Analytical reference on the development of the construction industry and the industry of construction materials of the All-Ukrainian Union of Building Materials Manufacturers. Available at: <http://budport.com.ua/news/15423-obsyagi-budivnictva-ta-virobnictva-budivelnih-materialiv-v-ukrajni-realna-situaciya> (accessed 15 September 2020).

3. Stetsenko S.P. (2017) Vplyv sezonnykh kolyvan na vartisni parametry budivelnoho vyrobnytstva [The influence of seasonal fluctuations on the cost parameters of construction production]. *Upravlinnia rozvytkom skladnykh system*, no. 32, pp. 179–185.

4. Izmailova K.V. (2019) Urakhuvannya klasu enerhoefektyvnosti zhytlovoi budivli u parametrychnomu tsinoutvorenni [Considering the energy efficiency class residential building in parametric pricing]. *Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn*, no. 42, pp. 19–25.

5. Bieliukova O.Iu. (2019) Tsyfrova transformatsiia budivnytstva: mekhanizm vzaiemodii biznesu, nauky, derzhavy [Digital transformation of construction: the mechanism of interaction of business, science, the state]. *Budivne vyrobnytstvo*, no. 66, pp. 30–36.

6. Nikolaiev V.P., Hryhorovskiy P.Ye., Khyzhniak V.O., Ryzhakova G.M., Bieliukova O.Yu., Molodid O.S. (2019) Technical and economic aspects of real estate properties: collective monograph. Lviv-Toruń: Liha-Pres, pp. 124.

7. Kozarchuk I.A. (2017) Derzhavne rehuliuвання tsin u sferi budivnytstva nerukhomosti [State regulation in the field of real estate construction]. *Avtomobilni dorohy i dorozhnie budivnytstvo*, no. 99, pp. 126–139.

8. Rallie N.V. (2015) Vplyv ekonomichnykh tsykliv na formuvannia zasad kohnityvnoho upravlinnia rozvytkom natsionalnogo hospodarstva [The influence of economic cycles on the formation of the principles of cognitive management of the national economy]. *Efektyvna ekonomika*, no. 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4169> (accessed 20 September 2020).

9. Sychova O.I. (2013) Formuvannia tsinovoi polityky na produktsiiu pidpriemstv budivelnoi haluzi [Formation of pricing policy for products of construction companies]. *Ekonomichniy prostir*, no. 75, pp. 230–239.

10. Smirnova K.V. (2016) Ekonomichniy tsykl ta yoho sutnist [Economic cycle and its essence]. *Ekonomika*, no. 2, pp. 199–203.

11. Kalinichenko L.L., Sydorova Yu.R. (2017) Analiz tendentsii rozvytku budivelnoi haluzi ta budivelnoi produkt-sii Ukrainy [Analysis of the tendency of development of construction industry and construction products of Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, no. 4.4 (44.4), pp. 64–67.

12. Izmailova K.V., Bieliukova O.Iu., Moholivets A.A. (2019) The essence of economic cycles and their impact on the financial stability of construction. *RFI scientific papers*, no. 2, pp. 138–150. Available at: <https://doi.org/10.33763/npdfi2019.02.139> (accessed 22 September 2020).

13. Moholivets A.A., Skrypnyk A.L. (2019) Metodychni pidkhody do formuvannia mekhanizmu derzhavnogo rehuliuвання budivnytstva v umovakh ekonomichnoi tsyklichnosti [Methodical approaches to the formation of the mechanism of state regulation of construction in conditions of economic cyclicity]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5, pp. 14–18.

14. Fedun I.L. (2018) Derzhavne rehuliuвання zhytlovoho budivnytstva v Ukraini v konteksti ekonomichnoi tsyklichnosti [State regulation of housing construction in Ukraine in the context of economic cyclicity]. *Pidvyshchennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn*, vol. 38, pp. 55–62.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-8>

УДК 334.78

Бергер А.Д.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Національний університет харчових технологій

Berher Alina

National University of Food Technologies

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ

THE DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTERPRISE: THEORETICAL AND PRACTICAL APPROACHES

Стаття присвячена дослідженню категоріального апарату в галузі соціального підприємництва. Шляхом теоретичних підходів узагальнено визначення сутності поняття «соціальне підприємництво», наведено основні характеристики термінів «підприємець» та «підприємництво» порівняно з характеристиками сутності визначень понять «соціальний підприємець» та «соціальне підприємництво». Обґрунтовано, що кінцевою метою підприємця є створення економічного багатства, тоді як для соціального підприємця пріоритетом є виконання його соціальної або екологічної місії. За допомогою практичних підходів досліджено діючі структури бізнес-моделей, які використовують соціальні підприємства. Досліджено вдале використання ділових етичних практик та програм корпоративної соціальної відповідальності, які сприяли успіху проєктів відомих соціальних підприємств.

Ключові слова: соціальне підприємництво, розвиток, ідея, підходи, соціальні підприємства, бізнес-модель, проєкти.

Статья посвящена исследованию категориального аппарата в области социального предпринимательства. Путем теоретических подходов обобщенно определены сущности понятия «социальное предпринимательство», приведены основные характеристики терминов «предприниматель» и «предпринимательство» по сравнению с характеристиками сущности определенных понятий «социальный предприниматель» и «социальное предпринимательство». Обосновано, что конечной целью предпринимателя является создание экономического богатства, тогда как для социального предпринимателя приоритетом является выполнение его социальной или экологической миссии. С помощью практических подходов исследованы действующие структуры бизнес-моделей, которые используют социальные предприятия. Исследовано удачное использование деловых этических практик и программ корпоративной социальной ответственности, которые способствовали успеху проектов известных социальных предпринимателей.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, развитие, идея, подходы, социальные предприятия, бизнес-модель, проекты.

The article is devoted to the development of category instrument in industry of social enterprise. The world community aims to ensure economic stability and welfare of the population through the development of social entrepreneurship. From the point of view of theoretical approaches the determination of “social enterprise” essence is generalized, the basic descriptions of terms “businessman” and “enterprise” are given in comparison with the descriptions of “social businessman” and “social enterprise” essence of determination. It is proven that the ultimate goal of businessman is creation of economic wealth; while for social businessman the priority is implementation of his social or ecological mission. In particular, social businessmen develop the strategies of making profit, directly to execute the mission for social value providing. Unique characteristics that businessmen and social businessmen oriented to the profit are generalized. From the point of view of practical approach, effective business models for functioning of successful social enterprise are investigational. The most widespread operating structures of business models that the social enterprises of present time use are described. The successful use of business ethic practices and programs of corporate social responsibility that assisted projects’ success of social businessmen – Muhammad Yunus, Bill Drayton, Rachel Bratten, Blake Mycoskie, Scott Harrison and others. It is proven that for further development of the idea of social enterprise in the world, forming of social influence is needed as the orientation on the decision of social and ecological problems, application of new innovative (unconventional) approaches, financial investments, promotion of successful social projects among groups, companies, and countries. Moreover, successful development of social enterprise can be financial and resource support of large business-corporations that act on the principles of social business responsibility and their own image technologies. Social entrepreneurship is becoming increasingly popular among public organizations and receives support from business structures.

Key words: social enterprise, development, idea, approach, social enterprises, business-model, projects.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження, а саме розвитку соціального підприємництва, підтверджується тим, що на Всесвітньому економічному форумі 2020 року центральними темами обговорення

стали проблеми місії, покликання та етики. Водночас 50% респондентів цього річного дослідження “Global Human Capital Trends”, у якому взяли участь близько 9 000 бізнес- та HR-лідерів зі 119 країн світу, вважають,

що мета діяльності їхньої організації значно розширюється, охоплюючи всі зацікавлені сторони, локальні громади, для яких вони працюють, та суспільство загалом [1]. Світова спільнота націлена на забезпечення економічної стабільності й добробуту населення, впровадження інновацій та передових технологій, поширення соціально відповідального бізнесу, вирішення соціальних та екологічних проблем на підставі розвитку соціального підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальне підприємництво – це одна з актуальних і затребуваних тем для здійснення досліджень сьогодення. Теоретико-практичні аспекти цього питання втілені в роботах С. Алворда, Дж. Діса, Дж. Дефорні та інших учених. В останніх публікаціях наведені приклади соціальних підприємств та їх засновників, які успішні з комерційної точки зору, та обґрунтована роль соціального підприємництва для подальшого гармонічного демократичного розвитку суспільства. Водночас підходи до цієї проблематики безперервно доповнюються, удосконалюються та вимагають подальших наукових розробок і напрацювань.

Мета статті полягає в узагальненні тенденцій розвитку соціального підприємництва з позицій теоретичних і практичних підходів.

Виклад основного матеріалу. Соціальне підприємництво – це поєднання підприємництва (бізнесу) із соціальними проблемами. Соціальні підприємці орієнтовані не лише на прибуток. На відміну від некомерційних організацій, соціальне підприємництво може приносити прибуток, але основна увага приділяється соціальним або екологічним змінам (удосконаленням), здійсненим під час отримання цього прибутку.

Соціальне підприємництво полягає у визнанні соціальних проблем та досягненні соціальних змін шляхом використання підприємницьких принципів, процесів та операцій, тоді як загальне підприємництво означає взяття на себе ініціативи для відкриття нового бізнесу або диверсифікацію наявного бізнесу; соціальне підприємництво головним чином фокусується на створенні соціального капіталу без вимірювання результатів у прибутку у грошовому вираженні. Підприємці у цій галузі асоціюються з некомерційними секторами та організаціями, але це не виключає необхідності отримання прибутку, адже підприємцям потрібен капітал, щоби продовжувати бізнес і впроваджувати позитивні революційні зміни в суспільство. Разом із соціальними проблемами соціальне підприємництво зосереджується на екологічних проблемах. Фонди захисту прав дитини, заводи з переробки відходів та фонди розширення прав і можливостей жінок – це кілька прикладів соціальних підприємств. Соціальними підприємцями можуть бути ті особи, які пов'язані з некомерційними та недержавними організаціями, які залучають кошти за допомогою життя громадських заходів.

У сучасному світі є кілька добре відомих соціальних підприємців, які зробили великий внесок у розвиток суспільства. Засновник та менеджер “Grameen Bank”

Мухаммад Юнус є сучасним соціальним підприємцем, якому за його діяльність у 2006 році вручили Нобелівську премію миру. Це підприємство постійно зростає та приносить користь значній частині суспільства [2].

За словами Грега Діса, що є співзасновником Центру сприяння соціальному підприємництву Університету Дьюка та членом дорадчої ради “Impact Entrepreneurs”, соціальні підприємці – це особи, які мають інноваційні рішення найбільш актуальних соціальних проблем суспільства [2]. Вони наполегливі та амбітні, вирішують основні соціальні проблеми та пропонують нові ідеї для широкомасштабних змін. Однак соціальні підприємці, як правило, визначають сфери, які не працюють ефективно в сучасній системі. Вони намагаються вирішити проблему, змінюючи її, поширюючи обізнаність про рішення та переконуючи людей стати частиною цих змін. Як загальну рису слід назвати те, що соціальні підприємці хочуть бачити суспільство без проблем. Крім того, вони більш практичні, оскільки завжди турбуються про можливість своїх ідей. За останні два десятиліття соціальне підприємництво зросло на основі розуміння того, що нові методи, шляхи чи ідеї є ключовими для вирішення проблем у суспільстві [2]. Соціальні підприємства перш за все застосовують бізнес-рішення соціальних проблем. У некомерційній організації немає акціонерів, тому прибуток соціального підприємства реінвестується в роботу самої організації. Оскільки некомерційні соціальні організації почали здійснювати діяльність, що приносить дохід, їм була потрібна нова модель бізнесу. Ця модель гарантувала, що ринкові характеристики, принципи та цінності бізнесу (диверсифікація, конкуренція, інновації, підприємництво) можуть співіснувати в гармонії та працювати з традиційними цінностями державного сектору. Ці цінності включають служіння суспільним інтересам, реагування на співтовариство тощо. Крім того, ефективна бізнес-модель є основою успішного соціального підприємства. Бізнес-модель має два основних елементи [3], такі як операційна стратегія, що необхідна для створення передбачуваного впливу, яка включає внутрішню структуру організації, а також зовнішні партнерські відносини; ресурсна стратегія, що визначає, де і на яких умовах організація може отримати ресурси для роботи (як людські, так і фінансові).

У табл. 1 наведено основні характеристики підприємців, узагальнені з визначень у науковій періодиці щодо створення підприємств, використання можливостей та максимізації прибутку.

Історії успіху людей, які вирішують складні соціальні проблеми, використовуються для агітації поширення сфери соціального підприємництва. Наприклад, у 2004 році Стенфордський університет запустив “Social E-Lab” як частину курсу «Підприємницький дизайн для надзвичайної доступності», який пропагує використання принципів підприємництва для вирішення соціальних та екологічних проблем. Програма створила низку успішних проєктів, серед яких слід назвати “DripTech”, “Project Healthy Children” та “Embrace” [2].

Характеристики термінів «підприємець» та «підприємництво»

Автор	Визначення понять	Характеристика
Й. Шумпетер (1934 рік)	Підприємець – це новатор, який здійснює підприємницькі зміни на ринках, де підприємницькі зміни мають п'ять проявів: 1) запровадження нового/вдосконаленого товару; 2) впровадження нового способу виробництва; 3) відкриття нового ринку; 4) експлуатація нових джерел постачання; 5) створення нової організації з будь-якої галузі тощо.	Новатор
Д. Мак-Клелланд (1961 рік)	Підприємець – це людина з високою потребою в досягненнях. Ця необхідність досягнення безпосередньо пов'язана з процесом підприємництва та помірним ризиком.	Високий успіх, носій ризику, відданий
І.М. Кірзнер (1978 рік)	Підприємець визнає ринкові можливості та діє на них. Підприємець за сутністю є арбітражем.	Арбітраж
С. Шаперо (1975 рік)	Підприємець проявляє ініціативу, організовує деякі соціальні та економічні механізми та приймає ризики невдач.	Організатор, учасник ініціативи
В. Карланд та інші вчені (1984 рік)	Підприємець характеризується головним чином інноваційною поведінкою та застосовуватиме стратегічні практики управління у бізнесі.	Стратегічний мислитель
Дж.Дж. Као і Х.Х. Стівенсон (1985 рік)	Підприємництво – це спроба створити цінність шляхом визнання ділових можливостей.	Творець цінностей, можливість усвідомлювати
Дж.А. Тіммонс і С. Спінееллі (2008 рік)	Підприємництво – це спосіб мислення, міркувань та дій, який охоплений можливостями, є цілісним у підході та збалансованим у лідерстві.	Цілісний та наполегливий керівник

Джерело: [2–5]

Інтерес до соціальних підприємств впливає з їх ролі у вирішенні соціальних проблем для покращення добробуту суспільств. Порівняльні характеристики термінів «соціальний підприємець» та «соціальне підприємництво» наведені в табл. 2.

Порівнюючи визначення та характеристики підприємств (табл. 1) і визначення соціальних підприємств

(табл. 2), спостерігаємо, що кінцевою метою підприємця є створення економічного багатства, тоді як для соціального підприємця пріоритетом є виконання його соціальної та екологічної місії. Соціальні підприємці розробляють свої стратегії отримання прибутку, щоби безпосередньо виконувати свою місію та надавати соціальну цінність.

Таблиця 2

Характеристики термінів «соціальний підприємець» та «соціальне підприємництво»

Автор	Визначення поняття «соціальний підприємець»	Характеристика
Д. Борнштейн (1998 рік)	Прорив шляху з потужною новою ідеєю, яка поєднує фантазію та творчий підхід до вирішення проблем, має сильну етичну основу й цілком володіє своїм баченням змін.	Наполегливий керівник місії
В. Томпсон та інші вчені (2000)	Люди, які усвідомлюють, де є можливість задовольнити якусь незадоволену потребу, яку державна система соціального забезпечення не задовольняє, і які збирають ресурси (волонтерів, гроші та приміщення) і використовують їх для реалізації.	Емоційно заряджений творець соціальної цінності
В. Діс (1998 рік)	Відіграють роль агентів змін у соціальному секторі шляхом прийняття місії створення та підтримання соціальної цінності; визнання і застосування нових можливостей для виконання цієї місії; залучення до процесу інновації та навчання; сміливої дії без обмеження наявними ресурсами; виявлення підвищеного почуття відповідальності перед виборчими округами, що послужило досягненню результатів.	Високо відповідальний, відданий та соціально насторожений агент
Р.О. Брінкерхофф (2009 рік)	Приймає розумний ризик від імені людей, яким служить їх організація.	Лідер думки
Ч. Ледбітер (1997 рік)	Підприємницькі, інноваційні та «перетворюючі» особи, які також є лідерами, казкарями, менеджерами людей, фантазіями-опортуністами та будівельниками альянсів. Вони визнають соціальну проблему, організують та створюють підприємство, а також управляють ним, щоби здійснити соціальні зміни.	Менеджер і керівник
Ш.А. Захра та співавтори (2008 рік)	Соціальне підприємництво охоплює діяльність та процеси, що проводяться задля виявлення та використання можливостей для підвищення соціального багатства шляхом створення нових підприємств або інноваційного управління наявними організаціями.	Новатор, учасник ініціативи, що попереджає про можливість
М. Ашока (2012 рік)	Особі, які мають інноваційні рішення найактуальніших соціальних проблем суспільства.	Прозорливий

Джерело: [2–5]

Соціальний підприємець – це особа, керована місією, яка використовує набір підприємницької поведінки, щоб надати соціальну цінність менш привілейованим через суб'єкта підприємницької орієнтації, який є фінансово незалежним, самодостатнім або стійким. У табл. 3 узагальнено унікальні характеристики підприємців, орієнтованих на прибуток, та соціальних підприємців, представлених у табл. 1, 2, а також визначено ті характеристики, які найімовірніше зустрічаються в обох типах підприємців.

За даними Центру соціального підприємництва Сколла, визначення соціального підприємництва не має поширюватися на благодійників, активістів, компанії з фондами чи організації, які просто несуть соціальну відповідальність.

Зокрема, наведемо найпоширеніші діючі структури бізнес-моделі, які використовують соціальні підприємства [4].

1) Перехресна компенсація – одна група клієнтів оплачує послугу. Прибутки від цієї групи використовуються для субсидування послуги для іншої, недостатньо забезпеченої групи.

2) Плата за послугу – бенефіціари платять безпосередньо за товари чи послуги, що надаються соціальним підприємством.

3) Навчання зайнятості та практичним навичкам – передбачається забезпечення прожиткового мінімуму, розвитку навичок та професійного навчання бенефіціарів, тобто працівників.

4) Посередник на ринку – соціальне підприємство виступає посередником або поширювачем на розширеному ринку. Вигодонабувачами є постачальники товару та/або послуги, що поширюється на міжнародному ринку.

5) Зв'язок ринку – соціальне підприємство сприяє торговим відносинам між бенефіціарами та новими ринками.

6) Незалежна підтримка – соціальне підприємство постачає товар або послугу на зовнішній ринок, який відрізняється від бенефіціара та соціального впливу. Кошти використовуються для підтримки соціальних програм бенефіціара.

7) Кооператив – комерційний або некомерційний бізнес, який належить його учасникам, які також користуються його послугами або товарами.

Вдале використання етичних практик та програм корпоративної соціальної відповідальності сприяло успіху таких соціальних підприємців [5].

1) Білл Дрейтон, який заснував “Ashoka: Innovators for the Public” у 1981 році, яка застосовує багатогранний підхід до пошуку та підтримки соціальних підприємців у всьому світі. Б. Дрейтон також виконує обов'язки голови правління організації “Get America Working!” за молодіжне підприємство.

2) Рейчел Братен, яка є автором книги-бестселера за версією «Нью-Йорк Таймс». Її акаунт в “Instagram” має 2,1 млн. підписників. Рейчел намагається пов'язати вчителів з людьми в інтернет-спільноті, які потребують зцілення та оздоровлення. Її інтернет-канал “oneoeight.tv” був інтернет-студією, яка запропонувала послуги з охорони здоров'я, йоги та медитації.

3) Шиза Шахід – співзасновник і глобальний посол Фонду Юсафзай Малали, який керує її діловими операціями, допомагає та реалізує в життя її ідеї. Малала Юсафзай – це пакистанська правозахисниця, яка виступає за доступність освіти для жінок у всьому світі й стала наймолодшим лауреатом Нобелівської премії миру у 2014 році.

4) Блейк Мікоскі, що у 2006 році став головним давальником взуття та засновником “TOMS Shoes”, вклавши в компанію 300 тисяч доларів власних грошей. “TOMS” пообіцяв пожертвувати однією парою взуття на кожен проданий і тепер розширює кампанію «Один на одного». Через бренд “TOMS Mucoskie” він підвищив обізнаність щодо таких проблем, як глобальна бідність та здоров'я. Станом на 2019 рік організація забезпечила людей у країнах, що розвиваються, 95 мільйонами пар взуття та понад 722 тисячами тижнів безпечної води. Більш того, програма “TOMS Eyewear” допомогла відновити зір у понад 780 тисяч осіб, надавши одержувачам окуляри або оплативши хірургічну операцію.

5) Скотт Гаррісон, який у 2006 році заснував благодійну організацію «Вода», що є некомерційною організацією, яка забезпечує безпечною та питною водою 28 країн світу. Станом на 2020 рік організація виконала 51 438 проектів у країнах, що розвиваються. Тільки у 2018 році благодійність організації «Вода» зібрала 69,3 млн. доларів.

Таблиця 3

Характеристики підприємців, орієнтованих на прибуток, та соціальних підприємців

Унікальні характеристики підприємця, орієнтованого на прибуток	Характеристики, загальні для обох типів	Унікальні характеристики соціального підприємця
<ul style="list-style-type: none"> – Високий успіх; – носій ризику; – організатор; – стратегічний мислитель; – творець цінностей; – цілісний; – арбітраж. 	<ul style="list-style-type: none"> – Новатор; – відданий; – учасник ініціативи; – керівник; – попередження про можливість; – наполегливий; – здійснено. 	<ul style="list-style-type: none"> – Керівник місії; – емоційно заряджений; – змінити агента; – лідер думки; – творець соціальної цінності; – соціально насторожений; – менеджер; – прозорливий; – високо відповідальний.

Джерело: [4]

6) Професор Мухаммед Юнус, який відомий своєю популяризацією мікрофінансування та мікrokредитування. У 2006 році М. Юнус був нагороджений Нобелівською премією за створення Банку Грамін, який базується на принципах довіри та солідарності, щоб розширити можливості жителів села за допомогою коштів для виходу з бідності. За даними “Grameen Bank”, станом на лютий 2020 року 97% з 9,31 млн. позичальників становлять жінки, які повертають свої позики у розмірі 98%, тобто рівень відновлення вищий, ніж у будь-якій традиційній банківській системі.

7) Джеффрі Холлендер – колишній генеральний директор та співзасновник популярного бізнесу “Hollender Sustainable Brands”, який продає продукти для особистого здоров'я. Він є активістом корпоративної соціальної відповідальності та написав сім книг, зокрема «Як зрозуміти світ кращим».

8) Ксав'є Хельгесен, Крістофер «Кріс» Фуке, Джефф Курцман, що є успішними соціальними підприємцями, співзасновниками “Better World Books”, тобто інтернет-магазину “B-Corp”, що фінансує поширення глобальної грамотності у світі.

Висновки. Ідея соціального підприємництва є модною та актуальною для сьогодення. Водночас для її поширення й розвитку потрібно формування соціального впливу як спрямованості на вирішення соціальних та екологічних проблем, застосування нових інноваційних підходів, фінансові інвестиції, пропагування вдалих соціальних проєктів серед груп, компаній, країн. Зокрема, запорукою успішного розвитку соціального підприємництва в країні може стати фінансова та ресурсна підтримка великих бізнес-корпорацій, які працюють на засадах соціальної відповідальності бізнесу.

Список літератури:

1. Соціальне підприємництво: парадокс як шлях вперед. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/2020-global-human-capital-trends-introduction.html> (дата звернення: 03.09.2020).
2. What is Social Entrepreneurship? URL: <https://www.managementstudyguide.com/social-entrepreneurship.htm> (дата звернення: 03.09.2020).
3. Social Entrepreneurship Meaning. URL: <https://www.toppr.com/guides/business-management-and-entrepreneurship/social-entrepreneurship/meaning-and-concept-social-entrepreneurship> (дата звернення: 04.09.2020).
4. Creating a Social Business Model. URL: <https://www.toppr.com/guides/business-management-and-entrepreneurship/social-entrepreneurship/creating-a-social-business-model> (дата звернення: 04.09.2020).
5. The 10 Most Successful Social Entrepreneurs. URL: <https://www.investopedia.com/articles/investing/092515/10-most-successful-social-entrepreneurs.asp> (дата звернення: 05.09.2020).
6. Наумова М. Сутність соціального підприємництва та його роль у соціально-економічному розвитку суспільства. *Україна: аспекти праці*. 2014. № 4. С. 34–39.

References:

1. Sotsial'ne pidpryemnytstvo: paradoks yak shlyakh vpered (2020) [Social entrepreneurship: a paradox as a way forward]. Available at: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/2020-global-human-capital-trends-introduction.html> (accessed 03 September 2020).
2. What is Social Entrepreneurship? (2020). Available at: <https://www.managementstudyguide.com/social-entrepreneurship.htm> (accessed 03 September 2020).
3. Social Entrepreneurship Meaning (2020). Available at: <https://www.toppr.com/guides/business-management-and-entrepreneurship/social-entrepreneurship/meaning-and-concept-social-entrepreneurship> (accessed 04 September 2020).
4. Creating a Social Business Model (2020). Available at: <https://www.toppr.com/guides/business-management-and-entrepreneurship/social-entrepreneurship/creating-a-social-business-model> (accessed 04 September 2020).
5. The 10 Most Successful Social Entrepreneurs (2020). Available at: <https://www.investopedia.com/articles/investing/092515/10-most-successful-social-entrepreneurs.asp> (accessed 05 September 2020).
6. Naumova M. (2014). Sutnist' sotsial'noho pidpryemnytstva ta yoho rol' u sotsial'no-ekonomichnomu rozvytku suspil'stva [The essence of social entrepreneurship and its role in the socio-economic development of society]. *Ukrayina: aspekty pratsi*, no. 4, pp. 34–39. (in Ukrainian)

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-9>
УДК 657.63

Клюс Ю.І.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку та оподаткування,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1841-2578>

Іжболдіна А.В.

аспірант кафедри обліку та оподаткування,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3580-2305>

Klius Yulia, Izhboldina Anzhelika

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

EVALUATION OF EFFICIENCY OF INTERNAL CONTROL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Стаття присвячена дослідженню вдосконаленню оцінювання внутрішнього фінансового контролю промислового підприємства. Надано основні визначення внутрішнього контролю, розглянуто його функції та задачі. Проаналізовано основні заходи, пов'язані зі внутрішнім контролем на підприємстві. У висновках розроблення стандарту «Перевірка обліку фінансових результатів діяльності організації» виступає як захід удосконалення внутрішнього контролю на промисловому підприємстві. Розглянуто результативність фінансового контролю та значення компонентів результативності фінансового контролю для діяльності промислового підприємства, проаналізовано основні елементи політики організації у сфері внутрішнього контролю сумісно з основними правилами й процедурами його здійснення.

Ключові слова: промислове підприємство, підприємницька діяльність, внутрішній контроль, аудит, економіка, фінансовий сектор.

Статья посвящена исследованию совершенствованию оценивания внутреннего финансового контроля промышленного предприятия. Представлены основные определения внутреннего контроля, рассмотрены его функции и задачи. Проанализированы основные меры, связанные с внутренним контролем на предприятии. В выводах разработка стандарта «Проверка учета финансовых результатов деятельности организации» выступает как мера совершенствования внутреннего контроля на промышленном предприятии. Рассмотрены результативность финансового контроля и значение компонентов результативности финансового контроля для деятельности промышленного предприятия, проанализированы основные элементы политики организации в сфере внутреннего контроля совместно с основными правилами и процедурами его осуществления.

Ключевые слова: промышленное предприятие, предпринимательская деятельность, внутренний контроль, аудит, экономика, финансовый сектор.

The article is devoted to studying the assessment's improving of internal financial control of industrial enterprises. The author provides the basic definitions of internal control, its functions and tasks. In addition, the main measures related to internal control in the enterprise are analyzed. In conclusion, the development of the standard "Verification of accounting for financial performance of the organization" as a measure to improve internal control in an industrial enterprise. Also the author of the article considers the effectiveness of financial control and the importance of the components of the effectiveness of financial control for the industrial enterprise, analyzes the main elements of the organization's policy in the field of internal control in conjunction with the basic rules and procedures. Internal control of an industrial enterprise is a management function that is a system of control over the economic, production and financial activities of the organization and helps to increase the efficiency of its activities. Therefore, special attention in the analysis of measures to improve the assessment of the effectiveness of internal control of industrial enterprises is focused on such as documentation and registration of financial and economic transactions, authorization and verification of these documents, control and registration of deviations, protection of resources. The article emphasizes that for effective accounting and risk management, as well as the role and effectiveness of the internal control system. The nature and scope of the control principles and procedures developed by the company will depend on many factors, including the size and nature of the company, the type of its activities. The search for the most effective methods of control at an industrial enterprise is to show the main measures of internal control, including: determining the actual condition of the object, as well as deviations from accounting data, unaccounted values, losses, shortages, thefts, preliminary calculation of cost items of finished products according to current regulations and accounting for deviations from them.

Key words: industrial enterprise, business activity, internal control, audit, economy, financial sector.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки однією з головних цілей діяльності підприємства є отримання позитивного фінансового результату, який може бути досягнутий за-

вдяки чіткій системі обліку та внутрішнього фінансового контролю.

Внутрішній фінансовий контроль часто сприймається й розглядається як вимога дотримання закону, а

не як елемент поліпшення роботи організації. Ефективний облік та внутрішній контроль може допомогти компанії підвищити її ефективність, даючи їй змогу використовувати додаткові можливості й вирішувати проблеми більш контрольованим чином. У зв'язку з цим необхідно краще зрозуміти, як ефективність організації залежить від ефективного обліку та управління ризиками, а також від ролі та ефективності системи внутрішнього контролю. Характер і масштаб принципів та процедур контролю, розроблених компанією, залежатимуть від багатьох факторів, включаючи розмір і характер компанії, вид її діяльності. Особливо актуальним це питання є для промислових підприємств, які з огляду на специфіку своєї діяльності можуть мати багато різних відділень, що розташовані в різних місцях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності, особливостей правового й методологічного забезпечення ефективності внутрішнього контролю на підприємстві, причин виникнення, перспектив та проблем його становлення в Україні приділяють увагу вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема В.В. Гайдено, Т.Г. Білозьорова [1], О.Б. Иванов, Т.В. Лаврова [2], А.П. Макаренко [3], Т.О. Меліхова, Н.С. Чакалова, Є.Є. Іващенко [5], А.Ю. Чернов [10].

Однак, з огляду на те, що оцінка ефективності внутрішнього контролю на підприємстві як форма державного фінансового контролю з'явилася в Україні досить недавно, низка питань залишається неповністю дослідженою як з точки зору його організації, так і щодо перспектив його розвитку в контексті тих трансформацій, які сьогодні відбуваються в Україні.

Мета статті полягає в аналізі заходів щодо оцінювання ефективності внутрішнього контролю промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап розвитку фінансової системи нашої держави може бути охарактеризований здійснюваною в ньому модернізацією сфери муніципальних і державних фінансів, що головним чином полягає у здійсненні бюджетної реформи. Під процесом модернізації державних фінансів розуміються формування та впровадження нових механізмів управління державними фінансовими ресурсами, які дають можливість забезпечувати розвиток фінансової системи загалом, підвищувати її стійкість до негативних факторів, завдяки чому збільшується роль державного фінансового контролю як елемента управління фінансами [3, с. 223].

Загалом питання збільшення ефективності фінансового контролю з боку держави – це комплексне питання, вирішення якого залежить від багатьох факторів, які впливають на ефективність фінансового контролю, таких як:

- продуктивність;
- економічність;
- результативність [12, с. 36].

Велику увагу необхідно приділити перш за все результативності фінансового контролю, що розглядається, як і категорія «ефективність контролю», в таких аспектах:

- 1) результативність використання фінансових ресурсів;
- 2) результативність діяльності органів контролю [1, с. 32].

Відзначимо, що порівняно з іншими компонент результативності фінансового контролю здійснює сильний вплив на стан фінансової сфери, через що дуже важливим є розгляд тенденцій розвитку фінансового контролю в аспекті збільшення його результативності.

Також до розряду чинників, які впливають на підвищення результативності фінансового контролю, віднесемо вирішення наявних проблем у галузі стандартизації контролю, впровадження й активне використання інформаційних технологій, а також окремих типів державного фінансового контролю (стратегічний аудит та аудит ефективності) [4, с. 18].

Внутрішній контроль являє собою важливий фактор успішного функціонування будь-якого підприємства.

Внутрішній контроль – це процес, що виконується наглядовою радою, керівництвом та іншими співробітниками компанії. Це процес, створений для забезпечення (в розумній мірі) досягнення достовірності фінансової звітності, ефективності облікових операцій, дотримання правових актів та положень. Як видно з наведеного вище визначення, внутрішній контроль – це не одна подія, а серія безперервних дій, властивих управлінню компанією.

Слід зазначити, що з внутрішнім контролем пов'язані такі заходи:

- визначення фактичного стану облікової одиниці або операції в цьому місці і в цей час (спосіб визначення фактичного стану об'єкта, а також відхилень від облікових даних, неврахованих цінностей, втрат, нестач, розкрадань);
- визначення причин відхилень фактичного стану облікової одиниці або операції від контрольної точки, визначення їх наслідків для компанії (попереднє складання нормативної калькуляції за статтями витрат готової продукції за чинними нормами та обліком відхилень щодо них);
- надання достовірної та повної інформації про процедури аудиту;
- пошук способів поліпшення контрольованої активності або усунення виявлених неточностей (полягає в пошуках найефективніших методів контролю на промисловому підприємстві).

На думку І.Н. Нефедової, основними елементами внутрішнього контролю є ті, що представлені на рис. 1.

Внутрішній контроль являє собою систему постійного спостереження за законністю та доцільністю господарських операцій, процесів, ефективністю використання майна, грошових коштів і матеріальних цінностей. Від якості організації та здійснення на підприємстві процедур внутрішнього контролю значною мірою залежить ефективність проведення зовнішнього контролю [5].

Слід зазначити, що ще на початку ХХ століття діяльність багатьох підприємств уже передбачала наявність деяких елементів контролю, до яких належали:

- поділ повноважень;
- ротація персоналу;
- використання й аналіз облікових записів.

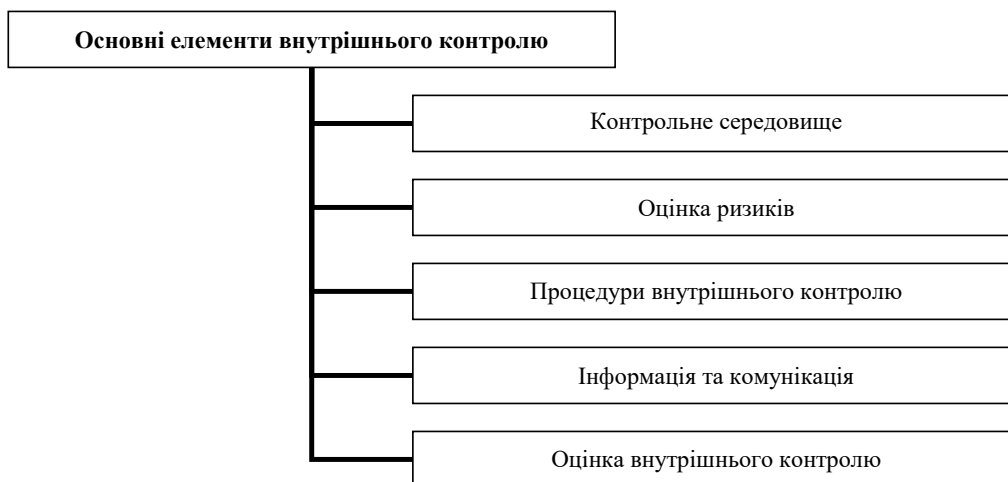


Рис. 1. Основні елементи внутрішнього контролю

Джерело: розроблено автором за джерелом [7, с. 130]

Однак контроль як функція управління вперше був виділений Анрі Файоном, що є теоретиком і практиком менеджменту.

Визначення поняття внутрішнього контролю представлено багатьма вченими, однак кожен з них визначає цю дефініцію з різних точок зору.

Так, наприклад, В.В. Гайденко та Т.Г. Білозьорова [1] визначають внутрішній контроль як елемент системи управління.

На думку К.Ю. Суткової [9], внутрішній контроль є багатогранною й складною системою взаємопов'язаних діючих елементів, за допомогою яких можна надати об'єктивну оцінку ефективності та результативності фінансових операцій, достовірності фінансової інформації, а також визначити відповідність таких операцій та інформації законодавству України.

Т.Г. Шешукова та А.В. Береснева [12] вважають, що внутрішній контроль являє собою низку дій, які можуть здійснюватися уповноваженими особами, щодо визначення дійсного стану одиниці управління організації, порівнювання фактичних даних з плановими (базовими), які прийняті за основу організації, оцінювання відхилень, що можуть перевищувати гранично допустимий рівень, а також виявлення ступеня їх впливу на аспекти функціонування організації, визначення причин, що викликають подібні відхилення.

Внутрішній контроль – це процес, спрямований на отримання достатньої впевненості в тому, що економічний суб'єкт забезпечує:

- ефективність та результативність своєї діяльності, зокрема досягнення фінансових та операційних показників, збереження активів;
- достовірність і своєчасність бухгалтерської (фінансової) та іншої звітності;
- дотримання чинного законодавства, зокрема під час здійснення фактів господарського життя й ведення бухгалтерського обліку [1, с. 44].

Таким чином, з огляду на вищевказані визначення можна зробити висновок про те, що внутрішній контроль – це:

- функція управління;
- система контролю за господарською, виробничою та фінансовою діяльністю організації;
- спосіб підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності підприємств.

Необхідно відзначити, що, на думку О.Б. Іванова та Т.В. Лаврової [2], внутрішній контроль являє собою складну систему, яка умовно може бути поділена на певні складові частини, які наведені на рис. 2.

Як видно на рис. 2, основними елементами політики організації у сфері внутрішнього контролю є:

- цілі внутрішнього контролю;
- функції внутрішнього контролю;
- принципи вжиття заходів внутрішнього контролю;
- методи внутрішнього контролю.

При цьому кожен елемент передбачає дотримання певних правил і процедур його здійснення.

Утворюючи певну систему, перераховані елементи структури внутрішнього контролю забезпечують промислому підприємству зниження небажаного ризику не тільки у фінансовій діяльності, але й у бухгалтерському обліку.

Так, наприклад, контроль як одна з важливих функцій внутрішнього контролю включає комплекс таких принципів і стандартів роботи промислового підприємства, які описують взаємини, компетентність, обізнаність та дії його персоналу.

На думку П.О. Чукавіна та І.А. Колтакова [11], саме від персоналу залежить те, наскільки точними й правдивими є господарські операції промислового підприємства.

Одним з важливих елементів контрольного середовища є перевірка порядку складання бухгалтерської звітності для зовнішніх користувачів. Ефективне функціонування цього елемента передбачає точне виконан-

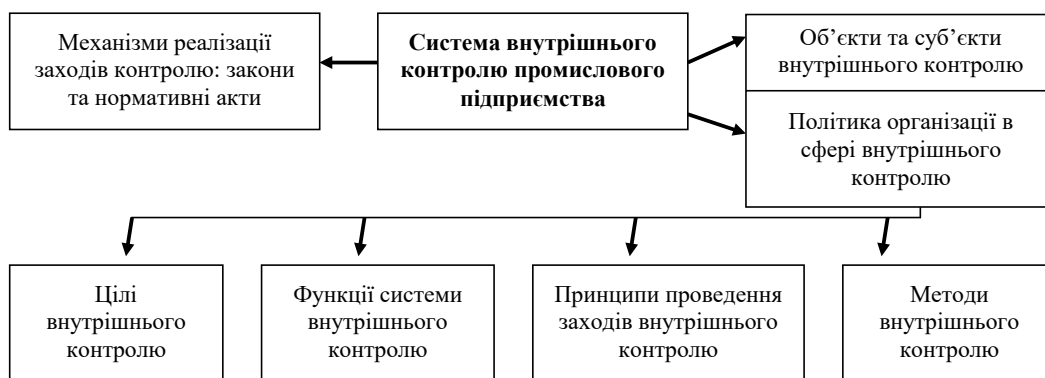


Рис. 2. Система внутрішнього контролю промислового підприємства

ня всіх положень облікової політики підприємства, відповідність звітності вимогам нормативних документів в галузі бухгалтерського обліку, дотримання термінів та адрес подання [8, с. 51].

Крім того, контроль бухгалтерського та управлінського обліку й порядку підготовки внутрішньої звітності включає належне формування реєстрів і бухгалтерських звітів, спираючись на вимоги нормативних документів з бухгалтерського обліку, а внутрішня звітність має бути сформована з огляду на специфіку діяльності економічного суб'єкта.

Контроль за забезпеченням відповідності фінансово-господарської діяльності вимогам чинного законодавства передбачає реалізацію господарської діяльності в рамках наявного законодавства та її юридичного забезпечення необхідними документами [10, с. 33].

Ще одними важливими елементами системи внутрішнього контролю є інформація і зв'язок. Співробітники підрозділу повинні мати доступ до інформації, необхідної для виконання своїх обов'язків. Важлива не тільки наявна інформаційна база, але й ефективна комунікація, зокрема потік інформації всередині підприємства, а також прийом сигналів і спілкування з навколишнім середовищем. В рамках потоку інформації всередині компанії завданням управління є нагадування співробітникам рангу системи внутрішнього контролю на підприємстві.

Останнім елементом системи внутрішнього контролю є його моніторинг. Він спрямований на оцінювання якості цієї системи. Моніторинг має бути безперервним процесом, виконуваним у ході поточної управлінської діяльності. Також виправдано проведення спеціальних, додаткових системних оцінок, частота й масштаби яких залежать від оцінювання ризику та ефективності поточних процедур моніторингу. Недоліки, виявлені в системі, завжди мають повідомлятися керівництву, щоби правильно змінити внутрішню систему управління. Відповідальність за оцінку несе менеджер підрозділу, який може бути підтриманий внутрішнім аудитором щодо цього [6].

Внутрішній контроль впливає на постійній основі: він може негайно реагувати на будь-які порушення, ви-

являти можливість пошкодження й втрат, а також протидіяти їм або попереджати їх. Можна сказати, що це є його перевагою над аудитом, а саме інституційний контроль.

У цьому сенсі внутрішній контроль може поєднуватися з виконанням конкретних наглядових функцій у таких галузях:

- контроль за роботою підлеглих;
- контроль процесів (виробничих, організаційних, фінансових тощо).

Реалізація функції управління поєднується з іншими функціями управління, особливо з плануванням. Завдяки зворотному зв'язку, що є специфічною особливістю контролю, можна впливати на майбутнє на основі висновків, отриманих у результаті перевірок щодо майбутнього. Це ще один аргумент на користь активного характеру внутрішнього контролю в процесі управління [6].

Такі міркування вказують на те, що ефективність внутрішнього контролю обумовлена його взаємодією з діями, виконуваними як частина інших функцій управління. Ці взаємні умови й відносини приводять до того, що внутрішній контроль слід розглядати як узгоджену систему, яка підтримує управління промисловим підприємством, що підкреслюється авторами вищевказаних визначень.

Підкреслення управлінських функцій внутрішнього контролю розширює спектр його діяльності, про що свідчить широко обговорюване в літературі предметне положення про функціонування внутрішнього контролю на сучасних підприємствах, наприклад:

- зниження негативних наслідків складності організації;
- уникнення помилок або неможливість їх збільшення;
- створення вищої якості;
- прискорення циклів;
- сприяння делегуванню повноважень та спільної роботи [5].

Крім того, деякі автори вищевказаних визначень підкреслюють у них роль суб'єктів, які здійснюють контрольну діяльність, а друга частина вказує на мету й предмет контролю. З урахуванням вищевикладеного внутрішній контроль можна розглядати як:

– інструмент управління, який активно впливає на ефективність роботи компанії, вказуючи на порушення й недоліки щодо діючих та можливих планів і положень або в більш широкому сенсі;

– структуровану та функціонально розділену підсистему управління, що орієнтована на дослідження й перевірку ступеня реалізації цілей і завдань компанії в галузі ефективності ресурсів, дотримання зовнішніх і внутрішніх правил, а також принципів етики та відповідальності.

З плином часу масштаби завдань, функцій і завдань, пов'язаних з внутрішнім контролем, еволюціонували.

Так, наприклад, Т.О. Меліхова зазначила, що внутрішній контроль охоплює діяльність, виконувану в рамках управлінських функцій командою керівництва компанії, а також призначеними відділами та окремими особами [6].

Ці заходи полягають у перевірці перш за все шляхом зіставлення з певним завданням, зазначеним внутрішнім розпорядком або застосовними правилами, якими є законність, надійність, правильність проведених на підприємстві ділових операцій, як призначених, так і фактично зроблених, задля підвищення ефективності операцій, забезпечення захисту соціальної власності та дотримання застосовних правових норм і внутрішніх інструкцій.

І.М. Нефедова визнає, що внутрішній контроль полягає в порівнянні фактичного стану з бажаним станом і перевірці цілей та засобів їх досягнення з раніше призначеними (інформація та сигналізація) [7].

Основне завдання внутрішнього контролю полягає в забезпеченні виконання співробітниками всіх вимог законодавства, а також документальному визначенні та дотриманні процедур і повноважень під час прийняття рішень.

Система внутрішнього контролю має бути гнучкою та адаптованою до конкретних потреб пристроїв. Кожен керуючий механізм, що працює в блоці, має реагувати на певний ризик, який підприємство має намір обмежити. Однак слід пам'ятати, що витрати на впро-

вадження та застосування механізмів контролю не мають перевищувати вигоди, які вони отримали.

Вжиття контрольних заходів відбувається на всіх рівнях організаційної структури промислового підприємства та у всіх його осередках. Вони включають:

- документування системи управління;
- документування та реєстрацію фінансово-господарських операцій;
- авторизацію та перевірку цих документів;
- контроль і реєстрацію відхилень;
- захист ресурсів.

Ефективність і якість системи внутрішнього контролю значною мірою залежать від людей. Саме тому так важливо визначити ролі, що виконують окремі групи співробітників у системі внутрішнього контролю.

Процедури внутрішнього контролю – це сукупність дій, спрямованих на мінімізацію ризиків.

Таким чином, узагальнюючи вищевикладену інформацію, доходимо висновку про те, що внутрішній контроль промислового підприємства – це така функція управління, яка являє собою систему контролю за господарською, виробничою та фінансовою діяльністю організації, а також сприяє підвищенню ефективності її діяльності.

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що питання стандартизації та підвищення результативності фінансового контролю стоїть досить гостро, оскільки досі воно не було вирішено компромісним чином.

Ефективна діяльність промислового підприємства, збереження й примноження його активів є можливими за використання налагодженого механізму управління, одним з важливих елементів якого є внутрішній контроль.

Задля вдосконалення внутрішнього контролю пропонується розробити стандарт «Перевірка обліку фінансових результатів діяльності організації», основною метою якого є виявлення достовірної інформації щодо угруповання статей доходів і витрат, а також їх впливу на формування фінансових результатів діяльності підприємства за кожним конкретним об'єктом за кожний звітний період.

Список літератури:

1. Гайденок В.В., Білозьорова Т.Г. Вплив результатів оцінки системи внутрішнього контролю на розуміння діяльності аудированої особи. *Аудиторські відомості*. 2015. № 2. С. 32.
2. Іванов О.Б., Лаврова Т.В. Роль внутрішнього контролю в забезпеченні ефективного функціонування системи управління ризиками компанії. *Аудиторські відомості*. 2014. № 10. С. 61.
3. Податкове планування та мінімізація податкових ризиків : навчальний посібник / ред. А.П. Макаренко, Т.О. Меліхова, Н.С. Чакалова. Запоріжжя : ЗДІА, 2017. 260 с.
4. Макаренко А.П. Оцінка реформування єдиного соціального внеску в Україні. *Економіка та держава*. 2017. № 1. С. 15–18.
5. Меліхова Т.О., Чакалова Н.С., Іващенко Є.Є. Удосконалення внутрішнього контролю розрахунків за виплатами працівникам для підвищення якості формування інформації в обліку. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4285&i=16> (дата звернення: 20.09.2020).
6. Меліхова Т.О. Удосконалення внутрішнього аудиту нарахування заробітної плати. *Агросвіт*. 2019. № 3. С. 38–47.
7. Нефедова И.Н. Зачем компании нужен внутренний контроль? *Белгородский экономический вестник*. 2015. № 3. С. 130.
8. Остаев Г.Я., Концевая С.Р., Галлямова Т.Р. Формирование и стандартизация внутреннего контроля в коммерческих организациях. *Международный бухгалтерский учет*. 2016. № 45. С. 51.
9. Сутковая К.Ю. Построение внутреннего контроля в строительных компаниях. *Экономикка и право*. 2015. № 4. С. 58.

10. Чернов А.Ю. Современный подход к сущности внутреннего аудита. *Учет и статистика*. 2016. № 3(19). С. 33.
11. Чукавін П.О., Колтакова І.А. Актуальні питання організації внутрішнього контролю в будівельній компанії. *Фінансовий вісник: фінанси, податки, страхування, бухгалтерський облік*. 2016. № 5. С. 44.
12. Шешукова Т.Г., Береснева А.В. Організація внутрішнього контролю на підприємствах. *Аудитор*. 2015. № 4. С. 36.

References:

1. Haydenko V.V., Biloz'orova T.H. (2015) Vplyv rezul'tativ otsinky systemy vnutrishn'oho kontrolyu na rozuminnya diyal'nosti audyruemoho osoby [The impact of the results of the evaluation of the internal control system on the understanding of the audited entity]. *Audytors'ki vidomosti* [Audit information], vol. 2, p. 32.
2. Ivanov O.B., Lavrova T.V. (2014) Rol' vnutrishn'oho kontrolyu v zabezpechenni efektyvnoho funktsionuvannya systemy upravlinnya ryzykamy kompaniyi [The role of internal control in ensuring the effective functioning of the company's risk management system]. *Audytors'ki vidomosti* [Audit information], vol. 10, p. 61.
3. Makarenko A.P. (2017) Podatkove planuvannya ta minimizatsiya podatkovykh ryzykiv: navchal'nyy posibnyk [Tax planning and minimization of tax risks]. Zaporizhzhia: ZDIA, p. 260. (in Ukrainian)
4. Makarenko A.P. (2017) Otsinka reformuvannya yedynoho sotsial'noho vnesku v Ukrayini [Assessment of the reform of the single social contribution in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava* [Economy and state], vol. 1, pp. 15–18.
5. Melikhova T.O., Chakalova N.S., Ivashchenko Ye.Ye. Udoskonalennya vnutrishn'oho audytu fondu oplaty pratsi [Improving the internal control of payments to employees to improve the quality of information in accounting]. Available at: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4285&i=16> (accessed: 20.09.2020).
6. Melikhova T.O. (2019) Udoskonalennya vnutrishn'oho audytu narakhuvannya zarobitnoyi platy [Improving the internal audit of payroll]. *Ahrosvit* [Agrosvit], vol. 3, pp. 38'47.
7. Nefedova Y.N. (2015) Zachem kompanyy nuzhen vnutrennyy kontrol'? [Why companies need internal control]. *Belhorodskyy ekonomycheskyy vestnyk* [Belgorod Economic Bulletin], vol. 3, p. 130.
8. Ostaev H.Ya., Kontsevaya S.R., Hallyamova T.R. (2016) Formyrovanye y standartyzatsyya vnutrenneho kontrolya v kommercheskykh orhanyzatsyyakh [Formation and standardization of internal control in commercial organizations]. *Mezhdunarodnyy bukhholderskiy uchet* [International accounting], vol. 45, p. 51.
9. Sutkovaya K.Yu. (2015) Postroyeniye vnutrenneho kontrolya v stroitel'nykh kompanyyakh [Construction of internal control in construction companies]. *Ékonomykka y pravo* [Economics and law], vol. 4, p. 58.
10. Chernov A.Yu. (2016) Sovremennyy podkhod k sushchnosti vnutrenneho audyta [A modern approach to the essence of internal audit]. *Uchet y statystyka* [Accounting and statistics], vol. 3(19), p. 33.
11. Chukavin P.O., Koltakova I.A. (2016) Aktual'ni pytannya orhanizatsiyi vutrishn'oho kontrolyu v budivel'niy kompaniyi [Current issues of internal control in a construction company]. *Finansovyy visnyk: finansy, podatky, strakhuvannya, bukhholders'kyy oblik* [Financial Bulletin: finance, taxes, insurance, accounting], vol. 5, p. 44.
12. Sheshukova T.H., Beresnyeva A.V. (2015) Orhanizatsiya vnutrishn'oho kontrolyu na pidpryyemstvakh [Organization of internal control at enterprises]. *Audytor* [Auditor], vol. 4, p. 36.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-10>
УДК 658.152:658.589

Крамаренко К.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Національна академія Національної гвардії України

Kramarenko Kateryna

National Academy of the National Guard of Ukraine

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF FORMATION OF STRATEGY OF INNOVATIVE-INVESTMENT DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

У сучасних умовах господарювання розвиток підприємства передбачає впровадження інновацій у всіх сферах його діяльності. Для цього необхідні інвестиції. З огляду на це основними завданнями менеджменту підприємств є формування й реалізація стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку. У статті розкрито сутність стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку, етапи її формування та реалізації. Зазначено, що інноваційно-інвестиційний потенціал визначають системою інвестиційних ресурсів, факторів, умов та інноваційною сприйнятливістю. Досліджено особливості інвестицій, що вкладаються в інновації. Окреслено основні альтернативні джерела фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів. Розкрито роль держави в активізації інноваційно-інвестиційних процесів на підприємствах і створенні умов для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у модернізацію економіки.

Ключові слова: інвестиції, інновації, підприємство, стратегія, розвиток, потенціал.

В современных условиях хозяйствования развитие предприятия предусматривает внедрение инноваций во всех сферах его деятельности. Для этого необходимы инвестиции. С учетом этого основными заданиями менеджмента предприятий являются формирование и реализация стратегии инновационно-инвестиционного развития. В статье раскрыты сущность стратегии инновационно-инвестиционного развития, этапы ее формирования и реализации. Указано, что инновационно-инвестиционный потенциал определяют системой инвестиционных ресурсов, факторов, условий и инновационной восприимчивостью. Исследованы особенности инвестиций, вкладываемых в инновации. Определены основные альтернативные источники финансирования инновационно-инвестиционных проектов. Раскрыта роль государства в активизации инновационно-инвестиционных процессов на предприятиях и создании условий для привлечения отечественных и иностранных инвестиций в модернизацию экономики.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, предприятие, стратегия, развитие, потенциал.

In modern business conditions, the development of the enterprise involves the introduction of innovations in all areas of its activities. This requires investment. Based on this, the main task of enterprise management is the formation and implementation of a strategy for innovation and investment development. The purpose of the article is to generalize the theoretical provisions of the strategy of innovation and investment development of enterprises, to determine the features of its formation in modern market conditions. The article reveals the essence of the strategy of innovative investment development, the stages of its formation and implementation. It is noted that the strategy of innovative investment development is a promising program for the formation and implementation of innovations based on the activation and qualitative changes in the investment process. When forming the strategy of innovative development, you should choose the method or model of forming the innovation strategy, which is the most optimal for the analyzed enterprise. Categories such as innovation potential, investment potential, innovation and investment potential have been studied. It is noted that the innovation and investment potential is determined by the system of investment resources, factors, conditions and innovation receptivity. The peculiarities of investments in innovation are considered. Thus, it is indicated that investments in innovations require significant one-time capital investments and do not ensure the stability of revenues from their implementation. The advantage is the possibility of obtaining a high rate of return, which can compensate for the high risk of such investments. The main alternative sources of financing of innovation and investment projects (non-traditional banking products (leasing and factoring), venture financing, attraction of foreign investments) are outlined. It is determined that to overcome the difficulties of enterprises in the formation and implementation of innovation and investment development strategy at the state level it is necessary to create appropriate legal, economic, organizational and other conditions that will attract domestic and foreign investment in economic modernization.

Key words: investments, innovations, enterprise, strategy, development, potential.

Постановка проблеми. У сучасному конкурентному середовищі основним елементом системи управління підприємства стають інновації та інвестиції, оскільки саме вони є тими чинниками, які забезпечують розвиток підприємства. Основним джерелом інвестування інновацій нині є власні кошти підприємств

та кредити. Проте в нинішніх кризових умовах лише незначна частка підприємств має можливість здійснювати інноваційну діяльність. Отже, інноваційно-інвестиційна діяльність має комплексний характер, тому що інвестиційне забезпечення – це основне джерело формування інвестиційних ресурсів та фінансування

інновацій. Основними завданнями менеджменту підприємств є формування й реалізація стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційна ідеологія економічного розвитку має українське походження, адже її теоретичне обґрунтування проведено у 10–30-ті роки ХХ ст. у працях видатного економіста М. Туган-Барановського. Концептуально-методологічні засади інвестиційно-інноваційного вчення М. Туган-Барановського мали вирішальний вплив на розроблення теорії «довгих хвиль» М. Кондратьєва, а також на інноваційну теорію Й. Шумпетера та на новаторство в економічній теорії і практичній діяльності Дж. Кейнса, яка дістала назву інвестиційної теорії економічного циклу [1].

Переваги стратегічного управління, основні принципи, етапи розроблення та реалізації стратегії підприємства у своїх працях розглядали такі видатні вчені, як І. Ансофф, М. Мескон, Г. Мінцберг, Д. Стейнер, А. Чандлер.

Теоретичні аспекти інноваційно-інвестиційного розвитку, його особливості та потенціал на рівнях підприємства, галузі, країни, концептуальні положення стратегічного управління інноваційно-інвестиційним розвитком є предметом досліджень багатьох науковців, таких як М. Денисенко, О. Зельдіна, І. Єпіфанова, І. Лицур, О. Наконечна, Л. Некрасова, О. Сливінська.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних положень щодо стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств, визначенні особливостей її формування у сучасних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. Метою управління інноваційно-інвестиційною діяльністю є створення механізмів ефективної взаємодії усіх складових частин науково-технічного розвитку підприємств, забезпечення високих темпів інноваційного розвитку необхідними інвестиційними ресурсами для досягнення й підтримання розширеного відтворення. Активізація процесу інвестування в інноваційний розвиток є запорукою якісних зрушень у техніці та технології і дає змогу покращити кінцеві економічні результати діяльності підприємств на основі підвищення якості управління.

Як відомо, однією з ключових функцій менеджменту є планування, а у сучасних ринкових умовах вагомого значення набуває саме стратегічне планування. Поєднання економічних категорій «інвестиції» та «інновації» у стратегії передбачає пошук та використання інноваційних засобів ведення інвестиційної діяльності. Таким чином, інвестиційно-інноваційна стратегія формується на перетині цілей інвестиційної та інноваційної стратегії і є похідною від загальної стратегії підприємства [2].

Стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку є перспективною програмою щодо формування й реалізації інновацій на основі активізації та якісних змін інвестиційного процесу. Формування такої стратегії включає комплекс дій щодо вибору найефективніших способів та методів вкладення інвестиційних ресурсів у науково-технічні розробки.

Виділяють такі стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку, як стратегія наступу, традиційна стратегія, стратегія за нагодою та змішана стратегія. Під час формування стратегії інноваційного розвитку слід вибрати метод чи модель формування інноваційної стратегії, який для аналізованого підприємства є найбільш оптимальним [3].

Для правильного формування стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства необхідно визначити характер стратегії розвитку, вибрати спосіб розвитку та сформувати проект ділового портфеля підприємства.

О. Наконечною [4] запропоновано такі етапи формування та реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії стійкого розвитку підприємства:

- 1) діагностика середовища підприємства, аналіз та оцінювання факторів, які впливають на стратегію підприємства;
- 2) вибір місії, цілей та постановка завдань інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства;
- 3) оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства;
- 4) розроблення та оцінювання інноваційно-інвестиційних проєктів згідно зі стратегічними цілями;
- 5) реалізація прийнятої стратегії;
- 6) моніторинг та контроль за виконанням інноваційно-інвестиційних проєктів;
- 7) аналіз ефективності інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку підприємств.

Інновативність підприємств залежить від сукупності факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Внутрішнє середовище характеризується наявністю сприятливих економічних, організаційних, кадрових, психологічних і технічних умов для інновацій. До факторів зовнішнього середовища належать розвиненість ринкових відносин, стан фінансово-економічної системи, соціально-економічні та політичні фактори. На активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності впливають такі чинники, як сприятливий інноваційний та інвестиційний клімат, наявність державної підтримки, високі позиції підприємства в галузі, рівень розвитку галузі, розвиненість відповідної інфраструктури місця розташування підприємства.

Формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку України передбачає модернізацію системи управління високотехнологічними секторами національного господарства, забезпечення високої ефективності суспільного виробництва задля сталого економічного розвитку, виходу на світові ринки та підвищення якості життя українських громадян. Інвестиційно-інноваційна модель в умовах сталого розвитку має забезпечити підвищення інвестиційної привабливості держави для ефективності проведення структурних інноваційних перетворень на національному й регіональному рівнях [5].

Можливості підприємства до інноваційного розвитку обумовлюються його інноваційним потенціалом, тобто здатністю реалізовувати інновації в межах вибраної стратегії розвитку.

Під інноваційним потенціалом слід розуміти сукупність наявних інтелектуальних, технологічних, фінансово-економічних, науково-виробничих ресурсів з їх відповідним інфраструктурним забезпеченням, які здатні створювати нові знання та ефективний механізм комерціалізації і сприяти розвитку [6]. Вагому роль у формуванні та використанні інноваційного потенціалу відіграє інноваційна сприйнятливість підприємств. Вона є складовою частиною інноваційного потенціалу, що відображає здатність підприємства реалізувати та застосовувати новачі [7].

Використання наявних інвестиційних ресурсів та створення додаткових інвестиційних можливостей лежить в основі формування інвестиційного потенціалу.

Інвестиційний потенціал не можна розглядати поза інвестиційним кліматом, інвестиційними ризиками та інвестиційною привабливістю. Ці чотири категорії тісно переплетені між собою та є взаємозалежними. У сучасних умовах основним призначенням інвестиційного потенціалу є сприяння розвитку матеріального виробництва й переходу до стабільного економічного зростання [8].

Інноваційно-інвестиційний потенціал підприємств визначається системою інвестиційних ресурсів, факторів та умов, що створюють можливості для здійснення інноваційної діяльності задля забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства. Це інтегральна характеристика, яка містить такі складові частини, як науково-технічний, виробничо-технологічний, фінансово-економічний, соціальний та організаційний потенціал.

Під час розроблення інноваційно-інвестиційної стратегії, а саме на етапі розроблення та оцінювання інноваційно-інвестиційних проєктів згідно зі стратегічними цілями, виникає необхідність аналізу досить великої кількості альтернативних варіантів інвестиційних рішень та вибору оптимальних з них. Така оптимальність передбачає найбільш доцільне співвідношення різних форм інвестування, яка пов'язана з функціональною спрямованістю діяльності підприємства.

Формування інвестиційного портфеля передбачає підбір об'єктів реального та фінансового інвестування, призначених для здійснення інвестиційної діяльності згідно з розробленою інвестиційною стратегією підприємства. Очевидно, що для більшості підприємств пріоритетними є об'єкти реального інвестування, адже саме вони сприяють оновленню техніко-технологічної бази, нарощуванню виробничих потужностей і впровадженню інновацій, що створює передумови для зміцнення конкурентної позиції на ринку та досягнення кращих фінансових результатів [9].

Інвестиції, що вкладаються в інноваційну діяльність, мають певні особливості (тривалий період окупності; високий рівень ризику, що пов'язаний з невизначеністю кінцевого ефекту від впровадження інновацій). Інвестиції в інновації потребують значних одноразових капітальних вкладень і не забезпечують стабільності надходження доходів від їхнього здійс-

нення. При цьому перевагою є можливість одержання високої норми прибутку, що може компенсувати високий ризик реалізації таких інвестицій.

Такі особливості слід враховувати під час вибору джерела фінансування втілюваних нововведень. Через обмеженість власних джерел фінансування та можливостей банківського кредитування у більшості підприємств виникає необхідність пошуку інших джерел фінансування інвестицій в інновації. Перспективними джерелами є нетрадиційні банківські продукти (лізинг і факторинг), венчурне фінансування, залучення іноземних інвестицій. Також кредитування інноваційних проєктів могли б здійснювати спеціалізовані державні небанківські фінансово-кредитні установи.

Україна має можливість змінити свої позиції як покупець інвестицій за рахунок їх диверсифікації, отримуючи іноземні інвестиції у вигляді технологічного обладнання, матеріалів, прав інтелектуальної власності, ноу-хау, торгових знаків, деяких інших цінностей. Доцільність такого підходу підтверджена не тільки деякими зарубіжними фахівцями, але й досвідом окремих країн, наприклад Японії, де закупівля та використання зарубіжних ліцензій значною мірою сприяли її соціально-економічному розвитку [7].

Успішна реалізація інноваційно-інвестиційної стратегії є можливою за дотримання таких умов:

- узгодженість розмірів інвестицій та виявлення необхідності інновацій та можливих обсягів залучення інвестицій; визначеність терміну реалізації завдань інноваційно-інвестиційної стратегії;
- оптимальне поєднання очікуваного рівня прибутковості від вкладення інвестицій в інновації та потенційних ризиків і невизначеності майбутнього періоду;
- узгодженість запланованих інвестицій інноваційної спрямованості із загальноекономічними умовами; визначення реальних часових рамок, необхідних для впровадження нововведень, які дають змогу залучати інвесторів, які усвідомлюють їх цінність [4].

Висновки. Отже, стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства має бути пріоритетною для підприємства, яке прагне до забезпечення своєї інвестиційної привабливості та ефективного функціонування в умовах жорсткої конкуренції. Прийняття рішення щодо формування й реалізації стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку обумовлюється насамперед свідомістю (інноваційною сприйнятливістю) та ресурсами суб'єктів господарювання. Етапи формування стратегії є взаємозалежними і в комплексі дають змогу досягти кінцевої мети діяльності підприємства. У сучасних умовах формування й використання інноваційно-інвестиційного потенціалу ускладнюється майже повною відсутністю власних джерел фінансування. Для подолання труднощів підприємств у формуванні та реалізації стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку на державному рівні необхідно створити відповідні правові, економічні, організаційні та інші умови, які будуть сприяти залученню вітчизняних та іноземних інвестицій у модернізацію економіки.

Список літератури:

1. Сливінська О. Сутність інноваційно-інвестиційного розвитку зерновиробництва. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 122–126. URL: <http://global-national.in.ua/archive/23-2018/25.pdf> (дата звернення: 10.09.2020).
2. Денисенко М., Бродюк І., Сташенюк Д. Основні положення формування інвестиційно-інноваційної стратегії підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 22. С. 17–20. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2016/6.pdf (дата звернення: 12.09.2020).
3. Некрасова Л., Моніч О. Процес формування інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства та його проблеми. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. Вип. 5. С. 204–207.
4. Наконечна О. Формування та реалізація інноваційно-інвестиційної стратегії стійкого розвитку підприємства. *Економіка та держава*. 2015. № 4. С. 48–51. URL: <http://www.economy.in.ua/index.php?op=1&z=3141&i=9> (дата звернення: 10.09.2020).
5. Зельдіна О. Поняття інвестиційно-інноваційної моделі в умовах сталого розвитку економіки України. *Підприємництво, господарство і право*. 2020. № 7. С. 83–88.
6. Єпіфанова І., Гладка Д. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та фактори впливу. *Економіка і суспільство*. 2018. № 14. С. 354–360. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/48.pdf (дата звернення: 15.09.2020).
7. Лицур І., Лимич Ю. Чинники формування інноваційно-інвестиційної політики сталого розвитку. *Ефективна економіка*. 2013. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2299> (дата звернення: 15.09.2020).
8. Крамаренко К. Сучасні підходи до формування і використання інвестиційного потенціалу країни. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 27(1). С. 59–61.
9. Крамаренко К. Управління інвестиційною діяльністю підприємств в умовах сталого розвитку економіки. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 4(21). С. 246–250. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/21_2019/40.pdf (дата звернення: 18.09.2020).

References:

1. Slyvinska O. (2018) Sutnist innovatsiino-investytsiinoho rozvytku zernovyrobnytstva [The essence of innovation and investment development of grain production]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky* [Global and national economic problems] (electronic journal), vol. 23, pp. 122–126. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2016/6.pdf (accessed 10 September 2020).
2. Denysenko M., Brodiuk I., Stasheniuk D. (2016) Osnovni polozhennia formuvannia investytsiino-innovatsiinoi stratehii pidpriemstva [The main provisions of the formation of investment and innovation strategy of the enterprise]. *Investytsii: praktyka ta dosvid* [Investments: practice and experience] (electronic journal), no. 22, pp. 17–20. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2016/6.pdf (accessed 12 September 2020).
3. Nekrasova L., Monich O. (2014) Protse formuvannia innovatsiino-investytsiinoi stratehii pidpriemstva ta yoho problem [The process of forming the innovation and investment strategy of the enterprise and its problems]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia "Ekonomichni nauky"*, vol. 5, pp. 204–207.
4. Nakonechna O. (2015) Formuvannia ta realizatsiia innovatsiino-investytsiinoi stratehii stiikoho rozvytku pidpriemstva [Formation and implementation of innovation and investment strategy for sustainable development of the enterprise]. *Ekonomika ta derzhava* [Economy and state] (electronic journal), no. 4, pp. 48–51. Available at: <http://www.economy.in.ua/index.php?op=1&z=3141&i=9> (accessed 10 September 2020).
5. Zeldina O. (2020) Poniattia investytsiino-innovatsiinoi modeli v umovakh staloho rozvytku ekonomiky Ukrainy [The concept of investment and innovation model in terms of sustainable development of Ukraine's economy]. *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, no. 7, pp. 83–88.
6. Yepifanova I., Hladka D. (2018) Innovatsiinyi potentsial pidpriemstva: sutnist, skladovi ta faktory vplyvu [Innovative potential of the enterprise: essence, components and factors of influence]. *Ekonomika i suspilstvo* [Economy and society] (electronic journal), no. 14, pp. 354–360. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/48.pdf (accessed 15 September 2020).
7. Lytsur I., Lymych Yu. (2013) Chynnyky formuvannia innovatsiino-investytsiinoi polityky staloho rozvytku [Factors of formation of innovation and investment policy of sustainable development]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy] (electronic journal), no. 9. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2299> (accessed 15 September 2020).
8. Kramarenko K. (2017) Suchasni pidkhody do formuvannia i vykorystannia investytsiinoho potentsialu krainy [Modern approaches to the formation and use of investment potential of the country]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia "Ekonomichni nauky"*, vol. 27(1), pp. 59–61.
9. Kramarenko K. (2019) Upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu pidpriemstv v umovakh staloho rozvytku ekonomiky [Management of investment activity of enterprises in conditions of sustainable economic development]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia* [Eastern Europe: Economics, Business and Management] (electronic journal), vol. 4(21), pp. 246–250. Available at: www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/21_2019/40.pdf (accessed 18 September 2020).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-11>
УДК 330.341.1:339.137:339.564(477)

Ліпич Л.Г.

доктор економічних наук, професор,
Волинський національний університет імені Лесі Українки

Хілуха О.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки

Кушнір М.А.

кандидат економічних наук, старший викладач,
Український католицький університет

Lipych Liubov, Khilukha Oksana

Volyn National University of Lesya Ukrainka

Kushnir Myroslava

Ukrainian Catholic University

НАВЧАННЯ ШЛЯХОМ ЕКСПОРТУ ЯК ДЖЕРЕЛО ІННОВАЦІЙНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

LEARNING BY EXPORTING SOURCE OF ENTERPRISE INNOVATION

Потреба в інноваціях актуалізується тому, що необхідне відновлення економіки після світової фінансової кризи, зміни способів функціонування економіки і суспільства внаслідок сучасних технологічних трансформацій. Концепція навчання через експорт передбачає, що участь у експортній діяльності стимулює інновації, сприяє сприятливим організаційним змінам та підвищує навички комунікування підприємств, що потім приводить до підвищення їхньої ефективності. У статті виокремлено статичні та динамічні переваги підвищення ефективності навчання шляхом експорту. Перші проявляються через ефект масштабу внаслідок збільшення ринку збуту. Наслідком других є гнучкість та інноваційність підприємств. З часом інноваційні рішення реалізуються не лише стосовно продукції, що експортується, та її виробничих процесів, а й стосовно тієї частини пропозиції, яка спрямована на внутрішній ринок.

Ключові слова: експортна діяльність, навчання шляхом експорту, технологічне проникнення, інноваційність, підприємства-експортери.

Потребность в инновациях актуализируется, потому что необходимо восстановление экономики после мирового финансового кризиса, изменение способов функционирования экономики и общества в результате современных технологических трансформаций. Концепция обучения через экспорт предусматривает, что участие в экспортной деятельности стимулирует инновации, способствует благоприятным организационным изменениям и повышает навыки коммуникации предприятий, затем приводит к повышению их эффективности. В статье выделены статические и динамические преимущества повышения эффективности обучения путем экспорта. Первые проявляются из-за эффекта масштаба вследствие увеличения рынка сбыта. Следствием вторых является гибкость и инновационность предприятий. Со временем инновационные решения реализуются не только в отношении продукции, экспортируемой и ее производственных процессов, а касаются и той части предложения, которая направлена на внутренний рынок.

Ключевые слова: экспортная деятельность, обучение путем экспорта, технологическое проникновение, инновационность, предприятия-экспортеры.

The need for innovation is more relevant because it is necessary to restore the economy after the global financial crisis, and innovation can be an effective means to achieve this goal, secondly, by changing the way the economy and society due to modern technological transformations: artificial intelligence, block chain, Internet things and industrial Internet, 3-D printing, 5G communication, augmented and virtual reality, etc., which radically change the processes of production and construction, trade and logistics, training and accumulation of knowledge. The article focuses on cross-border links, which can be a source of technical knowledge, especially valuable in times of national scarcity, both in terms of capital accumulation and skills. Sales of products in foreign markets and observations made during its sale, the experience gained in this way can be a source of technical knowledge for the company. The concept of learning by exporting (LBE) provides that participation in export activities stimulates innovation, promotes favorable organizational change and improves communication skills of enterprises, which then leads to increased efficiency. The article highlights the static and dynamic benefits of improving the efficiency of learning by exporting. The first is manifested through the effect of scale due to the increase in the market. Under such conditions, export learning does not yet take place because it cannot be equated with the consequences of being present in a new market. This training is a function of the exporter's experience and perseverance, the consequences of which can only become apparent over time. The consequence of the latter is flexibility and innovation. The exporter learns to solve new problems arising from contact with external customers or pressure from competitors. As a result, there is a need to improve the technology used. The sources of such impetus for growth in exporting enterprises can be: simplified access to new products and production technologies in foreign markets; the possibility of obtaining technical assistance from buyers or professional service providers abroad; contact with competitors and imitation of their marketing techniques or management decisions. Overtime, innovative solutions are implemented not only in relation to exported products and their production processes, but also in relation to the part of the supply that is aimed at the domestic market.

Key words: export activity, training by export, technological penetration, innovation, enterprises exporters.

Постановка проблеми. У сучасній економіці ключовим ресурсом, необхідним для створення стійкої конкурентної переваги, є інноваційні технології. Здатність його створювати та творчо використовувати значною мірою визначає потенціал конкурентоспроможні підприємства, сектори, регіони і цілі національні економіки. Акцент на вдосконалення, що приводить до систематичного впровадження нових продуктів та процесів їх виробництва, зараз настільки сильний, що без вагань можна стверджувати, що ми живемо в умовах постійних технологічних змін. Однак очевидно, що лише декілька суб'єктів (а іноді лише тимчасово) виступають керівниками цього процесу. Більшість – це так звані «послідовники» [1].

У статті акцент ставиться на транскордонних зв'язках, які можуть становити джерело технічних знань, особливо цінних в умовах національної нестачі з погляду як нагромадження капіталу, так і кваліфікації працівників. Характеризуючи міжнародні канали розповсюдження технічних знань, інтуїтивно передбачається, що найважливішими чинниками зростання національного інноваційного потенціалу є прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Такі міркування видаються правомірними, якщо взяти до уваги, що міжнародний трансфер капіталу у формі ПІІ супроводжуються як передачею технологій, що втілюється в продуктах і процесах, так і (що стає дедалі поширенішою практикою) перенесення НДДКР до країни перебування. Зрозуміло, що це супроводжується інноваційним збагаченням вітчизняних підприємств. Тим часом результати емпіричних досліджень, представлені у світовій літературі на цю тему, стверджують, що більше половини технологічного проникнення (spillover) не є результатом ПІІ, а здійснюється за посередництвом імпорту обладнання та проміжних товарів в операціях трансферу з суб'єктами господарювання, не пов'язаних капіталом [2].

Вважаючи комерційні операції основним каналом проникнення технічних знань, не варто забувати про експорт. Тут також можна розраховувати на ефект технологічного проникнення (spillover). Реалізація продукції на зовнішньому ринку та спостереження, зроблені під час її продажу, нагромаджені таким чином досвід також можуть бути джерелом технічних знань для підприємства. Механізм «навчання шляхом експорту», хоча інтуїтивно це легко зрозуміти, дотепер не був предметом емпіричних досліджень, на протипагу дифузії технологій через канал імпорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років в економічній літературі з'явилася низка публікацій, присвячених проблемам зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами. Зокрема, О.Б. Саліхова аналізує визначальні детермінанти імпорту високотехнологічних товарів в Україну [3]. І.Ю. Матюшенко та Д.М. Костенко досліджують тенденції та перспективи розвитку торгівлі високотехнологічною продукцією [4].

Т.В. Мельник та О.В. Зубко здійснили оцінку рівнів технологічної місткості зовнішньої торгівлі України та

акцентують увагу на наявності інноваційного регресу в її структурі [5; 6].

Проте, зважаючи на важливість та широту цієї проблематики, питання інноваційного вектору розвитку експортної діяльності потребує подальшого всебічного вивчення.

Метою статті є дослідження технологічного проникнення (spillover) та навчання шляхом експорту. Аналізування ґрунтуються на науковій літературі та авторських напрацюваннях стосовно зазначеної проблеми.

Виклад основного матеріалу. Потреба в інноваціях сьогодні актуалізується більше, ніж будь-коли раніше. Це пов'язано, по-перше, з необхідністю відновлення економіки країн після світової фінансової кризи, а інновації можуть стати ефективним засобом досягнення цієї мети, по-друге, із зміною способів функціонування економіки і суспільства внаслідок сучасних технологічних трансформацій: впровадження технологій штучного інтелекту, блокчейну, Інтернету речей та промислового Інтернету, 3-D друку, 5G зв'язку, доповненої та віртуальної реальності тощо докорінно змінюються процеси виробництва і будівництва, торгівлі і логістики, навчання і нагромадження знань.

Україна представлена у кількох міжнародних рейтингах, які оцінюють її інноваційний потенціал, технологічну та інноваційну конкурентоспроможність. Найбільш авторитетним є Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index). Згідно з доповіддю «Глобальний індекс інновацій 2020», підготовленою спільно Корнельським університетом, школою бізнесу INSEAD і Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, очолюють рейтинг провідних країн-новаторів Швейцарія (7 років поспіль), Швеція, США, Нідерланди, Велика Британія. Україна в Глобальному інноваційному індексі 2020 року посідає 45 місце, підвищившись на 2 позиції порівняно з 2019 роком [7].

Торік на наукові дослідження і розроблення в Україні з усіх джерел було витрачено 17 млрд 254 млн грн. Найбільшу частину профінансувала держава – 38,3%. Частка коштів вітчизняних замовників становила 28,1%, іноземних джерел – 22,3%, власних коштів – 10%, інших джерел – 1,3%. Водночас наукомісткість ВВП, як і в попередні роки, залишилася критично низькою. У 2019 році цей показник становив 0,43% (рекордний мінімум за останні 10 років), а за рахунок коштів держбюджету – 0,17%. Для порівняння: за даними 2018 року, наукомісткість ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,12% [8]. Вищезазначене свідчить про необхідність пошуку шляхів підвищення інноваційного потенціалу українських підприємств.

Термін «навчання шляхом експорту» (learning by exporting, LBE) з'явився в літературі три десятиліття тому як наслідок спостереження за сприятливим впливом експорту на ріст і розвиток новостворених промислових підприємств азійських країн. Концепція навчання через експорт (LBE) передбачає, що участь у експортній діяльності стимулює інновації, сприяє сприятливим організаційним змінам та підвищує нави-

чки комунікування підприємств, що потім приводить до збільшення їхньої продуктивності. Можна говорити про збільшення продуктивності в результаті навчання за рахунок експорту, наприклад, коли іноземний підрядник нав'язує експортеру вищі стандарти якості, ніж вітчизняні реципієнти, вказуючи, як їх досягти, або коли тиск із боку іноземних конкурентів змушує до інноваційних змін на підприємствах-експортерах. Це може сприяти появі зовнішніх ефектів на внутрішньому ринку. У цей напрям будуть спрямовані інвестиції, орієнтовані на навчання персоналу або адаптацію продукції до вимог іноземних споживачів. Імплементация таких зрушень вітчизняними ринково-орієнтованими підприємствами, без значних початкових витрат, називається демонстраційним ефектом. Експансія експорту також може сприяти появі інших видів зовнішніх вигод, таких як поява наступного покоління підприємств-експортерів, знижуючи рівень так званих вхідних витрат (sunk costs), що супроводжують початок експортних продажів.

Узагальнене визначення навчання через експорт прирівнює його до стохастичного процесу генерації приросту продуктивності, спричиненого поведінкою підприємства, яке здійснює експортну діяльність [9]. Виокремлюють статичні та динамічні переваги підвищення ефективності навчання шляхом експорту. Перші проявляються через ефект масштабу внаслідок збільшення ринку збуту. За таких умов навчання через експорт ще не відбувається, оскільки його не можна ототожнювати з наслідками присутності на новому ринку. Це навчання є функцією досвіду та наполегливості експортера, наслідки якого можуть стати очевидними лише з часом. Ф. Серті (Serti) та С. Томаші (Tomasi) вважають, що ефекти навчання через експорт проявляються після здійснення зовнішньоекономічних операцій (post-entry effects) [10]. Експортер вчиться вирішувати нові проблеми, що виникають внаслідок контактів із зовнішніми клієнтами або тиску конкурентів. Як результат, виникає необхідність удосконалення технологій, що використовуються. Джерелами таких імпульсів до зростання на підприємствах-експортерах можуть бути [11; 12; 13; 14]:

- спрощений доступ до нових продуктів та технологій виробництва на зовнішньому ринку;
- можливість отримання технічної допомоги від покупців або професійних постачальників послуг за кордоном;
- контакт із конкурентами та імітація їхніх маркетингових прийомів або управлінських рішень.

Дослідження ефективності навчання через експорт можна умовно розділити на дві групи. Перша включає праці, в яких остаточно відкинута гіпотеза про наявність позитивних результатів навчання через експорт. У другій вказуються чинники, за дотримання яких навчання через експорт приносить позитивний ефект. Якщо встановлені умови не виконуються, то навчання буде неефективним.

Відсутність підтвердження позитивних результатів навчання через експорт характерна для ранніх дослі-

джень, тобто проведених у 1990-х роках минулого століття та трохи пізніше. Вони стосувалися підприємств із високорозвинених країн чи країн, що розвиваються, у яких реалізація стратегії розвитку експорту має певні вади, що приводить до закріплення традиційної корпоративної переваги або відшарування технологічно динамічних напрямів експорту [15; 16].

Першим важливим чинником, що визначає ефективність навчання через експорт, є чинник часу. У процесі розвитку підприємства необхідний час для нагромадження певного досвіду, що дає змогу прийняти рішення про розширення експорту. Отже, є залежність між віком підприємства та досягнутим рівнем продуктивності, який дозволяє вийти на міжнародний ринок для ініціювання механізму навчання. З іншого боку, молоді підприємства з короткою історією експорту більше сприйнятливі до імпульсів, що сприяють розвитку, у тому числі тих, що надходять із зовнішнього ринку. Однак із плином часу наслідки використання експорту можуть погіршуватися. На користь останнього свідчать результати багатьох досліджень, автори яких підтвердили збільшення продуктивності, яке тривало лише один-два роки після початку зовнішньої торгівлі. Бажання вчитися лише серед молодих експортерів підтвердили дослідження М. Дельгадо, Я. Фарінаса та С. Руано, що проводилися на іспанських підприємствах, Р. Альвареса та Р. Лопеса – на чилійських підприємствах, а також Фафхампса (Fafchamps), Хеміне (Hamine) та Зеуфацка (Zeufack) – на марокканських [17; 18; 19].

Результати навчання шляхом експорту можуть бути кращими, коли експортери додатково ведуть НДДКР. Альтернативою самостійно проведеним (але таким, що вимагають великих капітальних витрат) науководослідним роботам можуть бути інші види діяльності, спрямовані на збільшення технологічних можливостей, чому безумовно сприяє тісний контакт із зовнішнім ринком. Наприклад, Утар (Utar) зауважив, що підвищення ефективності після початку експорту було виявлено на тих чилійських підприємствах, які отримали доступ до послуг, що підтримують впровадження новітніх технологій на зовнішньому ринку [20]. Подібні висновки також зробили Саломон (Salomon) і Джин (Jin) під час дослідження іспанських компаній [21].

Ефективність та результативність навчання через експорт також залежать від розміру підприємства, хоча результати досліджень впливу цього чинника дуже різновекторні. Манеж-Кастілло (Mañez-Castillejo) та інші науковці, досліджуючи іспанські підприємства, зауважили, що на малих підприємствах результати навчання відчувалися значно пізніше з моменту початку міжнародних торгів [22]. На великих вони з'являлися швидше і були більш значущими. У свою чергу Еліасон (Eliasson), Хансон (Hanson) та Ліндверт (Lindvert) ідентифікували позитивні результати навчання через експорт лише на мікропідприємствах (із кількістю працюючих менше 10 осіб). Жодна інша група з опитаних шведських підприємств не показала зростання результативності після початку експорту продукції [23].

Позитивні результати навчання через експорт також мали місце на малих підприємствах в Аргентині, що були предметом дослідження Альборноса та Ерколані [24].

Ітон (Eaton), Кортум (Kortum) та Крамарц (Kramarz) під час досліджень підприємств, що беруть участь у міжнародній торгівлі, одними з перших вказали на необхідність враховувати різновекторність напрямів експорту [25]. Ці автори зосередили свою увагу на обсягах витрат, які зростають із ростом рівня розвитку ринку. Це найбільше корелює з моделями інтернаціоналізації та засвідчує той факт, що експансія на більш віддалені (економічно, технологічно, географічно та культурно) ринки пов'язана з необхідністю покривати вищі витрати, на що здатні лише найпродуктивніші суб'єкти експортної діяльності.

Багато авторів стверджують, що ефективність щодо діяльності після зарубіжної експансії також диверсифікуються залежно від типу експортного ринку. Під час дослідження японських підприємств приріст продуктивності спостерігався лише на підприємствах, які експортували до США та/або Європи [26]. Для цих підприємств був характерний як більш високий рівень попередньої продуктивності, так і більший вигреш у результативності. Це можна пояснити тим, що на азійські ринки продукцію в основному експортують дочірні компанії японських корпорацій, отже, їхні можливості навчання обмежені.

На основі результатів дослідження, що використовує дані про колумбійські підприємства, Н. Трофименко робить висновок, що збільшення продуктивності після початку експорту залежить від поєднання конкретних характеристик підприємств та експортних ринків [27]. Авторка доводить, що суб'єкти господарювання, які здійснювали експорт на ринки з рівнем розвитку, ідентичним до внутрішнього, забезпечували приріст продуктивності ще до виходу на зовнішній ринок. Початок експортної діяльності приводив до раптового негативного шоку, ефективність підприємства не підвищувалася. Вибір ринків із середнім або високим рівнем розвитку, які не належать до організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), забезпечував пози-

тивні ефекти, але в короткостроковій перспективі. Тим часом здійснення експорту до країн ОЕСР гарантувало значне збільшення продуктивності, систематичні позитивні ефекти в довгостроковій перспективі.

Незважаючи на те, що результати окремих досліджень далеко не однозначні, в кожному конкретному випадку підтверджено наявність ефектів LBE. Диференціацію результатів можна пояснити якістю цих конкретних досліджень та використанням різних економічних методів.

Висновки. Навчання через експорт стосується підприємств, які виходять на зовнішній ринок зі своєю пропозицією та стикаються з безпрецедентною потребою впровадження нововведень. Контакт із більш вибагливими покупцями, ніж внутрішні, у поєднанні з тиском зовнішньої конкуренції створює необхідність впровадження більш високих стандартів якості. Це приводить, наприклад, до змін матеріалів, що використовуються у процесі виробництва, до впровадження нових функцій у пропонований продукт, модифікації способу або скорочення строку постачання. Іншими словами, досвід, отриманий за рахунок експорту та взаємодії з суб'єктами зовнішнього ринку, стимулює підприємства до розвитку у галузі прикладних технологій та організаційних і маркетингових рішень, що їх підтримують. Слід підкреслити, що з часом інноваційні рішення реалізуються не лише стосовно продукції, що експортується, та її виробничих процесів, а й стосовно тієї частини пропозиції, яка спрямована на внутрішній ринок. Тому навчання шляхом експорту – це процес, який веде до зростання не лише обороту і рентабельності закордонних продажів, а й продуктивності всього підприємства завдяки інноваціям, що ініціюються в цьому процесі.

Емпіричні дослідження свідчать, що експортери, як правило, більш продуктивні, інвестують більше капіталу та мають більш розвинуті технології, а рівень виплачуваної ними заробітної плати вищий порівняно з підприємствами, орієнтованими виключно на внутрішній ринок. Ці бізнес-структури завдяки більш високій продуктивності готові експортувати.

Список літератури:

1. Hobday M. East Asian Latecomer Firms: Learning the Technology of Electronics. *World Development*. 1995. Vol. 23. P. 1171–1193.
2. Keller W. Geographic Localization of International Technology Diffusion. *American Economic Review*. 2002. Vol. 92(1). P. 120–142.
3. Саліхова О.Б. Імпорт високотехнологічних товарів в Україну та його визначальні детермінанти. *Наука та наукознавство*. 2012. № 4. С. 40–55.
4. Матюшенко І.Ю. Перспективи розвитку торгівлі високотехнологічними товарами у світі та Україні. *Бізнес Інформ*. 2012. № 8. С. 103–114.
5. Мельник Т.М., Зубко О.В. Інноваційний регрес у товарній структурі зовнішньої торгівлі. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4. Т. II. С. 192–199.
6. Мельник Т.М., Зубко О.В. Оцінка рівнів технологічної місткості зовнішньої торгівлі України. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2011. № 4. С. 133–139.
7. The Global Innovation Index 2020. Who Will Finance Innovation? URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf (дата звернення: 20.09.2020).
8. 17 млрд. грн на розробки, й критично низька наукоємність ВВП: дослідження МОН щодо стану науки. URL: <https://life.pravda.com.ua/society/2020/08/13/241964/> (дата звернення: 20.09.2020).

9. Castellani D. Export behavior and productivity growth: evidence from Italian manufacturing firms. *Weltwirtschaftliches Archiv*. 2002. Vol. 138. P. 605–628.
10. Serti F., Tomasi C. Self-selection and post-entry effects of exports: Evidence from Italian manufacturing firms. *Review of World Economics*. 2008. Vol. 144(4). P. 660–694.
11. Blalock G., Gertler P. Learning from exporting revisited in a less developed country. *Journal of Development Economics*. 2004. Vol. 75. P. 397–416.
12. Greenaway D., Kneller R. Firm heterogeneity, exporting and foreign direct investment. *The Economic Journal*. 2007. Vol. 117. P. 134–161.
13. Hiep N., Otha H. Superiority of exporters and the causality between exporting and firm characteristics in Vietnam. Research Institute for Economics & Business Administration. Kobe University Discussion Paper. 2009. 239 p.
14. Utar H. The role of foreign technical and professional services in learning by exporting. URL: http://spot.colorado.edu/~utar/index_files/XPService.pdf (дата звернення: 18.09.2020).
15. Kilicaslan Y., Erdoğan L. Industry Orientation, Exporting and Productivity. *Modern Economy*. 2012. Vol. 3(1). P. 81–90.
16. Luong T.A. Is there Learning by Exporting? Evidence from the Automobile Industry in China, China Trade Research Group Working Paper 2011/006. URL: <http://doc.mbalib.com/view> (дата звернення: 20.09.2020).
17. Delgado M., Farinas J., Ruano S. Firm productivity and export markets: a non-parametric approach. *Journal of International Economics*. 2002. Vol. 57. P. 397–422.
18. Alvarez R., Lopez R. Exporting and performance: evidence from Chilean plants. *Canadian Journal of Economics*. 2005. Vol. 38. P. 1384–1400.
19. Fafchamps M., Hamine S.E., A. Zeufack A. Learning to Export: Evidence from Moroccan Manufacturing. *Journal of African Economies*. 2008. Vol. 17(2). P. 305–355.
20. Utar H. The role of foreign technical and professional services in learning by exporting, URL: http://spot.colorado.edu/~utar/index_files/XPService
21. Salomon R., Jin B. Does knowledge spill to leaders or laggards? Exploring industry heterogeneity in learning by exporting. *Journal of International Business Studies*. 2008. Vol. 39. P. 132–150.
22. Manez-Castillejo J.A., Rochina-Barrachina M., Sanchis-Llopis J.A. Does Firm Size Affect Self-selection and Learning-by-Exporting? *The World Economy*. 2010. Vol. 33(3). P. 315–346.
23. Eliasson K., Hansson P., Lindvert M. Do Firms Learn by Exporting or Learn to Export? Evidence from Small and Medium-sized Enterprises. *Small Business Economics*. 2012. Vol. 39(2). P. 453–472.
24. Albornoz F., Ercolani M. Learning by exporting: do firm characteristics matter? Evidence from Argentinian panel data, URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1023501>
25. Eaton J., Kortum S., Kramarz F. Dissecting trade: Firms, industries, and export destinations. *American Economic Review*. 2004. Vol. 94(2). P. 150–154.
26. Ito K., Sources of Learning-by-Exporting Effects: Does Exporting Promote Innovation? *FREIT Working Paper*. 2011. № 295. URL: <http://www.freit.org/WorkingPapers> (дата звернення: 20.09.2020).
27. Trofimenko N. Learning by Exporting: Does It Matter Where One Learns? Evidence from Colombian Manufacturing Plants. *Kiel Institute for World Economics Working Paper*. 2005. № 1262. URL: http://www.ifw-kiel.de/publications/kap_e?selectedYear=2005 (дата звернення: 20.09.2020).

References:

1. Hobday M. (1995). East Asian Latecomer Firms: Learning the Technology of Electronics. *World Development*, vol. 23, pp. 1171–1193.
2. Keller W. (2002). Geographic Localization of International Technology Diffusion. *American Economic Review*, vol. 92(1), pp. 120–142.
3. Salikhova O.B. (2012). Import vysokotekhnolohichnykh tovariv v Ukrainu ta joho vyznachal'ni determinanty [Import of high-tech products to Ukraini and its crucial determinants]. *Nauka ta naukoznavstvo*, no. 4, pp. 40–55.
4. Matiushenko I.Yu., Kostenko D.M. (2012). Perspektyvy rozvytku torhivli vysokotekhnolohichnymy tovaramy u sviti ta Ukraini [Prospects for trade in high-tech goods in the world and Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 8, pp. 103–114.
5. Mel'nyk T.M., Zubko O.V. (2011). Innovatsijnyj rehres u tovarnij strukturi zovnishn'oi torhivli Ukrainy [Innovation setback in the commodity structure of Ukraine's foreign trade]. *Marketynh i menedzhment innovatsij*, no. 4, pp. 192–199.
6. Mel'nyk T.M., Zubko O.V. (2011). Otsinka rivniv tekhnolohichnoi mistkosti zovnishn'oi torhivli Ukrainy [Assessment of levels of technological capacity of Ukraine's foreign trade]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 4, pp. 133–139.
7. The Global Innovation Index 2020. Who Will Finance Innovation? Available at: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf (accessed 20.09.2020).
8. 17 mlrd hrn na rozrobky, y krytychno nyzka naukoiemnist VVP: doslidzhennia MON shchodo stanu nauky [UAH 17 billion for development, and critically low science-intensive GDP: a study by the Ministry of Education and Science on the state of science]. Available at: <https://life.pravda.com.ua/society/2020/08/13/241964/> (accessed 20.09.2020).
9. Castellani D. (2002). Export behavior and productivity growth: evidence from Italian manufacturing firms. *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 138, pp. 605–628.
10. Serti F., Tomasi C. (2008). Self-selection and post-entry effects of exports: Evidence from Italian manufacturing firms. *Review of World Economics*, vol. 144(4), pp. 660–694.

11. Blalock G., Gertler P. (2004). Learning from exporting revisited in a less developed country. *Journal of Development Economics*, vol. 75, pp. 397–416.
12. Greenaway D., Kneller R. (2007). Firm heterogeneity, exporting and foreign direct investment. *The Economic Journal*, vol. 117, pp. 134–161.
13. Hiep N., Otha H. (2009). Superiority of exporters and the causality between exporting and firm characteristics in Vietnam. Research Institute for Economics & Business Administration, 239 p.
14. Utar H. (2011). The role of foreign technical and professional services in learning by exporting. Available at: http://spot.colorado.edu/~utar/index_files/XPSservice.pdf (accessed 18.09.2020).
15. Kilicaslan Y., Erdoğan L. (2012). Industry Orientation, Exporting and Productivity. *Modern Economy*, vol. 3(1), pp. 81–90.
16. Luong T.A. (2001). Is there Learning by Exporting? Evidence from the Automobile Industry in China, China Trade Research Group Working Paper. Available at: <http://doc.mbalib.com/view> (accessed 20.09.2020).
17. Delgado M., Farinas J., Ruano S. (2002). Firm productivity and export markets: a non-parametric approach. *Journal of International Economics*, vol. 57, pp. 397–422.
18. R. Alvarez R., Lopez R. (2005). Exporting and performance: evidence from Chilean plants. *Canadian Journal of Economics*, vol. 38, p. 1384–1400.
19. Fafchamps M., Hamine S.E., A. Zeufack A. (2008). Learning to Export: Evidence from Moroccan Manufacturing, *Journal of African Economies*, vol. 17(2), pp. 305–355.
20. Utar H. (2008). The role of foreign technical and professional services in learning by exporting. URL: http://spot.colorado.edu/~utar/index_files/XPSservice
21. Salomon R., Jin B. Does knowledge spill to leaders or laggards? Exploring industry heterogeneity in learning by exporting. *Journal of International Business Studies*, vol. 39, pp. 132–150.
22. Manez-Castillejo J.A., Rochina-Barrachina M., Sanchis-Llopis J.A. (2010). Does Firm Size Affect Self-selection and Learning-by-Exporting? *The World Economy*, vol. 33(3), pp. 315–346.
23. Eliasson K., Hansson P., Lindvert M. (2012). Do Firms Learn by Exporting or Learn to Export? Evidence from Small and Medium-sized Enterprises. *Small Business Economics*, vol. 39(2), pp. 453–472.
24. Albornoz F., Ercolani M. Learning by exporting: do firm characteristics matter? Evidence from Argentinian panel data. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1023501>
25. Eaton J., Kortum S., Kramarz F. (2004). Dissecting trade: Firms, industries, and export destinations. *American Economic Review*, vol. 94(2), pp. 150–154.
26. Ito K. (2011). Sources of Learning-by-Exporting Effects: Does Exporting Promote Innovation? *FREIT Working Paper*. Available at: <http://www.freit.org/WorkingPapers> (accessed 20.09.2020).
27. Trofimenko N. (2005). Learning by Exporting: Does It Matter Where One Learns? Evidence from Colombian Manufacturing Plants. *Kiel Institute for World Economics Working Paper*, no. 1262. Available at: http://www.ifw-kiel.de/publications/kap_e?selectedYear=2005 (accessed 20.09.2020).

Мельник Л.С.

викладач,

Фаховий коледж мистецтв та дизайну

Київського національного університету технологій та дизайну

Melnyk Liudmyla

Professional College of Arts and Design

Kyiv National University of Technology and Design

КОЛЕКТИВ – ГОЛОВНИЙ РЕСУРС ПІДПРИЄМСТВА

THE TEAM IS THE MAIN RESOURCE OF BUSINESS

У статті розглядається питання колективу як головного ресурсу підприємства в сучасному світі, де має місце висока організованість та вмотивованість, ініціатива й активність, масовий креатив. Саме в епоху діджиталізації згуртувати всіх працівників дуже складно. Вони формують особливий тип міжособистісних відносин. Перевагами згуртованого колективу для підприємства є підвищення рівня якості продукції та ефективності виробництва, підвищення ділової активності, покращення передачі інформації знизу вгору і згори вниз, поліпшення морального духу працівників, вирішення проблем, яким в інших умовах не приділялося б уваги, поєднання цілей неформальних лідерів та керівництва. У статті аналізуються важливі чинники згуртованого та вмотивованого колективу та системи методів із згуртованості офісних співробітників. У сучасному мінливому світі бізнесу цінності повинні постійно доопрацьовуватися і переглядатися. Крім цього, на великому підприємстві особливо важливою є робота в команді.

Ключові слова: колектив, згуртованість колективу, клімат колективу, колективні досягнення, мотивація.

В статье рассматривается вопрос коллектива как главного ресурса предприятия в современном мире, где имеет место высокая организованность и мотивированность, инициатива и активность, массовый креатив. Именно в эпоху диджитализации сплотить всех работников очень сложно. Они формируют особый тип межличностных отношений. Преимуществами сплоченного коллектива для предприятия является повышение уровня качества продукции и эффективности производства, повышение деловой активности, улучшение передачи информации снизу вверх и сверху вниз, улучшение морального духа работников, решение проблем, которым в других условиях не уделялось бы внимание, сочетание целей неформальных лидеров и руководства. В статье анализируются важные факторы сплоченного и мотивированного коллектива и системы методов сплоченности офисных сотрудников. В современном меняющемся мире бизнеса ценности должны постоянно дорабатываться и пересматриваться. Кроме этого, на крупном предприятии особенно важна работа в команде.

Ключевые слова: коллектив, сплоченность коллектива, климат коллектива, коллективные достижения, мотивация.

The article considers the issue of the team as the main resource of the enterprise in the modern world, where there is a high level of organization and motivation, initiative and activity, mass creativity. It is in the age of digitalization that it is very difficult to unite all employees. The team is a multifaceted system consisting of many interconnected categories of people and individuals, united by common goals, interests and needs of the enterprise. They form a special type of interpersonal relationships, characterized by varying degrees of cohesion. The team is a kind of tool for work and services. People do not have to sympathize with each other in the workplace, but they need to be able to abstract from their differences to accomplish tasks. The advantages of a cohesive team for the company are to improve product quality and production efficiency, increase business activity, improve information transfer from the bottom up and top down, improve employee morale, solve problems that would not otherwise be paid attention, combine goals of informal leaders and management. They have meaning and benefits for the company's staff, such as career growth, involvement in a common cause, satisfaction with their work and increase its content, increase employment guarantees as a result of increasing the efficiency of the enterprise, as well as new opportunities for intellectual development. It is necessary for business leaders to make every effort to make each employee feel free and comfortable in the team. The purpose of the article is to analyze the important factors of a cohesive and motivated team and a system of methods for cohesion of office workers. In today's changing world of business, values must be constantly refined and revised. In addition, in a large enterprise, teamwork is especially important, so you should choose employees focused primarily on conflict-free and quick adaptation to teamwork. The purpose of the article is to analyze the important factors of a cohesive and motivated team and a system of methods for cohesion of office workers.

Key words: team, team cohesion, team climate, collective achievements, motivation.

Постановка проблеми. Колектив – головний ресурс підприємства, його головне багатство. Саме колективу підприємства відведено основну роль у забезпеченні функціонування, розвитку та гарантування результату. З одного боку, вони є лише виробниками продукції або надавачами послуг, а з іншого – саме ко-

лектив є найважливішим ресурсом підприємства. Від ефективності, результативності та якості роботи працівників і залежить рейтингова позиція підприємства на ринку. В умовах розвитку цифрової трансформації суспільства та економіки проблеми формування та функціонування і мотивації колективу стоять досить

гостро. Від того, наскільки продуманий механізм професійного відбору, створення морально-психологічного клімату у колективі, залежить розвиток та економічна стабільність кожного підприємства. У статті під поняттям «колектив» слід розуміти групу об'єднаних загальними цілями і завданнями, певними відносинами людей, що мають спільну мету, сумісну діяльність.

Отже, дослідження колективу як головного ресурсу підприємства є актуальними та практично значущими.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вирішення питання згуртованості колективу підприємства зробили такі автори, як: Ю. Палеха, О. Сердюк, Г. Огарев, М. Бронштейн. Численні дослідження проводилися найбільшим діловим журналом України «Бізнес», який надає економічні новини та аналітичні матеріали, та Business Wire – американською компанією, яка розповсюджує прес-релізи тисячі компаній та організацій по всьому світі для фінансових ринків, систем розкриття інформації, інвесторів, інформаційних веб-сайтів, баз даних, блогерів, соціальних мереж та іншої аудиторії.

Мета статті – аналіз методів згуртованого та вмотивованого колективу і системи методів із згуртованості офісних співробітників.

Виклад основного матеріалу. Сприятливий соціально-психологічний клімат колективу забезпечує працездатність, взаємну підтримку в досягненні цілей підприємства, згуртованість колективу. Колективне досягнення цілей приводить до забезпечення високої ефективності діяльності підприємства.

Колектив – це не просто капела індивідів, а особливий єдиний цілісний організм, що живе за своїми закономірностями. Саме взаємозв'язок, відносини дають можливість колективу отримати певну структуру, емоційний тон, особливий «дух».

У сучасному світі важко собі уявити людину, яка живе сама по собі, ізольовано від суспільства. Людина живе в родині, вчиться у школі, працює на підприємстві, бере участь у різних заходах. Якщо говорити про бізнес, то взагалі наймовірним здається економічно успішне підприємство, що складається тільки з однієї людини. Безумовно, існують окремі підприємці, які провадять господарську діяльність самостійно, однак їх не можна назвати повноцінним підприємством, оскільки будь-яке підприємство являє собою набір соціальних груп людей, об'єднаних за різними ознаками: за віком, особистісними якостями, професіоналізмом

тощо. Ця соціальна група з певними цілями й інтересами називається колективом підприємства.

Колектив – це багатогранна система, що складається з безлічі пов'язаних між собою категорій людей і окремих особистостей, об'єднаних спільними цілями, інтересами і потребами підприємства. Вони формують особливий тип міжособистісних відносин, що характеризуються різним ступенем згуртованості. Колектив являє собою свого роду засіб для виконання робіт та надання послуг. Люди не обов'язково повинні подібатися одне одному на робочих місцях, але їм потрібно вміти абстрагуватися від своїх розбіжностей, щоб виконувати завдання [1].

Будь-яке підприємство – це величезний живий організм, не здатний прожити без постійної успішної взаємодії всіх його структур і складників. Це очевидно, що кожне підприємство по-своєму домагається досягнення своїх цілей, але потрібно завжди пам'ятати, що вміння співпрацювати тісно одне з одним, працювати разом у згуртованому колективі є основою будь-якого успіху. У сучасній ринковій економіці створити відчуття згуртованості стає набагато складніше, тому що працю багатьох людей автоматизували і комп'ютеризували. Щоб кожен співробітник мав почуття згуртованості, потрібна гарна організованість та мотивація.

Підприємство, яке має згуртований колектив, має великі переваги (табл. 1), причому у вигідному становищі є як сама діяльність підприємства, так і співробітники.

Згуртованість висловлює ступінь єдності колективу. Її основа – реально існуючі і суб'єктивно значущі колективні зв'язки, єдність поглядів, загальна думка на шляхи і засоби реалізації, цілі колективу, взаємодопомога членів колективу [2].

Принцип «ланцюга» не лише допоможе налагодити ефективну роботу підприємства, а й створить здорову атмосферу відносин між співробітниками. Хочеться ще навести один вислів про згуртованість колективу, взятий із законів ефективного управління Г. Огарева: «Це ланцюг людей, що тримаються за руки. Як би не намагалися порвати ланцюг, нічого не вийде, адже кожен із них думає про того, хто стоїть поруч, і про цілісність всього ланцюга. Вони не розімкнуть руки і не дадуть порушитися спільноті. Адже кожен із тих, хто складає ланцюг, відповідає за всіх». Тому один із найважливіших законів управління – це збереження в колективі почуття згуртованості та єдності [3].

Таблиця 1

Переваги згуртованого колективу

Переваги згуртованого колективу	
для підприємства	для персоналу підприємства
1. Підвищення рівня якості продукції та ефективності виробництва.	1. Зростання кар'єри.
2. Підвищення ділової активності.	2. Причетність до спільної справи.
3. Покращення передачі інформації знизу вгору і згори вниз.	3. Задоволення від своєї праці і підвищення її змістовності.
4. Поліпшення морального духу працівників.	4. Підвищення гарантій зайнятості в результаті зростання ефективності роботи підприємства.
5. Вирішення проблем, яким в інших умовах не приділялося б уваги.	5. Нові можливості для інтелектуального розвитку.
6. Поєднання цілей неформальних лідерів та керівництва.	

Згуртованість зароджується в процесі діяльності. Дослідження останніх років показують, що корпоративні цінності відіграють величезну роль для міленіалів під час вибору робочого місця. Зважаючи на те, що до 2021 року представники цього покоління становитимуть половину всього працездатного населення, до них слід прислухатися і зрозуміти, чому в житті кожного настільки важливі корпоративні цінності. Цінності мають бути твердими і непохитними – буквально ультиматумом, а не пропозицією. Вони повинні впливати на кожен аспект господарювання – від системи мотивації співробітників і поведінки на робочому місці до визначення маркетингових стратегій і обслуговування клієнтів. Потенційні працівники завжди вважають за краще мати справу з підприємствами, чії цінності збігаються з їхніми власними. Це один із важливих чинників стимулювання продажів і мотивації кращих співробітників.

За даними businesswire, покоління міленіалів у США погоджується на зниження заробітної плати на 7600 доларів на рік за умови наявності міцної корпоративної культури, можливості кар'єрного зростання та інших чинників, які поліпшують загальну якість життя [4].

Крім цього, правильно окреслені цінності допомагають підприємству визначитися з напрямом руху і забезпечити собі стійку репутацію. Якщо поставитися до цієї частини корпоративної культури серйозно, то на її основі можна сформулювати впізнаваний стиль підприємства. Важливість згуртованості колективу для успіху підприємства і визначає той факт, що багато лідируючих компаній вносять цей пункт у корпоративні цінності. Згідно з даними огляду Fortune, у набір цінностей 100 підприємств-лідерів світового ринку увійшов такий аспект, як командна робота [5].

У сучасному мінливому світі бізнесу цінності повинні постійно доопрацьовуватися і переглядатися. Крім цього, на великому підприємстві особливу важливість має робота в команді, тому варто вибирати співробітників, орієнтованих насамперед на безконфліктність і швидке пристосування до колективної роботи.

Згуртування колективу підприємства є керованим процесом, де управлінському складу відводиться ключова роль. Однак варто пам'ятати, що, крім керівника, у процес згуртування колективу повинні бути підключені всі члени колективу; клімат колективу – це захоплюючий і творчий процес для всіх. Згуртованість реалізується за рахунок використання різних формальних і неформальних методів управління. Особливу увагу приділяють деяким ключовим стратегіям та діям зі згуртування колективу. По-перше, це проектоване систематичне спільне навчання. Під час навчання співробітників варто особливу увагу приділяти саме спільному навчанню, оскільки в процесі такого навчання, крім професійного розвитку особистої майстерності, співробітники обмінюються своїми знаннями, вчать один в одного, що в подальшому позитивно впливає на колектив і згуртованість. Для посилення ефекту навчання і підвищення згуртованості проводяться тех-

нічні форуми-збори, тренінги, на яких члени колективу глибше знайомляться з технічними та практичними аспектами виконання своїх обов'язків. Останнім часом під час колективного навчання широко використовується творчий підхід: мозкові штурми, активні ігри, групові завдання, дискусії, екстрим-тренінги. Їхня мета – це формування командного духу, стресостійкості, налагодження взаємодії між учасниками поза межами робочих місць. По-друге, проведення заходів щодо поліпшення взаємин і взаєморозуміння в колективі. На думку фахівців, сприятливу робочу атмосферу також підтримує неформальне спілкування співробітників. Тому розвиток відносин у колективі може здійснюватися не тільки у формальній робочій обстановці, але і за рахунок громадських заходів у неформальному середовищі, таких як спільні обіди, спілкування за філіжанкою кави, свята державного значення, участь у марафонах та благодійних заходах, день народження підприємства та виїзди на природу. Ці заходи добре знімають стрес і є чудовим засобом підвищення згуртованості.

Досвід провідних і успішних підприємств показує, що виникненню позитивних взаємин у колективі сприяє відкритий простір офісу. Фахівці вважають, що для зближення співробітників дуже підходять офісні приміщення зі скляними перегородками або взагалі без стін. Спільний простір дає змогу всім співробітникам бути в курсі подій, проектів, швидше налагоджувати спілкування. Це створює позитивну командну атмосферу і допомагає пришвидшити очікуваний результат. По-третє, залучення співробітників до процесу прийняття рішень. Якщо підприємство стикається з проблемами, то не варто це сприймати негативно. Позитивним моментом є можливість залучити до вирішення проблем співробітників. Керівники зобов'язані постійно вдаватися до цієї стратегії – привчати працівників до спільної роботи для виконання важливих завдань. Групова відповідальність під час виконання спільних завдань має велике значення для колективної динаміки і переходу від індивідуального способу мислення до колективного [6].

Правильно вибрана система підбору співробітників – це потужний бізнес-інструмент, який водночас підвищує мотивацію колективу до роботи, вказує на його слабкі місця, допомагає керівникові у плануванні та розвиває підприємство. Прикладом заходу щодо прийняття спільного рішення може бути і вибір нових співробітників підприємства. Найчастіше новий співробітник викликає в колективі певний дискомфорт, тому, залучаючи на самому початку самих співробітників до процесу підбору кадрів, можна уникнути непорозумінь у перспективі. Можливостей для спільного колективного вирішення питань на підприємстві досить багато. Наприклад, можна влаштувати круглий стіл на тему вдосконалення робочого процесу для підвищення його ефективності. Обговорюючи різні думки й ідеї, члени колективу одночасно знаходять кращі шляхи виконання роботи і вчать ефективної взаємодії.

Висновки. Отже, розглянуті основні методи зі згуртування колективу, які вже перевірені в реальному житті і будуть ще довгий час слугувати хорошим путівником для багатьох господарюючих суб'єктів. Звичайно, не можна ніколи забувати той факт, що сьогодні з цифровою трансформацією суспільства та динамічною економікою змінюються і відносини між людьми на підприємствах, тому треба завжди шукати нові методи і рішення для того, щоб створити згуртований колектив, і не боятися їх застосовувати, адже тільки тоді будуть відкриті й інші неординарні підходи до вирішення цієї проблеми.

Сьогодні ця проблема дуже актуальна і перспективна, оскільки зростають вимоги до психологічного включення людини в діяльність підприємства. Особливо ця проблема актуальна в управлінській діяльності. Для злагодженої діяльності та розвитку підприємства необхідно, щоб співробітники відчували себе «командою». Ознаками «команди» є згуртованість, взаємовиручка, підтримка і водночас вимогливість до себе та інших. Одним із найважливіших показників колективу як «команди» є позитивний соціально-психологічний клімат. Тобто такий стан у колективі, коли кожному працівнику надаються оптимальні умови для реалізації його здібностей і схильностей.

Підприємництво, господарська діяльність, бізнес – синоніми і водночас низка нудних і повторюваних дій, де виграють не креативні чи модні й не ті, хто кричать зі сцени чи ведуть красиві сторінки соціальних мереж. Це лідерська позиція, соціальна відповідальність, генерація нових ідей. Соціальні мережі – це лише складники бізнес-системи, але не окремо взятий фокус докладавання зусиль. У підприємницькій діяльності виграють ті, хто вмів дисципліновано, крок за кроком іти до своєї мети, знаходити серед дій ті, що повторюються, виді-

ляти з них ті, які можна систематизувати й делегувати, та закріплювати відповідальних людей за певними діями. Так в ідеалі має працювати підприємство зі згуртованим колективом, але є людський фактор, і життя часто вносить свої корективи. Підприємець – це людина, яка бере на себе багато відповідальності, і не лише за себе, а й за результати інших людей; це той суб'єкт, що змінює середовище навколо себе.

Підприємства домагаються змін, і це має значення для різних типів людей. Люди – це надії, страхи, історії, і якщо вибір стоїть між двома працівниками з однаковими навичками, то краще надати перевагу тому, чий якості та характер принесуть користь колективу. Насправді відмінності характеру мають таке саме значення, як для обладнання – технічні характеристики. Особистість кожної людини має помітні наслідки для функціонування колективу та його продуктивності. Команди професіоналів можуть переживати провали саме тому, що їм бракує членів, які виконують важливі психологічні ролі. Найкращі результати може принести поєднання різних особистостей в одному колективі. Наповнення колективу дисциплінованими людьми – це не рецепт успіху. Так само з комунікабельністю: одна і та сама хороша риса в більшості членів колективу може призвести до поганих результатів. Особистості з різним характером та віковими категоріями важливі для того, щоб відігравати різні ролі та створювати клімат у колективі.

Згуртований колектив – це коли є команда людей, де кожен розуміє, що йому треба робити, і робить це добре; кожен виконує свою функцію без постійного контролю; клімат колективу працює злагоджено, без конкуренції.

Досягнення колективу – це процес взаємодії і колаборації з досягненням славнозвісного ефекту «синергії».

Список літератури:

1. Палеха Ю.І. Етика ділових відносин : навчальний посібник. 2008. 356 с.
2. Сердюк О.Д. Теорія та практика менеджменту : навчальний посібник. 2004. 432 с.
3. Огарев Г. Закони ефективного управління організацією. 2005. 445 с.
4. Joe M. Better Quality of Work. Madden Joe // Businesswire. 2016. URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20160407005736/en/Quality-Work-Life-Worth-7600-Pay-Cut>
5. Де найкраща робота в світі / Журнал «Бізнес». URL: <https://business.ua/index.php/uk/de-naikrashcha-robota-v-sviti>
6. Бронштейн М. Управління командами. 2004. 318 с.

References:

1. Paleha Yu.I. (2008) Navchalnij posibnik Etika dilovih vidnosin [Textbook Ethics of Business Relations], 356 p.
2. Serdyuk O.D. (2004) Navchalnij Posibnik Teoriya ta praktika menedzhmentu [Textbook management theory and practice], 432 p.
3. Ogaryev G. (2005) Zakoni effektivnogo upravlinnya organizacijeyu [Laws of effective organization management], 445 p.
4. Joe Madden (2016) Better Quality of Work [Elektronnij resurs]. Businesswire. Available at: <https://www.businesswire.com/news/home/20160407005736/en/Quality-Work-Life-Worth-7600-Pay-Cut>
5. De najkrasha robota v sviti [Elektronnij resurs]. Zhurnal «Biznes». Available at: <https://business.ua/index.php/uk/de-naikrashcha-robota-v-sviti>
6. Bronshtejn M. (2004) Upravlinnya komandami [Team management], 318 p.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-13>
УДК 658.338(045)

Побережна З.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет

Poberezhna Zarina

National Aviation University

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНТЕГРАЛЬНОГО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВІАПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF INTEGRATED EVALUATION OF AVIATION ENTERPRISES COMPETITIVENESS BASED ON A SYSTEM OF BALANCED INDICATORS

У статті доведено, що використання системи збалансованих показників як новітнього методичного підходу до оцінювання конкурентоспроможності здатне активізувати важливі функції управління та спрямувати їх на вирішення наявних проблем конкурентного розвитку кожного окремого авіаційного підприємства. Практична значущість системи збалансованих показників полягає у вирішенні наукової проблематики інтегрального оцінювання результатів щодо досягнення стратегічних цілей конкурентного розвитку, що є важливим для будь-якого авіаційного підприємства. Трансформація стратегічного бачення бізнесу та місії в стратегію авіаційного підприємства та декомпозиція стратегії у формі набору стратегічних цілей, у площині чотирьох проекцій, демонструє загальну логіку системи збалансованих показників. Таким чином, збалансована система показників, крім власне фінансових, вміщує індикатори (споживчий, внутрішніх процесів, а також індикатори навчання та зростання), що характеризують найважливіші сфери діяльності авіаційного підприємства, від яких залежить успішна реалізація стратегії розвитку на конкурентному ринку, що вигідно відрізняє цю методику для інтегрального оцінювання конкурентоспроможності авіаційного підприємства.

Ключові слова: збалансована система показників, конкурентоспроможність, показники-індикатори, бізнес-модель, авіаційне підприємство.

В статті доказано, що использование системы сбалансированных показателей как нового методического подхода к оценке конкурентоспособности способно активизировать важные функции управления и направить их на решение имеющихся проблем конкурентного развития каждого отдельного авиационного предприятия. Практическая значимость системы сбалансированных показателей заключается в решении научной проблематики интегральной оценки результатов по достижению стратегических целей конкурентного развития, является важным для любого авиационного предприятия. Трансформация стратегического видения бизнеса и миссии в стратегию авиационного предприятия и декомпозиция стратегии в форме набора стратегических целей, в плоскости четырех проекций, демонстрирует общую логику системы сбалансированных показателей. Таким образом, сбалансированная система показателей, кроме собственно финансовых, содержит индикаторы (потребительский, внутренних процессов, а также индикаторы обучения и роста), характеризующие важнейшие сферы деятельности авиационного предприятия, от которых зависит успешная реализация стратегии развития на конкурентном рынке, что выгодно отличает данную методику для интегральной оценки конкурентоспособности авиационного предприятия.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, конкурентоспособность, показатели-индикаторы, бизнес-модель, авиационное предприятие.

The article proves that the use of a system of balanced scores as the latest methodological approach to assessing competitiveness can activate important management functions and direct them to address the existing problems of competitive development of each individual aviation enterprise. The practical significance of the system of balanced scores lies in solving the scientific problem of integrated evaluation of results to achieve the strategic goals of competitive development, which is important for any aviation enterprise. The transformation of the strategic vision of business and mission into the strategy of the aviation enterprise and the decomposition of the strategy in the form of a set of strategic goals, in the plane of four projections, demonstrates the general logic of the system of balanced scores. Thus, a balanced system of indicators, in addition to the actual financial, contains indicators (consumer, internal processes, as well as indicators of training and growth), which characterize the most important areas of the aviation enterprise, on which depends the successful implementation of development strategy in a competitive market. For integrated assessment of the competitiveness of the aviation enterprise should include objectives and indicators grouped into four areas: financial component; customer (consumer) component; component of internal business processes; component of staff training and development. As a result of the study of literature sources, the author systematizes the basic principles of building a rational system of balanced performance of the aviation enterprise, which allow to consider strategic maps from the standpoint of establishing relationships and interdependencies between current goals of competitive development, explain the interdependent effects managers have a position of understanding the dependencies and importance of individual goals and contribute to a common understanding of competitiveness strategy. Therefore, the system of balanced scores should be considered a modern tool for assessing competitiveness and a measure of effective operation of the enterprise.

Key words: balanced scorecard, competitiveness, indicators, business model, aviation enterprise.

Постановка проблеми. Однією з умов ефективного функціонування авіапідприємств на ринку є систематичне здійснення діагностики їхньої конкурентоспроможності. Проведення регулярного оцінювання конкурентоспроможності забезпечує авіапідприємство релевантною інформацією, необхідною для використання власних сильних сторін та нейтралізації слабкостей внутрішнього потенціалу для забезпечення його сталого розвитку. Таким чином, здійснення адекватного оцінювання стану конкурентоспроможності авіапідприємства та, відповідно, формування конкретних управлінських заходів щодо її підвищення визначає необхідність врахування значного масиву релевантних даних, які дуже часто вступають у протиріччя.

Водночас слід зазначити, що всі розроблені донині науковцями та фахівцями методи оцінювання конкурентоспроможності авіапідприємств носять переважно рекомендаційний характер та не є обов'язковими до практичного застосування. Відсутність загальноприйнятих методик оцінювання конкурентоспроможності авіапідприємств, затверджених органами державного чи галузевого управління, пояснює недостатню активність національних авіапідприємств в напрямі їх дослідження та практичного використання, що і зумовлює актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі таким авторами, як: В. Болтенко, В. Бурков, І. Горчидзе, В. Кобелев, І. Прангішвілі, Т. Савченко, Р. Фатхутдинов, Л. Целікова, Д. Яцковий та інші, пропонується велика кількість аналітичних підходів щодо вибору методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Усі методичні підходи різняться в силу складності, багатоаспектності та наукової дискусійності поняття конкурентоспроможності підприємства, а тому єдиного напрямку щодо оцінювання рівня конкурентоспроможності авіапідприємства нині не існує.

Метою статті є дослідження теоретичних засад інтегрального оцінювання конкурентоспроможності авіапідприємств на основі системи збалансованих показників.

Виклад основного матеріалу. За класичним підходом оцінювання результатів функціонування авіапідприємства на ринку орієнтується виключно на фінансові індикатори фінансово-господарської діяльності, що не повною мірою характеризує об'єктивність та всеосяжність такого оцінювання. Авіапідприємства потребують розроблення такої системи оцінювання, яка була б здатна комплексно та збалансовано відображати тренд руху в досягненні стратегічних цілей розвитку, достовірно аналізувати параметри та темпи змін, що відбуваються у внутрішньому потенціалі підприємства. Власне такий методичний підхід до оцінювання притаманний системі збалансованих показників, яка містить конкретні важелі управлінського впливу на діяльність авіапідприємства.

Вважаємо, що використання системи збалансованих показників (СЗП) як новітнього методичного під-

ходу до оцінювання конкурентоспроможності здатне активізувати важливі функції управління та спрямувати їх на вирішення наявних проблем конкурентного розвитку кожного окремого авіапідприємства. Збалансована система показників, крім власне фінансових, вміщує індикатори, що характеризують найважливіші сфери діяльності авіапідприємства, від яких залежить успішна реалізація стратегії розвитку на конкурентному ринку. Це вигідно відрізняє методіку СЗП для інтегрального оцінювання конкурентоспроможності авіапідприємства.

Слід зазначити, що метод «збалансованої системи показників» відноситься до надбання сучасного менеджменту в рамках домінування концепції управління ефективністю підприємства (Business Performance Management, BPM). BPM – це комплексний системний процесно-орієнтований підхід до ухвалення управлінських рішень, спрямований на поліпшення спроможності компанії оцінювати своє фінансове та конкурентне становище й управляти ефективністю діяльності на всіх рівнях шляхом об'єднання інтересів власників, менеджерів, персоналу та зовнішніх контрагентів у межах загального інтегрованого середовища управління [4, с. 167]. BPM допомагає підприємствам встановлювати стратегічні цілі, здійснювати оцінювання ефективності власного розвитку щодо реалізації визначених цілей та управляти процесом їх досягнення.

У процесі дослідження було встановлено, що ідея управління підприємством із застосуванням систем показників для оцінювання їх результативності й ефективності діяльності вперше виникла ще в 30-х роках ХХ ст. В цьому аспекті доречним є вислів Д. Нортон і Р. Каплана – авторів збалансованої системи показників: «Неможливо управляти тим, що не можна виміряти» [5, с. 26].

У процесі розвитку концепції управління ефективністю підприємства науковцями було запропоновано найрізноманітніші інструменти, що відрізняються як цільовим спрямуванням, так і глибиною опрацювання відповідних складових елементів BPM. Найпоширеніші та значущі, на наш погляд, аналітичні підходи узагальнені у табл. 1.

Актуальність представлених вище аналітичних інструментів не втрачається й донині, проте вони постійно розвиваються та вдосконалюються під дією численних факторів зовнішнього конкурентного середовища.

У контексті актуалізації проблеми оцінювання конкурентоспроможності авіапідприємств на ринку найбільш прийнятною для практичного застосування вважаємо саме методіку збалансованої системи показників (Balanced Scorecard, BSC, СЗП), яка була запропонована відомими вченими Р. Капланом і Д. Нортоном у 1992 р. в журналі Harvard business review як концепція, що пропонувала пов'язати короткострокові господарські операції з довгостроковим баченням бізнесу [6]. Доказом цього слугує значна практика використання цієї моделі: наприклад, 26% німецьких та австрійських і 57% британських компаній використовують СЗП у процесі оцінювання конкурентоспромож-

Еволюція розвитку аналітичних підходів до управління ефективністю та конкурентоспроможністю підприємства на основі систем збалансованих показників

Назва моделі	Автори	Загальна характеристика аналітичного підходу
Модель Tableau de Bord («Панель управління»)	Ж.К. Мало (1932 р.)	Інструмент управління, що застосовується для «вибору, документування та інтерпретації» об'єднаних причинно-наслідковими зв'язками фінансових та нефінансових індикаторів. Кожен показник характеризує стан відповідної частини бізнесу, якою необхідно управляти; отже, у сукупності Tableau de Bbord слід вважати ніби загальною моделлю системного розвитку бізнесу
Система «Ощадливе виробництво»	Компанія Toyota, Тайїті Оно (1950-ті роки)	В основі цієї концепції покладено оптимізацію процесів, що не створюють додану цінність споживачам або скорочують її шляхом їх ранжирування за ознаками
Метод «Управління за цілями» (Management by Objective)	П. Друкер (1954 р.)	Відображає процес узгодження цілей всередині компанії так, що керівництво фірми та працівники поділяють загальні цілі й розуміють, що вони означають для організації. Важливою складовою управління за цілями є оцінювання і порівняння поточної ефективності роботи працівників між собою і з набором встановлених стандартів
Система TQM (Total quality management)	Уолтер Шухарт та Вільям Едвард Демінг (1970-ті роки)	Такий управлінський підхід зосереджується на організації як системі, і водночас, головна увага приділяється командам, процесам, статистичним даним, постійному поліпшенню, а також виробництву товарів і послуг, які повністю задовольняють очікування споживачів або перевершують їх
Метод Six Sigma	Компанія Motorola (середина 80-х років)	Цей підхід орієнтується на вдосконалення бізнесу шляхом пошуку і виключення причин помилок чи дефектів у бізнес-процесах підприємства, на основі зосередження на критично важливих для споживача вихідних елементах
Концепція VBM – концепція управління вартістю компанії	А. Раппапорт (1980-ті роки)	В основі концепції покладена ідея, що в кінцевому підсумку усіх системи менеджменту відображається у підвищенні вартості компанії. Отже, обґрунтування та реалізація стратегічних рішень, а також їх оцінка повинна розглядатися через параметри зміни вартості бізнесу
Піраміда ефективності К. МакНайра	К. МакНайр, Р. Ланч, К. Кросс (1990 р.)	Піраміда вміщує чотири рівні організаційної структури підприємства і відображає систему двостороннього зв'язку, потрібну для того, щоб встановити ідеї підприємницької стратегії на різних ієрархічних рівнях. Визначається, що цілі та показники узгоджуються зі стратегією фірми та її сферами бізнесу, тобто цілі фірми поширюються від вищих ієрархічних рівнів до нижчих, при цьому адаптуючись до параметрів кожного рівня, а показники оцінки роботи передаються знизу догори створюючи загальну картину
Система збалансованих показників Нортон-Каплана	Роберт Каплан і Девід Нортон (1990-ті роки)	Це система управління ефективністю бізнесу на основі поширення корпоративної стратегії на всі рівні управління та контролю її реалізації з використанням ключових індикаторів ефективності (KPI) за чотирма групами: фінанси, клієнти, бізнес-процеси, навчання і розвиток
Універсальна система показників діяльності (TPS)	Х'юберт К. Рамперсад (1990-ті роки)	Система TPS вміщує п'ять елементів оцінювання: особистої системи збалансованих показників (PBSC); організаційної системи збалансованих показників (OBSC); загального менеджменту на основі якості (Total Quality Management, TQM); управління результативністю (Performance Management) і управління компетенціями (Competence Management); циклу навчання Колба (Kolb's Learning Cycle). Головна ідея підходу полягає у дотриманні максимального рівня відповідальності й відданості працівників, а отже у заохоченні індивідуального та групового навчання і зростання креативності співробітників
Модель СЗП Л. Мейселя (1992 р.)	Л. Мейсель (1992 р.)	Схожа з концепцією ССП Нортон-Каплана, оскільки виділяє чотири головні аспекти, за якими аналізується бізнес фірми. Проте на заміну аспекту навчання й економічного зростання Мейсель пропонує аспект трудових ресурсів. У межах цього аспекту діагностиці підлягають інноваційна діяльність, навчання і підготовка персоналу, вдосконалення продукції, формування базисної компетенції компанії і корпоративної культури
Модель EP2M Адамса та Робертса	К. Адамс, П. Робертс (1993 р.)	Мета моделі відображається не лише в тому, щоб забезпечити реалізацію стратегії фірми, а й у тому, щоб створити організаційну культуру, в якій постійні зміни – нормальні явища. Індикатори ефективності мають забезпечити працівників, які ухвалюють рішення і відповідають за реалізацію стратегії, надійним зворотним зв'язком

Джерело: узагальнено автором за [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13]

ності [7, с. 10]. Harvard business review включив СЗП до списку 75 найбільш впливових бізнес-ідей XX ст.

Слід зауважити, що, окрім відомої СЗП Р. Каплана і Д. Нортон, науковцями розроблені й інші аналітичні моделі, в основу яких покладена система показників-індикаторів, що відображають різні аспекти формування конкурентоспроможності бізнесу та отримані результати господарської діяльності підприємства. Вони відрізняються одна від одної насамперед внутрішньою структурою (складом управлінських підсистем), а також набором конкретних показників оцінювання конкурентоспроможності в межах кожної підсистеми.

Автором систематизовано підходи до структуризації найбільш відомих моделей систем збалансованих показників, що відображає рис. 1.

За результатами проведеної систематизації та узагальнення вважаємо за доцільне зробити такі зауваження: такі моделі, як модель EP2M Адамса і Роберт-

са, «Універсальна модель діяльності» Х. Рамперсада, а також піраміда ефективності К. МакНейра, виявилися функціонально й інструментально перевантаженими. Водночас у них немає єдиного інформаційного простору, що значно ускладнює процеси контролю і координації процесів оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Вважаємо, що в середовищі авіапідприємств нині важливими є два фактори: необхідність опрацьовувати великі масиви інформації та обмежений час, потрібний для ухвалення рішення.

Враховуючи викладене вище, вважаємо найбільш доцільним для практичного використання у сфері інтегрального оцінювання конкурентоспроможності авіапідприємств використовувати науковий підхід СЗП Д. Нортон і Р. Каплана [5; 6]. Як вважають автори цієї концепції «збалансована система показників дає змогу менеджменту визначити, як компанія працює над формуванням вартості для нинішніх та майбутніх клієнтів,

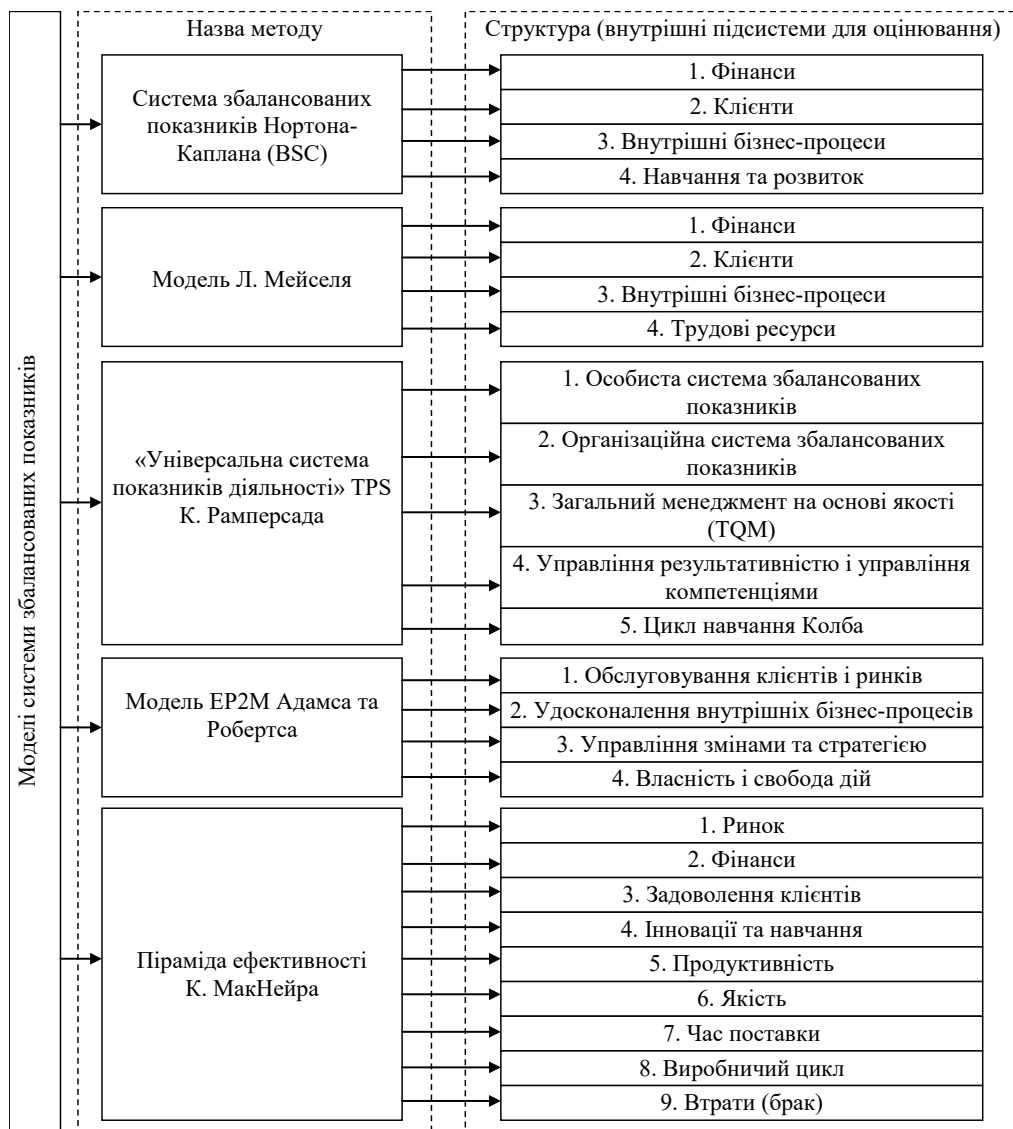


Рис. 1. Систематизація підходів до структуризації найбільш відомих моделей систем збалансованих показників

Джерело: узагальнено автором за [4; 7; 9; 11; 12; 13]

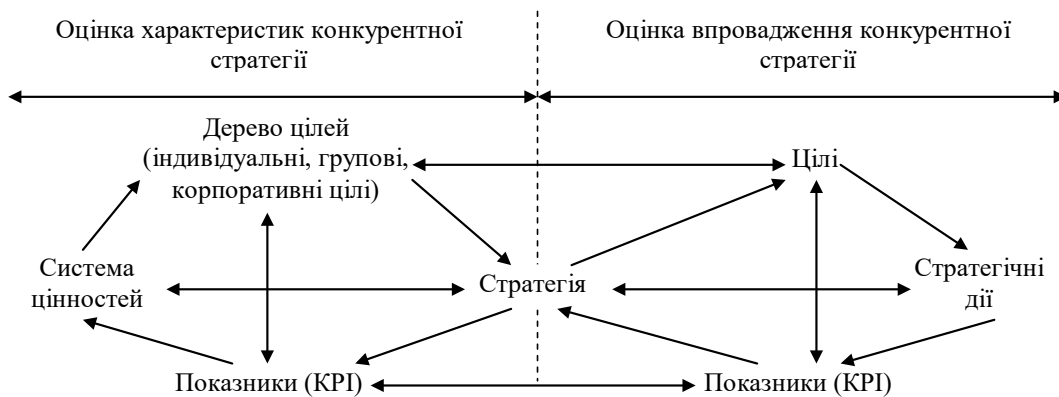


Рис. 2. Роль показників результативності в стратегічному процесі управління конкурентоспроможністю авіапідрприємства

Джерело: розроблено автором

з одного боку, і що потрібно робити для того, щоб збільшити внутрішні можливості та забезпечити зростання інвестицій в персонал, бізнес-системи й процедури з метою покращення власної діяльності в майбутньому – з іншого. СЗП поєднує у собі оціночну характеристику роботи досвідчених й зацікавлених учасників процесу створення вартості з фінансовими перспективами як короткотермінових проєктів, так і ефективної довгострокової діяльності в умовах жорсткої конкуренції на ринку» [5, с. 19].

На рис. 2 наведено роль показників результативності в стратегічному процесі управління конкурентоспроможністю авіапідрприємства.

Водночас простого перерахування показників не досить для розроблення якісної стратегічної карти. Зміст моделі СЗП полягає у здійсненні контролю за виконанням визначених показників-індикаторів та коригуванні динаміки найважливіших для реалізації стратегії з них [13, с. 33].

Метод системи збалансованих показників включає фінансові та нефінансові індикатори розвитку конкурентоспроможності авіапідрприємства для внутрішніх управлінських цілей. СЗП насамперед спрямована на ув'язування індикаторів у грошовому вимірі з опера-

ційними вимірниками таких важливих аспектів конкурентного розвитку авіапідрприємства, як: задоволення клієнта; внутрішньо-корпоративні господарські процеси; інноваційна активність; заходи з покращення фінансових показників діяльності.

СЗП встановлює зв'язок між монетарними й немонетарними величинами оцінювання, стратегічними та оперативними ланками управління, результатами минулого й майбутнього розвитку, а також внутрішніми та зовнішніми параметрами діяльності авіапідрприємства. Отже, систему збалансованих показників слід вважати сучасним інструментом оцінювання конкурентоспроможності та мірою ефективної діяльності підприємства.

На основі системи збалансованих показників можливо керувати такими процесами, як трансформація бачення у корпоративні стратегії, доведення стратегій до функціональних ланок системи управління, бізнес-планування і розподіл ресурсів, зворотний зв'язок, навчання та поточний моніторинг виконання стратегії [14]. Головна структурна ідея СЗП проявляється у тому, щоб збалансувати систему показників у вигляді чотирьох груп (рис. 3).

Відповідно до методичного підходу Д. Нортон і Р. Каплана СЗП авіапідрприємства повинна включати

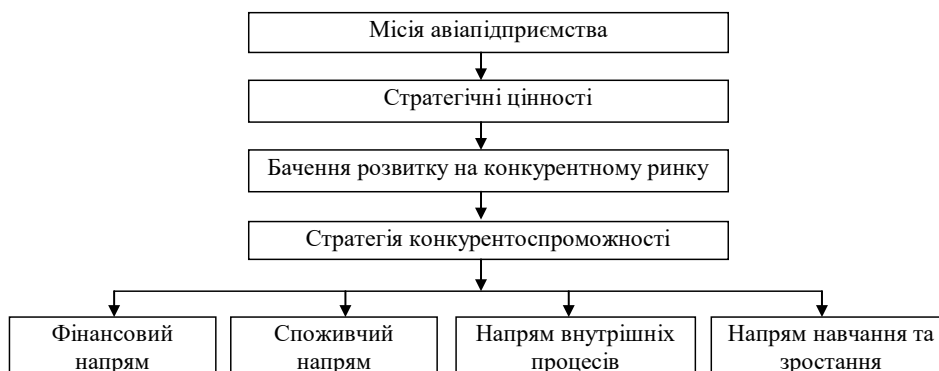


Рис. 3. Структура системи збалансованих показників для інтегрального оцінювання конкурентоспроможності авіапідрприємства

завдання та показники, згруповані за чотирма напрямками, такими як [8, с. 116]:

- 1) фінансовий складник;
- 2) клієнтський (споживчий) компонент;
- 3) складник внутрішніх бізнес-процесів;
- 4) складник навчання та розвитку персоналу.

Перша група показників-індикаторів (фінансовий напрям) повинна включати систему традиційних фінансових показників (показники ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності авіапідприємства). Ці показники призначені встановити якісні та кількісні взаємозв'язки між стратегією розвитку авіапідприємства і його фінансовими цілями, які є стратегічними орієнтирами у процесі встановлення завдань і параметрів інших складників. Водночас під час ідентифікації фінансових показників, що відображають реалізацію стратегії конкурентного розвитку авіапідприємства, потрібно враховувати стадію його життєвого циклу. Таким індикатором може бути встановлене зростання прибутковості та обсягів надання послуг на цільовому сегменті конкурентного ринку. Наприклад, на стадії сталого розвитку доцільно розраховувати показники рентабельності інвестицій, власного й залученого ка-

піталу тощо. Тому збалансована система авіапідприємства повинна починатися (у класифікації) і закінчуватися (у кінцевій оцінці) фінансовими показниками розвитку [14].

Друга група показників-індикаторів (споживчий напрям) характеризує фактори зовнішнього середовища авіапідприємства, його ставлення до існуючих клієнтів, ідентифікує цільові сегменти конкурентного ринку та цільову групу споживачів. Ключові показники клієнтського складника СЗП авіапідприємства мають включати: частку споживчого ринку, розширення бази клієнтів, підтримку бази клієнтів, задоволення потреб споживачів, прибутковість споживача. Ці індикатори доцільно також групувати у ланцюжок причинно-наслідкових зв'язків [4, с. 170].

Третя група показників-індикаторів (напрямок внутрішніх процесів) відображає ті види діяльності, що є найбільш вагомими для досягнення конкретних цілей споживачів та акціонерів авіапідприємства. Цілі та показники цього напрямку формуються після створення фінансового й споживчого складників, що дає можливість зорієнтувати параметри внутрішніх бізнес-процесів на задоволеність споживачів й акціонерів. Про-

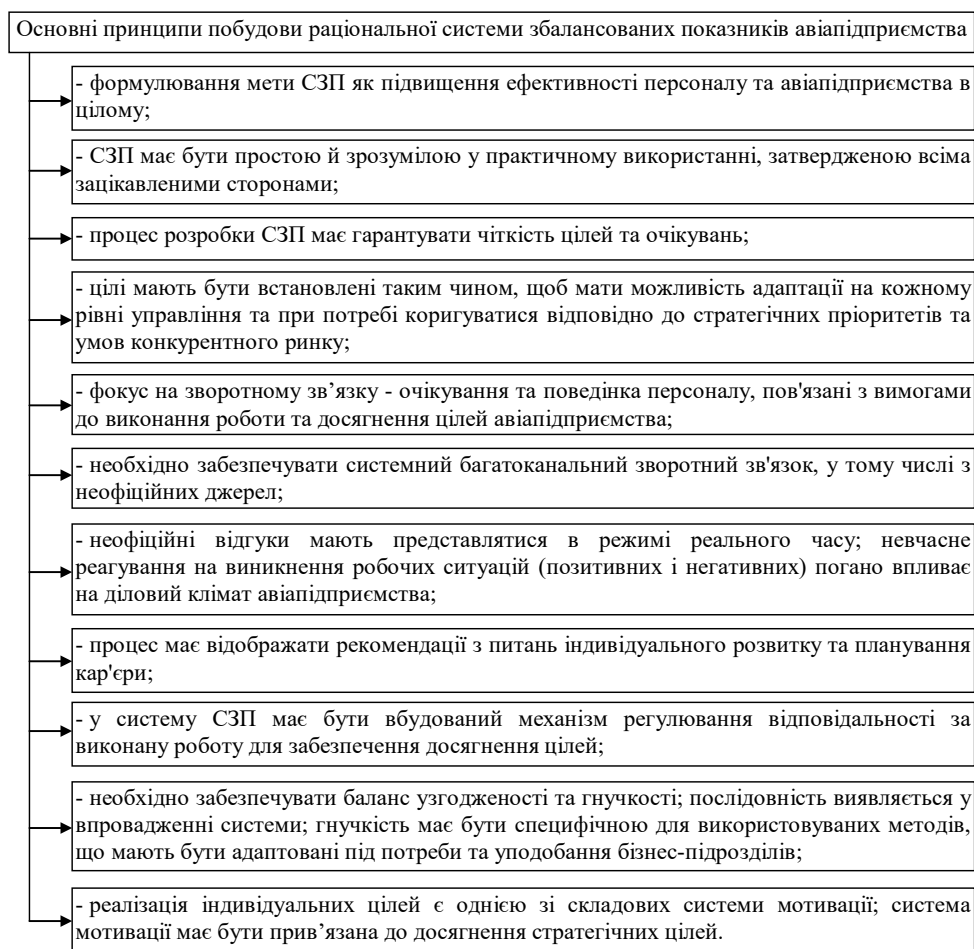


Рис. 4. Принципи побудови раціональної системи збалансованих показників авіапідприємства

Джерело: розроблено автором

понується проводити оцінювання ланцюжка вартості внутрішніх бізнес-процесів в розрізі трьох основних бізнес-процесів авіапідприємства: інноваційний, операційний та післяпродажне обслуговування. У структурі кожного із визначених внутрішніх бізнес-процесів повинні бути встановлені ключові показники їх оцінювання. Вважаємо, що найважливішими індикаторами оцінювання основних внутрішніх бізнес-процесів має бути вартість, якість продукції (послуг) та тривалість операційного циклу (виробництво, збут, обслуговування клієнтів тощо) [8, с. 116].

Четверта група показників-індикаторів (напрямок навчання та зростання) відображає на авіапідприємстві відповідну кадрову підтримку. Відповідні показники за цим напрямом дають можливість провести оцінювання кадрової ситуації у авіапідприємствах. До головних показників належать такі, як: задоволеність працівника, збереження кадрового складу й ефективність працівника. Саме задоволеність працівника слід вважати умовою, яка забезпечує прийнятні значення двох інших показників. Впливають на задоволеність працівника такі стимулюючі фактори, як зони компетентності працівника, технологічна інфраструктура авіапідприємства, сприятливий клімат у трудовому колективі [15, с. 215].

У результаті проведеного дослідження літературних джерел [4; 5; 8; 9] автором систематизовано основні принципи побудови раціональної системи збалансованих показників авіапідприємства, що наведено на рис. 4.

З урахуванням розроблених принципів побудови раціональної збалансованої системи показників та враховуючи наукові підходи Р. Каплана, Д. Нортона [6] та П. Нивена [7], вважаємо за доцільне розглядати стратегічні карти з позиції встановлення взаємозв'язків і взаємозалежностей між поточними цілями конкурентного розвитку, пояснення взаємозумовлюючих ефектів, які виникають у процесі реалізації цілей, створення

керівників позиції розуміння залежностей і значення окремих цілей та сприяння єдиному розумінню стратегії конкурентоспроможності. При цьому кожний напрям СЗП може містити кілька цілей розвитку конкурентоспроможності авіапідприємства.

Отже, ефективна система оцінювання бізнес-моделі авіапідприємства повинна, з одного боку, включати обмежену кількість показників, які б найповніше відображали найважливіші аспекти діяльності компанії, а з іншого – забезпечувати легку інтерпретацію отриманих в процесі оцінювання результатів. На нашу думку, найбільш оптимальною сьогодні є збалансована система показників, що являє собою логічну цілісну концепцію, яка орієнтується на постійну реорганізацію існуючої системи управління авіапідприємством. Якщо розглядати стратегію конкурентного розвитку авіапідприємства через призму показників ефективності, то вони застосовуються в управлінській системі як для оцінювання якості власне стратегії, так і для оцінювання якості її реалізації та для перетворення дій конкретних людей у конкурентні переваги на ринку.

Висновки. Вважаємо, що основна мета концепції збалансованої системи показників полягає у забезпеченні збалансованого розвитку конкурентоспроможності авіапідприємства у чотирьох ключових сферах. Збалансована система показників дає змогу перетворити місію авіапідприємства на конкретні стратегічні цілі та завдання, а також сформулювати систему показників-індикаторів, які піддаються кількісному оцінюванню. Отже, вона не тільки являє собою систему стратегічного оцінювання конкурентоспроможності, але і стає важливим інструментом стратегічного менеджменту, оскільки виступає базисом для формування конкурентної стратегії розвитку авіапідприємства та перекладає її в площину конкретних стратегічних цілей та показників, які вони визначають.

Список літератури:

1. Прангишвили И.В., Бурков В.Н., Горчидзе И.А. и др. Системные закономерности и системная оптимизация. Москва : Синтег, 2004. 208 с.
2. Целикова Л.В. Конкурентоспособность субъектов рынка и механизм ее оценки. *Вестник Моск. у-та. Серия 6. Экономика*. 2000. № 2. С. 57–67.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Москва : Эксмо, 2004. 544 с.
4. Довбня С.Б. Еволюція і напрями розвитку системи збалансованих показників. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : «Економіка і менеджмент»*. 2019. № 35. С. 167–175.
5. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Москва : Олимп-Бизнес, 2004. 320 с.
6. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced ScoreCard. Boston : Harvard Business School Press, 1996. P. 75–85.
7. Нивен П.Р. Діагностика збалансованої системи показників: Підтримуючи максимальну ефективність. Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2006. 256 с.
8. Духонин Е.Ю., Исаев Д.В. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Management. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 269 с.
9. Друкер П.Ф. Эффективное управление предприятием. Москва : Вильямс, 2008. 224 с.
10. Deming W.E. Quality, productivity, and competitive position. Massachusetts Institute of Technology Center for Advanced En. 1982. P. 373.
11. Рамперсад К.Х. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2006. 352 с.
12. Perkins M. Remmers A.G. 2014. What do we really mean by “Balanced Scorecard”? *International Journal of Productivity and Performance Management*. Vol. 63(2). P. 148–169.

13. Браун М.Г. За рамками сбалансированной системы показателей. Как аналитические показатели повышают эффективность управления компанией. Москва : Олимп-Бизнес, 2012. 248 с.
14. Максименко Д.В., Чекан Ю.Ю. Збалансована система показників у системі стратегічного управлінського обліку. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Економічні науки*. 2016. № 21(16). С. 209–215.
15. Горбашко Е.А., Максимцева И.А. Управление конкурентоспособностью. Теория и практика : учебник для магистров. Москва : Юрайт, 2014. 447 с.

References:

1. Prangishvili I.V., Burkov V.N., Gorchidze I.A. (2004). Systemnye zakonomernosti y systemnaya optymizatsyya [System regularities and system optimization]. Moskva: Sinteg, 2004. 208 p.
2. Tselikova L.V. (2000). Konkurentosposobnost' sub"ektov rynka y mekhanizm ee otsenky [Competitiveness of market participants and the mechanism of its evaluation]. *Vestnyk Mosk. u-ta. Seryya 6. Ekonomika*, no. 2, p. 57–67.
3. Fatkhutdinov R.A. (2004). Upravlenye konkurentosposobnost'yu orhanyzatsyy [Management of competitiveness of the organization]. Moskva: Exmo, 544 p.
4. Dovbnya S.B. (2019). Evolyutsiya i napryamy rozvytku systemy zbalansovanykh pokaznykiv [Evolution and directions of development of the system of balanced indicators]. *Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: «Ekonomika i menedzhment»*, no. 35, p. 167–175.
5. Kaplan R., Norton D. (2004). Sbalansirovannaya systema pokazateley. Ot stratehyy k deystviyu [Balanced scorecard. From strategy to action]. Moskva: Olympus Business, 320 p.
6. Kaplan R.S., Norton D.P. (1996). The Balanced ScoreCard. Boston: Harvard Business School Press, p. 75–85.
7. Niven P.R. (2006). Diahnostyka zbalansovanoyi systemy pokaznykiv. Pidtrymuyuchy maksimal'nu efektyvnist [Diagnosis of a balanced scorecard: Maintaining maximum efficiency]. Dnepropetrovsk: Balance Business Books, 256 p.
8. Dukhonin E.Y., Isaev D.V. (2005). Business efficiency management. Business Performance Management concept. Moskva: Alpina Business Books, 269 p.
9. Drucker P.F. (2008). Effektyvnoe upravlenye predpriyatyem [Effective enterprise management]. Moskva: Williams, 224 p.
10. Deming W.E. (1982). Quality, productivity, and competitive position. Massachusetts Institute of Technology Center for Advanced En. 373 p.
11. Rampersad K.H. (2006). Unyversal'naya systema pokazateley deyatel'nosti: Kak dostyhat rezul'tatov, sokhranyaya tselostnost [Universal performance indicator system: How to achieve results while maintaining integrity]. Moskva: Alpina Business Books, 352 p.
12. Perkins M., Remmers A.G. (2014). What do we really mean by “Balanced Scorecard”? *International Journal of Productivity and Performance Management*, vol. 63(2), p. 148–169.
13. Brown M.G. (2012). Za ramkamy sbalansirovannoy systemy pokazateley. Kak analytycheskiye pokazately povyshayut efektyvnost' upravlenyya kompanyey [Beyond a balanced scorecard. How analytical indicators increase the efficiency of company management]. Moskva: Olympus Business, 248 p.
14. Maksimenko D.V., Chekan Y.Y. (2016). Zbalansovana systema pokaznykiv u systemi stratehichnoho upravlin's'koho obliku [Balanced system of indicators in the system of strategic management accounting]. *Naukovyy visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu Ekonomichni nauky*, no. 21(16), p. 209–215.
15. Gorbashko E.A., Maksimtseva I.A. (2014). Upravlenye konkurentosposobnost'yu. Teoryya i praktyka: uchebnyk dlya mahystrov [Competitiveness management. Theory and practice: a textbook for masters]. Moskva: Yurayt, 447 p.

Рубцова О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет будівництва і архітектури
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9078-0105>

Rubtsova Oksana

Kyiv National University of Construction and Architecture

БУДІВНИЦТВО ЯК ЗАСІБ РЯТУВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ФОРС-МАЖОРНИХ ОБСТАВИН (SARS-COV-2)

CONSTRUCTION AS A MEANS OF SAVING THE ECONOMY IN CASE OF FORCE MAJEURE (SARS-COV-2)

У статті проведено аналіз впливу форс-мажорних обставин на економіку розвинутих країн, в яких із поширенням вірусу SARS-CoV-2 відбулося зниження ВВП. Підприємства багатьох галузей економіки відчували вплив карантинних заходів на свою роботу. Будівництво у зв'язку з особливостями ведення виробничого процесу може стати однією з галузей, які дають змогу мінімізувати вплив коронавірусної кризи й утримати економіку від надшвидких темпів рецесії. Запропоновано низку дій щодо залучення персоналу будівельних підприємств до робочого процесу в негативних умовах впливу пандемії. Зважаючи на високий рівень впливу обмежувальних заходів, введених Кабінетом міністрів України, на роботу суб'єктів господарювання, до будівельного процесу пропонується залучення виробничого персоналу в умовах мінімального ризику зараження для зниження розповсюдження інфекції серед населення країни, оскільки державі необхідно мінімізувати ризики на ринку праці.

Ключові слова: форс-мажор, карантинні заходи, аналіз, соціальне дистанціювання, аутсорсинг, аутстафінг.

В статті проведено аналіз впливу форс-мажорних обставин на економіку розвинутих країн, в яких із поширенням вірусу SARS-CoV-2 відбулося зниження ВВП. Підприємства багатьох галузей економіки відчували вплив карантинних заходів на свою роботу. Будівництво у зв'язку з особливостями ведення виробничого процесу може стати однією з галузей, які дають змогу мінімізувати вплив коронавірусної кризи й утримати економіку від надшвидких темпів рецесії. Запропоновано низку дій щодо залучення персоналу будівельних підприємств до робочого процесу в негативних умовах впливу пандемії. Зважаючи на високий рівень впливу обмежувальних заходів, введених Кабінетом міністрів України, на роботу суб'єктів господарювання, до будівельного процесу пропонується залучення виробничого персоналу в умовах мінімального ризику зараження для зниження розповсюдження інфекції серед населення країни, оскільки державі необхідно мінімізувати ризики на ринку праці.

Ключевые слова: форс-мажор, карантинные мероприятия, анализ, социальное дистанцирование, аутсорсинг, аутстафтинг.

The article analyzes the impact of force majeure on the economies of developed countries, where the spread of the SARS-CoV-2 virus has led to a decline in GDP. Enterprises in many sectors of the economy have felt the impact of quarantine measures on their work in the form of reduced production, and even the cessation of activities, which led to a decrease in key financial indicators. Construction, due to the peculiarities of the production process, can be one of the industries that will minimize the impact of the coronavirus crisis and keep the economy from a very fast recession. A number of actions have been proposed to involve construction personnel in the work process, which will allow construction companies to operate in the negative conditions of the pandemic. Given the high level of impact of restrictive measures imposed by the Cabinet of Ministers of Ukraine on the work of economic entities, the construction process is proposed to involve production staff with minimal risk of contamination, which, accordingly, will include construction companies in the list of organizations that may not apply prohibition of current activities, because to reduce the spread of infection among the population, the state needs to minimize risks in the labor market. In the context of the global crisis caused by the spread of coronavirus attack and the resulting negative economic and social transformations, there is a need to assess the impact of force majeure on the economic condition of the world's leading economies at the macro- and microlevels. The research is burdened by the lack of statistical observations, due to the short period of time from the date of entry into force of quarantine measures in the world and the lack of possibility to calculate the continuation of restrictive factors. The model of involvement of the personnel in production process for the purpose of performance of conditions of social distancing at workplaces of the enterprises of the building industry is offered. The primary task facing the company is to minimize the impact of force majeure on the activities of the organization, which will lead to the stabilization of the country's economy

Key words: force majeure, quarantine measures, analysis, social distancing, outsourcing, outstaffing.

Постановка проблеми. В умовах глобальної кризи, спричиненої розповсюдженням світом коронавірусної атаки та викликаних нею негативних економічних та соціальних трансформацій, виникає необхідність оцінити вплив форс-мажорних обставин на економічний стан провідних економік світу на макро- та мікрорівнях. До-

слідження обтяжується недостатньою кількістю статистичних спостережень у зв'язку з невеликим проміжком часу з дати початку дії карантинних заходів в країнах світу і відсутністю можливості розрахунку продовження дії обмежувальних факторів. Запропоновано модель залучення персоналу у виробничий процес із метою вико-

нання умов соціального дистанціювання на робочих місцях підприємств будівельної галузі. Нині перед усіма галузями економіки стоїть головне завдання мінімізації впливу форс-мажорів на поточну діяльність та пошуку ефективних заходів щодо ефективної роботи підприємств, пристосування суб'єктів господарювання до нових реалій існування. Актуальність цього дослідження полягає у пошуку шляхів стабілізації роботи підприємств будівельної галузі та адаптації до нових умов праці в умовах пандемії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання функціонування будівельних підприємств у сучасних умовах досліджувалися цілою низкою вітчизняних учених, таких як В.І. Торкатюк, А.Ф. Гойко, С.А. Ушацький, Є.В. Бондаренко та інші. Концепцією розвитку суб'єктів господарювання будівельної галузі під впливом кризових явищ займалися: А.М. Асаул, І.В. Борщук та інші. Але ж подібні кризові явища (пандемії) вже багато років не

спостерігалися, тому виникає необхідність у вирішенні завдань, які постають на макро- та мікрорівнях перед економікою країни. За останні п'ятнадцять років економіки світу вже зазнавали спаду (наприклад, криза 2008 року), а в Україні економічна ситуація погіршується ще й у зв'язку з локальним військовим конфліктом, який також призводив до падіння національної економіки (рис. 1).

Незважаючи на достатню кількість наукових праць, присвячених кризовим явищам у різноманітних галузях економіки та розробленню шляхів виходу економіки з рецесії [1; 2; 3], сьогоднішня приносить все більше неочікуваних факторів, що впливають на розвиток економік країн світу.

Мета статті. Метою статті є аналіз впливу пандемії на функціонування суб'єктів господарської діяльності будівельної галузі, економіку країн світу та пошук шляхів виходу із кризової ситуації.

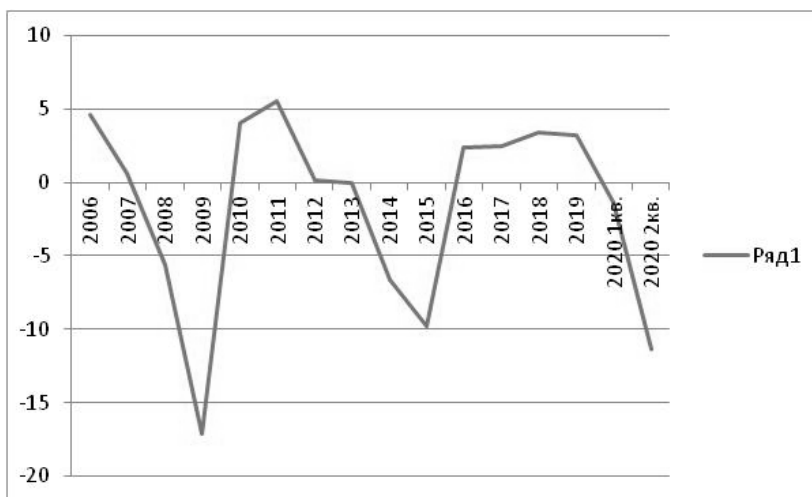


Рис. 1. Зміна реального ВВП в Україні (у % до відповідного кварталу попереднього року)

Джерело: побудовано за даними [5]

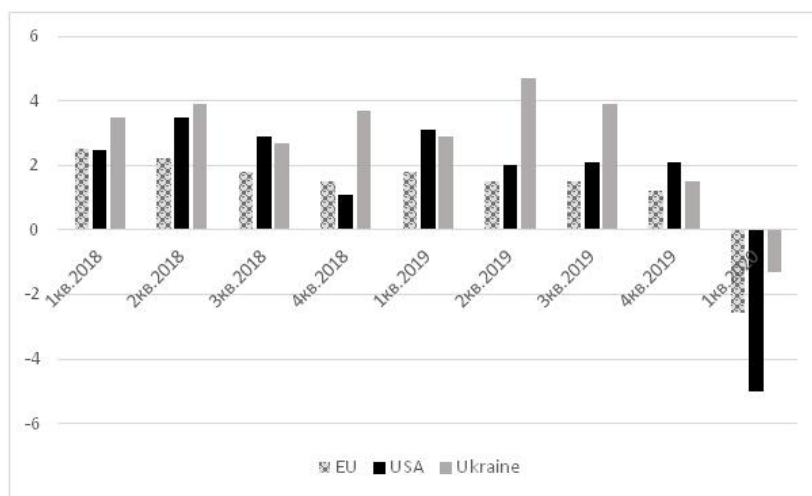


Рис. 2. Зміна реального ВВП (у % до відповідного кварталу попереднього року) у країнах Європейського Союзу, США та Україні

Джерело: побудовано за даними [6; 7; 8]

Виклад основного матеріалу дослідження.

У 2020 році на світ обрушилася пандемія вірусу SARS-CoV-2, яка призвела до колапсу в економіці не тільки України, а і всього світу. Багато галузей економіки зазнали впливу форс-мажорних обставин, які зумовлені пандемією, і ввійшли в стан рецесії. Насамперед це зумовлено карантинними заходами, які були введені в багатьох країнах світу.

Відповідно до ст. 14 Закону України «Про торгово-промислові палати України», до форс-мажору (обставин непереборної сили) належали: загроза війни, стихійні лиха, пожежі, диверсії, блокада, вибухи, епідемія тощо [4]. Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (Covid-19)» від 17.03.2020 р. внесена поправка до вищезгаданого закону щодо віднесення до форс-мажорних обставин і введення карантину Кабінетом міністрів України [5].

Головною умовою функціонування будь-якого підприємства в нинішніх умовах пандемії є соціальне дистанціювання як у побутовій сфері життєдіяльності, так і в робочих реаліях. Як відзначає Всесвітня організація охорони здоров'я, вірус передається повітряно-крапельним шляхом, і мінімальна відстань між робітниками повинна бути не менше 1 метра. Крім цього, на самокарантин повинні бути відправлені особи, які контактували з людиною, зараженою вірусом (SARS-CoV-2) [11]. Будівництво якраз і є тією сферою, яка може працювати без тісного контакту між працівниками, особливо зважаючи на те, що багато робіт у будівництві може виконуватися просто неба.

Виходячи з даних сайтів Eurostat [6], ВЕА [7] та Державної служби статистики України [8], економіка багатьох країн не витримала впливу несподіваного зовнішнього фактору і впала до історичних мінімумів.

Але все ж така галузь економіки, як будівництво, в деяких країнах світу продемонструвала не лише зниження обсягів виконаних робіт, а й навіть їх зростання.

Проаналізувавши внесок у ВВП України саме будівництва [8], можна побачити, що за останні 8 років галузь будівництва впевнено тримає одне з вагомих місць.

Якщо ж подивитися на кількість зайнятого населення у будівельній галузі в провідних економіках світу та Україні, то будівництво можна назвати не лише провідною галуззю в національній економіці, а й одним із лідерів у боротьбі із впливом форс-мажорних обставин на зайнятість населення.

Нині способами залучення робочого персоналу до виконання будівельних і монтажних робіт на об'єкті є:

- 1) використання постійного персоналу підприємства;
- 2) аутсорсинг (outsourcing) персоналу;
- 3) аутстафінг (outstaffing).

Під час залучення постійного персоналу підприємства найефективнішим методом організації будівельного процесу може стати потоковий метод, за якого досягаються оптимальні показники діяльності підприємства [9]. Він дає змогу:

- скоротити собівартість будівельних і монтажних робіт;
- досягти оптимальної продуктивності праці;
- зменшити тривалість виконання операцій.

Цей метод виконання робіт передбачає розбивку складного технологічного процесу на декілька простих операцій, що дає змогу виконувати такі операції одночасно на різних робочих місцях (різних об'єктах), що впливає на концентрацію виробничого персоналу на робочому місці й унеможливає процес зараження великої кількості працівників.

Також для функціонування робітників на будівельних об'єктах можна запропонувати дроблення (crushing) бригад із метою взаємозаміни у разі виявлення носіїв вірусу в осередку персоналу.

Аутсорсинг та аутстафінг у будівельній галузі дає змогу повністю перекласти функцію забезпечення будівельного процесу виробничим персоналом на фірму-аутсорсера або фірму-провайдера (аутстафера) та досягти швидкої заміни спеціалізованої бригади у разі

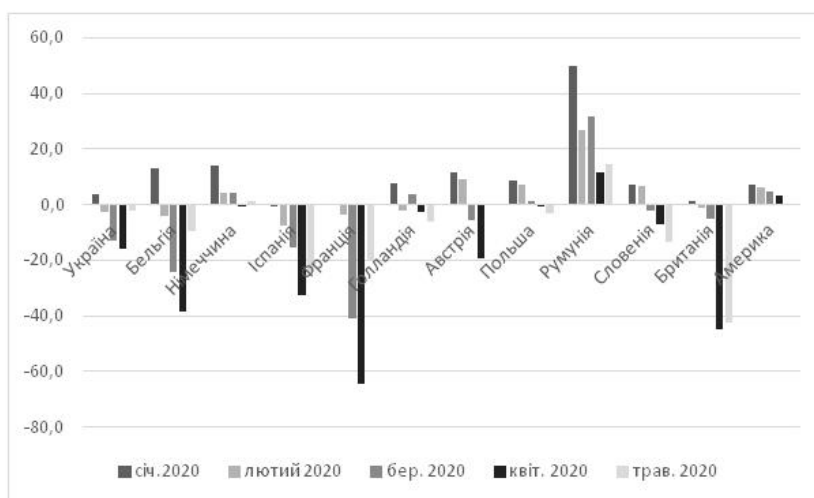


Рис. 3. Індекси будівельної продукції деяких європейських країн, США та України (у % до відповідного періоду попереднього року)

Джерело: побудовано за даними [6; 7; 8]

Таблиця 1

ВВП України виробничим методом за видами економічної діяльності (у % до підсумку)

Код КВЕД	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
A	7,8	8,8	10,2	12,1	11,7	10,2	10,1	9,0
B	5,8	5,5	5,0	4,8	5,5	5,9	6,0	5,6
C	12,4	11,3	12,2	11,9	12,2	12,1	11,6	10,8
D	3,1	2,9	2,8	2,7	3,1	2,9	3,1	3,1
F	2,8	2,5	2,3	2,0	2,0	2,2	2,3	2,7
G	14,3	14,5	14,7	13,8	13,3	13,7	13,3	13,2
H	7,0	7,1	6,4	6,8	6,6	6,4	6,4	6,8
J	3,1	3,3	3,3	3,7	3,7	3,7	3,9	4,5
K	4,3	4,5	4,4	3,4	2,7	2,7	2,7	2,8
L	5,9	6,5	6,2	6,2	6,1	5,8	5,8	6,2
M	3,0	3,3	3,0	2,8	2,9	2,9	3,2	3,5
O	4,3	4,7	5,0	4,8	5,2	5,5	6,0	6,7
P	5,1	5,3	4,8	4,2	3,7	4,5	4,5	4,4

A – сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство, B – добувна промисловість і розроблення кар’єрів, C – переробна промисловість, D – постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, F – будівництво, G – оптова та роздрібна торгівля, H – транспорт, складське господарство, поштова та кур’єрська діяльність, J – інформація та телекомунікації, K – фінансова та страхова діяльність, L – операції з нерухомим майном, M – професійна, наукова та технічна діяльність, O – державне управління й оборона; обов’язкове соціальне страхування, P – освіта.

Джерело: [8]

необхідності. Залучення стороннього персоналу до здійснення виробничого процесу дасть змогу не допускати простоїв у виконанні будівельних, монтажних та спеціалізованих робіт на об’єктах будівництва.

За договорами аутсорсингу та аутстафінгу, виробничий персонал не входить у постійний персонал будівельної організації, а додаткові витрати, пов’язані з утриманням персоналу, не відображаються на роботі підприємств будівельної галузі і дають змогу оптимізувати виробничий процес.

Таким чином, такі сучасні методи залучення персоналу в будівництві, як аутсорсинг та аутстафінг, дають можливість швидкого виявлення носія вірусу та ізоляції окремої бригади з метою нерозповсюдження зараження серед робітників підприємства на об’єктах, що будуються.

Висновки. Сучасні суб’єкти господарської діяльності опинилися майже беззахисними перед впливом форс-мажорних обставин, які викликані розповсюдженням пандемії у світі (SARS-CoV-2). Для нейтралізації дії негативних факторів підприємства повинні бути підготовленими до продовження своєї діяльності у будь-яких важких умовах функціонування. Кожне підприємство повинно швидко реагувати на неймовірні виклики сьогодення і забезпечувати безпечну і безперебійну роботу в умовах глобальних катаклізмів. Зважаючи на те, що будівництво – одна з галузей економіки, яка не може функціонувати онлайн, кожному підприємству необхідно мати підготовлений комплекс заходів для протистояння форс-мажорним обставинам, для максимального збереження потенціалу виробничого персоналу.

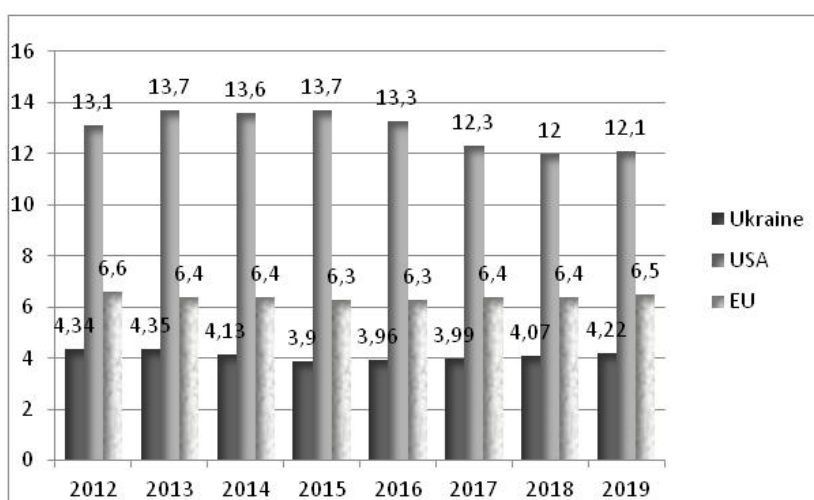


Рис. 4. Частка зайнятого населення у будівництві в Україні, США та Європейському Союзі (у % до загальної кількості працездатного населення)

Джерело: побудовано за даними [6; 8; 10]

Список літератури.

1. Кондратчук К.С. Сутність і причини кризових проявів у світовій економічній системі. *Актуальні проблеми економіки*. № 1(103). 2010.
2. Мамчин М.М. Особливості і наслідки впливу світової фінансово-економічної кризи на економіку України / М.М. Мамчин, Ю.В. Шамро // *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2011. № 2. С. 171–179.
3. Созанський Й. Економічне стимулювання діяльності будівельних підприємств. *Економіка. Фінанси. Право*. 2016. № 1(1). С. 52–55.
4. Закон України «Про Торгово-промислові палати в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 31.08.2020).
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню корона вірусної хвороби (COVID-19)». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/530-20#n38> (дата звернення: 31.08.2020).
6. Статистична інформація. Статистичне управління Європейського Союзу. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts> (дата звернення: 29.08.2020).
7. Статистична інформація. Бюро економічного аналізу Департаменту комерції США. URL: <https://www.bea.gov/> (дата звернення: 29.08.2020).
8. Статистична інформація. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 28.08.2020).
9. Організація будівництва / С.А. Ушацький та ін.; За ред. С.А. Ушацького. Підручник. Київ : Кондор, 2007. 521 с.
10. Статична інформація. Урядове агентство Сінгапура. URL: <https://stats.mom.gov.sg/Pages/Employment-Summary-Table.aspx> (дата звернення 29.08.2020)
11. Рекомендіції ВОЗ для населення. Всесвітня організація охорони здоров'я. URL: <https://www.who.int/ru/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public/q-a-coronaviruses> (дата звернення: 25.08.2020).

Referenses:

1. Kondratchuk K.S. (2010) Sutnistij i prychnyny kryzovykh projaviv u svitovij ekonomichnij systemi [The essence and causes of crisis manifestations in the world economic system]. *Aktualjni problemy ekonomiky*, no. 1(103).
2. Mamchyn M.M., Shamro Yu.V. (2011) Osoblyvosti i naslidky vplyvu svitovoji finansovo-ekonomichnoji kryzy na ekonomiku Ukrajinu [Features and consequences of the global financial and economic crisis on the economy of Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh pracj Nacionaljnogho universytetu derzhavnoji podatkovoji sluzhby Ukrajinu*, no. 2, pp. 171–179.
3. Sozanskyj J. (2016) Ekonomichne stymuljuvannja dijalnosti budivelnjnykh pidpryjemstv [Economic stimulation of construction enterprises]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, no. 1(1), pp. 52–55.
4. Zakon Ukrajinu «Pro Torghovo-promyslovi palaty v Ukrajinu» [Law of Ukraine on Torghovo-promyslovi palaty in Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%B2%D1%80#Text> (accessed 31.08.2020).
5. Zakon Ukrajinu «Pro vnesennja zmin do dejakykh zakonodavchykh aktiv Ukrajinu, sprjamovanykh na zapobighannja vynykennju i poshyrennju koronavirusnoji khvoroby (COVID-19)» [The Law of Ukraine «On amendments to some legislative acts of Ukraine aimed at preventing the emergence and spread of viral diseases crown (COVID-19)»]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/530-20#n38> (accessed 31.08.2020).
6. Statystychna informatsiia [Statistical Information]. Staty'sty'chnu upravlinnya Evropejs'kogo Soyuzu. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts> (accessed 29.08.2020).
7. Statystychna informatsiia [Statistical Information]. Bjuro ekonomichnogho analizu Departamentu komerciji SSHa. Available at: <https://www.bea.gov/> (accessed 29.08.2020).
8. Statystychna informatsiia [Statistical Information]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinu. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 28.08.2020).
9. Ushacjkyj C.A. ta in. (2007) Orghanizacija budivnyctva [Organization of construction] / In I.P. C.A. Ushacjkogho. Pidruchnyk. Kiyiv: Kondor.
10. Statystychna informatsiia [Statistical Information]. Uryadove agentstvo Singapura. Available at: <https://stats.mom.gov.sg/Pages/Employment-Summary-Table.aspx> (accessed 29.08.2020).
11. Rekomendiciyi VOZ dlya naseleण्या [WHO recommendations for the population]. World Health Organization. Available at: <https://www.who.int/ru/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public/q-a-coronaviruses> (accessed 25.08.2020).

Хаврук В.О.

асистент,

Національний транспортний університет

Khavruk Volodymyr

National Transport University

**ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІАГНОСТУВАННЯ ПІДВІСОК
АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ НА УДОСКОНАЛЕНОМУ ВІБРОСТЕНДІ**

**DETERMINATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF DIAGNOSTICS SUSPENSIONS
OF VEHICLES ON THE VIBRATING STAND**

Доцільність упровадження нового або модернізованого технологічного обладнання, зокрема у сфері автосервісу, має обґрунтовуватися відповідними методиками розрахунків. У статті здійснено виклад та аналіз методики розрахунку економічної ефективності діагностування підвісок автотранспортних засобів на вібростенді, в якому врахований вплив технічного стану підвіски на величину бічних реакцій шин у процесі її діагностування. Зокрема, з'ясовані такі основні техніко-економічні показники річних витрат, як: балансова вартість обладнання, трудомісткість діагностування, коефіцієнт використання обладнання за часом. Визначено: річні експлуатаційні витрати на діагностування технічного стану підвіски автомобіля, річний економічний ефект. Зважаючи на те, що обладнання для діагностування підвісок автотранспортних засобів досить вартісне, строк окупності займе тривалий період часу, що і підтверджують наведені у статті розрахунки.

Ключові слова: автотранспортний засіб, витрати, вібростенд, діагностування, економічний ефект, компонент, підвіска, строк окупності, ціна.

Целесообразность внедрения нового или модернизированного технологического оборудования, в том числе в сфере автосервиса, должно обосновываться соответствующими методиками расчетов. В статье изложена и анализируется методика расчета экономической эффективности диагностирования подвесок автотранспортных средств на вибростенде, в котором учтено влияние технического состояния подвески на величину боковых реакций шин в процессе ее диагностирования. В частности, выяснены такие основные технико-экономические показатели годовых расходов, как: балансовая стоимость оборудования, трудоемкость диагностирования, коэффициент использования оборудования по времени. Определены: годовые эксплуатационные расходы на диагностирование технического состояния подвески автомобиля, годовой экономический эффект. Исходя из того, что оборудование для диагностики подвесок автотранспортных средств достаточно дорогостоящее, срок окупаемости займет длительный период времени, что и подтверждают приведенные в статье расчеты.

Ключевые слова: автотранспортное средство, расходы, вибростенд, диагностирование, экономический эффект, компонент, подвеска, срок окупаемости, цена.

The article describes and analyzes the methodology for calculating the economic efficiency of diagnosing vehicle suspensions on a vibration stand, which takes into account the influence of the technical condition of the suspension on the value of lateral reactions of tires during its diagnosis. It was found that the cost of an upgraded diagnostic system based on the Beissbarth SA 640 vibrating stand includes financial costs for materials, for the manufacture and adjustment of the vibrating stand. The annual economic effect of using an advanced vibrating stand is determined in comparison with the base stand and includes such indicators as: reduced costs in the field of production; annual volumes of work (number of diagnoses) share of deductions from the book value for full restoration (renovation) annual operating costs; accompanying capital investments; annual production volume. For the basic and improved vibrating stand, the annual operating costs are determined, which are the sum of the costs: for the salaries of diagnostic operators, including costs associated with contributions to social insurance funds, pension fund, military duty; for current repairs and maintenance of diagnostic equipment; for electricity, for other needs (overhead costs). The associated capital costs for the maintenance of the diagnostic vibrating stand are determined based on the average service life of the equipment – 6 years. The main technical and economic indicators of annual costs for diagnosing the technical condition of the car suspension on the basic and advanced vibrating stand Beissbarth SA 640 are presented in tabular form, these are: book value of equipment, qualification and rank of worker, hourly rate, complexity of diagnostics, annual workload, plan actual annual working time funds and coefficients taking into account: costs for transportation and installation of equipment, costs for contributions to funds, use of equipment on time, contributions for current repairs and scheduled maintenance, other overhead costs. With the annual number of technical diagnostics 1525, the payback period of the advanced vibrating stand, which is more than 3.5 years, has been determined.

Key words: vehicle, costs, vibration stand, diagnostics, economic effect, component, suspension, payback period, price.

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкуренції на ринку надання автосервісних послуг для станції технічного обслуговування автомобілів (СТО) актуальним питанням є підвищення якості виконаних

робіт, як результат – забезпечення високого рівня задоволеності автовласників автосервісом. При цьому для оперативного усунення несправностей та якісного ремонту автомобіля першочерговими є процеси діагнос-

тування, серед яких можна виділити, зокрема, і діагностування підвіски автомобіля. Але через високу вартість діагностичного обладнання не кожна СТО може організувати пост із діагностування підвіски, а для обґрунтування доцільності впровадження та використання цього технологічного обладнання необхідне виконання відповідних техніко-економічних розрахунків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методики розрахунку економічної ефективності від впровадження технологічного обладнання і методів діагностування автомобільної техніки відобразили у своїх дослідженнях такі науковці, як: О.П. Болдин [1], В.І. Григоров [2], С.С. Кузнецов [3], Л.В. Мірошников [1], Нгуен Ван Ньань [4], Г.В. Осипов [5], С.О. Павленко [6], Є.М. Портнягін [7].

Аналіз цих методик показує, що економічна ефективність діагностичного обладнання оцінюється за рахунок: 1) зменшення експлуатаційних витрат; 2) збільшення обсягів виконання робіт на впровадженному обладнанні. Загальним підходом у методиках є обґрунтування позитивного економічного ефекту та визначення терміну окупності діагностичного комплексу.

Мета статті передбачає розгляд методики визначення економічної ефективності діагностування підвісок автотранспортних засобів на вібростенді, який працює за методом EUSAMA і який зазнав модернізації – був удосконалений для врахування впливу технічного стану підвіски на величину бічних реакцій шин у процесі діагностування.

Виклад основного матеріалу. Удосконалення засобів технічного діагностування потребує оцінки економічної ефективності. Економічна ефективність удосконаленого вібростенда для діагностування технічного стану підвіски автотранспортних засобів (АТЗ) визначається шляхом порівняння з базовим (стандартної комплектації) вібростендом.

Відповідно до типових методик [3; 4], визначення економічної ефективності удосконаленого вібростенда являє собою різницю приведених витрат і величини до-

даткового економічного ефекту від підвищення якості діагностування технічного стану підвіски автомобіля.

На початковому етапі визначається собівартість діагностичного комплексу (стенд Weissbarth SA 640) [8; 9] і додаткових компонентів для його удосконалення (табл. 1).

Вартість модернізованого діагностичного комплексу на базі вібростенда Weissbarth SA 640 для оцінки технічного стану підвіски АТЗ становлять (табл. 1) фінансові витрати: на матеріали (металопрокат, лакофарбові та ін.), на комплектуючі (комп'ютер, АЦП, підшипники, датчики, електродвигун та ін.), на виготовлення вібростенда з урахуванням податків, накладних витрат (транспорт, зв'язок тощо).

Накладні фінансові витрати на доставку компонентів для вібростенда приймаємо в розмірі 500 грн. Разом вартість вібростенда і компонентів становить 261 432,1 грн.

Визначення річного економічного ефекту від застосування методу діагностування технічного стану підвіски АТЗ на вібростенді було виконано за такою формулою [3; 4]:

$$E' = \left(B_1 \cdot \frac{Q_2}{Q_1} \cdot \frac{P_1 + E_n}{P_2 + E_n} + \frac{(U'_1 - U'_2) - E_n \cdot (K'_2 - K'_1)}{P_2 + E_n} - B_2 \right) \cdot N_2, \quad (1)$$

де B_1 і B_2 – приведені витрати у сфері виробництва, що припадають на один базовий та удосконалений технічний засіб діагностування (ТЗД), грн.; Q_1 , Q_2 – річні обсяги робіт (кількість діагностувань), що проводяться під час використання базового та удосконаленого ТЗД,

в натуральних одиницях; $\frac{P_1 + E_n}{P_2 + E_n}$ – коефіцієнт, що враховує зміну строку служби нового ТЗД порівняно з базовим; P_1 і P_2 – частки відрахувань від балансової вартості на повне відновлення (реновацію) базового та удосконаленого ТЗД; $\frac{(U'_1 - U'_2) - E_n \cdot (K'_2 - K'_1)}{P_2 + E_n}$ – еко-

номія споживача на поточних витратах експлуатації і відрахуваннях від відповідних капітальних вкладень за весь термін служби вдосконаленого ТЗД порівняно з

Таблиця 1

Фінансові витрати на комплектуючі і компоненти

Компоненти діагностичного комплексу	Кількість	Ціна за одиницю	Вартість, грн.
Вібростенд Weissbarth SA 640	1	216550	216550
Датчик бічної сили	2	7500	15000
Підсилювач сигналу бічної сили	2	500	1000
Підсилювач для датчиків вимірювання нормального навантаження	2	700	1400
Аналогово-цифровий перетворювач (АЦП)	1	4530	4530
Електродвигун потужністю 1 кВт	1	1600	1600
Експлуатація ЕОМ (ноутбука)	1	19967,077	19967,077
Кабель 8-жильний, з екраном	6 м	30	180
Алюмінієвий скотч	1 рулон	75	75
Сполучні роз'єми (9 контактів)	4	30	120
Сполучні роз'єми (37 контактів)	1	50	50
Кабель ВВГ (4-жильний, переріз 2,5 мм ²)	8 м	50	400
Автоматичний 3-фазний вимикач (16 А)	1	60	60
разом			260932,1

базовим, грн.; U_1', U_2' – річні експлуатаційні витрати споживача (без урахування амортизації на реновацію) під час використання базового та удосконаленого ТЗД відповідно з розрахунку на річний обсяг роботи Q_2 , що забезпечується удосконаленим ТЗД, грн.; K_1, K_2 – супутні капітальні вкладення споживача у сфері експлуатації (без урахування вартості ТЗД) під час використання базового та удосконаленого ТЗД, відповідно з розрахунку на річний обсяг Q_2 , грн.; N_2 – річний обсяг виробництва удосконаленого ТЗД в розрахунковому році (натуральні одиниці).

Приведені витрати B_p , визначали за такою формулою [3; 4]:

$$B_i = C_i + E_n \cdot K_i', \quad (2)$$

де C_i – собівартість виготовлення i -го варіанту ТЗД, грн.; E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень в удосконалений вібростенд, що приймається рівним $E_n = 0,15$; K_i – капітальні вкладення на виготовлення i -го варіанту ТЗД, грн.

Як допущення під час розрахунку економічної ефективності методу діагностування технічного стану підвіски автомобілів на вібростенді у формулі (1) були прийняті:

1) рівні частки відрахувань від балансової вартості на повне відновлення (реновацію) базового та удосконаленого ТЗД:

$$P_1 = P_2 = 0,15;$$

2) рівний одиниці коефіцієнт, що враховує зміну терміну служби удосконаленого ТЗД порівняно з базовим:

$$\frac{P_1 + E_n}{P_2 + E_n} = 1;$$

3) рівний одиниці річний обсяг упровадження удосконаленого ТЗД в розрахунковому році:

$$N_2 = 1;$$

4) приведені витрати удосконаленого ТЗД у сфері виробництва, зважаючи на відсутність даних, рівних його ціні:

$$B_2 = C_2.$$

Річні експлуатаційні витрати під час використання i -го варіанту ТЗД були визначені за формулами, грн. [3; 4]:

$$U_i' = C_{zni} + C_{npi} + C_{ei} + C_{nei}, \quad (3)$$

де C_{zni} – річні витрати на заробітну плату операторів-діагностів, включаючи витрати, пов'язані з відрахуваннями до фондів соціального страхування, пенсійного фонду, військовий збір, грн.; C_{npi} – витрати на поточний ремонт і утримання діагностичного обладнання, грн.; C_{ei} – витрати на електроенергію, грн.; C_{nei} – інші накладні витрати, грн.

Річні витрати на заробітну плату оператора-діагноста разом із нарахуваннями, грн. [3; 4]:

$$C_{zni} = Q_i \cdot T_i \cdot C_\delta \cdot K_{\text{доо}}, \quad (4)$$

де T_i – тривалість діагностування підвіски одного автомобіля i -м ТЗД, год.; C_δ – годинна ставка оператора-діагноста, грн./год.; $K_{\text{доо}}$ – коефіцієнт, що враховує відрахування до фондів [3; 4]:

$$K_{\text{доо}} = K_{\text{ДФО}} \cdot K_v \cdot K_{\text{ССВ}} = 1,46, \quad (5)$$

де $K_{\text{ДФО}} = 1,18$ – коефіцієнт, що враховує податок на доходи фізичних осіб (18%); $K_v = 1,015$ – коефіцієнт, що враховує військовий збір (1,5%); $K_{\text{ССВ}} = 1,22$ – коефіцієнт, що враховує єдиний соціальний внесок (22%).

Витрати на поточний ремонт і планово-технічне обслуговування i -го діагностичного обладнання, грн. [3; 4]:

$$C_{npi} = \frac{B_i \cdot K_{np}}{100}, \quad (6)$$

де K_{np} – коефіцієнт, що враховує відрахування на поточний ремонт утримання i -го діагностичного обладнання.

Витрати на електроенергію [3; 4]:

$$C_{ei} = g_i \cdot T_e \cdot Q_i, \quad (7)$$

g_i – витрата електроенергії на діагностування підвіски одного автомобіля під час використання i -го ТЗД, кВт; T_e – тариф, грн./кВт·год. (3,4003 грн. за кВт·год. із ПДВ в м. Києві).

Інші накладні витрати [3; 4]:

$$C_{nei} = \frac{C_{zni} \cdot K_{\text{доо}}}{K_{\text{нв}}}, \quad (8)$$

де $K_{\text{нв}}$ – коефіцієнт, що враховує інші накладні витрати.

Супутні капітальні витрати [3; 4]:

$$K_i' = \frac{B_i}{T_{\text{сепі}}}, \quad (9)$$

де $T_{\text{сепі}}$ – середній строк служби i -го ТЗД.

Для визначення очікуваного річного економічного ефекту від упровадження удосконаленого вібростенда для діагностування технічного стану підвіски автомобілів були визначені приведені до річної продуктивності удосконаленого ТЗД експлуатаційні витрати і супутні капітальні вкладення споживача для типового СТО. Результати розрахунків наведені в табл. 2, 3.

Річні витрати на заробітну плату з нарахуваннями:

$$C_{zni1} = 2888,85 \cdot (20/60) \cdot 150 \cdot 1,46 = 210886,05 \text{ грн.};$$

$$C_{zni2} = 2888,85 \cdot (20/60) \cdot 150 \cdot 1,46 = 210886,05 \text{ грн.}$$

Відрахування на поточний ремонт і обслуговування:

$$C_{npi1} = 259860 \cdot 0,05 = 12993 \text{ грн.};$$

$$C_{npi2} = 313718,52 \cdot 0,05 = 15685,926 \text{ грн.}$$

Витрати на електроенергію:

$$C_{e1} = 5 \cdot 3,4003 \cdot 2888,85 \cdot 0,7 = 34380,348 \text{ грн.};$$

$$C_{e2} = 6 \cdot 3,4003 \cdot 2888,85 \cdot 0,7 = 41256,418 \text{ грн.}$$

де 5 – сумарна потужність Beissbarth SA 640, кВт; 6 – сумарна потужність, що споживає вдосконалений діагностичний комплекс, кВт.

Інші накладні витрати:

$$C_{nei1} = 210886,1 \cdot 1,46/1,89 = 162906,684 \text{ грн.};$$

$$C_{nei2} = 210886,1 \cdot 1,46/1,89 = 162906,684 \text{ грн.}$$

Супутні капітальні витрати:

$$K_1' = 259860 / 6 = 43310 \text{ грн.};$$

$$K_2' = 313718,52 / 6 = 52286,42 \text{ грн.}$$

Річні експлуатаційні витрати:

$$U_1' = 210886,05 + 12993 + 34380,348 + 162906,684 = 421166,082 \text{ грн.};$$

$$U_2' = 210886,05 + 15685,926 + 41256,418 + 162906,684 = 430735,078 \text{ грн.};$$

Таблиця 2

Основні техніко-економічні показники річних витрат на діагностування технічного стану підвіски автомобіля на базовому та удосконаленому вібростенді Beissbarth SA 640

Найменування показника	Позначення	Одиниця вимірювання	Beissbarth SA 640	Удосконалений вібростенд
Ціна	C_1 C_2	грн. грн.	216550	261432,1
Коефіцієнт, що враховує витрати на транспортування і монтаж устаткування	K_0	–	1,2	1,2
Балансова вартість обладнання	B_1 B_2	грн. грн.	259860	313718,52
Кваліфікація і розряд робітника	–	–	оператор-діагност 4 розряду	
Кількість операторів-діагностів	n	люд.	1	1
Годинна тарифна ставка	$ст$	грн./год.	150	150
Трудомісткість діагностування	t_0	хв.	20	20
Коефіцієнт, що враховує відрахування до фондів	$K_{доо}$	–	1,46	1,46
Плановий річний фонд робочого часу	Φ_n	годин	2086	2086
Коефіцієнт використання обладнання за часом	$K_{вик}$	–	0,7	0,7
Дійсний річний фонд робочого часу	Φ_0	годин	1668,8	1668,8
Річні обсяги робіт ТЗД	Q_1 Q_2	од.	2888,85	2888,85
Коефіцієнт відрахування на поточний ремонт і планово-технічне обслуговування ТЗД	$K_{пр}$	–	0,05	0,05
Середній строк служби ТСД	$T_{сер}$	років	6	6
Коефіцієнт реновації	K_p	–	0,15	0,15
Тариф за електроенергію	Te	грн./кВт	3,4003	3,4003
Нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	E_n	–	0,12	0,12
Коефіцієнт, що враховує інші накладні витрати	$K_{на}$	–	1,89	1,89

Таблиця 3

Результати розрахунку річних експлуатаційних витрат на діагностування технічного стану підвіски автомобіля на базовому та удосконаленому вібростенді Beissbarth SA 640

№	Елемент витрат	Позначення	Одиниця вимірювання	Показники діагностування:	
				Beissbarth SA 640	Удосконалений вібростенд
1	Заробітна плата з нарахуваннями	$C_{зп1}$ $C_{зп2}$	грн. грн.	210886,050	210886,050
2	Витрати на поточний ремонт і утримання обладнання	$C_{пр1}$ $C_{пр2}$	–	12993,000	15685,926
3	Витрати на електроенергію	C_{e1} C_{e2}	грн. грн.	34380,348	41256,418
4	Інші накладні витрати	$C_{на1}$ $C_{на2}$	грн. грн.	162906,684	162906,684
5	Супутні капітальні витрати	K'_1 K'_2	грн. грн.	43310,000	52286,420
6	Річні експлуатаційні витрати на діагностування	U'_1 U'_2	грн. грн.	421166,082	430735,078

Річні експлуатаційні витрати на діагностування підвіски автомобіля на базовому та удосконаленому вібростенді Beissbarth SA 640 становить відповідно 421 166,082 грн і 430 735,078 грн.

Експлуатаційні витрати на діагностування підвіски автомобіля на удосконаленому вібростенді Beissbarth SA 640 підвищуються порівняно з базовим варіантом на 9568,996 грн. на рік.

За формулою (1) розраховується:

$$E' = 216550 + \frac{(421166,082 - 430735,078) - 0,15 \cdot (43310 - 52286,42)}{0,15 + 0,12} - 261432,1 \approx -75335,926 \text{ грн.}$$

Враховуючи результати експериментальних досліджень, однією із складових частин величини економічного ефекту є повернення працездатних підвісок в експлуатацію за рахунок підвищення якості діагностування. Розрахунок цієї величини здійснюється за такою формулою [3; 4]:

$$E'' = C_{mc} \cdot Q' \cdot \frac{(\beta_1 - \beta_2)}{100}, \quad (10)$$

де: C_{mc} – середня вартість ремонту підвісок автомобіля, грн.; Q' – кількість непрацездатних підвісок під час перевірки на базовому ТЗД; β_1 і β_2 – ймовірність помилок I роду «помилкових відмов» і II роду «пропуск відмов» під час використання, відповідно, базового удосконаленого вібростенда, грн.

Економія матеріальних ресурсів (повернення в експлуатацію необґрунтовано відбракованих підвісок) під час використання діагностичного комплексу на базі вібростенда Beissbarth SA 640 становитиме:

$$E'' = 3420 \cdot 418 \cdot [15,05/100] = 215148,78 \text{ грн.}$$

Загальний річний економічний ефект від використання діагностичного комплексу на базі вібростенда марки Beissbarth SA 640:

$$E = 215148,78 - 75335,926 = 139812,854 \text{ грн.}$$

або з розрахунку на один автомобіль на рік:

$$E = 139812,854 / 2888,85 = 48,397 \text{ грн./авт.}$$

Наведені розрахунки очікуваної економічної ефективності удосконаленого вібростенда для діагностування підвіски автомобілів можна використати для визначення строку його окупності. Так, якщо річна кількість днів роботи СТО становить 305 днів, при цьому за день на діагностування підвіски в середньому заїжджає 5 автомобілів, тоді загальнорічна кількість технічних діагностувань становитиме 1525, за економічної ефективності 48,397 грн. за рік отримаємо економічний ефект $48,397 \times 1525 = 73\,805,425$ грн. Строк окупності удосконаленого вібростенда за таких умов становить:

$$O = C/E = 261432,1 / 73805,425 \approx 3,54 \text{ року.}$$

Висновки. Отже, розрахунки показують, що економічний ефект від упровадження удосконаленого вібростенду, в якому враховується вплив технічного стану підвіски на величину бічних реакцій шин у процесі її діагностування, за річної кількості діагностувань підвіски 1525 становить 73 805,425 грн. (від підвищення якості виконання робіт) або 48,397 грн. на один автомобіль. Термін окупності удосконаленого вібростенду становив 3,54 року.

Список літератури:

1. Мирошников Л.В., Болдин А.П., Пал В.И. Диагностирование технического состояния автомобилей на автотранспортных предприятиях. Москва : Транспорт, 1977. 263 с.
2. Григоров В.И. Повышение безотказности транспортных средств при использовании в сельском хозяйстве за счет диагностирования подвески: на примере автомобиля КАМАЗ : дис. ... канд. техн. наук : 05.20.03. Волгоградская государственная с.-х. академия. Волгоград, 2010. 181 с.
3. Техническая эксплуатация автомобилей : учеб. для вузов / Е.С. Кузнецов и др.; под ред. Е.С. Кузнецова. Москва : Транспорт, 1991. 413 с.
4. Нгуен Ван Ньань. Повышение эффективности диагностирования технического состояния подвески автотранспортных средств на вибростендах : дис. ... канд. техн. наук : 05.22.10. Иркутский государственный технический университет. Иркутск, 2012. 194 с.
5. Осипов Г.В. Метод диагностирования тормозных механизмов автомобиля : дис. ... канд. техн. наук : 05.22.10. Тюменский государственный нефтегазовый университет. Тюмень, 2004. 145 с.
6. Павленко Е.А. Повышение эффективности эксплуатации автомобилей на основе создания инновационного диагностического комплекса : дис. ... канд. техн. наук : 05.22.10. Орловский государственный технический университет. Липецк, 2010. 207 с.
7. Портнягин Е.М. Метод контроля тормозной эффективности и устойчивости автомобилей с ABS при их диагностировании на роликовых стендах : дис. ... канд. техн. наук : 05.22.10. Оренбургский государственный университет. Иркутск, 2009. 207 с.
8. Beissbarth SA 640. Стенд проверки подвески EUSAMA. URL: <https://carstech.com.ua/catalog/beissbarth-sa-640/> (дата звернення: 24.09.2020).
9. Стенд проверки подвески Beissbarth EUSAMA SA 640 / SN 680. URL: <http://www.beissbarth.com.ua/eusama.html> (дата звернення: 24.09.2020).

References:

1. Miroshnikov LV., Boldin A.P., Pal V.I. (1977) *Diagnostirovanie tehniceskogo sostojanija avtomobilej na avtotransportnyh predprijatijah* [Diagnostics of the technical condition of vehicles at motor transport enterprises]. Moscow: Transport. (in Russian)
2. Grigorov V.I. (2010) *Povyshenie bezotkaznosti transportnyh sredstv pri ispolzovanii v selskom hozjajstve za schet diagnostirovanija podveski: na primere avtomobilja KAMAZ* [Improving the reliability of vehicles when used in agriculture by diagnosing the suspension: the example of a KAMAZ vehicle] (PhD Thesis), Volgograd: Volgograd State Agricultural Academy.
3. Kuznecov E.S. (ed.) (1991) *Tehniceskaja jekspluatacija avtomobilej* [Technical maintenance of cars]. Moscow: Transport. (in Russian)
4. Nguen Van Nan (2012) *Povyshenie jeffektivnosti diagnostirovanija tehniceskogo sostojanija podveski avtotransportnyh sredstv na vibrostendah* [Improving the efficiency of diagnosing the technical state of the suspension of vehicles on vibration stands] (PhD Thesis), Irkutsk: Irkutsk State Technical University.

5. Osipov G.V. (2004) *Metod diagnostirovanija tormoznyh mehanizmov avtomobilja* [Method for diagnosing car brakes] (PhD Thesis), Tyumen: Tyumen State Oil and Gas University.
6. Pavlenko E.A. (2010) *Povyshenie jeffektivnosti jekspluatacii avtomobilej na osnove sozdanija innovacionnogo diagnosticheskogo kompleksa* [Improving the efficiency of vehicle operation based on the creation of an innovative diagnostic complex] (PhD Thesis), Lipetsk: Oryol State Technical University.
7. Portnjagin E.M. (2009) *Metod kontrolja tormoznoj jeffektivnosti i ustojchivosti avtomobilej s ABS pri ih diagnostirovanii na rolikovyh stendah* [Method for controlling the braking efficiency and stability of vehicles with ABS when diagnosing them on roller stands] (PhD Thesis), Irkutsk: Orenburg State University.
8. Beissbarth SA 640. Stend proverki podveski [Suspension test stand EUSAMA]. Available at: <https://carstech.com.ua/catalog/beissbarth-sa-640/> (accessed 24 September 2020).
9. Stend proverki podveski Beissbarth EUSAMA SA 640 / SN 680 [Suspension test stand]. Available at: <http://www.beissbarth.com.ua/eusama.html> (accessed 24 September 2020).

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-16>
УДК 338.2

Купінець Л.Є.

доктор економічних наук, професор,
завідувачка відділом економіко-екологічних
проблем приморських регіонів,
Інститут проблем ринку та економіко-
екологічних досліджень
Національної академії наук України

Шершун О.М.

аспірантка,
провідний інженер відділу економіко-екологічних
проблем приморських регіонів,
Інститут проблем ринку та економіко-
екологічних досліджень
Національної академії наук України

Kupinets Larysa, Shershun Olha

Institute of Market Problems and Economic&Ecological Research
of the National Academy of Sciences of Ukraine

ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ¹

DIGITALIZATION OF INFORMATION SUPPORT OF INVESTMENT AND INNOVATION POLICY OF NATURE MANAGEMENT OF UKRAINE

Оскільки інвестиції та інновації тісно пов'язані між собою, адже будь-який інноваційний проект насамперед являє собою об'єкт інвестування, вони повинні розглядатися в комплексі, нерозривно одна від одної. Стаття присвячена визначенню можливих шляхів удосконалення інформаційного забезпечення інвестиційно-інноваційної політики природокористування України. Нині забезпечення сталого зростання інвестицій в екологічну діяльність є одним із пріоритетних завдань державної природоохоронної політики країни, тому питання належного інформаційного забезпечення для подальшої можливості відстежувати зміни у наведеній сфері є актуальним. У статті наведена схема діджиталізованого збору інвестиційно-інноваційної інформації, а також структура інформаційного забезпечення у сфері інвестиційно-інноваційної політики природокористування, яка дасть змогу провести повну оцінку реалізації інвестиційно-інноваційної політики природокористування та дасть можливість у подальшому досліджувати позитивні зміни у цьому напрямі.

Ключові слова: діджиталізація, інформаційне забезпечення, природокористування, статистика, ринок інновацій.

Поскольку инвестиции и инновации тесно связаны между собой, ведь любой инновационный проект в первую очередь представляет собой объект инвестирования, они должны рассматриваться в комплексе, неразрывно друг от друга. Статья посвящена определению возможных путей совершенствования информационного обеспечения инвестиционно-инновационной политики природопользования Украины. В настоящее время обеспечение устойчивого роста инвестиций в экологическую деятельность является одной из приоритетных задач государственной природоохранной политики страны, поэтому вопрос надлежащего информационного обеспечения для дальнейшей возможности отслеживать изменения в представленной сфере является актуальным. В статье представлена схема диджитализированного сбора инвестиционно-инновационной информации, а также структура информационного обеспечения в сфере инвестиционно-инновационной политики природопользования, которая позволит провести полную оценку реализации инвестиционно-инновационной политики природопользования и даст возможность в дальнейшем исследовать положительные изменения в этом направлении.

Ключевые слова: диджитализация, информационное обеспечение, природопользование, статистика, рынок инноваций.

¹ Дослідження виконано в межах НДР «Домінанти інвестиційно-інноваційної політики природокористування національної економіки» бюджетної програми «Підтримка розвитку пріоритетних напрямів наукових досліджень» (КІПКВК 6541230).

Because investment and innovation are closely linked, because innovation project is primarily an object of investment, they must be considered in complex, inseparable from each other. The article is devoted to the definition of possible ways to improve the information support of investment and innovation policy of nature management in Ukraine. Consideration of a complex problem, namely the information field of environmental protection is one of the most pressing issues today, because in modern society, both environmental and information problems have a significant impact on the future of mankind. Currently, ensuring sustainable growth in investment in environmental activities is one of the priorities of the EU's environmental policy. Ukraine adheres to the same principle. As the issue of development of investment and innovation policy of nature management is relevant, and there are reasons to expect positive changes in investment and innovation policy of nature management in the short term, it is necessary to intensify and provide adequate information support to further monitor changes in this area. The need for the formation of appropriate information support is also due to the fact that in its presence it becomes possible to conduct a quantitative and qualitative analysis of the object of study. Based on the available indicators in the country, it is impossible to assess the implementation of investment and innovation policy of Ukraine, as the data related to investment and innovation policy and environmental policy are two unrelated streams of information. The article considers the existing process of state statistical monitoring of environmental expenditures. The article presents the benefits that information users receive at each organizational level during the country's transition to digitalized collection of investment and innovation information, as well as an expanded (compared to existing in Ukraine) structure of information support in the field of investment and innovation policy, which will fully assess the implementation of investment and innovation policy and will create an opportunity to further explore positive changes in this direction.

Key words: digitalization, information support, nature management, statistics, innovation market.

Постановка проблеми. Питання розвитку інвестиційно-інноваційної політики природокористування є актуальним, і є причини розраховувати на позитивні зміни інвестиційно-інноваційної політики природокористування в короткостроковому періоді, тому необхідно якнайшвидше активізувати та забезпечити належне інформаційне забезпечення для подальшої можливості відстежувати зміни у цій сфері. Сучасна українська статистика розділяє інвестиційну та інноваційну складові частини природоохоронної діяльності в окремі потоки інформації, тому нині неможливо провести належну оцінку інвестиційно-інноваційної діяльності країни у сфері природокористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інвестиційної та інноваційної діяльності України у сфері сталого розвитку та природокористування займалися такі вчені-економісти, як Н.М. Андреева, З.В. Юринець, О. Богуславський, І.М. Лицур, М.І. Стегней та інші.

Аналіз робіт за цією проблематикою, а також стрімкий розвиток інформаційних технологій і наявність міжнародних вимог у цій сфері свідчить про необхідність розгляду саме інформаційного складника інвестиційно-інноваційної політики природокористування.

Мета статті полягає у розгляді можливих шляхів діджиталізації інформаційного забезпечення інвестиційно-інноваційної політики природокористування України.

Виклад основного матеріалу. По мірі загострення екологічних проблем, з якими стикається сучасне суспільство, зростає попит на статистику сталого розвитку та природокористування. Статистичні дані екологічної спрямованості відображають основну інформацію про стан навколишнього середовища і про найбільш важливі зміни, що відбуваються у ньому. Вони сприяють підвищенню якості природоохоронного управління за рахунок використання кількісного методу, що забезпечує проведення більш ефективного, своєчасного і більш узгодженого на міжнародному рівні аналізу [1].

Під час подальшого розвитку національного екологоорієнтованого інформаційного забезпечення потріб-

но орієнтуватися на Базовий набір статистики навколишнього середовища, що був розроблений Сектором статистики навколишнього середовища Статистичного відділу ООН у межах Базових принципів розвитку статистики навколишнього середовища 2013 року (БПРСНС-2013) [1].

Базовий набір статистики навколишнього середовища – це всеосяжний, але не вичерпний набір статистичних показників, призначений для підтримки країн, що розробляють національні програми статистики навколишнього середовища, допомагаючи їм приймати рішення щодо пріоритетів розвитку статистики. Він складається з 458 окремих статистичних показників. Базовий набір розділений на три рівні, виходячи з рівня релевантності, доступності та методичного розвитку статистики [2]:

Якщо детально розглядати Базовий набір статистики навколишнього середовища, можна виділити те, що основними економічними показниками є витрати державного та приватного сектору на захист навколишнього природного середовища, в тому числі інвестиції.

Орієнтуючись на вимогу Базового набору статистики навколишнього середовища щодо наявності в країнах, які розробляють та удосконалюють національні програми статистики навколишнього середовища, загальнодоступної еколого-інформаційної системи, необхідно розглянути можливість розроблення та створення електронної системи подачі інформації про витрати на охорону навколишнього природного середовища, наприклад, на базі загальнодержавної автоматизованої системи «Відкрите довкілля».

Подача інформації повинна реалізовуватися шляхом заповнення Форми державного статистичного спостереження № 1 – «Звіт про витрати на охорону навколишнього природного середовища та екологічні платежі» в онлайн режимі через Електронний кабінет.

Згідно з методологічними положеннями з організації державного статистичного спостереження щодо витрат на охорону навколишнього природного середовища, формування сукупності одиниць державного статистичного спостереження здійснюється відповід-

но до Положення про Реєстр статистичних одиниць та формування основ сукупностей одиниць статистичних спостережень за діяльністю підприємств. При цьому за кожним об'єктом сформованого на основі адміністративних даних переліку відбираються у вигляді таблиці такі реквізити, як [3]: ідентифікаційний код ЄДРПОУ (Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України) підприємства; найменування; місце знаходження; телефон; код території місця знаходження за КОАТУУ (Державний класифікатор об'єктів адміністративно-територіального устрою України); код організаційно-правової форми господарювання за КОПФГ (Класифікатор організаційно-правових форм господарювання); код інституційного сектору економіки за КІСЕ (Класифікація інституційних секторів економіки); код основного виду економічної діяльності за КВЕД (Класифікація видів економічної діяльності) на початок обстеження й ознака його визначення; коди другорядних видів економічної діяльності за КВЕД; ознака розміру підприємства; ознака підприємства, створеного у звітному році.

Надалі сформовану сукупність одиниць державного статистичного спостереження щодо витрат на охорону навколишнього природного середовища розсилають територіальним органам державної статистики в електронному вигляді. Територіальні органи державної статистики опрацьовують отриману сукупність статистичних одиниць, уточнюють за необхідності та в установлені терміни повертають на державний рівень для прийняття остаточного рішення щодо неї [4].

Наведений вище список може слугувати реквізитами для реєстрації в Електронному кабінеті, що дасть змогу створити максимально коректний реєстр об'єктів, які здійснюють витрати на охорону навколишнього природного середовища. Це відмінить необхідність розсилання територіальним органам державної статистики в електронному вигляді сформованої сукупності об'єктів, що розглядаються, а також скоротить час прийняття остаточного рішення щодо неї на державному рівні.

У стандартному звіті з якості державного статистичного спостереження «Витрати на охорону навколишнього природного середовища та екологічні платежі» відзначається, що одержані первинні дані перевіряють на повноту введення, арифметичний і логічний контроль, які здійснюються автоматично засобами електронної обробки. У разі виявлення помилок дані опрацьовуються з респондентами, коригуються та заносяться до бази даних. Опрацьовані масиви даних об'єднуються, проводиться арифметичний контроль зведень із попереднім роком. Оброблення й агрегація даних здійснюються із застосуванням спеціально розробленого програмного забезпечення [4]. З цього можна зробити висновок, що в Україні натеper уже є база для діджиталізації інформаційного забезпечення інвестиційно-інноваційної політики природокористування.

Схема діджиталізованого збору інвестиційно-інноваційної інформації, в якій надані користувачі кожного

організаційного рівня, а також переваги використання саме такого способу збору інформації наведені на рис. 1.

Далі необхідно описати структуру статистичного дослідження, яке дасть змогу розглянути інвестиційно-інноваційну діяльність у сфері природокористування. Для початку потрібно вказати, що Україна є як джерелом, тобто розробником, так і користувачем інновацій, тому повинна статистично розглядатися в обох напрямках.

Загалом структуру інформаційного забезпечення у сфері інвестиційно-інноваційної політики природокористування можна узагальнити у вигляді схеми, що наведена на рис. 2.

Згідно з СЕРА та Формою державного статистичного спостереження № 1 «Звіт про витрати на охорону навколишнього природного середовища та екологічні платежі», до науково-дослідних робіт природоохоронного спрямування входять науково-дослідні роботи з попередження та усунення негативного впливу на навколишнє природне середовище, зокрема роботи, спрямовані на розроблення споруд, устаткування та апаратури для запобігання та усунення негативного впливу на навколишнє природне середовище, та науково-дослідні роботи, спрямовані на розроблення споруд, устаткування та приладів для відповідних вимірювань та аналізів [6–8], тобто не можна стверджувати, що всі науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування мають інноваційну складову частину, тому, на нашу думку, для того, щоби створити інформаційне поле саме інвестиційно-інноваційного характеру для України як розробника інновацій природоохоронного характеру, необхідно додатково виділити у цьому статистичному дослідженні науково-дослідні роботи, які спрямовані на розроблення саме інноваційного продукту.

Також важливу роль відіграють дослідження ринку інновацій і дослідження соціальних та екологічних ефектів введення інновацій природоохоронного характеру.

Ринок екологічних (природоохоронних) інновацій може бути визначений як суспільний інститут, що створює товарні відносини між виробниками і споживачами інноваційних екологічних продуктів та продукції, а також із представниками інфраструктурних організацій, які виникають у процесі створення екологічної інновації та її поширення. Водночас цей ринок є складником загального ринку інновацій, що являє собою сукупність інноваційних видів продукції і процесів, юридичних і фізичних осіб, які продають або купують науково-технічну наукоємну продукцію [9].

Якщо ж говорити про оцінювання наслідків інноваційної діяльності з погляду соціальної та екологічної ефективності, а не тільки з погляду ринкових відносин, то варто зазначити, що сучасна економічна наука література, яка спрямована на дослідження проблем інноваційної економіки, досить активно вивчає та пропонує розрахунки економічної ефективності інновацій, оцінка ж соціальної та екологічної ефективності залишається мало вивченою [10]. Але при цьому як висока



Рис. 1. Схема діджиталізованого збору інвестиційно-інноваційної інформації
 Джерело: розроблено авторами на основі [5]



Рис. 2. Структура інформаційного забезпечення у сфері інвестиційно-інноваційної політики природокористування
 Джерело: розроблено авторами

соціальна, так і висока екологічна ефективність може сприяти зацікавленості інвесторів в інноваційній діяльності природоохоронного спрямування.

Проведення досліджень у цих напрямках сприяє розробленню науково обґрунтованої основи для розвитку інвестиційно-інноваційної політики природокористування, тому вони також повинні виділятися із загального потоку науково-дослідних робіт природоохоронного спрямування.

Слід відзначити, що розроблення екологічних інновацій може як здійснюватися з конкретною метою зниження шкідливого впливу на довкілля, так і бути «побічним ефектом» від досягнення економічних цілей, зокрема підвищення продуктивності праці та якості продукції. З цих позицій екологічні інновації можна поділити на природоохоронні технології (засоби контролю, ліквідації і попередження забруднення, дотримання санітарних меж) та екоефективні інновації (принципово нові або модифіковані товари, процеси і послуги, які забезпечують отримання прибутку їх виробнику і споживачу, водночас сприяючи зниженню забруднення довкілля) [9].

Більшість інноваційної продукції на сучасному етапі розвитку технологій тим чи іншим чином пов'язана із

зменшенням впливу на навколишнє середовище, тому не можна обмежуватися тільки інформацією про нові або суттєво поліпшені маловідходні, ресурсозберігаючі технології, які є еквівалентом природоохоронних технологій. Пункти, що стосуються нових видів інноваційної продукції, повинні бути розширені інформацією про кількість упроваджених видів інноваційної продукції, що сприяють зменшенню впливу на навколишнє природне середовище, під якими можна розуміти екоефективні інновації.

Наведена структура дасть змогу провести повну оцінку реалізації інвестиційно-інноваційної політики природокористування та дасть можливість у подальшому досліджувати позитивні зміни у цьому напрямі.

Висновки. В Україні нині є певна база для діджиталізації інформаційного забезпечення інвестиційно-інноваційної політики природокористування, тому, орієнтуючись на вимогу Базового набору статистики навколишнього середовища щодо наявності в країнах, які розробляють та удосконалюють національні програми статистики навколишнього середовища, загальнодоступної еколого-інформаційної системи, необхідно розглянути можливість розроблення та створення електронної системи подачі інформації про витрати на охорону навколишнього природного середовища.

Список літератури:

1. Шершун О.М. Адаптація інформаційного забезпечення природоохоронного управління до міжнародних вимог. Наукова конференція молодих вчених Одеського державного екологічного університету. 25-29 травня 2020 р., Україна, м. Одеса. С. 163.
2. The Basic Set of Environment Statistics. URL: <https://unstats.un.org/unsd/envstats/fdes/basicset.cshtml> (дата звернення: 05.07.2020).
3. Методологічні положення з організації державного статистичного спостереження щодо витрат на охорону навколишнього природного середовища. Державний комітет статистики України, 2011. 19 с.
4. Стандартний звіт з якості державного статистичного спостереження «Витрати на охорону навколишнього природного середовища та екологічні платежі». Державна служба статистики України, 2017. 14 с.
5. Удосконалення інформаційного забезпечення як складової системи управління розвитком екологізації секторів економіки : наукова доповідь / Л.Є. Купінець, О.М. Шершун ; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. Одеса : ІПРЕД НАНУ, 2019. 46 с.
6. «Про затвердження інструкцій щодо заповнення форм державних статистичних спостережень з охорони навколишнього природного середовища». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1194-06#Text> (дата звернення: 01.07.2020).
7. Classification of environmental protection activities (CEPA). URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Classification_of_environmental_protection_activities_\(CEPA\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Classification_of_environmental_protection_activities_(CEPA)) (дата звернення: 01.07.2020).
8. Classification of Environmental Protection Activities and Expenditure (2000). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=DSP_NOM_DTL_VIEW&StrNom=CEPA_2000&StrLanguageCode=EN&IntPcKey=&IntKey=2999840&StrLayoutCode=HIERARCHIC&IntCurrentPage=1 (дата звернення: 01.07.2020).
9. Сотник І.М., Чумакова М.М. Ринок екологічних інновацій та проблеми його розвитку. *Механізм регулювання економіки*. 2013. № 3. С. 38–48.
10. Ящишина І.В. Соціальні наслідки інноваційного розвитку економіки: проблеми та оцінки. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2013. № 1. С. 269–278.

References:

1. Shershun O.M. Adaptaciya informacijnogo zabezpechennya pry`rodooxoronnogo upravlinnya do mizhnarodny`x vy`mog [Adaptation of information support of environmental management to international requirements]. Conference for Young Scientists Odessa State Environmental University. 25-29 May 2020. Pp. 163.
2. The Basic Set of Environment Statistics. Available at: <https://unstats.un.org/unsd/envstats/fdes/basicset.cshtml> (accessed: 5 July 2020).
3. Metodolohichni polozhennya z orhanizatsiyi derzhavnoho statystychnoho sposterezheniya shchodo vytrat na okhoronu navkolyshn`oho pryrodnoho seredovyscha [Methodological provisions for the organization of state statistical monitoring of environmental expenditures]. *State Statistics Committee of Ukraine*, 2011. 19 p.

4. Standartnyy zvit z yakosti derzhavnoho statystychnoho sposterezhennya «Vytraty na okhoronu navkolyshn'oho pryrodnoho seredovyshcha ta ekolohichni platezhi» [Standard Report on the Quality of State Statistical Surveillance «Environmental Expenditures and Environmental Payments»]. *State Statistics Service of Ukraine*, 2017. 14 p.

5. Kupinets' L.Ye., Shershun O.M. Udoshkonalennya informatsiynoho zabezpechennya yak skladovoyi systemy upravlinnya rozvytkom ekolohizatsiyi sektoriv ekonomiky : naukova dopovid' [Improving information support as a component of the management system for the development of greening of economic sectors: a scientific report]. *Institute of Market Problems and Economic & Ecological Research of the National Academy of Sciences of Ukraine*, 2019. 46 p.

6. «Pro zatverdzhennya instruktsiy shchodo zapovnennya form derzhavnykh statystychnykh sposterezen' z okhorony navkolyshn'oho pryrodnoho seredovyshcha» [About the statement of instructions on filling in of forms of the state statistical supervision on environmental protection]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1194-06#Text> (accessed: 1 July 2020).

7. Classification of environmental protection activities (CEPA). Available at: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Classification_of_environmental_protection_activities_\(CEPA\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Classification_of_environmental_protection_activities_(CEPA)) (accessed: 1 July 2020).

8. Classification of Environmental Protection Activities and Expenditure (2000). Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=DSP_NOM_DTL_VIEW&StrNom=CEPA_2000&StrLanguageCode=EN&IntPcKey=&IntKey=2999840&StrLayoutCode=HIERARCHIC&IntCurrentPage=1 (accessed: 1 July 2020).

9. Sotnyk I.M., Chumakova M.M. (2013) Rynok ekolohichnykh innovatsiy ta problemy yoho rozvytku [Ecological innovation market and problems of its development]. *International Scientific Journal «Mechanism of Economic Regulation»*, no. 3. pp. 38–48.

10. Yashchyshyna I.V. (2013) Sotsial'ni naslidky innovatsiynoho rozvytku ekonomiky: problemy ta otsinky [Social consequences of innovative economic development: problems and assessments]. *Collection of scientific works of the National University of State Tax Service of Ukraine*, no. 1, pp. 269–278.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-17>

УДК 336.717(477)

Євдокімова М.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

Yevdokymova Maryna

Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchayev

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ПЛАТІЖНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

UKRAINIAN PAYMENT SYSTEM FUNCTIONING MECHANISM AND MAJOR DEVELOPMENT PROBLEMS

У статті розглянуто особливості функціонування платіжних систем України. Проаналізовано сучасний стан платіжної системи, зокрема, Системи електронних платежів та Національної платіжної системи «Український платіжний Простір». З'ясовано, що в Україні всі платежі здійснюються через систему електронних платежів НБУ, карткові платіжні системи та через системи переказу коштів. Висвітлені нововведення, які значно підвищують надійність, якість та швидкість проведення платежів, конфіденційність та безпеку фінансової інформації. Вказані проблемні питання платіжної системи України, які сповільнюють її розвиток, та пропонуються шляхи їх вирішення. Суттєвим недоліком у розвитку електронних платіжних систем є недовіра користувачів до банківської системи і надійності її захисту. Надійні та ефективні платіжні системи є гарантією стабільного функціонування банківської системи та економіки загалом.

Ключові слова: електронні платежі, платіжна система України, Національна платіжна система «Український платіжний Простір», система електронних платежів, платіжна картка.

В статье рассмотрены особенности функционирования платежных систем Украины. Проанализировано современное состояние платежной системы, в частности, Системы электронных платежей и Национальной платежной системы «Украинский платежный простор». Установлено, что в Украине все платежи осуществляются через систему электронных платежей НБУ, карточные платежные системы и через системы перевода средств. Освещены нововведения, которые значительно повысят надежность, качество и скорость проведения платежей, конфиденциальность и безопасность финансовой информации. Указаны проблемные вопросы платежной системы Украины, которые замедляют ее развитие, и предлагаются пути их решения. Существенным недостатком в развитии электронных платежных систем является недоверие пользователей к банковской системе и надежности ее защиты. Надежные и эффективные платежные системы являются гарантией стабильного функционирования банковской системы и экономики в целом.

Ключевые слова: электронные платежи, платежная система Украины, Национальная платежная система «Украинский платежный простор», система электронных платежей, платежная карта.

Effective functioning of payment systems is crucial for the development of financial system. Payment systems guarantee stable functioning of banking system and economy as a whole. Payment system of Ukraine consists of: system of electronic payments of Ukrainian National Bank, system of banks automatization, internal payment systems of banks, systems “bank-client” for transactions between client and bank in electronic form. Major task of payment system is increase of credit card transactions and decrease of cash circulation. All payments in Ukraine are done through the system of electronic payments of Ukrainian National Bank, credit card payment systems and money wire systems. Payment systems of Ukraine differ from one another based on the volume and amount of payments. If we consider the systems by volume, the first place was occupied by the SAP system, if we consider the number of transactions, the leading place belongs to card systems. Total amount of payment card in Ukraine as of January 1st, 2020 increased by 16% compared to 2019 and comprised 68.9 mln. About 2/3 of this amount are active payment cards (42.2 mln. or 61.2%). Today a lot of Ukrainians started using touch free payment systems (payment with the help of smartphone, Google Pay). Such payment method became very popular in Ukraine in a short period of time because it was very convenient in usage. In regional dimension the biggest amount of credit cards and payment terminals are concentrated in Kyiv city, Dnipropetrovsk and Kharkiv regions. Electronic payment system development is influenced by such negative factors as: deficiency of current legal system of Ukraine, low level of informational and legal support of system users, causing chaotic actions of participants and low transparency of the system. Increase of system credibility and trust from the participants when making transactions is very important. System of electronic payments is constantly evolving and improving. Instant payments were introduced, round-the-clock working hours started functioning, notification functionality and content were improved, cryptographic protection system of information of National Bank of Ukraine was completely modernized. These improvements will considerably increase reliability, quality and speed of transactions, confidentiality and security of financial system will also benefit.

Key words: electronic payments, Payment system of Ukraine, National Payment System “Ukrainian Payment Space”, system of electronic payments, payment card.

Актуальність проблеми. Паперові гроші на сучасному етапі економічного розвитку не здатні повною мірою задовольнити потреби сучасного суспільства – саме це підвищує роль платіжних систем в економіці країни. Раціональна організація платіжної системи сприяє удосконаленню товарно-грошових відносин, ефективному функціонуванню фінансової сфери, забезпеченню національних інтересів. Оперативність, ефективність, економічність, надійність, безпека та зручність – це основні вимоги до платіжної системи кожної країни. Ефективне функціонування платіжних систем є вирішальним фактором розвитку фінансової системи, гарантією стабільного функціонування банківської системи, економіки країни загалом. У зв'язку з цим дослідження особливостей функціонування та визначення проблемних питань розвитку платіжної системи України набуває особливого значення.

Постановка проблеми. Метою статті є аналіз сучасного стану платіжної системи в Україні, а також висвітлення особливостей функціонування та проблемних питань її розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Більшість наукових робіт вітчизняних науковців спрямована на дослідження розвитку банківського сектору. Проблемам розвитку платіжної системи України приділяється недостатньо уваги. Дослідженнями щодо функціонування та розвитку платіжної системи займаються: О. Калмикова [4], І. Кравченко [7], Т. Адабашев [1], С. Дрозд [6], В. Кравець [5] та інші. Зміни економічного середовища вимагають постійного аналізу стану та особливостей функціонування і розвитку платіжної системи країни, формування перспективних напрямів підвищення рівня їхньої надійності та продуктивності. Недостатньо дослідженими залишаються проблемні питання щодо розвитку платіжної системи України.

Виклад основного матеріалу. У законодавчому аспекті платіжна система – це платіжна організація, учасники платіжної системи і сукупність платіжних інструментів та відносин, які виникають із приводу грошового переказу та регулюються договорами і загальними правилами платіжної системи щодо процесингу, клірингу та розрахунків. Основним завданням платіжної системи є збільшення частки безготівкових розрахунків із використанням платіжних карток порівняно з розрахунками готівкою.

Згідно із Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», Національний банк України має право створювати системи міжбанківських розрахунків, системи роздрібних платежів та інші види платіжних систем. Національний банк України забезпечує безперервне, надійне та ефективне функціонування і розвиток створених ним платіжних систем [11]. Платіжні системи, засновані НБУ, вважаються державними платіжними системами.

Потрібно зазначити, що у більшості розвинених країн платіжна система складається з кількох самостійних систем, кожна з яких задовольняє вимоги окремої платіжної сфери. Виходячи з того, яку роль відіграють

платіжні системи відповідно до характеру здійснюваних платежів, розрізняють:

- системи міжбанківських розрахунків, які призначені для здійснення платіжних транзакцій між банками, зумовлених виконанням платежів їхніх клієнтів або власних зобов'язань одного банку перед іншим;

- внутрішньобанківські платіжні системи створюються, щоб забезпечити найбільш сприятливі умови щодо проходження платежів між установами, що належать до однієї групи;

- системи «клієнт-банк» використовуються банками, які пропонують платіжні послуги своїм клієнтам на базі сучасних технологій. Так, нині все більшого поширення набуває банківське обслуговування вдома, або «домашній банк»;

- системи масових платежів, які широко використовуються у розвинених державах світу. Незважаючи на те, що традиційні безготівкові платіжні інструменти (чеки, платіжні доручення тощо) досить розповсюджені, останнім часом усе ширше впроваджується система масових (споживчих) платежів із використанням пластикових карток [2].

Платіжна система України складається з таких компонентів: системи електронних платежів Національного банку України, систем автоматизації роботи банків, внутрішньобанківських платіжних систем, систем «клієнт – банк» для розрахунків між клієнтом банку та банком в електронній формі.

Функції платіжної системи розділяють на кілька категорій: функції мобільності й універсальності; функції ефективного управління власними ресурсами і функції контролю. Функції мобільності й універсальності включають: автоматизацію руху грошових платежів, взаємодію із системами електронних розрахунків, автоматизацію документообігу. До функцій ефективного управління власними ресурсами належать: контроль стану кореспондентських рахунків, позиціонування платежів, вибір оптимального та раціонального способу і маршруту здійснення платежу. До контрольних функцій належать: контроль виконання вимог, моніторинг зовнішніх платежів банківської установи [3].

Згідно з даними Національного банку України відомо, що в Україні всі платежі здійснюються через систему електронних платежів НБУ, карткові платіжні системи та через системи переказу коштів (рис. 1, 2) [8].

Порівнюючи різні системи, бачимо, що за обсягом та кількістю платежів і переказів, здійснених у межах України, вони значно відрізняються одна від одної. Якщо розглядати системи за обсягом, то перше місце займає система СЕП, якщо за кількістю операцій, то лідируюче місце належить картковим системам.

Серед усіх роздрібних платежів в Україні найбільшу частку мають операції, здійснені через карткові платіжні системи. Велика кількість розрахунків проводиться за допомогою банківських карток. Найменшу частку за кількістю здійснених платежів має система електронних платежів НБУ. Проведені операції через зазначену систему не мають такого масового попиту

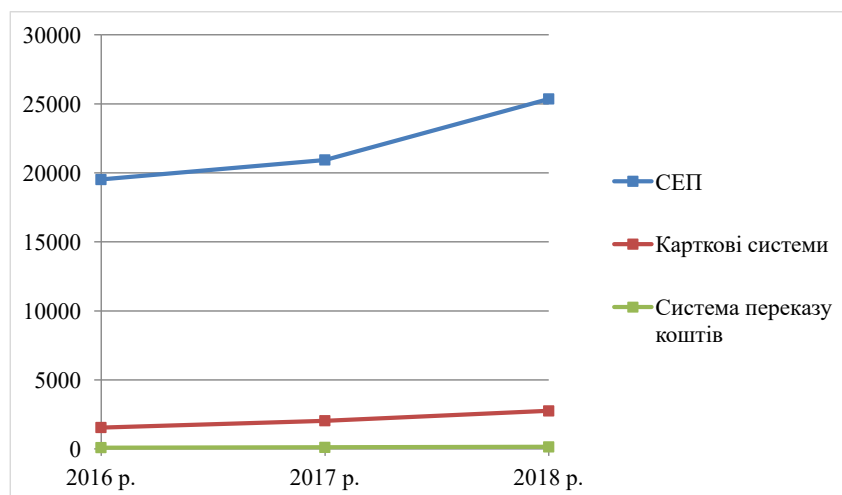


Рис. 1. Обсяг платежів та переказів, здійснених у межах України за 2016–2018 роки, млрд грн.

серед здійснення переказів чи платежів на невеликі суми. Проте простежується зростання кількості платежів, здійснених через СЕП НБУ (на 12,46%). Значно меншим є обсяг платежів та переказів, здійснених у межах України через карткові системи. Однак спостерігається щорічне зростання цього показника (за 2016–2018 роки він збільшився на 78%) [10].

Нині досить швидко велика кількість українців стала переходити на користування безконтактною оплатою (оплата через смартфон, “Google Pay”). Така безготівкова оплата досить швидко прижилася в Україні, оскільки є зручною в користуванні. За останні три роки спостерігається щорічне збільшення кількості здійснених платежів за допомогою карткових систем (на 55,44%) [10].

Станом на 1 січня 2019 року послуги з переказу коштів в Україні надавали 35 систем переказу коштів (на 12 систем переказу коштів менше, ніж у 2015 році), з

яких 28 систем створені резидентами та 7 систем створені нерезидентами. Усього за допомогою систем переказу коштів, створених як резидентами, так і нерезидентами, переказано: у межах України 150 534 млн грн. (5541 млн дол. США в еквіваленті), що на 50% більше, ніж у 2015 р.; в Україну – 2301 млн дол. США в еквіваленті, що на 8% менше, ніж у 2015 р.; за межі України – 294 млн дол. США в еквіваленті, що на 27% менше, ніж у 2015 р. Станом на 01.01.2019 р. вітчизняні системи переказу коштів включають: 8 систем, створених банками; 12 систем, створених небанківськими установами; 8 внутрішньобанківських систем переказу. З використанням систем переказу коштів, створених банками та небанківськими установами-резидентами, станом на 01.01.2019 р. переказано у межах України 150 490 млн грн (5539 млн дол. США в еквіваленті), в Україну – 222 млн дол. США в еквіваленті, за межі України – 2 млн дол. США в еквіваленті [8].

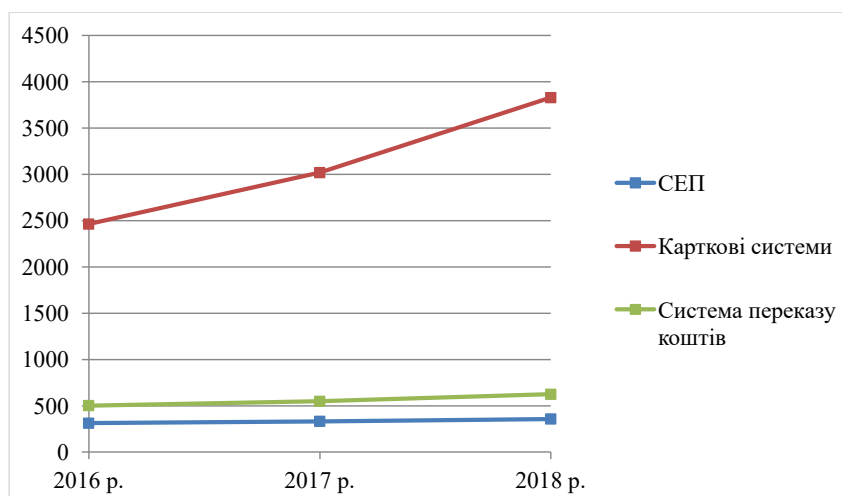


Рис. 2. Кількість платежів та переказів, здійснених у межах України за 2016–2018 роки, млн шт.

Лідером за сумою переказів у межах України у 2018 році була система переказу коштів «Поштовий переказ» (1460 млн дол. США в еквіваленті). Станом на 01.01.2019 в Україні функціонували 7 міжнародних систем переказу коштів, створених нерезидентами, з них три системи з США, по одній – із Грузії, Великої Британії, Канади та Азербайджану. Значні обсяги переказів в Україну надходили зі США (17%), Ізраїлю (13%) та Російської Федерації (9%). Найбільші обсяги переказів з України у 2018 році відправлялися до Російської Федерації (36%), Грузії (10%) та Китаю (6%) [8].

Національний банк України є платіжною організацією та розрахунковим банком для двох створених ним платіжних систем – «Системи електронних платежів (СЕП)» та Національної платіжної системи «Український платіжний Простір».

Система електронних платежів НБУ (СЕП) – загальнодержавна платіжна система, що забезпечує здійснення розрахунків між банківськими установами, органами державного казначейства на території України із застосуванням електронних засобів приймання, обробки, передачі та захисту інформації. Система електронних платежів Національного банку України проводить розрахунки на території України між банками за завданнями клієнтів банків і зобов'язаннями банків та інших учасників системи. У СЕП міжбанківські перекази здійснюються як у файловому режимі, так і в режимі реального часу. Проведення учасником у файловому режимі початкових платежів є обов'язковим, а в режимі реального часу відбувається на власний розсуд учасника. Учасник, який працює в системі електронних платежів у файловому режимі, має забезпечити приймання платежів, відправлених йому іншими учасниками СЕП у режимі реального часу [10].

Станом на 1 січня 2019 року учасниками СЕП стало 79 банків України, що на 11% менше попереднього 2017 р., Державна казначейська служба, Національний банк України. Першим роком функціонування нового покоління СЕП (СЕП 3) став 2018 рік. Відбулося переведення системи на нову платформу – промислове середовище серверів застосувань, завдяки чому істотно підвищилася їхня швидкість та надійність. Насамперед йдеться про впровадження стандартів ISO 13616 (номери банківського рахунку IBAN) та ISO 20022, що передбачає нові функціональні можливості і гармонізацію системи з європейськими та міжнародними платіжними інфраструктурами, директивами та стандартами. Також серед пріоритетів осучаснення системи на найближчі роки – запровадження миттєвих платежів, створення підґрунтя для цілодобової роботи системи у форматі 24/7, докорінне оновлення системи криптографічного захисту інформації Національного банку, розширення функціональності та інформаційного складника повідомлень [8].

Система масових платежів в Україні представлена національною системою «Український платіжний Простір». Національна платіжна система «Простір» – це внутрішньодержавна банківська багатомітентна платіжна система масових платежів. Застосування націо-

нальної системи електронних платежів дозволяє прискорити здійснення розрахунків та обігу коштів, зменшити документообіг; посилити контроль за станом грошової маси в державі; знизити збитки держави та підприємців від низької швидкості виконання розрахунків та використання підроблених платіжних документів; підвищити можливості комерційних банків і Національного банку України контролювати здійснення платежів [2].

Станом на 1 січня 2019 року учасниками НПС «Простір» були 50 українських банків та національний оператор поштового зв'язку. НПС «Простір» – це система роздрібних платежів, у якій розрахунки за товари та послуги, отримання готівки та інші операції з національною валютою здійснюються за допомогою електронних платіжних засобів, а саме платіжних карток «Простір». Картки НПС «Простір» дають змогу здійснювати операції саме з національною валютою – гривнею. Загальна кількість карток під брендом «Простір» станом на 1 січня 2019 року досягла 586,2 тис. шт., із них 459,4 тис. шт. активних, частка яких проти 2018 року збільшилася на 11 п.п. і становила 78%. Серед усіх роздрібних платежів в Україні найбільшу частку мають операції, здійснені через карткові платіжні системи [8].

Платіжна картка – спеціальний платіжний засіб у вигляді емітованої у встановленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу грошей з рахунку платника чи відповідного рахунку банку з метою оплати вартості товарів і послуг [9]. Цей платіжний засіб має назву «пластикові гроші», є особливим видом банківських розрахункових документів і призначений для оплати покупок товарів чи послуг, оплати інших зобов'язань та отримання готівки з банківських рахунків. Як правило, платіжна картка пов'язана з рахунком, що належить держателю картки. Власником такої картки зазвичай є банк-емітент, що випустив картку, про що домовлено у відповідному пункті договору про відкриття картки. Розміри комісій, що утримуються банком за обслуговування банківського рахунку з держателя картки, обумовлюються в договорі на обслуговування банківського рахунку. Під час відкриття банківської платіжної картки держатель отримує номер банківської картки і номер банківського рахунку. З використанням пластикових карток для торгової точки спрощується інкасація готівки і, відповідно, зменшуються витрати, розширюються можливості клієнтів, збільшується товарообіг. Оскільки гроші перебувають на рахунках, а не у кишенях клієнтів, банк може користуватися коштами і гнучкіше планувати використання залишків на рахунках, отримувати комісійні за обслуговування клієнтів, у тому числі і торгової точки. На залишок по картковому рахунку клієнт може отримувати відсотки, а за багатьма видами карток у певних межах забезпечено кредитування.

Найпоширенішими в світі є платіжні картки міжнародних систем «Visa» та «MasterCard». Більша половина від загальної кількості безготівкових операцій із платіжними картками (51,7%) – це розрахунки в торговельній мережі. Загальна кількість платіжних карток в Україні

станом на 01 січня 2020 року зросла на 16%, якщо порівняти з початком 2019 року, та становила 68,9 млн шт. Майже дві третини від цієї кількості – це активні платіжні картки (42,2 млн. шт., або 61,2%) – табл. 1.

У регіональному розрізі за кількістю платіжних карток та платіжних пристроїв для їх обслуговування домінують м. Київ, Дніпропетровська та Харківська області. Найбільшими банками-еквайрами та емітентами платіжних карток є: АТ КБ «ПРИВАТБАНК», АТ «ОЩАДБАНК» та АТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ».

Сьогодні більше чверті активних платіжних карток – це безконтактні та токенизовані картки (26,5%, або 11,2 млн шт. карток); безготівкові операції з використанням безконтактних та токенизованих карток становили третину від загальної кількості та обсягу безготівкових операцій у торговельних мережах (по 36% кожний показник). Є тенденція збільшення кількості безконтактних платіжних карток. Безготівкові операції з використанням безконтактних та токенизованих карток разом становили третину від загальної кількості та обсягу безготівкових операцій у торговельній мережі (33% та 32,8% відповідно). Кількість безконтактних платіжних карток за 2019 рік збільшилася більш ніж удвічі – з 3,9 млн шт. до 8,6 млн шт. карток; кількість токенизованих платіжних карток станом на 01 січня 2020 року становила 2,5 млн шт. У розрізі карткових платіжних систем кількість активних карток у платіжній системі MasterCard становила 26,0 млн шт. (70,3% від їх загальної кількості), у Visa – 10,5 млн шт. (28,5%), у НПС «Простір» – 0,5 млн шт. (1,2%), у інших – 0,004 млн шт. (0,01%) [8].

Близько 66% українців мають пластикові платіжні картки. Більшість користувачів використовують їх не просто для зняття готівки, а для безготівкових платежів. За даними останнього дослідження Світового банку, в Україні ще близько 37% населення не користуються фінансовими послугами.

Картка «Простір» – це платіжна картка, яка дає змогу її держателю оплатити вартість товару або послуги в торговельно-сервісній мережі, отримати готівку, переказати кошти з картки на картку тощо. Картки Національної платіжної системи «Простір» дають змогу здійснювати операції саме з національною валютою – гривнею, в межах України та на українських інтернет-сайтах. Загальна кількість активних платіжних карток під брендом НПС «Простір» протягом 2019 року зрос-

ла до 586,2 тис. шт. Із застосуванням платіжних карток НПС «Простір» здійснено майже 10 млн операцій на суму 21,4 млрд грн. [8]. Національна платіжна система «Простір» є перспективним напрямом для розвитку платіжної системи України – це сучасна, високотехнологічна і високозахищена система.

Застосування національної системи електронних платежів дозволило прискорити здійснення розрахунків та обігу коштів, зменшити документообіг, посилити контроль за станом грошової маси в державі, знизити збитки держави та підприємців від низької швидкості виконання розрахунків та використання підроблених платіжних документів; підвищити можливості комерційних банків і Національного банку України контролювати здійснення платежів.

Сьогодні ведеться робота над розвитком та вдосконаленням системи електронних платежів Національного банку України, яку, безсумнівно, необхідно перевести на нові міжнародні стандарти обміну фінансовими повідомленнями, впровадити нові інноваційні інструменти для переказу коштів. Велике значення має підвищення надійності системи, а також рівня довіри учасників під час розрахунків платіжними засобами. Треба вирішити питання конкуренції та з'єднання банківських і торговельних мереж.

Система електронних платежів Національного банку України на сучасному етапі має багато проблемних чинників, які сповільнюють її розвиток. Насамперед це недосконалість чинного законодавства України, що приводить до значної розбіжності думок та дій між учасниками системи. Крім того, рівень інформаційного забезпечення учасників системи електронних платежів Національного банку України є досить низьким, що приводить до непрозорості проведених операцій у системі; залишається невисоким рівень нормативного забезпечення учасників системи електронних платежів Національного банку України, який треба зробити доступнішим та зрозумілішим для клієнтів [10].

Висновки. У результаті дослідження простежується підвищення ефективності функціонування системи електронних платежів. Однак протягом останніх років загальна кількість учасників СЕП зменшилася. Найбільші зміни спостерігаються у зменшенні кількості банків України та філій банків України. Причиною стало те, що велика кількість банків за останній період припинила свою роботу через втрату їхньої платоспроможності.

Таблиця 1

Динаміка основних показників ринку платіжних карток в Україні за 2009–2019 рр.

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2017	2018	2019
Активні платіжні картки, млн шт.									
29,1	29,4	34,9	33,1	35,6	33,0	30,8	34,9	36,9	42,2
Кількість банків-членів, шт.									
146	141	142	142	143	128	98	82	78	75
Кількість банкоматів, тис. од									
28938	30200	32997	36152	40350	36596	33334	33782	19734	19923
Платіжних терміналів, тис. од									
103100	108100	123540	162724	221222	203810	194478	25172	29734	30623

Система електронних платежів з кожним роком розвивається і вдосконалюється. Відбулося запровадження миттєвих платежів, створення основи для цілодобової роботи, розширення функціональності та інформаційного складника повідомлень, повне осучас-

нення системи криптографічного захисту інформації Національного банку України. Нововведення значно підвищать надійність, якість та швидкість проведення платежів, конфіденційність та безпеку фінансової інформації.

Список літератури:

1. Адабашев Т.К. До питання класифікації платіжних систем, що функціонують в Україні. *Вісник Національного університету "Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого"*. 2013. № 2(13). С. 142–153.
2. Азарова А.О., Теслюк О.В. Проблеми розвитку платіжної системи України та шляхи їх вирішення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 1. С. 19–22.
3. Заруцька О.П., Прохорець Т.Б. Особливості функціонування платіжних систем в Україні. *Молодий вчений*. № 10(50). 2017. С. 883–885.
4. Калмикова О.М., Лісна Р.П. Функціонування платіжної системи України та стратегія її розвитку. *Молодий вчений*. 2015. № 1(16). С. 100–103.
5. Кравець В. Розвиток платіжних систем в Україні та новітні форми розрахунків. *Вісник НБУ*. 2011. Жовтень. С. 45–47.
6. Кравченко І.С., Дрозд І.В. Сучасний стан і перспективи розвитку Національної системи масових електронних платежів на ринку банківських платіжних карток в Україні. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2014. № 2(20). С. 141–148.
7. Кравченко І.С. Визначення сутності поняття «платіжна система». *Фінансовий Простір*. 2014. № 3(15). С. 141–144.
8. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/> (дата звернення: 26.09.2020).
9. Поляниця О.В., Яківець В.С. Особливості розвитку електронних платіжних систем в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 7. С.116–120.
10. Ситник І.П., Микитенко Я.В. Сучасний стан та перспективи розвитку системи електронних платежів Національного банку України. *Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління»*. Вип. 30(69). № 2. 2019. С. 223–227.
11. Ситник І.П., Цвіль Ю.І. Діяльність національного банку України в регулюванні функціонування платіжних систем і його вплив на їх розвиток в Україні. *Вісник Національного університету харчових технологій. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 22. Ч. 2. С. 116–119.

References:

1. Adabashev T.K. (2013). Do pytannia klasyfikatsii platizhnyh system, shcho funkcionuut v Ukraini [Classification of payment systems, functioning in Ukraine]. *Visnyk Natsionalnogo Universytetu "Yurydychna akademiya Ukrainy im. Yaroslava Mudrogo"*, no. 2(13), pp. 142–153.
2. Azarova A.O., Teslyuk O.V. (2017). Problemy rozvytku platizhnoi systemy Ukrainy ta shlyaky ih vyrishennia [Problems of payment systems development and the way of their solving in Ukraine]. *Visnyk Khmelnytskogo Natsionalnogo Universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 1, pp. 19–22.
3. Zarutska O.P., Prohorets T.B. (2017). Osoblyvosti funktsionuvannia platizhnyh system v Ukraini [Detail of payment systems functioning in Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, no. 10(50), pp. 883–885.
4. Kalmykova O.M., Lisna R.P. (2012). Funktsionuvannia platizhnoi systemy Ukrainy ta strategiya ii rozvytku [Functioning of payment system of Ukraine and its development strategy]. *Molodyi vchenyi*, no. 1(16), pp. 100–103.
5. Kravets V. (2011). Rozvytok platizhnyh system v Ukraini ta novitni formy rozrahunkiv [Development of payment systems in Ukraine and modern forms of transactions]. *Visnyk NBU, Zhovten*, pp. 45–47.
6. Kravchenko I.S., Drozd I.V. (2014). Suchacnyi stan i perspektyvy rozvytku Natsionalnoi systemy masovykh elektronnykh platezhiv na rynku bankivskykh platizhnykh kartok v Ukraini [Modern state and perspectives of development of National System of Mass Electronic Payments on the market of banking payment cards in Ukraine]. *Visnyk universytetu bankivskoi spravy Natsionalnogo banku Ukrainy*, no. 2(20), pp. 141–148.
7. Kravchenko I.S. (2014). Vyznachennia sutnosti poniattia "platizhna sistema" [Determination of the meaning of the "payment system" term]. *Finansovyi prostir*, no. 3(15), pp. 141–144.
8. Ofitsiynyi sayt Natsionalnogo banku Ukrainy [Official webpage of National Bank of Ukraine]. URL: <http://www.bank.gov.ua/> (accessed 19 September 2020).
9. Polianytsia O.V., Yakivets V.S. (2016). Osoblyvosti rozvytku elektronnykh platizhnyh system v Ukraini [Details of the development of electronic payment systems in Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, no. 7, pp. 116–120.
10. Sytnyk I.P., Mykytenko Y.V. (2019). Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku systemy elektronnykh platezhiv Natsionalnogo banku Ukrainy [Modern state and perspectives of development of electronic payment system of National Bank of Ukraine]. *Vcheni zapysky TNU im. V.I. Vernadskogo, Seriya "Ekonomika i Upravlinnia"*, vol. 30(69), no. 2, pp. 223–227.
11. Sytnyk I.P., Tsvil Y.I. (2017). Diyalnist natsionalnogo banku Ukrainy v reguliuvanni funktsionuvannia platizhnykh system i yogo vplyv na ih rozvytok v Ukraini [Activities of National Bank of Ukraine in regulation of functioning of payment systems and its influence on their development in Ukraine]. *Visnyk Natsionalnogo universytetu harchovykh tekhnologiy, Seriya "Ekonomichni nauky"*, vol. 22, p. 2, pp. 116–119.

Заруцька О.П.

доктор економічних наук,
завідувач кафедри банківської справи та фінансових послуг,
Університет митної справи та фінансів

Губа М.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи та фінансових послуг,
Університет митної справи та фінансів

Волошко К.В.

студентка,
Університет митної справи та фінансів

Zarutska Olena, Guba Mariya, Voloshko Kateryna
University of Customs and Finance

**ДЕЯКІ ПИТАННЯ РОЗБУДОВИ ФІНАНСОВОЇ ЕКОСИСТЕМИ
НАЦІОНАЛЬНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ**

**SOME ISSUES OF FINANCIAL ECOSYSTEM DEVELOPMENT
BY THE NATIONAL BANK OF UKRAINE**

У статті висвітлено сучасні підходи до організації кредитного процесу в банках України в контексті вдосконалення інформування клієнтів про умови та порядок надання кредитних послуг. Якість кредитного портфеля безпосередньо залежить від процедури оформлення кредиту, усвідомлення клієнтами умов кредитування. Значний обсяг непрацюючих позик фізичних осіб у кредитному портфелі банків потребує вдосконалення процедур обслуговування споживчих кредитів та управління кредитними ризиками. Особливу увагу приділено впливу пандемії Covid-19 на банківську систему України, оскільки впровадження кредитних канікул створює додаткові негативні чинники зниження якості кредитних портфелів банків. У сучасних умовах зростають вимоги до якості документів, що супроводжують споживче кредитування, та інформації власних веб-сайтів банків.

Ключові слова: банківська система, кредит, кредитна політика, кредитна діяльність, кредитний процес.

В статті освещены современные подходы к организации кредитного процесса в банках Украины в контексте совершенствования информирования клиентов об условиях и порядке предоставления кредитных услуг. Качество кредитного портфеля непосредственно зависит от процедуры оформления кредита, осознания клиентами условий кредитования. Значительный объем неработающих займов физических лиц в кредитном портфеле банков нуждается в совершенствовании процедур обслуживания потребительских кредитов и управления кредитными рисками. Отдельное внимание уделено влиянию пандемии Covid-19 на банковскую систему Украины, поскольку внедрение кредитных каникул создает дополнительные негативные факторы снижения качества кредитных портфелей банков. В современных условиях возрастают требования к качеству документов, сопровождающих потребительское кредитование, и информации собственных веб-сайтов банков.

Ключевые слова: банковская система, кредит, кредитная политика, кредитная деятельность, кредитный процесс.

The article highlights modern approaches to the organization of the credit process by banks of Ukraine in the context of improving customer information about the conditions and procedure for providing credit services. The quality of the loan portfolio directly depends on the loan application procedure, the clients' awareness of the loan conditions. A significant amount of non-performing loans of individuals in the loan portfolio of banks needs to improve the procedures for servicing consumer loans and credit risk management. Particular attention is paid to the impact of the Covid-19 pandemic on the banking system of Ukraine, as the introduction of credit vacations creates additional negative factors deteriorating the quality of banks' loan portfolios. In modern conditions, the requirements for the quality of documents accompanying consumer lending and information of banks' own websites are growing. In conditions of unstable market, which accompany the development of the domestic banking system, the requirements for the organization of credit processes are constantly growing. All lending procedures need to be improved, from determining the terms and parameters of the loan, concluding a loan agreement, supporting the loan, making decisions on changing the terms of service to recovering debts on non-performing loans. The share of non-performing consumer loans will increase in the face of deteriorating creditworthiness of borrowers under the influence of the Covid-19 pandemic. Many problems are related to poor customer information. Therefore, the urgent task of the study is to improve the organization of the credit process of banking institutions. Weak financial literacy of the population in Ukraine exacerbates the problem of the need to properly inform customers. The purpose of writing the article is to substantiate the modern requirements and necessary approaches to the organization of the credit process by banks of Ukraine in the context of improving customer information about the conditions and procedure for providing credit services. Banks need to develop internal regulations and procedures. This approach will strengthen credit risk management in an unstable environment.

Key words: banking system, credit, credit policy, credit activity, credit process.

Постановка проблеми. В умовах нестабільного ринку, які супроводжують розвиток вітчизняної банківської системи, вимоги до організації кредитних процесів постійно зростають. Вдосконалення потребують усі процедури кредитування: від визначення умов і параметрів надання кредиту, укладання кредитної угоди, супроводження кредиту, прийняття рішень про зміну умов обслуговування до стягнення заборгованості за непрацюючими кредитами. Частка непрацюючих споживчих кредитів коливається на рівні 35% і з високою ймовірністю буде зростати в умовах погіршення кредитоспроможності позичальників під впливом пандемії Covid-19. Багато проблем пов'язано з неякісним інформуванням клієнтів, тому актуальним завданням дослідження є вдосконалення організації кредитного процесу банківських установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань кредитування та організації кредитного процесу банківських установ присвячено низку робіт зарубіжних і вітчизняних учених-економістів, таких як О. Барановський, О. Васюренко, В. Вовк, Е. Долан, Р. Кемпбелл, П. Роуз. У працях науковців досліджуються базові підходи до організації кредитних відносин та чинники, що певною мірою негативно позначаються на організації кредитного процесу. Серед сучасних робіт, присвячених проблемі організації кредитного процесу, можна згадати роботи О. Волкової [1], Г. Чепелюк [2], О. Ткаченко [3], О. Золотарьової [4].

Процедури кредитування сучасних банків значною мірою регламентовані нормативно-правовими документами Національного банку України. Взаємодію з клієнтами та оцінювання якості кредитів визначено у Положенні про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [5]. Кредитні ризики та процедури управління описані у Положенні про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах [6]. Підходи до реструктуризації кредитів передбачені Положенням про організацію процесу управління проблемними активами в банках України [7]. Окрема увага приділена інформаційному забезпеченню спо-

живчих кредитів у Положенні про інформаційне забезпечення банками клієнтів щодо банківських та інших фінансових послуг [8].

На підставі нормативних документів НБУ банки розробляють внутрішні положення та процедури. Для розвитку кредитного процесу дуже важливо витримати рівновагу між вимогами банківського маркетингу щодо залучення широкого кола позичальників, управління банківськими ризиками та підвищення якості кредитного портфеля.

Мета статті полягає в обґрунтуванні сучасних вимог та необхідних підходів до організації кредитного процесу в банках України в контексті вдосконалення інформування клієнтів про умови та порядок надання кредитних послуг.

Виклад основного матеріалу. Споживчі кредити є одним з найбільш активних сегментів банківського ринку, що останніми роками демонструють зростаючу динаміку. Частка непрацюючих споживчих кредитів дещо скоротилась, але залишається високою (рис. 1).

Обсяг NPL за кредитами фізичних осіб скоротився здебільшого в іноземній валюті та переважно через три основні фактори, такі як списання за рахунок резервів (понад 50% впливу), добровільне врегулювання та продаж кредитів на вторинному ринку.

Розподіл непрацюючих активів за групами банків свідчить про найбільшу частку великих системних банків (табл. 1).

У розрізі банків найбільший обсяг непрацюючих кредитів має проблемний «Сбербанк» (81,5%) та державні банки, такі як «Приватбанк» (79,4%), «Укрексімбанк» (58,1%), «Ощадбанк» (56,2%) (рис. 2).

Причиною жвавого зростання споживчих кредитів за останні роки стала висока дохідність сегмента, що спонукало банки видавати більше кредитів. З боку позичальників активний попит на кредити зумовили зростання доходів населення та підвищення споживчої впевненості. Втім, до кінця року умови роботи банківського сектору прогнозовано погіршаться у зв'язку з пандемією Covid-19. Темпи кредитування фізичних осіб уповільнилися як через зниження попиту, так і

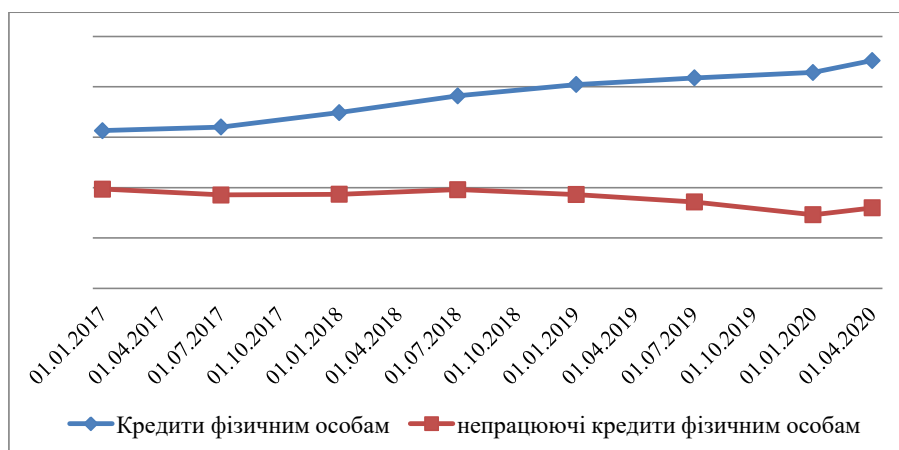


Рис. 1. Динаміка споживчих кредитів, млн. грн.

Розподіл непрацюючих активів за групами банків, млн. грн.

Групи банків	1 січня 2017 року	1 січня 2018 року	1 січня 2019 року	1 січня 2020 року	1 квітня 2020 року
ПАТ КБ «Приватбанк»	189 923	236 211	244 824	239 197	249 303
Інші банки з державною часткою	8 096	161 352	192 277	157 707	176 496
Банки іноземних банківських груп	205 384	156 834	151 195	107 476	120 800
Банки з приватним капіталом	27 827	30 169	31 233	26 401	28 821
Неплатоспроможні банки	13 438	10 433	11 238	0	0
Усього непрацюючих кредитів	444 667	594 999	630 767	530 780	575 420

внаслідок зростання кредитних ризиків. В умовах невизначеності банки матимуть суттєві проблеми з оцінюванням кредитоспроможності потенційних позичальників. Зростання кредитних ризиків впливає також на зростання вартості кредитів. Водночас процентна політика Національного банку України спрямована на скорочення вартості банківських ресурсів та скорочення інфляції. Протягом березня тимчасово зросли процентні ставки, проте вже у квітні вартість кредитів та депозитів знову почала знижуватися [10].

Обмежувальні карантинні заходи та пов'язане з ними падіння економіки тимчасово знизять попит на банківські послуги. Комісійні доходи банків порівняно з торішніми показниками, ймовірно, знизяться. Важливо, щоби банки забезпечували доступ до кредитних ресурсів якісним позичальникам. З огляду на низьку інфляцію та зниження облікової ставки НБУ очікує, що вартість кредитів стане нижчою.

Коронавірусний карантин змусив банки переглянути свою поточну діяльність. Оперативні дані свідчать про те, що втечу вкладів населення вдалося зупинити. Національний банк запропонував банкам ввести особливий пільговий період обслуговування кредитів в період дії карантину для населення та бізнесу (кредитні канікули). Пільговий режим за кредитом можуть отримати громадяни та бізнес, які мають фінансові труднощі через карантин, тобто всі, хто повністю або частково втратив дохід та роботу. Банкам запропоновано декілька варіантів реструктуризації таких креди-

тів. Вони можуть звільнити повністю або частково від сплати тіла кредиту на час карантину з відповідним продовженням кредиту. Також може бути запропонована капіталізація відсоткових платежів. Все залежить від вашої конкретної ситуації та домовленостей з банком.

За ініціативи Національного банку України Верховна Рада заборонила з 1 березня по 31 травня підвищувати відсоткову ставку за користування споживчим кредитом з інших причин, ніж планова зміна плаваючої відсоткової ставки за договором. Також заборонено застосовувати будь-яку відповідальність (штрафи, пені тощо) за прострочення виконання зобов'язань у період з 1 березня 2020 року по 31 травня 2020 року. Кредитні канікули продовжать строки та негативно вплинуть на якість портфелів банків.

В умовах суттєвого зростання кредитних ризиків вимоги до організації кредитних процедур зростають. Важливу роль у забезпеченні ефективної взаємодії банків та позичальників відіграє якість документів, що супроводжують споживче кредитування, та інформації власних веб-сайтів банків.

Вимоги до розкриття банками інформації про послуги в рекламі та на веб-сайтах запроваджені Положенням про інформаційне забезпечення банками клієнтів щодо банківських та інших фінансових послуг [8]. Згідно зі встановленими вимогами, банк несе відповідальність за актуальність та достовірність інформації, яка надається під час інформування клієнта. Саме банк має забезпечити повноту та зрозумілість цієї

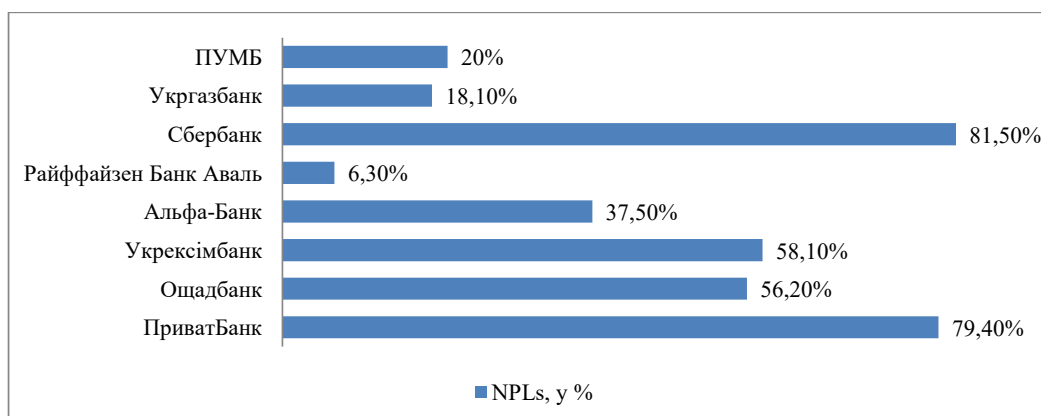


Рис. 2. Частка непрацюючих кредитів (NPLs) топ-8 банків за обсягом кредитного портфеля, %

інформації. Задля цього банк розробляє та впроваджує внутрішні документи, які визначають порядок інформування клієнтів.

Згідно зі встановленими стандартами, банк не має права під час інформування клієнта поширювати неправдиву інформацію про діяльність банку у сфері банківських послуг. Під час інформування клієнтів банк має зазначити інформацію про переваги банківської послуги та одночасно попереджати про можливі наслідки для клієнта в разі користування банківською послугою. Важливо розуміти, що під час інформування клієнта банк має розміщувати інформацію про дві та більше банківські послуги одного виду поряд таким чином, щоби зазначити в однаковий спосіб істотні характеристики цих банківських послуг.

Слід зазначити, що неякісне подання інформації користувачам фінансових послуг дуже часто зустрічається у сучасній практиці. Фахівці виділяють такі поширені помилки: постійно змінюваний розмір шрифту, хаотичне розміщення тексту, розміщення тексту поверх зображення, використання великої кількості великих літер поруч, дужки, лапки, примітки, виділення тексту з використанням напівжирного шрифту та похилого накреслення, візуальних елементів або кольору тексту, що зливається з фоном. Дуже ускладнюють сприйняття скорочення, складні фінансові поняття та зазначення без пояснень у тексті інформування. Приклади неякісного інформування клієнта наведені на рис. 3.

Для вітчизняного фінансового ринку питання коректного інформування клієнтів загострюється з огляду на недостатню фінансову грамотність населення. За результатами дослідження USAID «Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні», проведеного у 2019 році в Україні за методикою Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), індекс фінансової грамотності для українців складає 11,6 балів з 21 можливого. Результат України також трохи нижчий, ніж середній показник (12,1) для шести сусідніх країн з низьким та середнім рівнями доходу, у яких проводилось опитування ОЕСР (Білорусь, Грузія, Угорщина, Польща, Російська Федерація, Туреччина). Водночас показник є найнижчим значенням серед 30 країн в опитуванні ОЕСР 2016 року. Питання стосувалися розуміння сутності відсотків та інфляції, надання переваги витратанню грошей проти заощадження, планування, заощадження, отримання

порад, користування фінансовими продуктами, фінансового добробуту тощо [12].

Як показала практика, пріоритетним напрямом поширення інформації про банківські послуги все більше стають інтернет-канали. Для забезпечення виконання вимог НБУ банки повинні надавати вичерпну інформацію про послуги на веб-сайті в єдиному уніфікованому форматі, а саме зазначити повну вартість послуги, зокрема комісії третім особам та платежі за додаткові послуги, періодичність погашення кредиту, умови дострокового повернення, можливі штрафи в разі невиконання клієнтом зобов'язань.

Згідно з новими правилами, на веб-сайті будь-якого банку споживач повинен мати змогу завантажити файл з вичерпною інформацією про повну вартість, умови отримання послуги, ризики тощо, а також порівняти послуги декількох різних банків. На веб-сайтах банків мають з'явитися калькулятори для розрахунку витрат або доходів від послуги. Безумовним проривом у справі вдосконалення інформування клієнтів про умови та порядок надання кредитних послуг стало прийняття нової редакції Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [13], який окреслює вимоги щодо достовірності реклами та іншої інформації про фінансові послуги. Банкам та іншим фінансовим установам заборонено поширювати в будь-якій формі та в будь-який спосіб недобросовісну рекламу про їх діяльність у сфері фінансових послуг, фінансові послуги, які вони надають, умови отримання таких послуг.

Недобросовісною рекламою у сфері фінансових послуг вважають:

- рекламу фінансових послуг без набуття статусу фінансової установи чи без одержання дозволу або ліцензії;
- рекламу фінансових послуг, надання яких на території України заборонено законом;
- рекламу фінансових послуг, у якій інформація про умови надання фінансових послуг відсутня або:
 - 1) зазначена шрифтом, розмір якого на 50 і більше відсотків менший за розмір шрифту, яким зазначена назва фінансової послуги, що рекламується;
 - 2) оголошується більш як на 25% швидше за оголошення назви послуги;
 - 3) зазначена шрифтом, розмір якого на 50 і більше відсотків менший за розмір шрифту, яким зазначене найме-



Рис. 3. Приклади некоректного представлення інформації споживачам фінансових послуг

нування фінансової установи, що надає фінансову послугу (за відсутності в рекламі назви фінансової послуги);

4) зазначена шрифтом, розмір якого на 50 і більше відсотків менший за розмір шрифту, яким зазначено знак для товарів і послуг (торговельна марка), що використовується фінансовою установою, яка надає фінансову послугу (за відсутності в рекламі назви фінансової послуги та найменування фінансової установи);

5) зазначена у спосіб, який ускладнює її візуальне сприйняття (перелік ознак визначає регулятор) [13].

Дуже важливо, що нове законодавство закріплює, що для банків та небанківських фінансових установ запроваджуються однакові правила у сфері надання інформації про фінансові послуги. Для всіх фінансових установ існуватимуть єдиний формат розрахунку загальної вартості кредиту та єдина формула розрахунку реальної річної відсоткової ставки. Отже, законодавство України приведено у відповідність до міжнародних практик і директив ЄС.

Висновки. Проблема відновлення кредитування після кризи 2015 року залишалася гострою протягом останніх років і набула особливої актуальності під час пандемії Covid-19. Після деякого поживлення споживчого кредитування відповідний сегмент ринку загальмував у розвитку. Причинами цього є підвищені ризики в умовах невизначеності та втрата кредитоспроможності потенційних позичальників. У відповідних умовах зростають вимоги до вдосконалення кредитних процедур щодо їх прозорості та ефективності. Більшість нових вимог до інформаційного забезпечення банками клієнтів щодо банківських та інших фінансових послуг сформульована в нормативно-правових актах Національного банку України. Банкам необхідно розробити внутрішні нормативні положення та процедури з їх спрямуванням на виконання вимог. Саме такий підхід дасть змогу зміцнити управління кредитними ризиками в умовах нестійкого зовнішнього середовища.

Список літератури:

1. Волкова О. Оптимізація організаційної структури банку. *Вісник університету банківської справи*. 2015. № 2(23). С. 103–108.
2. Чепелюк Г. Стратегічний аналіз та планування розвитку банку в умовах взаємодії з чинниками зовнішнього середовища. *Ефективна економіка*. 2019. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7060> (дата звернення: 28.05.2020).
3. Ткаченко О., Фоменко Ю. Кредитна політика банків України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія «Економічні науки»*. 2015. № 2. С. 158–163.
4. Золотарьова О., Півняк Ю., Мартиненко П. Концепція кредитної політики комерційного банку та можливості підвищення її ефективності. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 9. Ч. 2. С. 108–112.
5. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : Постанова Національного банку України від 30 червня 2016 року № 351 / Національний банк України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16> (дата звернення: 28.05.2020).
6. Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах : Постанова Національного банку України від 11 червня 2018 року № 64 / Національний банк України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18> (дата звернення: 28.05.2020).
7. Про затвердження Положення про організацію процесу управління проблемними активами в банках України : Постанова Національного банку України від 18 липня 2019 року № 97. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0097500-19> (дата звернення: 28.05.2020).
8. Про затвердження Положення про інформаційне забезпечення банками клієнтів щодо банківських та інших фінансових послуг : Постанова Правління Національного банку України від 28 листопада 2019 року № 141. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0141500-19> (дата звернення: 28.05.2020).
9. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12 липня 2001 року № 2664-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> (дата звернення: 28.05.2020).
10. Основні показники діяльності банків. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2> (дата звернення: 28.05.2020).
11. COVID-19: основні принципи та рекомендації банкам щодо реструктуризації кредитів від НБУ. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100017088-covid-19-osnovni-printsipi-ta-rekomendatsiyi-bankam-schodo-restrukturyzatsiyi-kreditiv-vid-nbu> (дата звернення: 28.05.2020).
12. Огляд банківського сектору / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2020-05.pdf?v=4 (дата звернення: 28.05.2020).
13. Стратегія фінграмотності та понад 700 заходів: як Національний банк підвищував рівень фінансової культури в Україні у 2019 році. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-fingramotnosti-ta-ponad-700-zahodiv-yak-natsionalniy-bank-pidvischuvav-riven-finansovoyi-kulturi-v-ukrayini-u-2019-rotsi> (дата звернення: 28.05.2020).

References:

1. Volkova O. (2015) Optymizaciya organizacijnoyi struktury banku [Optimization of the organizational structure of the bank]. *Visnyk universytetu bankivskoyi spravy* [Bulletin of the University of Banking], vol. 2(23), pp. 103–108.
2. Chepelyuk G. (2019) Strategichnyj analiz ta planuvannya rozvytku banku v umovax vzayemodiyi z chynnykamy zovnishnogo seredovyssha [Strategic analysis and planning of the banks development in terms of interaction with envi-

ronmental factors]. *Efektivna ekonomika* [Effective economy], no. 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=7060> (access date: 28.05.2020).

3. Tkachenko O., Fomenko Y. (2015) Kredytna polityka bankiv Ukrainy [Credit policy of Ukrainian banks]. *Zovnishnya torgivlya: ekonomika, finansy, pravo. Seriya "Ekonomichni nauky"* [Foreign trade: economics, finance, law. Economic Sciences Series], vol. 2, pp. 158–163.

4. Zolotareva O., Pivnyak Y., Martynenko P. (2014) Koncepciya kredytnoyi polityky komercijnogo banku ta mozhlyvosti pidvyshhennya yiyi efektyvnosti [The concept of commercial bank credit policy and opportunities to increase its efficiency]. *Naukovyj visnyk Xersonskogo derzhavnogo Universytetu* [Scientific Bulletin of Kherson State University], vol. 9, p. 2, p. 108–112.

5. Polozhennya pro vyznachennya bankamy Ukrainy rozmiru kredytnogo ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operaciyamy [Regulations on determining the amount of credit risk by banks of Ukraine for active banking operations]: Postanova Nacionalnogo banku Ukrainy vid 30.06.2016 no. 351. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16> (access date 28.05.2020).

6. Polozhennya pro organizaciyu systemy upravlinnya ryzykamy v bankax Ukrainy ta bankivskyx grupax [Regulations on the organization of the risk management system in banks of Ukraine and banking groups]. Postanova Nacionalnogo banku Ukrainy vid 11.06.2018 no. 64. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18> (access date 28.05.2020).

7. Pro zatverdzhennya Polozhennya pro organizaciyu procesu upravlinnya problemnymi aktyvamy v bankax Ukrainy [On approval of the Regulations on the organization of the process of management of problem assets in banks of Ukraine]. Postanova Nacionalnogo banku Ukrainy vid 18.07.2019 no. 97. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0097500-19> (appeal date: 28.05.2020).

8. Pro zatverdzhennya Polozhennya pro informacijne zabezpechennya bankamy kliyentiv shhodo bankivskyx ta inshyx finansovyx poslug [On approval of the Regulations on information support by banks for clients regarding banking and other financial services]: Postanova Pravlinnya Nacionalnogo banku Ukrainy vid 28.11.2019 no. 141. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0141500-19> (access date: 28.05.2020).

9. Pro finansovi poslugy ta derzhavne reguluyuvannya rynkiv finansovyx poslug [About financial services and sovereign regulation of financial services]: Zakon Ukrainy vid 12.07.2001 no. 2664-III. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> (access date: 28.05.2020).

10. Osnovni pokaznyky diyalnosti bankiv [The main indicators of banks]. Available at: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#2> (access date: 28.05.2020).

11. COVID-19: osnovni pryncypy ta rekomendaciyi bankam shhodo restrukturyzaciyi kredytiv vid NBU [COVID-19: basic principles and recommendations for banks to restructure loans from the NBU]. Available at: <http://www.visnuk.com.ua/en/news/100017088-covid-19-osnovni-printsipi-ta-rekomendatsiyi-bankam-schodo-restrukturyzatsiyi-kredytiv-vid-nbu> (access date: 28.05.2020).

12. Oglyad bankivskogo sektoru [Overview of the banking sector]. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2020-05.pdf?v=4 (access date: 28.05.2020).

13. Strategiya finghamotnosti ta ponad 700 zaxodiv: yak Nacionalnyj bank pidvyshhuvav riven finansovoyi kultury v Ukraini u 2019 roci [Strategy of financial literacy and more than 700 measures: how the National Bank increased the level of financial culture in Ukraine in 2019]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-finghamotnosti-ta-ponad-700-zahodiv-yak-natsionalniy-bank-pidvischuvav-riven-finansovoyi-kulturi-v-ukrayini-u-2019-rotsi> (access date: 28.05.2020).

Качула С.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Стефанишин О.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки України,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Абдін А.В.

аспірантка кафедри державних, місцевих і корпоративних фінансів,
Університет митної справи та фінансів

Kachula Svitlana

Dnipro State Agrarian and Economic University

Stefanyshyn Olha

Ivan Franko National University of Lviv

Abdin Alina

University of Customs and Finance

**БЮДЖЕТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я
В УКРАЇНІ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

**BUDGET POTENTIAL AND FINANCIAL SECURITY OF HEALTHCARE IN UKRAINE
IN CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGY IMPLEMENTATION**

Стаття присвячена дослідженню теоретичних засад формування бюджетного потенціалу та окресленню практичних заходів щодо його зміцнення задля фінансового забезпечення охорони здоров'я в умовах реформування та реалізації державної політики сталого розвитку. Аргументовано, що належне фінансове забезпечення охорони здоров'я передбачає подальше поглиблення реформування галузі, реалізацію принципу гарантування якісної медичної допомоги кожному члену суспільства, який її потребує, та інтенсивного задіяння бюджетного потенціалу. Показано, що в умовах слабкості бюджетного потенціалу та необхідності реалізації політики сталого розвитку проведення медичної реформи має здійснюватися системно та послідовно, що сприятиме підвищенню стійкості бюджетної системи та системи охорони здоров'я в поточному та середньостроковому періодах. Визначено, що зміцнення та найбільш повне задіяння бюджетного потенціалу для розвитку вітчизняної системи охорони здоров'я в умовах глобальних викликів та реалізації стратегії сталого розвитку пов'язані з визначенням обґрунтованих пріоритетів фінансування, підвищенням ефективності використання бюджетних коштів.

Ключові слова: бюджетний потенціал, фінансове забезпечення, охорона здоров'я, сталий розвиток, медична реформа.

Статья посвящена исследованию теоретических основ формирования бюджетного потенциала и определению практических мер по его укреплению в целях финансового обеспечения здравоохранения в условиях реформирования и реализации государственной политики устойчивого развития. Аргументировано, что надлежащее финансовое обеспечение здравоохранения предусматривает дальнейшее последовательное реформирование отрасли, реализацию принципа гарантирования качественной медицинской помощи каждому члену общества, который в ней нуждается, и интенсивного задействования бюджетного потенциала. Показано, что в условиях слабости бюджетного потенциала и необходимости реализации политики устойчивого развития проведение медицинской реформы должно осуществляться системно и последовательно, что будет способствовать повышению устойчивости бюджетной системы и системы здравоохранения в текущем и среднесрочном периодах. Определено, что укрепление и наиболее полное задействование бюджетного потенциала для развития отечественной системы здравоохранения в условиях глобальных вызовов и реализации стратегии устойчивого развития связаны с определением обоснованных приоритетов финансирования, повышением эффективности использования бюджетных средств.

Ключевые слова: бюджетный потенциал, финансовое обеспечение, здравоохранение, устойчивое развитие, медицинская реформа.

In the developed world, special attention is paid to preservation people health, development of health care systems and their appropriate financing. Limited funds of state and local budgets in Ukraine require increased attention to budget capacity strengthening and at the same time budget funds efficiency increasing for health care financing, successful health reform in conditions of Sustainable Development Strategy implementation. The article is devoted to the study of the theoretical foundations of budget capacity building and providing recommendations for its strengthening and financial security of health care in the context of reforming and implementing public policy of sustainable development. The paper analyses and estimates the total expenditures of the consolidated budget for health care, their share in GDP. It is argued that mechanisms for proper financing of health care formation in the face of severe financial

resources involves the health care system further consistent reform, practical implementation of the quality health care principles guaranteeing to every member of society and using the potential of state and local budgets. It is determined that the formation and effective use of the state and local budgets potential of Ukraine for the domestic health care system development is associated primarily with consistent medical and budgetary reforms, losses and unreasonable costs prevention, budgetary capacity strengthening, determining reasonable priorities, improving budget funds efficiency, which will increase the budget system sustainability and health care system sustainability in the current and medium term. It is shown that in the conditions of limited budget funds, growing debt, and budget decentralization and at the same time the need to implement a policy of sustainable development, the implementation of health care reform should be carried out systematically and consistently. At the same time, even radical changes/reforms within one or two sectors/fields will not bring the expected result due to the possibility of budget imbalance; therefore, will not meet the principles and goals of sustainable development as a whole without a comprehensive systemic approach to reform. It's necessary to pay attention not only into the social and financial spheres, but also into solving economic problems, territorial development intensifying, implementing structural adjustment of the economy, positive changes in the labour market, increasing employment, etc.

Key words: budget potential, financial security, health care, sustainable development, medical reform.

Постановка проблеми. Цілі сталого розвитку ООН до 2030 року демонструють нову парадигму розвитку суспільства у XXI столітті, що актуалізує перегляд національних прогнозних/програмних документів, зокрема, щодо забезпечення реалізації Стратегії сталого розвитку (ССР) і досягнення Цілей сталого розвитку (ЦСР), розроблення/удосконалення/модернізації фінансових механізмів та використання дієвого фінансового інструментарію державної підтримки визначених сфер і галузей. Важливість здоров'я для кожної людини та суспільства загалом є ключовою, адже здоров'я «сприяє підвищенню продуктивності праці, формуванню більш ефективних трудових ресурсів та більш здоровому старінню; скорочує витрати, пов'язані з хворобою та соціальною допомогою, а також витрати, пов'язані з наданням медичної допомоги; сприяє зменшенню втрат податкових надходжень у бюджет» [1]. Отже, така велика увага у розвинених країнах світу приділяється збереженню здоров'я, населення розвитку систем охорони здоров'я та їх належному фінансуванню. Обмеженість коштів державного та місцевих бюджетів в Україні потребує підвищеної уваги до зміцнення бюджетного потенціалу та водночас підвищення ефективності використання бюджетних коштів для фінансового забезпечення охорони здоров'я, успішного проведення бюджетної реформи в умовах реалізації ССР. Суттєві соціально-економічні трансформації в Україні в умовах глобальних викликів актуалізують питання дослідження бюджетного потенціалу в аспекті фінансового забезпечення охорони здоров'я.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних із вивченням сукупного фінансового потенціалу, потенціалу державних/місцевих фінансів та становлення інституційних умов його зміцнення в умовах економічних перетворень і глобальних викликів, процесу бюджетного реформування, фінансової децентралізації та медичної реформи, присвячені наукові праці таких учених, як О. Грабчук, М. Кужелев, Г. Кучер, В. Макогон, В. Опарін, М. Пасічний, Ю. Пасічник, О. Портна, Л. Лисяк, І. Лютій, І. Чугунов, С. Юрій.

Водночас в умовах уповільнення та навіть призупинення впровадження подальших етапів медичної реформи в Україні наукового опрацювання потребують питання пошуку шляхів зміцнення бюджетного потен-

ціалу задля належного фінансового забезпечення галузі «охорона здоров'я» в Україні у складних сучасних умовах та реалізації політики сталого розвитку.

Мета статті полягає в дослідженні бюджетного потенціалу та наданні рекомендацій щодо його зміцнення й фінансового забезпечення охорони здоров'я в умовах реформування, глобальних викликів та реалізації державної політики сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. У наукових публікаціях вчені, як правило, досліджують бюджетний потенціал переважно на регіональному/місцевому рівні [2; 3]. Безспірно, в умовах адміністративно-територіальної реформи в Україні у розрізі забезпечення місцевих бюджетів доходами, достатніми для виконання покладених на них повноважень, особлива увага, приділена бюджетному потенціалу певної території, є цілком виправданою. Водночас бюджетний потенціал як економічна категорія відображає особливу сферу фінансово-бюджетних відносин щодо формування та використання фонду грошових коштів для надання суспільно-необхідних послуг органами державної влади та місцевого самоврядування на загальнодержавному та місцевому рівнях, тому доцільно розглядати бюджетний потенціал у двох аспектах, тобто країни та її територіальних утворень, у їх тісному взаємозв'язку: бюджетний потенціал державного бюджету та бюджетний потенціал місцевих бюджетів. У сукупності розглянути складові частини формують бюджетний потенціал зведеного бюджету країни.

Щодо структури бюджетного потенціалу, то в науковій літературі існують різні позиції. Так, за звуженого підходу низка вчених вважає основою бюджетного потенціалу податковий потенціал (як суму потенційно можливих податкових баз) [4, с. 5–6], за розширеного підходу інші науковці додають до нього потенціал неподаткової бази формування бюджету, а також позик (державних та місцевих) для бюджетних цілей та резерви [3; 5; 6; 7]. Водночас автори недостатньо враховують таку важливу складову частину бюджетного потенціалу, як можливі резерви (явні та приховані) й фінансові ресурси міжнародних організацій та інституцій [8]. Формування бюджетного потенціалу потребує мобілізації фінансових ресурсів у необхідній кількості для виконання органами влади різних рівнів своїх функцій і повноважень, тому особливо слід враховува-

ти, що бюджетний потенціал охоплює як фактичні обсяги акумульованих доходів до місцевих та державного бюджетів, так і сукупність невикористаних/нереалізованих можливостей, тобто резервів.

Наявність дисбалансу між обсягами потенційно можливих фінансових ресурсів і фактично мобілізованих до державного й місцевих бюджетів свідчить про неефективне задіяння бюджетного потенціалу, існування глибинних проблем у системі перерозподілу ВВП та ВРП, недостатнє залучення резервів, отже, зниження можливостей використання бюджетного потенціалу на соціальні видатки, потреба у яких особливо зростає в умовах соціально-економічної нестабільності. Величина та структура бюджетного потенціалу є динамічною системою, на зміну якої впливають внутрішні та зовнішні фактори. Дія негативних факторів ускладнює вирішення соціальних проблем та завдань, уповільнює соціально-економічний розвиток. Ефективному використанню бюджетного потенціалу сприяють організація надання бюджетних послуг належної якості, дієва бюджетна політика, результативне бюджетне реформування, що сприяє підвищенню самостійності органів місцевого самоврядування, збалансуванню їх функціональних обов'язків та фінансових можливостей, зміцненню бюджетного потенціалу [9].

Зміцнення бюджетного потенціалу державного та місцевих бюджетів дає можливість більш повного задоволення потреб населення, надання суспільних послуг вищої якості за умови його найбільш повного та ефективного використання. Проведення медичної реформи в Україні передбачає радикальні структурні зміни в системі охорони здоров'я, трансформацію механізмів фінансування медичних послуг, зокрема державного фінансового забезпечення. За даними ВООЗ, добре функціонуюча система охорони здоров'я потребує стабільного механізму фінансування, належно навченої та адекватно оплачуваної робочої сили, новітнього обладнання та доступу до надійної інформації, на основі якої можна приймати рішення [10].

Дані розрахунків, наведені в табл. 1, свідчать про те, що загальні видатки ЗБУ в абсолютному значенні зростають: їх середнє значення у 2017–2019 роках перевищує видатки за попередній період майже в 2 рази, а порівняно з 2010 роком – майже в 3 рази. Зокрема, видатки на охорону здоров'я за аналізований період також зросли у середньому за останні три роки (2017–2019 роки) майже в три рази порівняно з попереднім періодом (2014–2016 роки). Водночас частка видатків ЗБУ на охо-

рону здоров'я у ВВП має тенденцію до зниження, що свідчить про значне недофінансування галузі відповідно до чинного законодавства (5% ВВП).

За даними Міністерства охорони здоров'я України, станом на перше січня 2020 року загальна сума фінансування для надання медичних послуг складає близько 72 млрд. грн., з яких «вторинна (спеціалізована) та третинна (високоспеціалізована) медична допомога становить 43 852 млн. грн.; первинна медична допомога – 19 137 млн. грн.; екстрена медична допомога – 4 657 млн. грн.; медична реабілітація – 440 млн. грн.; паліативна медична допомога – 297 млн. грн.; реімбурсація лікарських засобів – 3 090 млн. грн.; резерв, технічне забезпечення – 527 млн. грн.; стаціонарна вторинна (спеціалізована) та третинна (високоспеціалізована) медична допомога дорослим та дітям – 25 208 млн. грн.; амбулаторна вторинна (спеціалізована) та третинна (високоспеціалізована) медична допомога дорослим та дітям, включаючи медичну реабілітацію та стоматологічну допомогу, – 6 689 млн. грн.; допомога в пріоритетних станах у стаціонарі – 3 876 млн. грн.; діагностика та спеціальне лікування онкологічних захворювань у дорослих та дітей – 2 421 млн. грн.; психіатрична допомога дорослим та дітям – 1 782 млн. грн.; лікування пацієнтів методом екстракорпорального гемодіалізу в амбулаторних умовах – 1 685 млн. грн.; інструментальні дослідження для ранньої діагностики новоутворень – 978 млн. грн.; лікування дорослих та дітей із туберкульозом – 628 млн. грн.; пілотний проект зміни системи фінансування закладів СМД у Полтавській області (I квартал 2020 року) – 348 млн. грн.; діагностика, лікування та супровід осіб із вірусом імунодефіциту людини – 211 млн. грн.; лікування осіб із психічними та поведінковими розладами внаслідок вживання опіоїдів із використанням препаратів замісної підтримувальної терапії – 26 млн. грн.» [10].

Розширенню можливостей фінансування медичної реформи певним чином сприяють кошти міжнародних фінансових інституцій. Так, Рада директорів Світового банку затвердила додаткове фінансування Україні розміром у 135 мільйонів доларів для проекту «Поліпшення охорони здоров'я на службі у людей» [12]. В рамках цього проекту з початковою сумою інвестицій 215 млн. доларів надається допомога у відновленні міських лікарень та фельдшерсько-акушерських пунктів у сільській місцевості, закупівлі сучасного обладнання й підвищення якості медичних послуг. Кошти було спрямовано на підтримку реформ у секторі охоро-

Таблиця 1

Видатки зведеного бюджету України (ЗБУ) на охорону здоров'я (середнє значення за період)

Показники	2010 рік	2011–2013 роки	2014–2016 роки	2017–2019 роки
Видатки ЗБУ всього, млрд. грн.	377,9	538,4	679,5	1 228,4
Видатки ЗБУ на охорону здоров'я, млрд. грн.	44,8	56,3	67,9	115,6
Частка видатків ЗБУ на охорону здоров'я у ВВП, %	4,1	4,0	3,5	3,3

Джерело: розраховано за джерелом [11]

ни здоров'я, поліпшення надання послуг (зокрема, на реформу первинної та вторинної ланок, ранню діагностику й лікування серцево-судинних та онкологічних захворювань), а також підвищення ефективності системи охорони здоров'я загалом. Додаткові кошти розміром у 135 млн. доларів певним чином допоможуть Україні здійснити необхідну модернізацію лікарень і впровадити важливі реформи, а також провести навчання тисяч українських лікарів надання сучасних медичних послуг. У рамках проєкту також надаватиметься підтримка для загального фонду держбюджету задля забезпечення потреб населення в медичних послугах.

Частину коштів нового кредиту розміром у 35 млн. доларів буде використано на закупівлю необхідних матеріалів та устаткування для боротьби з COVID-19, проведення необхідного навчання для медичного персоналу, підтримку комунікації в наданні громадянам важливої публічної інформації. Нові виділені кошти також використовуватимуться на відшкодування фінансування українським закладам охорони здоров'я, які надають послуги пацієнтам із COVID-19. «Це додаткове фінансування допоможе Україні в оновленні близько 40 відділень екстреної медичної допомоги та інсультних відділень, забезпечуючи можливість лікарням виконувати складні медичні процедури з використанням високотехнологічного обладнання і відповідних протоколів лікування. Як заявив в.о. директора Світового банку у справах Білорусі, Молдови та України Алекс Кремер, пацієнти зможуть вибирати будь-яку лікарню в Україні, і їхні витрати на хірургічне втручання покриватимуться з державного бюджету» [12].

Сьогодні впровадження базової моделі фінансування системи охорони здоров'я в Україні відбулося. Створення Національної служби здоров'я України (НСЗУ) – єдиного закупівельного агента, фінансування якого здійснюється із загального фонду державного бюджету, – сприяло забезпеченню самостійності медичних установ. Медичні заклади, які оформили контракти з НСЗУ для надання послуг первинної медичної допомоги, отримали управлінську та фінансову автономію. Офіційні дані свідчать про те, що у 2019 році в Україні функціонували 1 276 закладів первинної медичної допомоги, в яких працювали 22 020 лікарів, зокрема 14 516 лікарів сімейної медицини, 4 241 педіатр та 3 308 терапевтів. На одного лікаря первинної медичної допомоги у середньому припадали 1 255 пацієнтів [13].

Другий етап медичної реформи в Україні мав розпочатися у 2020 році, планувалась реалізація Програми державних гарантій медичного обслуговування населення, яка визначає сучасний механізм забезпечення оплати медичних послуг [14]. Нині реформування другого та третього рівнів медичної допомоги, що заплановане на квітень 2020 року, у зв'язку з пандемією фактично призупинене. Також не відбулося впровадження проєкту «Безкоштовна діагностика», за яким пакет найбільш запитуваних медичних послуг пацієнти могли б отримати безкоштовно за направленнями від сімейного лікаря, педіатра або терапевта (список налічує 50 без-

коштовних послуг). Вагомими негативними факторами стали інституційні та організаційні аспекти, зокрема неготовність електронної системи охорони здоров'я до впровадження проєкту.

Впровадження другого етапу медичної реформи потребує досить значних бюджетних коштів, водночас це не означає зниження уваги до первинної ланки надання медичних послуг. У звіті Всесвітньої організації охорони здоров'я та Світового банку щодо аналізу реформи фінансування системи охорони здоров'я в Україні висловлюються застереження стосовно забезпечення сталості реформи в аспекті фінансування охорони здоров'я в необхідному обсязі, адже визнання пріоритетною сфери громадського здоров'я та первинної медичної допомоги потребує захисту в межах бюджетного розподілу, щоб реформа стаціонарної допомоги не змістила фокус від важливості фінансування послуг на первинній ланці [15].

Слід зазначити, що медична реформа в Україні, яка відповідає кращим світовим практикам і стратегічному вектору реалізації Глобальної Стратегії сталого розвитку ООН до 2030 року для досягнення Цілей Сталого Розвитку (ЦСР), відбувається в умовах низького рівня бюджетного потенціалу. Загострення фінансових ризиків, пов'язаних із невідповідністю надходжень до державного та місцевих бюджетів плановим показникам, нагромадженням боргу, отже, неможливістю виконання в повному обсязі бюджетних асигнувань, їх недостатності для задоволення зростаючих потреб за умови боротьби з пандемією COVID-19 уповільнюють проведення медичної реформи.

На 70-й сесії Європейського регіонального комітету ВОЗ, яка відбулася в Данії (Копенгаген, 14–15 вересня 2020 року, віртуальний формат), міністри охорони здоров'я та лідери у сфері охорони здоров'я із 53 держав-членів у Європейському регіоні ВООЗ затвердили нове перспективне бачення спільної роботи над задоволенням потреб та очікувань громадян щодо здоров'я на найближчі п'ять років, а саме Європейську програму роботи (ЄПР) на 2020–2025 роки. У заяві Міністра охорони здоров'я України М. Степанова, що є головою делегації України, зазначено: «Ми визнаємо необхідність у сучасній демократичній державі мати настільки ж сучасну та ефективну систему охорони здоров'я, яка забезпечує однаковий доступ усіх громадян до всіх рівнів охорони здоров'я та підтримує принцип превентивної медицини. Незважаючи на виклики, поставлені пандемією COVID-19, Міністерство охорони здоров'я надає пріоритет реформі охорони здоров'я на всіх рівнях. Багато чого вже досягнуто, але нам потрібно пройти довгий шлях <...> Стратегія реформування базуватиметься на найкращих міжнародних практиках та повністю відповідатиме рекомендованим стандартам ВООЗ» [16].

Дослідження, проведене соціологічною службою Центру Разумкова спільно з Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва» з 3 по 9 липня 2020 року методом інтерв'ю «обличчям до обличчя» за місцем проживання респондентів (2 022 респонденти),

показало, що, на думку громадян, першочерговими заходами реформування охорони здоров'я мають бути зменшення вартості ліків – 50% (у 2019 році так вважали 59% українців); встановлення відповідальності лікарів за здоров'я пацієнтів та результати лікування – 30% (у 2019 році – 34%); забезпечення лікарень та поліклінік якісним, новітнім обладнанням для лікування й діагностики – 29% (у 2019 році – 31%); забезпечення невідкладної допомоги усім необхідним в усіх населених пунктах – 29% (у 2019 році – 38%); збільшення кількості професійних лікарів-терапевтів і сімейних лікарів – 28,5% (у 2019 році – 30%) [17].

За офіційними даними, Міністерство охорони здоров'я України в бюджетному запиті на 2021 рік визначило загальний бюджет фінансування галузі у 296 млн. грн. (біля 5% ВВП), зокрема на фінансування програми медичних гарантій спрямовано 225 млрд. грн. (зокрема, на вартість ліків, які необхідні під час лікування інфаркту, інсульту, при пологах, ліків, які необхідні в екстрених ситуаціях, а також на «справедливу» заробітну плату працівників галузі).

На 70-й сесії Регіональної організації ВООЗ заявлено, що в рамках Єдиної програми розвитку (ЄПР) держави-члени в Європейському регіоні працюватимуть над вирішенням таких основних пріоритетних завдань [18]:

- гарантування права на загальний доступ до якісної медичної допомоги без будь-яких фінансових труднощів;
- захист населення за надзвичайних ситуацій у галузі охорони здоров'я;
- формування здорового суспільства, в якому дії системи громадської охорони здоров'я та розумна державна політика сприятимуть поліпшенню умов життя з огляду на економіку добробуту.

Окреслені основні пріоритетні завдання ґрунтуються на положеннях Порядку денного в галузі сталого розвитку на період до 2030 року і на сформульованих у ній 17 Цілях у галузі сталого розвитку, до яких при-

єдналася Україна [19]; вони також узгоджуються з глобальним баченням, викладеним у Загальній програмі роботи ВООЗ на 2019–2023 роки. Важливим є формування механізмів реалізації окреслених пріоритетних завдань та зміцнення бюджетного потенціалу країн в умовах глобальних викликів.

Висновки. Таким чином, реалізація завдання формування механізмів належного фінансування охорони здоров'я в умовах гострої обмеженості фінансових ресурсів має відбуватися в напрямі послідовного реформування системи охорони здоров'я, практичної реалізації принципу гарантування якісної медичної допомоги кожному члену суспільства, який її потребує, та задіяння потенціалу державного й місцевих бюджетів. Формування, зміцнення та ефективне використання бюджетного потенціалу для розвитку вітчизняної системи охорони здоров'я пов'язані перш за все з послідовністю, узгодженістю медичної та бюджетної реформ, унеможливленням втрат та необґрунтованих витрат, зміцненням бюджетного потенціалу, визначенням обґрунтованих пріоритетів, підвищенням ефективності використання бюджетних коштів, що сприятиме забезпеченню стійкості бюджетної системи та стійкості системи охорони здоров'я в поточному та середньостроковому періодах.

Водночас навіть кардинальні реформи в межах однієї-двох галузей/сфер діяльності не принесуть очікуваного результату внаслідок можливості порушення бюджетної рівноваги, отже, не будуть відповідати принципам і цілям сталого розвитку загалом, якщо не застосувати комплексний системний підхід до реформування з приділенням уваги не лише соціальній та фінансовій сфері, але й вирішенню економічних проблем, активізації територіального розвитку, реалізації структурної перебудови економіки, позитивним зрушенням на ринку праці, підвищенню зайнятості населення тощо. Окреслені аспекти є перспективою подальших розвідок.

Список літератури:

1. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2016 рік. МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України», 2017. С. 9.
2. Кузькін Є. Фінансово-бюджетний потенціал органів місцевого самоврядування в умовах адміністративно-територіальної реформи. Київ : ДННУ «АФУ», 2013. 308 с.
3. Лисяк Л., Грабчук О. Зміцнення бюджетного потенціалу місцевих бюджетів України в умовах фінансової децентралізації. *Проблеми економіки*. 2018. № 1(35). С. 294–299.
4. Червона О., Музика І. Кредитний потенціал регіону: теоретичні аспекти та методи визначення. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2010. Вип. 7(25). Ч. 5. С. 1–10.
5. Козоріз М., Люткевич О., Пушак Я. Фінансовий потенціал регіону та вдосконалення методології його оцінки : науково-аналітична записка. Львів, 2010. 32 с.
6. Кучер Г. Державні фінансові ресурси : монографія. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2015. 608 с.
7. Чугунов І., Павелко А., Канєва Т., Кучер Г. Державне фінансове регулювання економічних перетворень / за ред. А. Мазаракі. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2015. 376 с.
8. Портна О. Удосконалення методики кількісної оцінки сукупного фінансового потенціалу України. *Бізнес-Інформ*. 2017. № 7. С. 215–219.
9. Chugunov I., Makohon V., Markuts Y. Budgetary policy of the emerging countries in conditions of institutional transformations. *Problems and Perspectives in Management*. 2019. Vol. 17. No. 4. P. 252–261.
10. Україна: огляд реформи фінансування системи охорони здоров'я 2016–2019. Всесвітня організація охорони здоров'я. Європейське регіональне бюро. Спільний звіт ВООЗ та Світового банку, 2019. 98 с.

11. Звіти по виконанню Зведеного бюджету України за 2014–2019 роки (станом на 1 січня) / Державна казначейська служба України. URL: <http://treasury.gov.ua> (дата звернення: 10.09.2020).
12. Світовий банк виділив Україні 135 мільйонів доларів на медицину. 2020, 28 квітня. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/04/28/659884> (дата звернення: 10.09.2020).
13. Міністерство охорони здоров'я України : офіційний сайт. URL: <https://moz.gov.ua> (дата звернення: 10.09.2020).
14. Деякі питання реалізації програми державних гарантій медичного обслуговування населення у 2020 році : Постанова КМ України від 5 лютого 2020 року № 65. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення: 12.09.2020).
15. World Health Organization (WHO) : official site. URL: http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/engl (дата звернення: 10.09.2020).
16. Statement by Maksym Stepanov, Minister of Health of Ukraine, head of the delegation of Ukraine at the 70th session of the WHO Regional Committee for Europe (14-15 September 2020). URL: https://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0009/462375/RC70-Minister-of-Health-Ukraine-statement.pdf (дата звернення: 20.09.2020).
17. За крок до другої хвилі коронавірусу: що хвилює українців у сфері охорони здоров'я (липень 2020 року) // Центр Разумкова. URL: <https://razumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/za-krok-do-drugoi-khvyli-koronavirusu-shcho-khvyliuie-ukraintsiv-u-sferi-okhorony-zdorovia-lypen-2020r> (дата звернення: 20.09.2020).
18. Ministers endorsed a five-year plan to improve the health of Europeans. WHO. Regional Office for Europe. 2020. URL: <https://www.euro.who.int/ru/media-centre/sections/press-releases/2020/ministers-back-5-year-plan-to-put-health-in-europe-on-track> (дата звернення: 20.09.2020).
19. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України від 30 вересня 2019 року № 722/2019 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019> (дата звернення: 10.09.2020).

References:

1. Ministry of Health of Ukraine (2017). Shchorichna dopovid pro stan zdorovia naseleння, sanitarno-epidemichnu sytuatsiiu ta rezultaty diialnosti systemy okhorony zdorovia Ukrainy. 2016 rik [Annual report on the state of health of the population, sanitary and epidemiological situation and the results of the health care system of Ukraine. 2016 year]. Kyiv, p. 9. (in Ukrainian)
2. Kuzkin Ye. (2013). Finansovo-biudzhetniyi potentsial orhaniv mistsevoho samovriaduvannia v umovakh administratyvno-terytorialnoi reformy [Financial and budgetary potential of local governments in terms of administrative and territorial reform]. Kyiv, 308 p. (in Ukrainian)
3. Lysiak L., Hrabchuk O. (2018). Zmitsnennia biudzhethnoho potentsialu mistsevyykh biudzhetyv Ukrainy v umovakh finansovoi detsentralizatsii [Strengthening the budget potential of local budgets of Ukraine in the conditions of financial decentralization]. *Problemy ekonomiky*, no. 1(35), pp. 294–299. (in Ukrainian)
4. Chervona O., Muzyka I. (2010). Kredytnyi potentsial rehionu: teoretychni aspekty ta metody vyznachennia. [Credit potential of the region: theoretical aspects and methods of determination]. *Ekonomichni nauky. Seriia Oblik i finansy*, vol. 7(25), no. 5, pp. 1–10. (in Ukrainian)
5. Kozoriz M., Liutkevych O. and Pushak Ya. (2010). Finansovyi potentsial rehionu ta vdoskonalennia metodolohii yoho otsinky: naukovo-analitychna zapyska. Lviv, 32 s. (in Ukrainian)
6. Kucher H. (2015). Derzhavni finansovi resursy: monohrafiia [Public financial resources: a monograph]. Kyiv, 608 p. (in Ukrainian)
7. Mazaraki A. (ed.). Chuhunov I., Pavelko A., Kanieva T. and Kucher H. (2015). Derzhavne finansove rehuliuвання ekonomichnykh peretvoren [State financial regulation of economic transformations]. Kyiv, 376 p. (in Ukrainian)
8. Portna O. (2017). Udskonalennia metodyky kilkisnoi otsinky sukupnoho finansovoho potentsialu Ukrainy [Improving the methodology of quantitative assessment of the total financial potential of Ukraine]. *Biznes-Inform*, no. 7, pp. 215–219. (in Ukrainian)
9. Chugunov I., Makohon V., Markuts Y. (2019). Budgetary policy of the emerging countries in conditions of institutional transformations. *Problems and Perspectives in Management*, vol. 17, no. 4, p. 252–261. (in English)
10. World Health Organization. European Regional Office (2019). Ukraina: ohliad reformy finansuvannia systemy okhorony zdorovia 2016–2019. Spilnyi zvit VOOZ ta Svitovoho banku [Ukraine: Health Care Financing Reform Review 2016–2019. Joint report of the WHO and the World Bank], 98 p.
11. State Treasury Service of Ukraine. Official website. Zvity po vykonannia Zvedenoho biudzhetu Ukrainy za 2014–2019 roky (stanom na 1 sichnia) [Reports on the implementation of the Consolidated Budget of Ukraine for 2014–2019 (as of January 1)]. Available at: <http://treasury.gov.ua> (accessed: 10 September 2020).
12. Svitovyi bank vydilyv Ukraini 135 milioniv dolariv na medytsynu. 2020, 28 kvitnia [The World Bank has allocated \$ 135 million to Ukraine for medicine. 2020, April 28]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/04/28/659884> (accessed: 10 September 2020).
13. Ministerstvo okhorony zdorovia Ukrainy. Ofitsiinyi sait [Ministry of Health of Ukraine. Official site]. Available at: <https://moz.gov.ua> (accessed: 10 September 2020).
14. The Verkhovna Rada of Ukraine (2020). “Deiaki pytannia realizatsii prohramy derzhavnykh harantii medychnoho obsluhovuvannia naseleння u 2020 rotsi [Some issues of implementation of the program of state guarantees of medical care in 2020]: Postanova KM Ukrainy vid 5 liutoho 2020 roku № 65”. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2020-%D0%BF#Text> (accessed: 12 September 2020).

15. World Health Organization (WHO). Official site. Available at: http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/engl (accessed: 12 September 2020).

16. Statement by Maksym Stepanov, Minister of Health of Ukraine, head of the delegation of Ukraine at the 70th session of the WHO Regional Committee for Europe (14–15 September 2020). Available at: https://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0009/462375/RC70-Minister-of-Health-Ukraine-statement.pdf (accessed: 20 September 2020).

17. *Za krok do druhoi khvyli koronavirusu: shcho khvyliuie ukraintsiv u sferi okhorony zdorovia* (lypen 2020 roku). Tsentr Razumkova. [One step closer to the second wave of coronavirus: what worries Ukrainians in the field of health care (July 2020). Razumkov Center.] Available at: <https://razumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/za-krok-do-drugoi-khvyli-koronavirusu-shcho-khvyliuie-ukraintsiv-u-sferi-okhorony-zdorovia-lypen-2020r> (accessed: 20 September 2020).

18. WHO. Regional Office for Europe (2020). Ministers endorsed a five-year plan to improve the health of Europeans. Available at: <https://www.euro.who.int/ru/media-centre/sections/press-releases/2020/ministers-back-5-year-plan-to-put-health-in-europe-on-track> (accessed: 20 September 2020).

19. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019). “Decree of the President of Ukraine “On the Sustainable Development Goals of Ukraine for the period up to 2030”. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019> (accessed: 10 September 2020).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-20>

УДК 336.7:330.8

Марчук В.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Фесянов В.В.

викладач,
Шепетівський коледж
Подільського державного аграрно-технічного університету

Marchuk Viktoriia

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Fesianov Viktor

Shepetivka College of State Agrarian and Engineering University in Podilya

ДІЯЛЬНІСТЬ МІКРОФІНАНСОВИХ УСТАНОВ З ПОГЛЯДУ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ACTIVITY OF MICROFINANCE INSTITUTIONS IN TERMS OF BEHAVIORAL ECONOMICS

У статті розглядається діяльність мікрофінансових установ на фінансовому ринку України з погляду поведінкової економіки. Увага авторів зосередилася на інструментарії поведінкової економіки, який показує, як впливають обмеженість часу та інформації, емоції та стереотипи мислення на прийняття рішень суб'єктами господарювання під час вибору ними послуг кредитування. Було розглянуто такі ефекти поведінкової економіки, як: ефект безкоштовності, якорювання, ефект ореолу, евристика доступності, фреймінг. Авторами виділено такі сфери в діяльності мікрофінансових установ та проаналізовано з погляду інструментарію поведінкової економіки, як: назви мікрофінансових установ, умови надання кредитів, відсоткові ставки та форма подачі інформації про них, а також залучення відомих людей для рекламування своїх послуг. Виявлено, що під впливом емоцій, а також в умовах обмеженості часу та інформації населення досить схильне приймати нерациональні рішення.

Ключові слова: мікрофінансові установи, поведінкова економіка, кредити, фінансові послуги, ефекти поведінкової економіки.

В статье рассматривается деятельность микрофинансовых учреждений на финансовом рынке Украины с точки зрения поведенческой экономики. Внимание авторов сосредоточилось на инструментарии поведенческой экономики, который показывает, как влияют ограниченность времени и информации, эмоции и стереотипы мышления на принятие решений субъектами хозяйствования при выборе ими услуг кредитования. Были рассмотрены следующие эффекты поведенческой экономики: эффект бесплатности, эффект якоря, эффект ореола, эвристика доступности, фрейминг. Авторами выделены следующие сферы в деятельности микрофинансовых учреждений и проанализированы с точки зрения инструментария поведенческой экономики: названия микрофинансовых учреждений, условия предоставления кредитов, процентные ставки и форма подачи информации

о них, а также привлечение известных людей для рекламирования своих услуг. Выявлено, что под влиянием эмоций, а также в условиях ограниченности времени и информации население склонно принимать нерациональные решения.

Ключевые слова: микрофинансовые учреждения, поведенческая экономика, кредиты, финансовые услуги, эффекты поведенческой экономики.

The study of the root causes of decision-making by entities in the financial market is due to the emergence of new areas that study people's behavior. One such area is behavioral economics. The article focuses on the decision-making of business entities when choosing lending services under the influence of emotions and in conditions of limited time and information. The authors' choice of such a non-bank financial institution as a microfinance organization is due to the relevance of these financial institutions and the rapid growth of customers in them. In the article this aspect is analyzed through the prism of the effects of behavioral economics. The main purpose of the article is to analyze the key aspects of influencing the choice of the individual in the process of their decision to receive services in a microfinance organization in terms of behavioral economics. The article focuses on the fact that in the financial market of Ukraine there are various financial institutions that provide lending services. These include banks, credit unions, and microfinance institutions. It is the activity of microfinance institutions that is analyzed from the point of view of behavioral economics. The author's attention was focused on the tools of behavioral economics, which shows how limited time and information, emotions and stereotypes of thinking affect business decisions in their choice of lending services. The relevance of the chosen topic is due to the rapid growth of the number of microfinance institutions themselves, as well as the constant growth of the number of their clients. Therefore, the authors set the task to investigate the factors influencing the choice of services of microfinance institutions. The article shows how the names of microfinance institutions, loan terms, interest rates and the form of providing information about them, as well as the involvement of famous people to advertise their services affect the choice of lending services by individuals. The following effects of behavioral economics were considered: free effect, anchoring, halo effect, majority accession effect, accessibility heuristic, bias of optimism. It was found that under the influence of emotions, as well as in conditions of limited time and information, the population is quite prone to make irrational decisions.

Key words: microfinance institutions, behavioral economics, loans, financial services, behavioral economics effects.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку фінансово-економічних відносин важлива об'єктивна гнучкість поглядів щодо теорій та наукових напрямів у питаннях аналізу першопричин прийняття рішень суб'єктами на фінансовому ринку.

В основному це зумовлено появою нових напрямів, що досліджують поведінку індивідуумів не виключно з погляду класичних підходів, а звертаються до психологічних аспектів, які впливають на економічний вибір людини. Нині це є сферою дослідження поведінкової економіки.

Класична модель прийняття фінансових рішень базується на понятті «раціональності» і передбачає, що особа, яка приймає рішення, повинна мислити абсолютно раціонально та логічно, мати чітко визначену ціль, володіти наявною інформацією та спрямовувати всі свої дії на вибір найкращої альтернативи, яка сприятиме максимізації результату діяльності [1, ст. 54–55]. Але із розвитком економічних відносин науковці почали помічати, що класичні економічні теорії не можуть пояснити усі фінансові рішення, оскільки на практиці нерідко поведінка людей відрізняється від того, що описує теорія. У відповідь на невдачі основних класичних теорій у поясненні аномалій на фінансових ринках виникла поведінкова модель прийняття рішень. Саме поведінкова економіка зуміла пояснити, чому індивідууми приймають ірраціональні економічні рішення, показала, як стереотипність мислення, емоції, когнітивні упередження впливають на особисті фінансові ресурси та їх вибір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням поведінкового аспекту прийняття фінансових рішень займаються здебільшого зарубіжні вчені. Зокрема, важливий внесок у розроблення поведінкових теорій здійснили: Д. Акерлоф, Г. Беккер, Т. Ве-

блен, Д. Канеман, Е. Лангер, А. Тверські, Р. Талер, Г. Бельські, А. Пігу, Ф. Хайск, Г. Лебон, Г. Райффа, Р. Шиллер. Серед українських науковців дослідженням цієї тематики займалися: М. Касьян, Т. Кізіма, Ю. Куликов, В. Леонов, О. Шаманська та інші. Зважаючи на широкий діапазон напрямів дослідження у наукових колах, слід зазначити, що питання впливу поведінкових чинників на процес прийняття фінансових рішень індивідуумами на фінансовому ринку потребує більш глибокого наукового та прикладного дослідження.

Формулювання цілей статті. Увага авторів зосереджена на прийнятті індивідуумами рішень на фінансовому ринку, зокрема під час вибору послуг кредитування під впливом емоцій і в умовах обмеженості часу та інформації. Вибір авторами такої небанківської фінансової установи, як мікрофінансова організація, зумовлений актуальністю цих фінансових установ та стрімким зростанням кількості їхніх клієнтів. У статті цей аспект аналізується через призму ефектів поведінкової економіки. Основна мета статті – проаналізувати ключові аспекти впливу на вибір індивідуума у процесі прийняття ним рішення щодо отримання послуг у мікрофінансовій організації з погляду поведінкової економіки.

Виклад основного матеріалу. На фінансовому ринку України функціонують певні види фінансових установ, які надають кредитні послуги: банки, кредитні спілки, мікрофінансові організації (МФО). У статті увага авторів зосередилася саме на діяльності мікрофінансових організацій, оскільки їхня популярність останнім часом збільшується у зв'язку із фінансовою нестабільністю суб'єктів господарювання. Але для багатьох потенційних та існуючих клієнтів поняття МФО є зовсім новим і не до кінця зрозумілим. Багато

хто вважає, що мікрофінансова організація – це інша назва банку. Мікрофінансові організації (МФО), відомі також під назвою «кредитна компанія», – небанківські фінансові установи, що надають населенню, суб'єктам малого і середнього бізнесу мікрокредити [2].

Перші небанківські кредитні установи такого типу в Україні з'явилися у 2003 році, а їхнє масове зростання, яке було зумовлено відсутністю конкуренції у цьому сегменті фінансового ринку, припало на 2009–2011 рр. [2].

Як і діяльність будь-якої установи з надання фінансових послуг, діяльність МФО здійснюється на певній правовій основі, хоча спеціального Закону для регулювання діяльності таких кредитних компаній поки ще немає. Тому діяльність МФО регулюється Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг» (як і всіх небанківських фінансових установ), а щодо окремих аспектів кредитування – Законом України «Про банки і банківську діяльність».

На початок 2020 року, згідно зі статистикою Мінфіну, в Україні було зареєстровано більш ніж 700 небанківських мікрофінансових організацій. Ідеться про сектор PDL-кредитування (Payday Loan – PDL), тобто надання кредитних коштів «до зарплати». Розмір позики зазвичай становить 50% чи й менше від заробітної плати. Проте якщо розмір позики не досягає мінімальної зарплати (4723 гривні), а строк позики не досягає 1 місяця, то позичальника не захищає Закон «Про споживче кредитування» від 15.11.2016 р. № 1734-VIII. А саме положення цього Закону є головним правовим інструментом адвокатів у судах, коли доводиться захищати інтереси позичальників. Мікропозику можна отримати онлайн, без фізичного відвідування відділення фінансової організації. Такі кредити доступні особам без офіційного працевлаштування. Для оформлення позики зазвичай досить зареєструватися на сайті організації, пройти верифікацію з наданням паспортних даних та ПІН, надати номер свого мобільного телефону й реквізити карти будь-якого банку України. Як показує практика, мікрофінансові організації перевіряють потенційного позичальника лише через Бюро кредитних історій [3].

Основним видом діяльності МФО є видача кредитів, зазвичай інші види діяльності не здійснюються.

Усі МФО позиціонують себе як доступне, швидке та легке джерело мікрокредитів на «вигідних умовах». Питання в тому, чи завжди потенційний клієнт здатен оцінити такі сумнівні переваги швидких кредитів, особливо в умовах обмеженості часу та інформації.

Суб'єкти господарювання, а саме фізичні особи, під впливом різних поведінкових чинників приймають не завжди раціональні фінансові рішення, що часто призводить до певних негативних наслідків. Досить часто люди через обмеженість часу та інформації використовують спрощені підходи до прийняття фінансових рішень на фінансовому ринку. Такі спрощені підходи ще називають евристиками. А ще люди схильні приймати рішення під впливом сформованих у суспільстві стереотипів, упереджень та звичайних емоцій, що в результаті призводить до поведінкових помилок.

Отже, евристики – це так звані найкоротші шляхи, які спрощують складні методи обробки інформації, що необхідні для прийняття рішення. Прийняття фінансових рішень на основі евристичних спрощень нерідко призводять до виникнення систематичних помилок та упереджень [4].

Термін «евристика» був введений для відображення різниці між раціональними стратегіями і реальною людською поведінкою. Ідею використання евристик для пояснення прийняття рішень вперше запропонував Нобелівський лауреат Г. Саймон. Надалі його ідеї були розвинені психологами А. Тверські і Д. Канеманом [5].

Евристики впливають на формування переконань, бізнесових та економічних рішень та людської поведінки загалом. В умовах браку інформації, часу та інших характеристик, які впливають на вибір людини, такі евристики можуть характеризуватися проявами, які відображені в таблиці 1. Для потреб дослідження ми вибрали саме ті евристики, які, на нашу думку, найбільш точно характеризують об'єкт дослідження.

Отже, проаналізуємо діяльність мікрофінансових установ з погляду поведінкової економіки та виокремлених вище евристик, які впливають на вибір інди-

Таблиця 1

Евристики поведінкової економіки

Евристики поведінкової економіки	Пояснення сутності
евристика доступності	схильність робити висновки, виходячи із доступності відповідних образів та думок. Те, що перше приходиться у голову індивідууму, часто здається йому найбільш правильним
евристика «якоріння»	полягає в тому, що людина дає оцінку тій чи іншій ситуації, відштовхуючись від інформації, що була отримана раніше
ефект ореолу	проявляється шляхом формування загального враження про що-небудь через сприйняття його деяких особливостей
ефект «безкоштовності»	показує як безкоштовні речі впливають на прийняття наших рішень, чому безкоштовна пропозиція настільки ефективна, навіть якщо вона не потрібна людині
фреймінг	показує, що люди реагують на певний вибір по-різному залежно від контексту, тобто того, як такий вибір подається: як програш чи виграш

Джерело: систематизовано автором на основі [6]

відуума. Такий аналіз буде заснований на розгляді назв МФО, умов надання кредитних послуг, відсоткових ставок, форми подачі інформації про відсоткові ставки, залучення відомих людей у просування свого продукту.

Відомо, що мікрофінансові організації створюються для надання короткострокових кредитів на побутові потреби. Аналізуючи назви таких МФО, які представлені на ринку кредитних послуг України, досить чітко простежуємо прояв евристики доступності, яка полягає в тому, що люди схильні робити висновки, виходячи із доступності відповідних образів та думок. Про це свідчать назви таких організацій, які в основному демонструють швидкість, доступність та легкість отримання кредитів: «Бистрозайм», «Ваша Готівочка», «Гроші Всім», «Є Гроші», «Капуста у кишені», «Качай Гроші», «КредитКафе», «Море Грошей», «На Все», «Твої Гроші», «Швидка Готівочка», «ШвидкоГроші» тощо [7].

Неважко помітити, що багато назв МФО містять слова із використанням народного сленгу, що, на наш погляд, також підкреслює доступність грошей для пересічного громадянина.

Увага авторів також зосередилася на умовах взяття кредитів у МФО у зв'язку з тим, що основною «червоною лінією» у пропонуванні послуг є швидкість та простота оформлення кредиту. Щоб отримати кредит у МФО, потрібно небагато: доступ до інтернету, телефон, паспорт, ІНН, банківська карта. Компанії-кредитору потрібно надати дані про місце роботи і проживання, а також відомості про одного-двох контактних осіб, які могли би підтвердити особу позичальника.

Сам процес простий і в основному не відрізняється в різних компаніях: потенційний позичальник реєструє електронний кабінет на сайті сервісу, вписує туди свої дані, вказує контактних осіб (ПІБ, номер телефону), бажану суму кредиту і термін.

Далі компанія перевіряє цю інформацію в ручному або автоматичному режимі. Якщо все добре, позичальнику висилають договір, який можна підтвердити за допомогою коду з СМС. Після цього гроші надходять на карту, а деякі компанії навіть можуть їх переслати «Новою Поштою». Після цього позичальник може контролювати стан свого кредиту через електронний кабінет [8].

Дійсно, етапи прості та зрозумілі. Вважаємо, що такий підхід до пропонування своїх послуг є своєрідним якорем для потенційного клієнта, оскільки кредити, що надаються МФО, є в основному споживчими, тобто на потреби, які потрібно задовольнити якнайшвидше, а тому простота і швидкість отримання таких кредитів є суттєвою перевагою для тих, хто робить свій вибір в умовах браку інформації та часу, а також за умов низької фінансової грамотності, що нерідко може призвести до помилкових рішень.

Вартий уваги і діапазон відсоткових ставок, які пропонують МФО за надані кредити. Суму відсотків кожна така мікрофінансова установа подає на своєму

сайті, пропонуючи відповідний калькулятор для розрахунків. Мінімальний відсоток в Україні – 0,01% (як правило, на перший кредит для заохочення клієнтів), середній – 1,0–1,9% на день.

Середній термін, на який надається кредит, – 30 днів [9]. У цій ситуації чітко простежується фреймінг, який демонструє, як подача інформації може вплинути на вибір потенційного клієнта. Адже, наприклад, 1,5% на день (у середньому) виглядає не настільки масштабно, як $1,5 \times 30$ днів = 45% на місяць. Хоча сутність інформації одна і та сама.

З іншого боку, 45% на місяць (або 540% річних), звісно ж, виглядає не настільки привабливо, як 1,5% на день. Звісно, МФО не обманює своїх клієнтів, але, подаючи інформацію про відсотки за день, а не за місяць, підштовхує клієнта зробити нерациональний вибір.

Загалом на ринку мікrokредитування найнижча ставка – 467% річних. Найвища – на рівні 1173%. В основному ж ціни коливаються в діапазоні від 500% до 600% річних. Тому, дивлячись на «низьку» денну ставку, потрібно пам'ятати, що навіть за 7 днів доведеться переплатити, як мінімум, 10% від суми [8].

Звернімо увагу на те, що більшість мікрофінансових установ пропонують взяти перший кредит під 0,01% [9], що є свого роду проявом ефекту безкоштовності, який показує, як безкоштовні речі (умови) впливають на прийняття наших рішень, чому безкоштовна пропозиція настільки ефективна, навіть якщо вона не потрібна людині. Така сумнівна безкоштовність, безумовно, приваблює клієнта.

Цей ефект також можна простежити у політиці заохочення клієнта для подальшої співпраці – компанії часто роздають промокоди на знижки на честь усіляких свят, а під час тривалих відносин підключаються різні програми лояльності [8].

Ще один ефект, на який доречно звернути увагу під час вибору кредитної послуги МФО, – це ефект ореолу, який полягає в тому, що для рекламування своїх послуг такі компанії використовують відомих людей, зображуючи їх у своїх рекламних продуктах та на сайті [10, 11]. Відома людина свого роду виступає запорукою прозорості схеми надання кредитних послуг в МФО.

Статистика стверджує, що кожен 6-й українець користується послугами МФО [3], а це підтверджує об'єктивну необхідність та актуальність подальших досліджень чинників, що впливають на вибір людини на фінансовому ринку.

Висновки із цього дослідження і подальші перспективи в цьому напрямі. Таким чином, вибір, зроблений в умовах браку часу та інформації, швидше за все приречений призвести до помилкових наслідків. Підвищення фінансової грамотності, аналіз досвіду співпраці громадян із МФО, а також відстежування впливу евристик на наш вибір в умовах обмеженості часу та інформації – запорука нашого ефективного вибору як на фінансовому ринку, так і у житті.

Список літератури:

1. Jurevičienė D, Ivanova O. Behavioural finance: theory and survey. *Business in XXI century*. 2013. № 5. С. 53–58.
2. Козаченко Г.В. Правове регулювання діяльності мікрофінансових організацій в Україні / Г.В. Козаченко, А.Ю. Білоусова // Розвиток фінансового ринку в Україні: загрози, проблеми та перспективи : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 15 жовт. 2019 р. Полтава : ПолтНТУ, 2019. С. 35–37.
3. Зростання попиту на послуги мікрофінансових організацій у період карантину: чого очікувати далі? URL: https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA013786 (дата звернення: 01.09.2020).
4. Котова М.В. Особливості прийняття інвестиційних рішень фізичними особами на ринку цінних паперів. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2014. Т. 1. Вип. 2. С. 70–75 URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2014_1_2_10 (дата звернення: 01.09.2020).
5. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. Харьков : Издательство Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. 632 с.
6. Baron, Jonathan (1994). *Thinking and deciding* (вид. 2nd). Cambridge University Press. ISBN 0–521-43732-6
7. Мікрофінансові організації (МФО) України. URL: <https://minfin.com.ua/ua/credits/company/> (дата звернення: 01.09.2020).
8. Мікрозайми від МФО. Скільки доведеться заплатити за кредитом «до зарплати». URL: <https://minfin.com.ua/ua/credits/articles/mikrozaymy-ot-mfo-skolko-pridetsya-zaplatit-po-kreditu-do-zarplaty/> (дата звернення: 01.09.2020).
9. Кредити від МФО. URL: <https://hotline.finance.ua/articles/krediti-vid-mfo#2> (дата звернення: 01.09.2020).
10. Сайт Дінеро. URL: <https://www.dinero.ua/> (дата звернення: 01.09.2020).
11. Сайт Укрпозыка. URL: <https://www.ukrpozyka.com.ua/> (дата звернення: 01.09.2020).

References:

1. Jureviciene D., Ivanova O. (2013) Povedinkovi finansy: teoriia ta opytuvannia [Behavioural finance: theory and survey]. *Business in XXI century*, no. 5.
 2. Kozachenko G.B., Bilousova A.Ya. (2019) Pravove rehuliuвання diialnosti makrofinansovykh orhanizatsii v Ukraini [Legal regulation of macrofinancial organizations in Ukraine]. *Proceedings of the Rozvytok finansovoho rynku v Ukraini: zahrozy, problemy ta perspektyvy: materialy Mizhnarodnoi naukovy-praktychnoi konferentsii (Ukraine, Poltava, October 15, 2019)*. Poltava: PoltNTU, pp. 35–37.
 3. Zrostannia popytu na posluhy mikrofinansovykh orhanizatsii u period karantynu: choho ochikuvaty dali? [Growing demand for services of microfinance organizations during the quarantine period: what to expect next?]. Available at: https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA013786 (accessed 01.09.2020).
 4. Kotova M.V. (2014) Osoblyvosti pryiniattia investytsiinykh rishen fizychnymy osobamy na rynku tsinnykh paperyv [Features of investment decisions by individuals in the securities market]. *Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia* [Market economy: modern theory and practice of management], t. 1, vol. 2, pp. 70–75. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2014_1_2_10 (accessed 1 September 2020).
 5. Kahneman D., Slovik P., Tversky A. (2005) Pryniatye reshenyi v neopredelennosti: Pravyly y predubezhdenyia [Decision making in uncertainty: Rules and prejudices]. Kharkov: Yzdatelstvo Ynstytut prykladnoi psykholohyy «Humanytarnyi Tsentri». (in Russian)
 6. Baron J. (1994) Dumaty i vyrishuvaty [Thinking and deciding]. Cambridge University Press.
 7. Mikrofinansovi orhanizatsii (MFO) Ukrainy [Microfinance organizations (MFIs) of Ukraine]. Available at: <https://minfin.com.ua/ua/credits/company/> (accessed 01.09.2020).
 8. Mikrozaimy vid MFO. Skilky dovedetsia zaplattyty za kredyтом «do zarplaty» [Microloans from MFIs. How much will have to pay on the loan “up to salary”]. Available at: <https://minfin.com.ua/ua/credits/articles/mikrozaymy-ot-mfo-skolko-pridetsya-zaplatit-po-kreditu-do-zarplaty/> (accessed 01.09.2020).
 9. Kredyty vid MFO [Loans from MFIs]. Available at: <https://hotline.finance.ua/articles/krediti-vid-mfo#2> (accessed 01.09.2020).
 10. Sait Dinero [Dinero – Website]. Available at: <https://www.dinero.ua/> (accessed 01.09.2020).
 11. Sait Ukrpozyka [Ukrpozyka – Website]. Available at: <https://www.ukrpozyka.com.ua/> (accessed 01.09.2020).
-

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-21>
УДК 336.71

Синюк А.О.
аспірант,
Університет митної справи та фінансів

Sinyuk Alina
University of Customs and Finance

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ БАНКІВ В УКРАЇНІ

METHODICAL APPROACHES TO DEFINING BUSINESS MODELS OF BANKS IN UKRAINE

У статті розглянуто основні наукові підходи до визначення бізнес-моделей українських банків. Визначені основні спільні риси та недоліки існуючих методологій. Досліджена методика аналізу бізнес-моделей, яку розроблено Національним банком України в межах реалізації SREP-аналізу. Доведено необхідність розвитку та доповнення існуючих підходів до визначення бізнес-моделей банків з урахуванням основних структурно-функціональних характеристик банків. Запропоновано власний набір основних коефіцієнтів-індикаторів, які дають змогу детально відобразити структуру активів, зобов'язань, доходів та витрат, а також особливості роботи кожного банку протягом певного проміжку часу. Обґрунтовано переваги застосування нейронних мереж та самоорганізаційних карт Кохонена (СОК) для проведення кластеризації банківської системи України.

Ключові слова: банк, бізнес-модель, кластерний аналіз, нейронні мережі, самоорганізаційні карти Кохонена, ризик-профіль.

В статье рассмотрены основные научные подходы к определению бизнес-моделей украинских банков. Определены основные общие черты и недостатки существующих методологий. Исследована методика анализа бизнес-моделей, которая разработана Национальным банком Украины в рамках реализации SREP-анализа. Доказана необходимость развития и дополнения существующих подходов к определению бизнес-моделей банков с учетом основных структурно-функциональных характеристик банков. Предложен собственный набор основных коэффициентов-индикаторов, которые позволяют детально отобразить структуру активов, обязательств, доходов и расходов, а также особенности работы каждого банка в течение определенного промежутка времени. Обоснованы преимущества применения нейронных сетей и самоорганизующихся карт Кохонена (СОК) для проведения кластеризации банковской системы Украины.

Ключевые слова: банк, бизнес-модель, кластерный анализ, нейронные сети, самоорганизующиеся карты Кохонена, риск-профиль.

Today, the SREP (Supervisory Review and Evaluation Process) analysis model has become very popular in Europe. All financial institutions (banks) are distributed within the framework of the SREP analysis, depending on their size, structure, internal organization, complexity and variety of activities. In today's conditions, the issue of defining business models of banks in Ukraine and the associated risk profile is still insufficiently studied. In addition, the NBU has not yet formed a clear interpretation of the very concept of the bank's business model. There is also no common approach among researchers on the factors and indicators that should be used to determine the business models of banks. The proposed methods are based on the financial statements of banks and use cluster analysis tools. However, the time interval of the study, the number of defining characteristics involved in clustering, as well as the number of cluster groups obtained are differ in each study, and the interpretation of the results is based on the subjective judgment of the author. But the correct analysis of the bank's business model creates conditions for an early assessment of the risks of viability and financial stability of the bank, identifying its main weaknesses and controlling them. The process of defining business models covers the entire banking system, involves the use of large arrays of financial information and requires the simultaneous consideration of a significant number of variables. In such circumstances, it is advisable to introduce a methodology for determining business models using neural networks, including self-organizing Kohonen maps, which will group banks so as to cover their main essential structural and functional characteristics, as well as risks within the banking system of Ukraine. Thus, it is advisable to apply a differentiated approach to assessing the financial state and financial steadiness of the bank, based not only on certain indicators of its activity, but also on risk analysis, the distribution of banking system into close to each other, relatively homogeneous groups, the identification of interconnections between them and forming a clear idea of the business model of the bank.

Key words: bank, business model, cluster analysis, neural networks, Kohonen self-organization maps, risk profile.

Постановка проблеми. З 2018 року Національний банк України розпочав поетапний перехід до реалізації наглядових процедур, виходячи з оцінки ризиків, які супроводжують діяльність банків. Це знайшло своє відображення у запровадженні нових наглядових процедур, в основу яких було покладено проведення оцінки ризиків банків та якості управління ними, що отримало назву «risk-based approach». Слід звернути увагу, що в країнах Європейського союзу запроваджен-

ня ризик-орієнтованого підходу у банківському нагляді розпочалося ще з 2013 року та було втілено у Директиві 2013/36/ЄС (CRDIV) Європейського Парламенту та Ради про доступ до діяльності кредитних організацій та пруденційний нагляд за діяльністю кредитних організацій та інвестиційних компаній, а пізніше й у Настановах Європейського банківського органу щодо єдиних процедур та методології процесу наглядових перевірок та оцінки (EBA/GL/2014/13). Ще у березні

2017 року НБУ було представлено проект «Положення про організацію системи управління ризиками в банках України». У 2018 році Постановою Правління Національного банку України № 47 від 02.05.2018 року було внесено зміни у «Положення про організацію та проведення інспекційних перевірок» [1], які враховують настанови Європейського банківського органу щодо організації єдиної процедури та методології процесу наглядових перевірок та оцінки (SREP). Затвердження у червні 2018 року «Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» (Постанова Правління НБУ № 64 від 11 червня 2018 року) [2] дозволило визначити основні цілі та принципи управління ризиками, встановити мінімальні вимоги щодо організації в банку та банківській групі комплексної, адекватної та ефективної системи управління ризиками на основі розроблення декларації схильності до ризиків, визначення загального розміру «ризик-апетиту», встановлення лімітів ризиків та визначення профілю-ризиків банку, виходячи з його бізнес-моделі.

Проте необхідно зазначити, що нині питання щодо визначення бізнес-моделей банків в Україні та пов'язаного із ними профілю ризику все ще не досить досліджене. Це ускладнюється й тим, що НБУ досі не сформовано чіткого тлумачення самого поняття бізнес-моделі банку. Серед науковців також відсутній єдиний підхід щодо факторів та показників, які мають бути застосовані для визначення бізнес-моделей банків. Все це зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних дослідників, які досліджували питання оцінки та аналізу бізнес-моделей банків, слід виділити праці О.О. Любич, Г.П. Бортнікова, Г.О. Панасенко, які дослідили бізнес-моделі державних банків України, в іншій роботі Г.П. Бортніков, Г.О. Панасенко також звернули увагу на визначення моделей бізнесу українських банків у залученні коштів клієнтів. В.І. Бура дослідила бізнес-моделі системно важливих банків в Україні, О.В. Бронін провів аналіз бізнес-моделей українських банків, що призвели до банкрутства. Н.М. Пантелєєва розглянула інноваційні бізнес-моделі банків. В. Рашкован та Д. Покідін, Ю.І. Онищенко та Е.Л. Заяць, А.В. Деркаченко та Ю.С. Худолій, О.В. Литвинюк та М.О. Карпов, А.С. Стадник здійснили аналіз банківської системи України для того, щоб ідентифікувати основні бізнес-моделі існуючих банків. Також слід звернути увагу на праці О.П. Заруцької та Т.В. Васильєвої, в яких було закладено основу для оцінки фінансової стійкості банків, виходячи з їхніх сутнісних структурно-функціональних характеристик. Незважаючи на наявний науковий доробок, питання визначення бізнес-моделей банків залишається не досить обґрунтованим, крім цього, питання сутнісних структурно-функціональних характеристик банків, що впливають на формування бізнес-моделей, та їх взаємозв'язок із профілем ризику банків залишається не до кінця розкритим.

Метою статті є дослідження основних методичних підходів до визначення бізнес-моделей банків в Україні, визначення їхніх спільних рис та основних недоліків, а також обґрунтування доцільності запровадження методології для визначення бізнес-моделей з використанням нейронних мереж, зокрема самоорганізаційних карт Кохонена, що дозволяє згрупувати банки таким чином, щоб охопити їхні основні сутнісні структурно-функціональні характеристики, а також ризики в межах банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. Визначення бізнес-моделей банків складно віднести до простого завдання через наявність багатогранної та мінливої кількості даних, які характеризують роботу банку та його положення на ринку, великий ступінь залежності від деталізації даних, а також постійний вплив ризиків та різноманітних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Науковці, як правило, віддають перевагу загальнодоступним даним, що зумовлено значним обсягом як показників для аналізу, так і самих банків. Як наслідок, отримується певна вибірка основних змінних, що будуть використані в аналізі, за певний проміжок часу, тобто масив даних. Дослідники, базуючись на своєму власному суб'єктивному судженні, вибирають методи роботи з такими масивами та подальшої інтерпретації отриманих результатів.

Розглянемо основні існуючі підходи до визначення бізнес-моделей банків в Україні.

Ю.І. Онищенко [3] здійснила дослідження 131 українського банку станом на 01.01.2015 р. Для визначення бізнес-моделей були використані такі сім основних показників:

1. Банківські позики (у % від активів).
2. Банківські зобов'язання (у % від активів).
3. Кредити юридичним особам (у % від активів).
4. Зобов'язання перед юридичними особами (у % від активів).
5. Кредити фізичним особам (у % від активів).
6. Зобов'язання перед фізичними особами (у % від активів).
7. Торгові активи (у % від активів).

Проведений кластерний аналіз дав змогу виокремити три основні бізнес-моделі банків, такі як:

1. Роздрібно-орієнтована модель бізнесу, характерними для якої стали значний обсяг кредитів юридичним особам та значна залежність від стабільних джерел фінансування, в т.ч. депозитів, які займають приблизно дві третини у загальному обсязі зобов'язань середнього банку цієї групи. До складу цього кластеру потрапила найбільша кількість банків з усієї вибірки.

2. Диверсифікована модель бізнесу, характерним для якої стала відсутність переваги якогось одного напрямку діяльності, оскільки банки, що потрапили у цю групу, використовують різноманітні джерела залучення та розміщення коштів, тобто характер їхньої діяльності можна визначити як універсальний.

3. Корпоративна модель бізнесу, характерним для якої стало обслуговування корпоративного сектору

економіки, тобто кошти залучаються й надаються юридичним особам, крім цього наявний й інвестиційний портфель.

У іншому дослідженні, яке Ю.І. Онищенко провела разом із Е.Л. Заяць [4], було проаналізовано 84 українські банки станом на 01.01.2018 р. Основними змінними для проведення дослідження було вибрано такі:

1. Надані міжбанківські кредити (у % від активів).
2. Кредити, що надані юридичним особам (у % від активів).
3. Кредити, що надані фізичним особам (у % від активів).
4. Інвестиційний портфель (у % від активів).
5. Депозити, залучені від юридичних осіб (у % від активів).
6. Депозити, залучені від фізичних осіб (у % від активів).

Також, використовуючи інструменти кластерного аналізу, науковці сформували п'ять кластерів, кожний з яких характеризує відповідну модель бізнесу банків:

1. Перший кластер – традиційна бізнес-модель. У якості основних характеристик кластеру дослідники встановили: залучення грошових коштів переважно від фізичних та частково від юридичних осіб, а також кредитування корпоративного бізнесу.

2. Другий кластер – корпоративна бізнес-модель. У якості основних характеристик кластеру дослідники встановили: залучення грошових коштів переважно від юридичних осіб та частково від фізичних осіб, кредитування корпоративного бізнесу, значний обсяг інвестиційної діяльності.

3. Третій кластер – роздрібна бізнес-модель. У якості основних характеристик кластеру дослідники встановили: залученні грошових коштів від фізичних осіб та кредитування переважно фізичних осіб, що свідчить про високий рівень кредитного ризику для цього кластеру.

4. Четвертий кластер – універсальна бізнес-модель. У якості основних характеристик кластеру дослідники встановили: залучені та розміщені кошти диверсифіковані, грошові кошти залучаються від фізичних та юридичних осіб, кредити переважно надаються корпоративному сегменту бізнесу, проте присутнє кредитування й фізичних осіб, частина коштів також розміщена у інвестиційному та міжбанківському портфелі.

5. П'ятий кластер – інвестиційна бізнес-модель. У якості основних характеристик кластеру дослідники встановили: наявність значного обсягу інвестиційного портфелю, який складається в основному з облігацій внутрішньої державної позики, та залучення коштів від юридичних осіб.

Розгляд результатів, отриманих авторами цього підходу, свідчить про те, що не всі банки із сформованих груп є однорідними, з точки зору головних ризиків, які супроводжують сучасний етап розвитку банківської системи. Також, автори не враховують частку операцій банків в іноземній валюті, що суттєво впливає на характеристики активів і пасивів банків. Крім цього,

у якості основних змінних для визначення бізнес-моделей обрані лише показники зі структури активів та зобов'язань банків, що не є вичерпним відображенням основних сутнісних характеристик банків.

Для визначення бізнес-моделей науковці А.В. Деркаченко та Ю.С. Худолій [5] проаналізували 93 українські банки станом на 01.01.2017 р. Дослідниками запропоновано систему з 12 показників, на основі яких було проведено кластеризацію банків:

1. Співвідношення активів банку до кількості філій, що дозволяє визначити ступінь інтенсивності використання філіальної мережі у діяльності.

2. Частка власного капіталу і субординованого боргу для визначення обсягу коштів, що запозичені банком.

3. Частка роздрібних (фізичним особам) кредитів у активах, які приносять дохід.

4. Частка роздрібних (фізичним особам) депозитів у загальних зобов'язаннях (без врахування субординованого боргу).

5. Частка роздрібних та корпоративних кредитів у активах.

6. Співвідношення між наданими кредитами та залученими депозитами (оптимальне значення не менше 70%).

7. Адекватність (достатність) капіталу банку, тобто спроможність в повному обсязі та у встановлений строк розрахуватися за всіма видами своїх зобов'язань.

8. Ліквідність банку, тобто спроможність забезпечити виконання своїх поточних зобов'язань протягом одного операційного дня за допомогою мінімального обсягу активів із найвищою ліквідністю.

9. Співвідношення між обсягом чистого процентного доходу банку та середньою сумою активів, на які нараховується процентний дохід (процентна маржа банку).

10. Співвідношення між резервами за кредитними операціями та загальним обсягом наданих кредитів, тобто рівень якості кредитного портфеля банку.

11. Рентабельність активів банку (ROA) для визначення ефективності використання банківських ресурсів.

12. Рентабельність капіталу банку (ROE) для визначення обсягу чистого прибутку, який приносить кожна гривня капіталу банку.

А.В. Деркаченко та Ю.С. Худолій виокремили п'ять бізнес-моделей українських банків, які ранжували відповідно до рівня їхньої фінансової стійкості:

1. Банки з високим рівнем фінансової стійкості, які відрізняються великою часткою депозитів від фізичних осіб, великою часткою кредитів, що надані також фізичним особам, значним рівнем розвитку філіальної мережі, оптимальним рівнем співвідношення між наданими кредитами та залученими депозитами, значним обсягом резервів за кредитними операціями, а також досить високими показниками рентабельності активів та капіталу. На думку авторів методики, така модель є найменш схильною до ризиків.

2. Банки з достатнім рівнем фінансової стійкості, які відрізняються значною часткою кредитів фізичним та юридичним особам, значною часткою депозитів, що залучені від фізичних осіб (але, менше ніж у банків першої групи), наявністю некредитних (торгових та ін.) активів, а також середнім рівнем процентної маржі, рентабельності активів та капіталу. На думку авторів методики, для такої моделі характерними є кредитний ризик та ризик прибутковості.

3. Банки з середнім рівнем фінансової стійкості, які відрізняються незначною часткою кредитів та депозитів фізичних осіб, основні ж операції проводяться з юридичними особами (як правило, короткострокове фінансування), а також незначним рівнем розвитку мережі філіалів. На думку авторів методики, для такої бізнес-моделі характерними є ризики кредитування пов'язаних осіб, ризик ліквідності та відмивання коштів.

4. Банки із задовільним рівнем фінансової стійкості, які відрізняються значними обсягами власного капіталу та субординованого боргу, значними обсягами кредитів та депозитів фізичних осіб, показник співвідношення між розміщеними та залученими коштами неоптимальний. На думку авторів методики, для такої бізнес-моделі характерні ризики кредитування пов'язаних осіб, ризик концентрації, ліквідності та прибутковості.

5. Банки з низьким рівнем фінансової стійкості, які відрізняються значними обсягами власного капіталу та субординованого боргу та відсутністю залучених ресурсів у вигляді депозитів. На думку авторів методики, для такої бізнес-моделі характерні всі ризики, які наявні у банківській системі.

На нашу думку, запропонований авторами методики перелік змінних не охоплює некредитні операції банків, структуру доходів та витрат і валютні ризики банків. Крім цього, розподіл за рівнями фінансової стійкості є досить умовним, оскільки не враховує обрану банком модель бізнесу, для якої такі результати можуть бути характерними та природними.

Наступна група науковців (О.О. Любіч, Г.П. Бортніков та Г.О. Панасенко [6]) провела дослідження бізнес-моделей виключно державних банків в Україні. Для розподілу банків за бізнес-моделями була сформована така система показників:

1. Структура активів і зобов'язань за сегментами бізнесу:

– абсолютна сума (у млн грн.) активів та зобов'язань державних банків в розрізі корпоративного, роздрібно-го та казначейського бізнесу, а також їхня частка (у %) в загальному підсумку;

– частка доходу на активи (у %) корпоративного, роздрібно-го та казначейського бізнесу.

2. Структура доходів і витрат за сегментами бізнесу:

– абсолютна сума (у млн грн.) доходів (в т.ч., процентних та комісійних), витрат (в т.ч., процентних та операційних), фінансового результату (різниця між доходами та витратами) в розрізі корпоративного, роз-

дрібно-го та казначейського бізнесу, а також їхня частка (у %) в загальному підсумку.

3. Показники ефективності діяльності (динаміка персоналу та активів):

– кількість персоналу (в особах) та його зміна з початку року;

– активи (у тис. грн.) та їх зміна з початку року;

– активи на одного працівника (у тис. грн.) та їх зміна з початку року.

4. Відношення операційних витрат до операційного доходу (показник ефективності):

– операційні витрати (у тис. грн.);

– операційні доходи (у тис. грн.);

– співвідношення операційних витрат та операційних доходів (у %).

5. Розподіл за показниками ефективності витрат і рентабельності активів:

– ефективності витрат (у %);

– рентабельності активів (у %).

6. Масштаби бізнесу:

– активи на одного працівника (у млн. грн.);

– операційний дохід на одного працівника (у млн. грн.);

– операційні витрати на активи (у %).

7. Структура доходів

– частка процентних доходів у загальних доходах (у %);

– частка комісійного доходу в загальному доході (у %);

– частка доходів або втрат від курсової різниці (у %);

– частка доходів банку від переоцінки інвестицій (у %);

– частка доходів банку від чистої зміни резервів (у %).

8. Частка в доходах вибірки 30 банків за ключовими статтями (у %):

– процентні та комісійні доходи;

– надходження від: продажу цінних паперів, операцій із іноземною валютою, переоцінки іноземної валюти, переоцінки інструментів, розформування резервів та середнє значення зазначених показників по вибірці.

9. Стратегічні цільові сегменти клієнтури:

– продукти з кредитним та/або ринковим ризиками;

– інші банківські продукти.

10. Ставки залучення ресурсів:

– розмір ставок залучення ресурсів від населення в державних банках;

– розмір ринкових ставок.

11. Умови емісії єврооблігацій:

– найменування кредитора;

– сума (у млн дол. США);

– процентна ставка (у %) до реструктуризації та після реструктуризації;

– строки погашення (у роках) до реструктуризації та після реструктуризації.

12. Кредитні рейтинги (довгостроковий рейтинг дефолту емітента в іноземній валюті):

– найменування рейтингового агентства;

– рейтинг.

Проведений аналіз згідно із зазначеною методикою вказав її авторам на універсальність бізнес-моделей державних банків із наявністю певної зосередженості

на корпоративному сегменті переважно агропромислового комплексу, енергетики, енергозбереження та екології. На думку зазначених авторів, бізнес-модель державних банків має відображатися у їх спеціалізації на реалізації відповідних національних програм.

В іншій роботі Г.П. Бортніков [7] також розглянув бізнес-моделі українських державних банків. При цьому сформована науковцем система показників відрізняється від попереднього дослідження:

1. Розподіл доходів і витрат державних банків за сегментами бізнесу (корпоративного бізнесу, роздрібного бізнесу, казначейства, системи загального управління):

- структура доходів (у %);
- структура витрат (у %);
- різниця між доходами та витратами (у млрд. грн.).

2. Прибутковість активів державних банків за сегментами бізнесу:

– прибутковість активів (у %) корпоративного бізнесу, роздрібного бізнесу, казначейства, системи загального управління.

3. Розподіл активів і зобов'язань державних банків за сегментами бізнесу (корпоративного бізнесу, роздрібного бізнесу, казначейства, системи загального управління):

- структура активів (у %);
- структура зобов'язань (у %).

4. Структура процентних доходів і процентних витрат державних банків у порівнянні з вибіркою банків (банки іноземних банківських груп, банки з приватним капіталом) та банківською системою загалом:

– частка в процентних доходах (у %) доходів за кредитами юридичним особам та за кредитами фізичним особам;

– частка в процентних витратах (у %) за залученими коштами юридичних осіб та фізичних осіб.

5. Структура кредитних портфелів вибірки банків:

– частка в загальних активах банку (у %) кредитів юридичним та фізичним особам;

– частка кредитного портфеля в активах банку (у %).

6. Структура кредитів фізичним особам за класами кредитного ризику (у % за класами кредитного ризику від 1 до 5).

7. Структура кредитів юридичним особам за класами кредитного ризику (у % за класами кредитного ризику від 1 до 10).

8. Кредити державних банків порівняно з вибіркою банків та банківською системою загалом:

– частка банку в кредитах банківського сектору (валові суми) (у %) всіх кредитів клієнтам, кредитів юридичним особам, кредитів фізичним особам;

– частка банку в показнику системи (у %) в загальних активах, в портфелях ОВДП;

– приріст (у %) загальних активів та валової суми кредитів клієнтам.

9. Залучення коштів клієнтів державними банками порівняно з вибіркою банків та банківською системою загалом:

- приріст коштів клієнтів (у %);

- приріст коштів юридичних осіб (у %);
- приріст коштів фізичних осіб (у %);
- частка в коштах клієнтів системи (у %);
- частка в коштах фізичних осіб (у %);
- частка в коштах юридичних осіб (у %).

10. Продуктивність мережі філіалів вибірки банків за обсягами залучення коштів клієнтів в банках з державною часткою, банках іноземних банківських груп, банках з приватним капіталом:

- загальна кількість філіалів;
- кошти юридичних осіб на один філіал (у тис. грн.);
- кошти фізичних осіб на один філіал (у тис. грн.).

11. Бізнес-доходи банків з державною часткою, банках іноземних банківських груп та банках з приватним капіталом:

– бізнес-дохід (у тис. грн.), який включає в себе чистий процентний дохід, чистий комісійний дохід та результат від купівлі-обміну валюти (прибутки від курсової різниці, коливання вартості цінних паперів та формування/розформування резервів визначаються як непередбачені доходи);

- операційний дохід (у тис. грн.);
- відношення бізнес-доходу до операційного доходу (у %);
- частка в бізнес-доходах (у %) чистого процентного доходу та чистого комісійного доходу.

12. Показники ефективності бізнесу державних банків порівняно з вибіркою банків і банківською системою загалом:

– рентабельність активів (ROA) (у %), має бути не нижчою, ніж рівень інфляції;

– рентабельність власного капіталу (ROE) (у %), має бути не нижчою, ніж мінімальна дохідність для інвесторів;

– відношення операційного доходу до активів (у %), має бути мінімум 10%;

– ефективність бізнесу (cost/income ratio) (у %), має бути максимум 55%.

13. Коригування фінансового результату банків на формування або розформування резервів під кредитні ризики:

- відрахування до резервів (у млн грн.);
- прибуток/збиток до оподаткування (у млн грн.);
- вплив відрахувань до резервів на фінансовий результат до оподаткування (у млн грн.).

На підставі проведеного аналізу Г.П. Бортніков [7] також доходить висновку щодо універсальності бізнес-моделей державних банків, проте розподіляє всі банки за такими бізнес-моделями, як: роздрібно-корпоративна (РК), корпоративно-роздрібна (КР), корпоративна (К), роздрібна (Р). На думку автора методики, АТ КБ “Приватбанк” має роздрібно-корпоративну бізнес-модель, АТ “Ощадбанк” – корпоративно-роздрібну, АТ “Укресімбанк” – корпоративну, АБ “Укргазбанк” – корпоративно-роздрібну, ПАТ “Розрахунковий центр” – корпоративну.

Отриманий автором висновок потребує особливого коментаря. На наш погляд, усі державні банки України

мають підвищену частку активів у державних цінних паперах і є залежними від надходжень за розміщеними коштами у ОВДП. Наприклад, станом на 01.05.2020 р. у структурі активів АТ КБ “Приватбанк” цінні папери займають 32%, у АТ “Ощадбанк” – 28%, у АТ “Укресімбанк” – 19%, у АБ “Укргазбанк” – 40%. Відповідна структура активів впливає й на джерела надходжень банків. За 4 місяці 2020 року АТ КБ “Приватбанк” отримав прибуток у сумі 17,3 млрд грн. При цьому головним джерелом стали не традиційні операції банків із роздрібно-корпоративною бізнес-моделлю, а надходження за розміщеними цінними паперами. Чистий процентний дохід становив лише 7 млрд грн., а комісійний – 5,4 млрд грн.

Ще у одному дослідженні науковці Г.О. Панасенко та Г.П. Бортніков [8] провели аналіз бізнес-моделей українських банків залежно від моделі залучення ними коштів від клієнтів. Для аналізу були використали дані офіційної звітності банків, яка оприлюднюється на сайті НБУ, за період з початку 2014 року та станом на 01.07.2016. Як основні показники для визначення бізнес-моделей були використані такі:

1. Частка коштів фізичних осіб у зобов'язаннях банків (значення показника має бути менше 50%).
2. Частка строкових депозитів у коштах фізичних осіб (значення показника має бути менше 70%).
3. Частка коштів на вимогу в коштах фізичних осіб (значення показника має бути більше 60%).
4. Відношення кредитів клієнтам до коштів клієнтів (прийнятним є значення показника на рівні 120%).
5. Частка коштів в іноземній валюті (значення показника має бути менше 30%).
6. Динаміка мережі філіалів (прийнятним є приріст не більше 10% або зменшення не більш ніж на 5%).

На основі проведеного аналізу дослідники виділили п'ять кластерів (бізнес-моделей) банків, виходячи з характеру залучення ними коштів клієнтів.

У першому кластері об'єдналися банки із дуже значною залежністю від коштів, які залучаються від клієнтів (більше 90%). До кластеру належать як великі, так і середні й малі банки, при цьому близько 50% банків кластеру демонструють низькі показники рентабельності та навіть збитки за результатами роботи.

У другому кластері об'єдналися банки із високою залежністю від коштів, які залучаються від клієнтів (від 70% до 90%). До кластеру належать як великі, так і середні й малі банки, при цьому близько 25% банків кластеру демонструють низькі показники рентабельності та навіть збитки за результатами роботи.

У третьому кластері об'єдналися банки із дуже низькою залежністю від коштів, які залучаються від клієнтів (до 30%). До кластеру належать іноземні та малі банки, при цьому понад 50% банків кластеру демонструють низькі показники рентабельності та навіть збитки за результатами роботи.

У четвертому кластері об'єдналися банки із низьким рівнем залежності від коштів, які залучаються від клієнтів (від 30% до 50%). До кластеру належать як

іноземні, так і державні й малі банки, при цьому 50% банків кластеру демонструють низькі показники рентабельності та навіть збитки за результатами роботи.

І, нарешті, у п'ятому кластері об'єдналися банки із високою залежністю від коштів, які залучаються від клієнтів (від 70% до 90%). До кластеру належать як великі, так і середні й малі банки, при цьому більше 30% банків кластеру демонструють низькі показники рентабельності та навіть збитки за результатами роботи.

На нашу думку, зазначена методика охоплює лише одну з багатьох сфер бізнесу банків – залучення коштів клієнтів, а тому може розглядатися лише як частина комплексної методики визначення бізнес-моделей банків.

Дослідники О.В. Литвинюк та М.О. Карпов [9] провели кластерний аналіз 12 системних українських банків, який ґрунтується на кількісній оцінці показників прибутковості та ризику. Для визначення бізнес-моделей дослідники запропонували такі показники:

1. Результативний показник бізнес-моделі – чиста процентна маржа банку (у %).
2. Кількісні показники бізнес-моделей, що характеризують ризики фінансової діяльності:
 - частка власного капіталу на покриття ризиків (у %);
 - кредитна активність банків (у %);
 - стабільність ресурсної бази (у %);
 - розподіл кредитного портфеля (у %);
 - нормативи ліквідності (у %);
 - віддача власного капіталу (у %);
 - достатність капіталу (у %).

Науковці визначили три бізнес-моделі для українських системних банків.

Універсальна бізнес-модель характеризується тим, що банки, які до неї належать, виконують всі види банківських операцій на ринку, завдяки чому ризики диверсифікуються. Така модель, на думку авторів методики, є найбільш привабливою та ефективною.

Роздрібна бізнес-модель характеризується тим, що банки, які до неї належать, орієнтовані на надання короткострокових споживчих кредитів фізичним особам, тобто мають розвинене роздрібне кредитування.

Корпоративна бізнес-модель характеризується тим, що банки, які до неї належать, орієнтовані як на корпоративний, так і на роздрібний бізнес, а також мають значні обсяги комісійних доходів завдяки значній кількості та різноманітності виконуваних операцій на ринку. На думку авторів методики, банки із корпоративною бізнес-моделлю належать до найбільших системних банків та користуються значним рівнем довіри серед населення, оскільки акцентується увага на захисті коштів вкладників та кредиторів державою у разі значних соціально-економічних коливань.

На наш погляд, основними недоліками такої методики є неврахування структури доходів та витрат банку, якості його активів та валютних ризиків. Крім цього, обрання у якості результуючого параметра показник чистої процентної маржі банку переносить акцент лише на кредитування та залучення депозитних

коштів, при цьому некредитні та інвестиційні операції не прийняті до уваги.

Н.М. Пантелєєва [10] у своєму дослідженні здійснила аналіз найбільших іноземних та російських фінансових корпорацій, фінансових груп та банків. На думку дослідниці, можна виділити такі бізнес-моделі європейських банків, як: роздрібна, інвестиційна, універсальна. Основними показниками, на підставі яких були зроблені висновки, стали: депозити, торгові активи, деривативи.

Для аналізу бізнес-моделей російських банків Н.М. Пантелєєва [10] використала таку систему показників, як: структура банківських операцій, рівень фінансового посередництва, рівень достатності капіталу та ліквідності, показник якості кредитного портфеля. Результати дослідження дали змогу сформулювати висновок щодо універсальності бізнес-моделей російських банків.

А.С. Стадник [11] у своїй роботі провів ґрунтовне дослідження профілів ризику українських банків, виходячи з вибраної ними бізнес-моделі та використовуючи інструменти кластерного аналізу. У якості основних змінних для проведення кластеризації та визначення бізнес-моделей автором методики було виражено такі показники, як:

1. Частка кредитів в активах та адекватність капіталу, які характеризують рівень кредитного ризику.
2. Частка ліквідних активів у активах та частка цінних паперів у активах, які характеризують рівень ризику ліквідності.
3. Частка активів в іноземній валюті та частка зобов'язань в іноземній валюті, які характеризують рівень валютного ризику.
4. Частка процентних доходів у доходах та частка процентних витрат у витратах, які характеризують рівень процентного ризику.

Проведений аналіз дозволив автору методики визначити 5 кластерів, які характеризують основні ризик-профілі та бізнес-моделі українських банків.

Характерними ознаками банків, які увійшли до першого кластеру, стали наявність значної частки процентної складової у складі доходів та витрат, достатній рівень ліквідності, незначна частка кредитних операцій при достатньому рівні адекватності капіталу, незначна частка активів та зобов'язань в іноземній валюті. Профіль ризику таких банків автор методики визначає як «процентний».

Характерними ознаками банків, які увійшли до другого кластеру, стали високий рівень адекватності капіталу, дуже незначна частка кредитних операцій, при значному обсязі цінних паперів в складі активів, незначні обсяги активів та зобов'язань в іноземній валюті та значна частка процентних доходів у загальному обсязі доходів банку. Профіль ризику таких банків автор методики також визначає як «процентний», проте, на його думку, у цей кластер об'єднуються саме мікробанки.

Характерними ознаками банків, які увійшли до третього кластеру, стали незначний обсяг активів та

зобов'язань в іноземній валюті (50% банків кластеру – банки з іноземним капіталом), значна частка процентного складника у складі доходів та витрат банку, інші показники мають відносно середнє значення. Профіль ризику таких банків автор методики також визначає як «валютно-процентний».

Для банків, які увійшли до четвертого кластеру, характерними ознаками є значна частка процентного складника у складі доходів та витрат банку, значний обсяг кредитних операцій та значний ризик ліквідності. Профіль ризику таких банків автор методики також визначає як «кредитно-процентний із високим рівнем ризику ліквідності».

Для банків, які увійшли до п'ятого кластеру, характерними є середні значення за кожним із показників ризику. Відповідно до цього, автор методики визначив ризик-профіль таких банків як «зважено-поміrkований».

На нашу думку, показники, які вибрані для визначення бізнес-моделей сфокусовані лише навколо відповідних ризиків, що притаманні банківській діяльності, та повною мірою не відображають її особливості.

Дослідники В. Рашкован та Д. Покідін [12] у своїй роботі провели аналіз бізнес-моделей банків, використовуючи методи кластеризації, та оцінку їхньої схильності до різного роду ризиків. Основним методологічним інструментом, що використовувався, були самоорганізаційні карти Кохонена.

Слід звернути увагу, що вперше кластеризацію банківської системи України, виходячи із структурно-функціональних характеристик банків та використовуючи самоорганізаційні карти Кохонена (SOM), провела у своїх дослідженнях О.П. Заруцька [13].

Основними змінними, які визначають бізнес-моделі, В. Рашкован та Д. Покідін [12] вибрали такі:

1. Активи/філії (у гривнях) – співвідношення між вартістю активів та кількістю філій, яку має банк. Показник характеризує інтенсивність використання банком мережі філій для ведення діяльності.
2. Середній термін погашення кредитів (у роках) – співвідношення між залишками кредитів на певну дату та терміном їх погашення.
3. Середній розмір кредитів (у тисячах гривень) – співвідношення між загальним обсягом кредитного портфелю та кількістю укладених кредитних договорів.
4. Частка власного капіталу та субординованого боргу. Показник визначає частку запозичених коштів.
5. Частка роздрібних кредитів – співвідношення між кредитами, що надані фізичним особам (роздрібні кредити), та обсягом активів, які приносять дохід.
6. Частка роздрібних депозитів – співвідношення між депозитами, що залучені від фізичних осіб (роздрібне фінансування), та загальним обсягом зобов'язань без врахування субординованого боргу. Показник визначає частку роздрібного фінансування в загальних зобов'язаннях банку та вказує на те, якою мірою банк покладається на фізичних осіб у фінансуванні своїх операцій.

7. Частка кредитів – співвідношення між обсягом кредитів, без врахування міжбанківських, та загальним обсягом активів. Показник вказує на схильність банку до реалізації типових та традиційних банківських продуктів.

На основі проведеного аналізу, дослідники визначили шість основних бізнес-моделей, які мають місце у банківській системі країни.

Бізнес-модель «Домогосподарства-корпорації». Визначальними особливостями цієї моделі бізнесу науковці зазначили наявність малої частки кредитів, наданих фізичним особам, тобто роздрібних кредитів, але велика частка кредитів, наданих юридичним особам, тобто переважне корпоративне кредитування, крім цього, спостерігається великий обсяг депозитів фізичних осіб. На думку авторів методики, банки з такою бізнес-моделлю, як правило фінансують домогосподарства-корпорації, крім цього присутній ризик кредитування пов'язаних з банком осіб.

«Роздрібна бізнес-модель» характеризується великим обсягом кредитів фізичним особам, а також великим обсягом депозитів, які також залучені від фізичних осіб.

«Універсальна бізнес-модель», на думку авторів методики, поєднує у собі кредитні та некредитні продукти та послуги. Банки із такою бізнес-моделлю здійснюють як роздрібне, так й корпоративне кредитування, а також мають значну частку (але меншу, ніж в «Роздрібній бізнес-моделі» та бізнес-моделі «Домогосподарства-корпорації») депозитів, що залучаються від фізичних осіб.

Банки із «корпоративною» моделлю бізнесу обслуговують лише корпоративний сегмент, при цьому кредитування має короткостроковий характер, а роздрібні кредити та депозити відсутні. Також відсутні філії.

Банки з «інвестиційною бізнес-моделлю» мають найменший обсяг кредитних операцій та найбільша некредитних.

І останнє: «заморожені/невизначені банки» мають високо диференційовану структуру активів та зобов'язань, значний обсяг власного капіталу та субординованого боргу, при цьому депозити не залучаються. Як правило, до цієї бізнес-моделі потрапляють новостворені банки, неактивні банки або ж банки, які не визначилися щодо бізнес-моделі чи провадять нетрадиційну діяльність.

Аналіз підходів до визначення бізнес-моделей банків показав, що всі вони мають багато спільних рис, насамперед методики базуються на показниках фінансової звітності банків та аналізі їх змін із плином часу. Крім цього, у якості ключового інструменту для визначення бізнес-моделей обрано саме кластерний аналіз, який дозволяє під час групування одночасно врахувати усі змінні та групувальні ознаки.

Водночас головним недоліком існуючих підходів, на наш погляд, є недостатня орієнтація на ключові ризики банківської системи у конкретний період розвитку. Для системного охоплення характеристик банків

необхідно розширити перелік показників, що використовуються під час формування кластерів. Для формування системи показників можна скористатися методикою Національного банку України.

У межах реалізації методики SREP-аналі, НБУ [14] здійснює аналіз та оцінку бізнес-моделей банків, що включає в себе проведення оцінки життєздатності бізнес-моделі (viability), тобто здатності генерувати прийнятний рівень доходів протягом наступних 12 місяців, з урахуванням показників ефективності, відповідності структури фінансування банку його бізнес-моделі та ризик-апетиту (або схильності до ризику), а також проведення оцінки стійкості стратегії банку (sustainability), тобто здатності генерувати прийнятний рівень доходів протягом щонайменше наступних трьох років згідно із затвердженою стратегією банку та бізнес-планом (у тому числі з урахуванням виконання стратегії банку в минулому).

У якості основних інструментів для проведення оцінки бізнес-моделі банку використовується система маркерів та балів, що дозволяють оцінити прогностичні показники та правдоподібність прийнятих припущень щодо майбутнього бізнес-середовища банку.

Схематично визначення бізнес-моделі банку НБУ можна визначити як таку послідовність дій:

1. Заповнення банком шаблону та надання його НБУ.
2. Перевірка НБУ повноти та достовірності даних, в тому числі й на основі даних статистичної звітності, та, за необхідності, уточнення даних.
3. Моделювання прогностичних показників банку та оцінка правдоподібності припущень, в тому числі й з урахуванням макроекономічних показників. Можливе уточнення початково закладених припущень.
4. Здійснення коригування нереалістичних припущень за їх наявності.
5. Проведення аналізу показників, експертна та бальна оцінка.
6. Формулювання висновків щодо життєздатності та стійкості бізнес-моделі (оцінка від 1 до 4), надання коментарів, проведення порівнянь, надання рекомендацій.

Проведення оцінки бізнес-моделі банку відбувається у вигляді отримання узагальнюючої бальної оцінки (від 1 до 4) з використанням набору якісних та кількісних показників, з урахуванням можливих додаткових факторів впливу.

Система показників, які використовуються НБУ для оцінки бізнес-моделей банків наведені у таблиці (табл. 1).

Після визначення бальної оцінки бізнес-моделі за якісними та кількісними показниками, а також використання «Матриці визначення оцінки життєздатності та стійкості бізнес моделі», урахування додаткових факторів впливу, отримується загальна фінальна оцінка. Оцінка бізнес-моделей банків здійснюється за всіма банками системи щорічно за допомогою VS model та може відбуватися із поглибленим аналізом або ж за спрощеною оцінкою.

Система показників НБУ для оцінки бізнес-моделей банків

№ з/п	Показники	Вага групи / показника
1.	Кількісні показники	
1.1.	Група показників прибутковості / ризику	0,6
1.1.1	Співвідношення операційних витрат до операційних доходів	0,40
1.1.2	Чиста процентна маржа з врахуванням витрат на резерви	0,25
1.1.3	Покриття витрат на персонал непроцентними доходами	0,05
1.1.4	Співвідношення чистого комісійного доходу та чистих активів	0,05
1.1.5	Рентабельність власного капіталу	0,10
1.1.6	Достатність основного капіталу	0,10
1.1.7	Покриття кредитів, наданих клієнтам, залученими коштами клієнтів	0,025
1.1.8	Співвідношення непокритих кредитним ризиком проблемних активів до регулятивного капіталу	0,025
1.2.	Група показників концентрації	0,3
1.2.1	Концентрація ТОП 5 позичальників /груп пов'язаних позичальників	0,40
1.2.2	Концентрація ТОП 5 кредиторів	0,30
1.2.3	Залежність від коштів інших банків та міжнародних організацій	0,30
1.3.	Група показників конкурентоспроможності	0,1
1.3.1	Співвідношення операційних та капітальних витрат на ІТ до загального обсягу активів	0,4
1.3.2	Співвідношення витрат на маркетинг та спонсорство до загального обсягу активів	0,3
1.3.3	Співвідношення витрат на персонал до загальної кількості персоналу	0,3
2.	Якісні показники	
2.1.	Показник досягнення планових показників (передбачених стратегічним планом з врахуванням виконання інших фінансових планів, програм капіталізації, планів реструктуризації наданими банком до НБУ)	0,25
2.2.	Показник реалістичності розвитку, який характеризує потенційні можливості банку для досягнення прогнозних показників, передбачених стратегією банку, бізнес-планом та іншими фінансовими планами. Достатність рівня ліквідності та доступність ринків для залучення фінансування.	0,20
2.3.	Показник репутаційного ризику (якість репутації банку, його власників істотної участі та керівників на ринку, від репутації яких залежить успішність реалізації бізнес-моделі)	0,15
2.4.	Показник дотримання пруденційних вимог (дотримання встановлених економічних нормативів та нормативів і порядку обов'язкового резервування коштів на кореспондентському рахунку протягом останніх шести місяців)	0,15
2.5.	Показник оцінки ризику операцій з пов'язаними особами (комплексна оцінка (бал 1–4) щодо оцінки ризику операцій з пов'язаними з банком особами)	0,25

У межах SREP-аналізу НБУ пропонує таку класифікацію бізнес-моделей банків [14]:

1. Універсальна бізнес-модель. Характеризується суттєвою часткою операцій з юридичними, фізичними особами, міжбанківських операцій та операціями з іншими учасниками фінансового ринку у структурі активів та зобов'язань.

2. Роздрібна бізнес-модель. Характеризується суттєвою часткою операцій з фізичними особами у структурі активів та зобов'язань.

3. Корпоративна бізнес-модель. Характеризується суттєвою часткою кредитних операцій з юридичними особами у структурі активів та залучених коштів від юридичних осіб у структурі зобов'язань.

4. Корпоративна модель бізнесу з роздрібним фінансуванням. Характеризується суттєвою часткою кредитних операцій з юридичними особами у структурі активів та залучених коштів від фізичних осіб у структурі зобов'язань.

5. Бізнес-модель обмеженого кредитного посередництва. Характеризується незначною часткою кредитів, наданих юридичним та фізичним особам, яка ста-

новить не більше 30%, лівова частка кредитів надана обмеженому колу осіб або ж активні операції профінансовано власними коштами банку.

Слід зазначити, що проведений аналіз існуючих методик визначення та оцінки бізнес-моделей банків в Україні, в тому числі й методики, яка застосовується НБУ, дав змогу дійти висновку щодо необхідності їх удосконалення та розвитку. На нашу думку, ключовими недоліками зазначених методик є неврахування валютних ризиків, а також використання набору показників, які не повною мірою розкривають суттєві структурно-функціональні характеристики банків та притаманні їм ризики.

На базі системи показників НБУ автором запропоновано власний набір змінних, які дозволять сутнісно розширити та розвинути існуючий алгоритм оцінки (табл. 2).

Коефіцієнти, що зазначені у таблиці 2, дозволяють отримати чітке уявлення про структуру активів, пасивів, доходів та витрат банку, а також визначити ступінь кредитного, валютного ризику та ризику ліквідності. Важливим у методиці є використання як кількісних коефіцієнтів, що запропоновані НБУ, так й інших індикаторів, що таким чином розширює межі аналізу. Таким чином,

Основні коефіцієнти-індикатори для визначення бізнес-моделей банків

№ з/п	Позначення	Характеристика
1	ЧАн.в./ЧАС	Частка чистих активів банку в національній валюті у чистих активах системи
2	Чаі.в./ЧАС	Частка чистих активів банку в іноземній валюті у чистих активах системи
3	ЛАН.в./ЧА	Частка ліквідних активів банку в національній валюті у чистих активах банку
4	ЛАі.в./ЧА	Частка ліквідних активів банку в іноземній валюті у чистих активах банку
5	КрБн.в./ЧА	Частка коштів в інших банках в національній валюті у чистих активах банку
6	КрБі.в./ЧА	Частка коштів в інших банках в іноземній валюті у чистих активах банку
7	КрЮОн.в./ЧА	Частка кредитів юридичних осіб в національній валюті у чистих активах банку
8	КрЮОі.в./ЧА	Частка кредитів юридичних осіб в іноземній валюті у чистих активах банку
9	КрФОн.в./ЧА	Частка кредитів фізичних осіб в національній валюті у чистих активах банку
10	КрФОі.в./ЧА	Частка кредитів фізичних осіб в іноземній валюті у чистих активах банку
11	ОВДПн.в./ЧА	Частка ОВДП в національній валюті у чистих активах банку
12	ОВДПі.в./ЧА	Частка ОВДП в іноземній валюті у чистих активах банку
13	Н7	Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента
14	Н8	Норматив великих кредитних ризиків
15	Рез.АО/Заг.А	Частка відрахувань до резервів за активними операціями банку у загальних активах банку (якість активів)
16	КоЮОн.в./Заг.З	Частка коштів, залучених від юридичних осіб в національній валюті, у загальних зобов'язаннях банку
17	КоЮОі.в./Заг.З	Частка коштів, залучених від юридичних осіб в іноземній валюті, у загальних зобов'язаннях банку
18	КоФОн.в./Заг.З	Частка коштів, залучених від фізичних осіб в національній валюті, у загальних зобов'язаннях банку
19	КоФОі.в./Заг.З	Частка коштів, залучених від фізичних осіб в іноземній валюті, у загальних зобов'язаннях банку
20	КоБн.в./Заг.З	Частка залучених коштів від інших банків в національній валюті у загальних зобов'язаннях банку
21	КоБі.в./Заг.З	Частка залучених коштів від інших банків в іноземній валюті, у загальних зобов'язаннях банку
22	КрКн.в./КоКн.в.	Покриття кредитів, наданих клієнтам в національній валюті, залученими коштами клієнтів в національній валюті
23	КрКі.в./КоКі.в.	Покриття кредитів, наданих клієнтам в іноземній валюті, залученими коштами клієнтів в іноземній валюті
24	РК/ЧА	Регулятивний капітал банку, зважений на чисті активи банку
25	ВМ/ЧА	Частка витрат банку на маркетинг у чистих активах банку
26	ОВ/ЧА	Частка операційних витрат банку у чистих активах банку
27	ОД/ЧА	Частка операційних доходів банку у чистих активах банку
28	НД/ЧА	Частка непроцентних доходів банку у чистих активах банку
29	ЧПМ	Чиста процентна маржа
30	ВЗзалуч.К	Вартість залучених коштів банком
31	ДРозміщ.К	Доходність розміщених коштів банком
32	ВРез./ЧА	Частка відрахувань до резервів у чистих активах банку
33	РА	Рентабельність активів банку

запропонований підхід дозволяє поєднати метод СФГБ та вимоги НБУ щодо визначення бізнес-моделей банків.

Проте слід розуміти, що така система показників не може бути сталою, а має змінюватися з урахуванням змін зовнішнього та внутрішнього середовища банківської системи країни та циклічності розвитку економіки.

Процес визначення бізнес-моделей охоплює всю банківську систему, передбачає використання великих масивів фінансової інформації та вимагає одночасного урахування значної кількості змінних факторів.

Одним із методів, який, на нашу думку, дозволяє вирішити це завдання, та визначити бізнес-модель банку, а також пов'язаний із нею профіль-ризик, є використання нейронних мереж, зокрема самоорганізуючих карт Кохонена (СОК), тема яких докладно була розглянута у монографії О.П. Заруцької «Банківський нагляд з використання структурно-функціонального аналізу: теорія, світовий і вітчизняний досвід» [13].

Формування самоорганізуючих карт Кохонена (СОК) можливо здійснити за допомогою програмного комплексу Viscovery SOMine. Визначення кількості кластерів та їх формування здійснюється програмним комплексом самостійно, на підставі сформованої бази даних основних кількісних показників діяльності банків (коефіцієнтів-індикаторів). Кожний банк на карті має відповідне місце (точку), яка визначається виходячи із значень його основних коефіцієнтів-індикаторів та значень сусідніх банків. Точка карти – місце розташування одного або кількох банків у період дослідження.

На нашу думку, саме такий підхід дозволяє згрупувати банки таким чином, щоб охопити їхні основні сутнісні структурно-функціональні характеристики, визначити на підставі цього модель бізнесу, а також притаманний їй профіль ризику, що, в свою чергу, дозволяє застосовувати диференційований підхід до нагляду та регулювання діяльності банків.

Крім цього, практичне використання зазначено методу для проведення аналізу бізнес-моделей банків [15–19], вказує на те, що сформовані таким чином групи зберігають своє наповнення та однорідність протягом тривалого проміжку часу. Натомість, можлива їх зміна пов'язана із впливом інших об'єктивних чинників, як то зміна стратегії діяльності, що може супроводжуватися й зміною у складі акціонерів банку. Крім цього, поширення кризових явищ в економіці та політично-економічна нестабільність провокують розширення кластеру проблемних банків. Використання нейронних мереж, а саме самоорганізаційних карт Кохонена, дозволяє спостерігати за зміною положення банків на карті, будувати траєкторію його руху й завдяки цьому попереджувати можливу втрату ними фінансової стійкості за умови наближення до кластеру проблемних банків. А отже, визначення бізнес-моделей банків, виходячи з їхніх основних структурно-функціональних характеристик та використовуючи самоорганізаційні карти Кохонена, дасть змогу проводити спостереження за розвитком банку, його групи (кластеру) та всієї банківської системи країни, а також чітко визначати етапи структурних змін та підвищення впливу ризикових факторів.

Висновки. Таким чином, дослідження наявних підходів до визначення бізнес-моделей в Україні дало

змогу встановити, що запропоновані методики спираються на показники фінансової звітності банків та використовують інструменти кластерного аналізу. При цьому часовий інтервал дослідження, кількість визначальних характеристик, які залучаються до кластеризації, а також кількість отриманих кластерних груп відрізняються у кожному дослідженні, а інтерпретація отриманих результатів здійснюється на підставі суб'єктивного судження автора. Запропонований нами підхід з використанням нейронних мереж, а саме самоорганізаційних карт Кохонена (СОК), дає змогу охоплювати та структурувати великі масиви даних, об'єднуючи банки таким чином, що до одного кластера потрапляють об'єкти зі схожими структурно-функціональними характеристиками, а банки із найбільшими відмінностями розташовуються у різних частинах карти. Отримані таким чином бізнес-моделі відображають сутнісні відмінні характеристики банків та дозволяють на цій основі сформувати профіль його ризиків. Крім того, така карта дає змогу візуалізувати отримані результати, що спрощує процес інтерпретації отриманих результатів. Запропонований підхід дозволяє на мікротамакрорівні досліджувати банківську систему країни, оцінювати та порівнювати бізнес-моделі різних банків, а також траєкторію їх можливих змін з плином часу.

Список літератури:

1. Про внесення зміни до Положення про організацію та проведення інспекційних перевірок : Постанова Правління Національного банку України від 02.05.2018 № 47 / Національний банк України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0047500-18> (дата звернення 26.06.2020).
2. Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах : Постанова Правління Національного банку України від 11.06.2018 № 64 / Національний банк України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18> (дата звернення 26.06.2020).
3. Onyshchenko Y. Banking business models in Ukrainian banking system. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2015. Vol. 1. № 2. P. 115–121. DOI: 10.30525/2256-0742/2015-1-2-115-121
4. Онищенко Ю.І., Заяць Е.Л. Теоретичні підходи до визначення дефініції «бізнес-модель банку». *Digital and Innovative Economy: Processes, Strategies, Technologies : International Scientific Conference*. Kielce, Poland, January 25, 2019. P.101–104.
5. Деркаченко А.В., Худолій Ю.С. Аналіз бізнес-моделей банків України. *Облік і фінанси*. 2018. № 2. С. 76–83.
6. Любіч О.О., Бортніков Г.П., Панасенко Г.О. Аналіз бізнес-моделі державних банків в Україні. *Фінанси України*. 2016. № 10. С. 7–38.
7. Бортніков Г.П. Порівняльний аналіз бізнес-моделі державних банків в Україні. *Фінанси України*. 2019. № 1. С. 80–101.
8. Панасенко Г.О., Бортніков Г.П. Модель бізнесу українських банків в залученні коштів клієнтів. *Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем*. 2016. № 21. С. 228–254.
9. Литвинюк, О.В., Карпов М.О. Методичні підходи до оцінки бізнес-моделей системних банків України на заходах багатовимірного кластерного аналізу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 17. С. 677–683.
10. Пантелеєва Н.М. Інноваційні бізнес-моделі банків як відповідь на виклики та наслідки фінансової кризи. *Фінансовий простір*. 2013. № 3(11). С. 70–76.
11. Стадник А.С. Розвиток концепції мікропруденційного банківського регулювання в Україні на основі запровадження аналізу бізнес-моделей банків. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2017. № 2(58). С. 107–115.
12. Рашкован В., Покідін Д. Кластерний аналіз бізнес-моделей українських банків: застосування нейронних мереж Кохонена. *Вісник Національного банку України*. 2016. № 238. С. 13–40.
13. Заруцька О.П. Банківський нагляд з використанням структурно-функціонального аналізу: теорія, світовий і вітчизняний досвід : монографія. Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2013. 379 с.
14. Офіційний сайт Національного банку України : веб-сайт. URL: <https://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 26.06.2020).
15. Заруцька О.П. Рання діагностика втрати фінансової стійкості банків у системі банківського нагляду. *Вісник Української академії банківської справи*. 2013. № 1. С. 89–93.
16. Васильєва Т., Заруцька О. Розвиток структурно-функціонального підходу до аналізу фінансової стійкості в системі банківського нагляду. *Вісник Національного банку України*. 2013. № 10. С. 28–35.

17. Заруцька О.П. Дослідження виведення українських банків з ринку з використанням структурно-функціонального аналізу. *Вісник економічної науки України*. 2016. № 2. С. 73–78.
18. Заруцька О.П., Згонік С.В., Косяга В.В. Структурно-функціональні характеристики банківської системи України та шляхи підвищення її ефективності. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2017. № 2(58). С. 77–96.
19. Zarutskya, O., Pavlova, T., Sinyuk, A., Khmarskiy, V., Pawliszczy, D., & Kesya, M. (2020). The Innovative Approaches to Estimating Business Models of Modern Banks. *Marketing and Management of Innovations*, 2, 26–43. DOI: <http://doi.org/10.21272/mmi.2020.2-02>

References:

1. Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine On Amendments to the Regulations on the Organization and Conduct of Inspections № 47 (2018, May 2). *National Bank of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0047500-18> (accessed 26 June 2020).
2. Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine On approval of the Regulations on the organization of risk management system in banks of Ukraine and banking groups № 64 (2018, June 11). *National Bank of Ukraine*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18> (accessed 26 June 2020).
3. Onyshchenko Y. (2015) Banking business models in Ukrainian banking system. *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 1, no. 2, pp. 115–121. DOI: 10.30525/2256-0742/2015-1-2-115-121
4. Onyshchenko Y.I., Zaiats E.L. (2019) Teoretychni pidkhody do vyznachennia definitsii «biznes-model banku» [Theoretical approaches to defining the definition of “business model of the bank”]. Proceedings of the *Digital and Innovative Economy: Processes, Strategies, Technologies : International Scientific Conference*. Kielce, Poland, pp. 101–104.
5. Derkachenko A.V., Khudolii Yu.S. (2018) Analiz biznes-modelei bankiv Ukrainy [Analysis of business models of Ukrainian banks]. *Oblik i finansy [Accounting and finance]*, no. 2, pp. 76–83.
6. Liubich O.O., Bortnikov H.P., Panasenko H.O. (2016) Analiz biznes-modelei derzhavnykh bankiv v Ukraini [Analysis of the business model of state-owned banks in Ukraine]. *Finansy Ukrainy [Finance of Ukraine]*, no. 10, pp. 7–38.
7. Bortnikov H.P. (2019) Porivnialnyi analiz biznes-modelei derzhavnykh bankiv v Ukraini [Comparative analysis of the business model of state-owned banks in Ukraine]. *Finansy Ukrainy [Finance of Ukraine]*, no. 1, pp. 80–101.
8. Panasenko H.O., Bortnikov H.P. (2016) Model biznesu ukrainskykh bankiv v zaluchenni koshtiv kliientiv [Business model of Ukrainian banks in attracting clients’ funds]. *Ekonomiko-matematychne modeliuвання sotsialno-ekonomichnykh system [Economic-mathematical modeling of socio-economic systems]*, no. 21, pp. 228–254.
9. Lytvyniuk, O.V., Karpov M.O. (2017) Metodichni pidkhody do otsinky biznes-modelei systemnykh bankiv Ukrainy na zasadakh bahatovymirnoho klasternoho analizu [Methodical approaches to the assessment of business models of systemic banks of Ukraine on the basis of multidimensional cluster analysis]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Global and national economic problems]*, no. 17, pp. 677–683
10. Pantelieieva N.M. (2013) Innovatsiini biznes-modelei bankiv yak vidpovid na vyklyky ta naslidky finansovoi kryzy [Innovative business models of banks as a response to the challenges and consequences of the financial crisis]. *Finansovyi prostir [Financial space]*, no. 3(11), pp. 70–76.
11. Stadnyk A.S. (2017) Rozvytok kontseptsii mikroprudentsiinoho bankivskoho rehuliuвання v Ukraini na osnovi zaprovadzhennia analizu biznes-modelei bankiv [Development of the concept of microprudential banking regulation in Ukraine based on the introduction of analysis of business models of banks]. *Naukovyi pohliad: ekonomika ta upravlinnia [Scientific view: economics and management]*, no. 2(58), pp. 107–115.
12. Rashkovan V., Pokidin D. (2016) Klasternyi analiz biznes-modelei ukrainskykh bankiv: zastosuvannia neironnykh merezh Kokhonena [Cluster analysis of business models of Ukrainian banks: application of Kohonen neural networks]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy [Bulletin of the National Bank of Ukraine]*, no. 238, pp. 13–40.
13. Zarutskya O.P. (2013) *Bankivskiyi nahliad z vykorystanniam strukturno-funktsionalnoho analizu: teoriia, svitovyi i vitchyznianyi dosvid: Monohrafiia*. Sumy: State Higher Educational Institution “Ukrainian Academy of Banking of the NBU”.
14. Official site of the National Bank of Ukraine. Available at: <https://www.bank.gov.ua> (accessed 26 June 2020).
15. Zarutskya O.P. (2013) Rannia diahnozyka vtraty finansovoi stiiokosti bankiv u systemi bankivskoho nahliadu [Early diagnosis of loss of financial stability of banks in the system of banking supervision]. *Visnyk Ukrainiskoi akademii bankivskoi spravy [Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking]*, no. 1, pp. 89–93.
16. Vasyliieva T., Zarutskya O. (2013) Rozvytok strukturno-funktsionalnoho pidkhodu do analizu finansovoi stiiokosti v systemi bankivskoho nahliadu [Development of structural-functional approach to the analysis of financial stability in the system of banking supervision]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy [Bulletin of the National Bank of Ukraine]*, no. 10, pp. 28–35.
17. Zarutskya O.P. (2016) Doslidzhennia vyvedennia ukrainskykh bankiv z rynku z vykorystanniam strukturno-funktsionalnoho analizu [Study of the withdrawal of Ukrainian banks from the market using structural and functional analysis]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy [Bulletin of Economic Science of Ukraine]*, no. 2, pp. 73–78.
18. Zarutskya O.P., Zghonik S.V., Kosiuha V.V. (2017) Strukturno-funktsionalni kharakterystyky bankivskoi systemy Ukrainy ta shliakhy pidvyshchennia yii efektyvnosti [Structural and functional characteristics of the banking system of Ukraine and ways to increase its efficiency]. *Naukovyi pohliad: ekonomika ta upravlinnia [Scientific view: economics and management]*, no. 2(58), pp. 77–96.
19. Zarutskya, O., Pavlova, T., Sinyuk, A., Khmarskiy, V., Pawliszczy, D., & Kesya, M. (2020). The Innovative Approaches to Estimating Business Models of Modern Banks. *Marketing and Management of Innovations*, no. 2, pp. 26–43.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-22>

УДК 657

Височан О.С.

доктор економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»

Грицеляк У.І.

магістр,
Національний університет «Львівська політехніка»

Vysochan Oleh, Hrytselyak Ulyana

Lviv Polytechnic National University

ПЕРЕДУМОВИ ТА ПРОБЛЕМИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОБЛІКОВО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

PREREQUISITES AND PROBLEMS FOR THE DIGITAL TRANSFORMATION OF THE ACCOUNTING AND COMMUNICATION PROCESS

В ході дослідження встановлено, що визначальним трендом розвитку світової економіки сьогодні є перехід до нових схем провадження соціальних та економічних процесів через застосування цифрових технологій у всіх напрямках суспільного життя, за якого визначальним ресурсом є інформація. Нові інформаційно-комунікаційні та цифрові технології зачіпають систему бухгалтерського обліку як основного засобу збирання, оброблення й надання економічної інформації про діяльність господарюючих суб'єктів. Доведено значний рівень актуальності дослідження питань усвідомлення та переосмислення можливих варіантів уникнення перешкод обліковим комунікаціям та отримання синергетичного ефекту від застосування сучасних діджитал-технологій обробки даних. Висвітлено та узагальнено наявний досвід трансформації системи облікових комунікацій в умовах цифрової модернізації суспільно-економічних відносин. Розкрито зміст та можливості застосування IT-інструментів та технологій для переведення облікових робіт у цифровий формат, модернізації концепції оброблення та передачі інформації. Визначено перелік актуальних загроз та проблем для облікових комунікацій, які на сучасному рівні технологічного та економічного розвитку поки що повністю вирішити не вдається.

Ключові слова: цифрові технології, IT-інструменти, облікові комунікації, система бухгалтерського обліку, комунікаційні бар'єри, компетентності бухгалтера, загрози цифровізації.

В ходе исследования установлено, что определяющим трендом развития мировой экономики сегодня является переход к новым схемам производства социальных и экономических процессов через применение цифровых технологий во всех направлениях общественной жизни, при котором определяющим ресурсом является информация. Новые информационно-коммуникационные и цифровые технологии затрагивают систему бухгалтерского учета как основного средства сбора, обработки и предоставления экономической информации о деятельности хозяйствующих субъектов. Доказан значительный уровень актуальности исследования вопросов осознания и переосмысления возможных вариантов избегания препятствий учетным коммуникациям и получения синергетического эффекта от применения современных диджитал-технологий обработки данных. Освещен и обобщен существующий опыт трансформации системы учетных коммуникаций в условиях цифровой модернизации общественно-экономических отношений. Раскрыты содержание и возможности применения IT-инструментов и технологий для перевода учетных работ в цифровой формат, модернизации концепции обработки и передачи информации. Определен перечень актуальных угроз и проблем для учетных коммуникаций, которые на современном уровне технологического и экономического развития пока полностью решить не удается.

Ключевые слова: цифровые технологии, IT-инструменты, учетные коммуникации, система бухгалтерского учета, коммуникационные барьеры, компетентности бухгалтера, угрозы цифровизации.

The study found that the use of modern digital technologies and IT tools to avoid interference with accounting communications will ensure the simultaneous occurrence and transmission of information. The types of accounting and communication processes in the accounting service of the enterprise are considered, in order to determine their basic components and describe their inherent shortcomings, the elimination of which is the basis for substantiation and formulation of conceptual foundations for achieving sustainability of enterprises in various fields. In this case, the communication process in the accounting environment will take place synchronously with the collection of data on the facts of economic activity, which ensures the relevance of accounting information and the accounting system in general. In addition, it is important to comprehensively implement digital technologies to quickly and accurately determine the accounting indicators of financial and economic activities and their maximum use at the request of all target links of the interconnected information chain of accounting communications. It is also envisaged that a combination of technological innovations and competencies of accounting specialists can be effective. Nevertheless, it is determined that the biggest obstacles to accounting communications, which

are not yet able to eliminate modern digital technologies, are the incompetence of accounting professionals, other participants in the communication process and cybercrime in increasing the number of digital systems that use personal accounting information. The digital transformation of the accounting and communication process entails certain threats related to: unauthorized access to data of intelligent applications and programs for communication devices; distortion of paper or electronic copies of primary and reporting documents; manipulation of accounting data; information terrorism; disguise as another user in order to harm the company on behalf of others; imitation of the impact on digital technology, which may be a reason for distrust or refusal to use credentials; growing cybercrime.

Key words: digital technologies, IT tools, accounting communications, accounting system, communication barriers, competence of the accountant, threats of digitalization.

Постановка проблеми. Комунікаційні зв'язки в системі бухгалтерського обліку будь-якого суб'єкта господарювання реалізуються в динамічному інформаційному середовищі, складність якого виявляється в наявності комунікаційних бар'єрів, перешкод на шляху обліково-інформаційних потоків та, як наслідок, втратах і викривленнях інформації. При цьому виникає проблема належної гармонізації облікових комунікацій задля уникнення загроз, основними з яких є перешкоди психологічного, організаційного, соціального, технічного, технологічного, економічного характеру.

Інтенсифікація потужностей облікової системи задля налагодження комунікаційних процесів та вирішення окреслених проблем, на нашу думку, стає можливою через застосування ІТ-інструментів та діджитал-технологій, які переведуть облікові роботи в цифровий формат, модернізують наявний інструментарій обробки та передачі інформації. При цьому максимально ефективно усунення комунікаційних розривів та мінімізація втрат облікової інформації мають спиратися на наявні розробки сучасних цифрових технологій разом з досягненнями фундаментальної і прикладної науки. Йдеться не просто про автоматизацію наявних механізмів побудови облікової системи, а про використання новачій технологічного характеру, цифрового мислення разом з професійними здібностями облікових фахівців до оцінювання, синтезу аналітичних висновків та стратегічного планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню типів комунікацій бухгалтерської служби та механізмів її координації залежно від специфіки функціонування підприємства присвячені дослідження таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як В.В. Муравський, М.М. Шигун, І.А. Юхименко-Назарчук, В.В. Свдокимов, Т.В. Бочуля, С.В. Івахненко, О.А. Лаговська, І.В. Спільник, І.Й. Плікус. Водночас залишається недостатньо висвітленим аспект, пов'язаний з організацією автоматизованої бухгалтерської служби, яка б забезпечувала достатній рівень гнучкості системи бухгалтерського обліку та адекватно реагувала на мінливість зовнішніх та внутрішніх умов ведення діяльності.

Мета статті полягає в розгляді типів обліково-комунікаційних процесів у бухгалтерській службі підприємства для визначення їх базових компонентів та опису притаманних їм недоліків, усунення яких є основою обґрунтування та формулювання концептуальних засад досягнення стійкості господарської діяльності підприємств у різних сферах діяльності.

Виклад основного матеріалу. Задля подальшого дослідження перспектив використання ІТ-інструментів та цифрових технологій, спрямованих на подолання наявних недоліків облікових комунікацій, узагальнимо основні причини виникнення інформаційних розривів та комунікаційних бар'єрів у системі бухгалтерського обліку (табл. 1).

Одним зі шляхів уникнення та зменшення до мінімуму негативного впливу перешкод обліковим комунікаціям є впровадження цифрових технологій, що дає змогу отримати синергетичний ефект удосконалення організаційної структури, документообігу та взаємодії між учасниками облікових комунікацій, що підвищує прозорість та керованість комунікаційного процесу, дає змогу коригувати відхилення та окремі елементи під час реалізації проекту ІТ-модернізації [3, с. 149]. На нашу думку, в подальшому актуальність цифрової трансформації комунікаційної складової частини бухгалтерського обліку зростатиме за рахунок того, що новачії у сфері діджитал-технологій дають змогу вдосконалювати системи обробки та передачі інформації, забезпечують високу ефективність облікових процесів.

Слід зауважити, що сьогодні у сфері суспільно-економічних відносин представлена велика кількість дієвих інноваційних цифрових продуктів, спрямованих на подолання наявних недоліків обліково-інформаційного середовища. Зважаючи на це, на рис. 1 представляємо теоретико-методологічну концепцію використання цифрових технологій та ІТ-інструментарію для усунення перешкод обліковим комунікаціям.

Доповнення звичних функцій системи бухгалтерського обліку необхідністю консолідації процесів управління та ІТ-сервісів можна досягти за допомогою діджиталізації. Діджиталізація системи бухгалтерського обліку підвищить якість забезпечення обліковою інформацією її користувачів, які об'єднані єдиною цифровою платформою [6; 7]. Основним результатом впровадження діджитал-технологій, який очікують отримати, є максимальне скорочення інформації на паперових носіях, що має зменшити витрати часу та фінансових ресурсів на рутинну паперову роботу. Проте слід не лише забезпечити перетворення даних з паперової форми в цифрову, але й зробити можливими (за допомогою ІТ-інструментарію) пошук, оброблення та синтез звітних форм, контроль помилок, візуалізацію процесів та їх результатів, резервне копіювання тощо.

На підприємстві для скорочення паперових масивів облікової інформації можна впроваджувати технології близької дії, безконтактної ідентифікації інформації,

Причини виникнення комунікаційних бар'єрів у системі бухгалтерського обліку

Причини	Характеристика
Інформаційні	Перешкодами на шляху обміну обліковими повідомленнями може бути інформаційне перевантаження комунікаційних каналів, недостача інформації, неналежна повнота, недостовірність, застарілість, невідповідність потребам користувачів отриманих даних. Значні масиви паперової інформації негативно впливають на якість інформаційного забезпечення та передачі інформації між учасниками комунікаційного процесу.
Організаційні	Низька адаптивність організаційної структури через її складність, неузгодженість та некоректність розподілу функціональних обов'язків та повноважень. Складність організаційних зв'язків призводить до низької оперативності реагування та браку часу для коректної обробки облікових повідомлень.
Соціальні	Наявність у колективі неналежного психологічного клімату через різний психологічний стан, особливості характеру користувачів інформації зумовлює появу недовіри в учасників комунікаційного процесу. Відсутність інтересу до отриманих облікових даних, технічні негаразди, фізичні або психологічні чинники (в тому, надлишкова імпульсивність, неухважність, надмірна емоційність) створюють потужний комунікаційний бар'єр у системі бухгалтерського обліку.
Технічні	Недосконалість технічних та програмних засобів нагромадження, зберігання, оброблення та передачі облікових даних разом з відсутністю достатніх компетентностей та вмінь бухгалтерів застосовувати інноваційні інформаційні технології.
Економічні	Економія витрат на впровадження інноваційних технологій часто є виправданням регресу облікової системи. Зростання кіберзлочинності за збільшення кількості інформаційних систем, які використовують персональні дані, та витік конфіденційної інформації стають зворотною стороною технологічного прогресу.

Джерело: сформовано авторами з урахуванням викладеного у джерелах [1; 2]

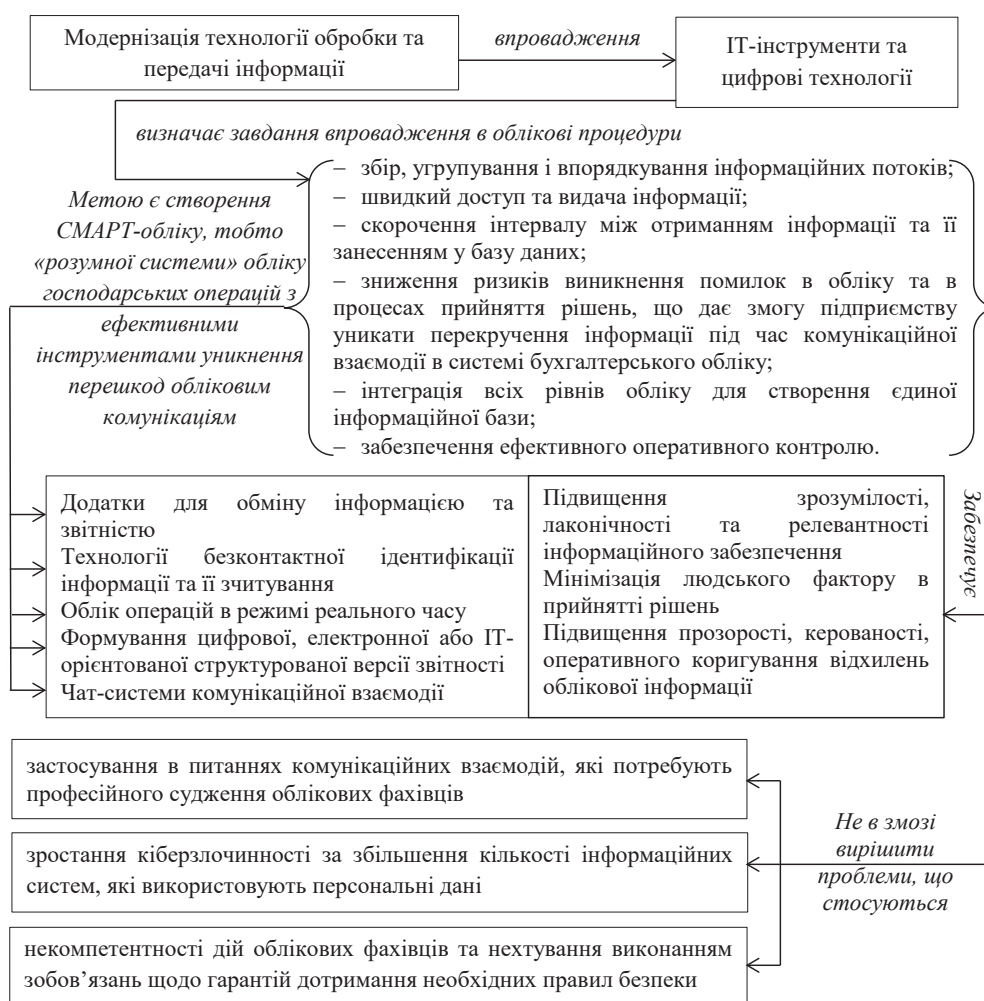


Рис. 1. Теоретико-методологічна концепція використання цифрових технологій та ІТ-інструментарію для усунення перешкод обліковим комунікаціям

Джерело: сформовано авторами з урахуванням наведеного у джерелах [3–5]

наприклад карткові, біометричні технології, технології штрихового кодування, радіочастотної ідентифікації, мовленнєвого введення даних, машинного зору, зокрема QR-кодів та пристроїв для їх зчитування. QR-коди є простим, зручним та інтерактивним способом поширення й отримання інформації. До переваг QR-коду варто віднести те, що за його допомогою можна закодувати значний обсяг облікової інформації та з використанням цифрових пристроїв сканування й розпізнання легко отримати доступ до неї [4, с. 86].

Важливим та водночас досить трудомістким і кропітким процесом облікової роботи на підприємстві є збирання інформації про стан та наявність матеріальних активів. Особливо багато часу на реалізацію цієї облікової процедури витрачається на великих підприємствах, де часто повноваження щодо неї розділено між окремими підрозділами, що також ускладнює узагальнення даних безпосередньо бухгалтерією. Для того щоби суттєво зменшити вірогідність втрат запасів та необоротних активів, а також помилок у бухгалтерському обліку та звітності, що зумовлені неналежними комунікаційними зв'язками між бухгалтерією та іншими підрозділами підприємства, необхідно застосувати мобільне управління обліковими комунікаціями на основі QR-кодів, що дасть змогу фіксувати господарські операції в момент їх здійснення. Зрозуміло, що використання QR-кодування вимагає значних інвестицій часу та грошей, зокрема на мобільні пристрої (смартфони, планшети), відповідне програмне забезпечення для безпосереднього використання, однак після запровадження цієї системи відповідальні особи зможуть швидко збирати необхідну інформацію, оскільки матимуть доступ до даних про стан об'єктів, що раніше входило до сфери інтересів інших структурних підрозділів підприємства.

Застосування інтелектуальних додатків та програм для комунікаційних пристроїв є ще одним технологічним способом усунення перешкод обліковим комунікаціям. Вони дають можливість вільно здійснювати інформаційний обмін між програмними продуктами, персоналом підприємства та користувачами облікової інформації. Сучасні IT-інструменти за відповідним напрямом використання здатні фільтрувати масиви облікових даних, їх систематизувати та відображати користувачеві лише потрібну інформацію [8, с. 114]. Це забезпечує мінімізацію викривлень облікової інформації, збільшення мобільності та своєчасності обміну такою інформацією за рахунок наявності прямого зв'язку через комунікаційні пристрої.

Завдяки цьому ймовірність потрапляння інформації не за адресою суттєво знижується, водночас ймовірність скерування облікових даних працівнику, який не має належних навичок у роботі з автоматизованими технологіями, все ж таки залишається високою. Обробка облікових даних некомпетентною особою ставить під загрозу ефективність комунікаційного процесу через наявність ризиків прийняття неправильного управлінського рішення. Для вирішення цієї проблеми

часто використовується механізм переспрямування облікової інформації до цільового адресата, що збільшує час реагування на неї.

Використання «віртуальних помічників» дає змогу відображати та передавати інформацію не лише за запитом особи, але й на безперервній основі, тобто подання фахівцю з обліку та управління за необхідності, що визначається з огляду на очікування певної дії з її боку, що є однією з найосновніших переваг. Таким чином, на основі попередньо сформованих критеріїв необхідності інформації сам відправник може виступати ініціатором комунікаційного процесу. В момент виникнення облікової інформації, що відповідає критеріям пошуку, одержувач автоматично без попереднього обумовлення інформаційних каналів зможе здійснювати вибірку даних із суцільного інформаційного простору підприємства. Аналогічно «віртуальний помічник» може подавати запит на дозвіл до проведення певної господарської операції [9, с. 143]. Зазначимо, що комунікаційна дистанціалізація у виконанні обліково-управлінських функцій забезпечується саме з використанням «віртуальних помічників».

Задля вчасного отримання якісної інформації про процеси, які відбуваються в діяльності підприємства, а також зведення до мінімуму людського фактору під час прийняття рішень в обліковому середовищі використовують цифрові сервіси. Це дає змогу обліковим фахівцям не виконувати обов'язки мережевого комутатора з передачі інформації до кінцевих споживачів. Корисний ефект впровадження соціальних, мобільних, хмарних технологій, технологій аналізу даних, Інтернету речей в сукупності полягає в появі позитивних трансформаційних змін в обміні інформацією між учасниками комунікаційного процесу, підвищенні її цінності для процесів управління.

Для інституту бухгалтерського обліку розвиток останнього відповідно до новітніх технологій нагромадження, оброблення та передачі інформації її користувачам пов'язують перш за все з використанням цифрової, електронної або IT-орієнтованої структурованої версії фінансової, статистичної, податкової, управлінської та інших видів звітності загального призначення, попри зростання обсягів, складності та важливості фінансової інформації як для внутрішніх, так і для зовнішніх учасників облікових комунікацій.

Варто зазначити, що під цифровою звітністю розуміють таку звітність, яка складається з використання структурованої, комп'ютерно орієнтованої форми [4, с. 86]. На відміну від традиційного формату звітності, яка формується в паперовому вигляді, цифрова звітність може бути електронною версією паперового документа, такою як HTML, документ для машинного зчитування або документ у форматі текстового редактора, який зчитується людиною.

При цьому цифровий вигляд подання ділової інформації та різних видів звітності має чимало переваг. Зокрема, можна виділити основні з них, такі як швидкість та автоматичність формування звіту, зокрема кон-

солідованого; спрощений пошук даних звітності в Інтернеті, можливість оброблення й аналізу даних; більш ефективний регуляторний процес. Досить зручним для використання та поширеним у світі є формат цифрової звітності, а саме XBRL. Його застосовують як для подання обов'язкової звітності в державні контролюючі органи, так і для представлення звітів на веб-сайтах підприємств та іншим зацікавленим сторонам.

Ще однією перевагою використання цифрових форм різних звітів є звільнення бухгалтерів від потреби оцінювати доброякісність інформації за сутністю та забезпеченням формальних об'єктивних аспектів, таких як логічна та математична узгодженість показників звіту, що дає змогу зосередити увагу на інших суб'єктивних аспектах, які не можуть бути автоматизовані [10, с. 115]. Цифровізація різних видів звітності також дає змогу фінансовим аналітикам та регуляторам, які використовують інформацію з цих звітів, більшу увагу зосередити на професійних судженнях щодо облікової інформації. При цьому до фахівців бухгалтерської служби, які безпосередньо пов'язані зі створенням та перевіркою звітів у сучасному світі, відводяться додаткові вимоги щодо наявності цифрових компетентностей, вміння застосовувати інноваційні інформаційні технології, володіння експертними, консультативними навичками, навичками віртуальної співпраці, креативного мислення, професійної відповідальності, гнучкості й адаптивності.

Впровадження розглянутих напрямів діджиталізації комунікаційного процесу на підприємстві дає змогу значно зменшити суб'єктивність під час трактування явищ та подій, неоднозначність сформованих висновків, ймовірність появи випадкових помилок, навмисне викривлення облікової інформації, махінації з активами та зобов'язаннями задля особистого збагачення чи одержання іншої користі, які переважно зумовлені людським фактором, тому забезпечення достовірності облікової інформації шляхом зменшення чинника суб'єктивності унеможливує некоректні дії працівників через їхню некомпетентність чи непрофесійність [11, с. 47]. Тенденція до ІТ-модернізації системи облікових комунікацій приводить до того, що більш високими темпами зростає безпосередньо попит на фахівців, які вміють працювати в digital-форматі, володіють реальними емоціями та особистим високопрофесійним ставленням до справи, професійним судженням, гнучкістю мислення, орієнтовані на інформаційні запити стейкхолдерів [12, с. 202].

При цьому слід зауважити, що цифрові технології не можуть бути застосовані до суб'єктивних знань, таких як судження професійних бухгалтерів, що ніколи не виражаються в термінах, які доступні для розуміння технікою. Фактично апарат сучасних цифрових технологій лише імітує основні механістичні завдання, пов'язані з обліковими комунікаціями на підприємстві. Досить обмеженими для застосування ІТ-інструментарію є питання оцінювання та калькулювання, які, як відомо, вимагають власного судження бухгалтера.

Використання діджитал-технологій для подолання перешкод обліковим комунікаціям безпосередньо пов'язані з труднощами як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. При цьому об'єктивні труднощі зумовлені нерівномірністю технологічного, економічного та соціально-комунікативного аспектів розвитку середовища функціонування суб'єктів господарювання, а суб'єктивні – сформованими роками сприйняття традиційних способів отримання, оброблення, подання та використання облікової інформації, невпевненістю у майбутньому, яка зумовлена цифровими трансформаціями економіки [13, с. 589].

Спираючись на вищенаведене, відзначаємо, що цифрова трансформація обліково-комунікаційного процесу призводить до певних загроз, пов'язаних із:

- несанкціонованим доступом до даних інтелектуальних додатків та програм для комунікаційних пристроїв;
- викривленням паперових чи електронних примірників первинних та звітних документів;
- маніпуляціями обліковими даними;
- інформаційним тероризмом (поширення вірусів, встановлення технічних пристроїв, використання засобів перехоплення інформації);
- маскуванню під іншого користувача задля завдання шкоди підприємству від чужого імені;
- імітацією впливу на діджитал-технології, що може бути причиною недовіри чи відмови від використання облікових даних;
- зростанням кіберзлочинності за збільшення кількості цифрових систем, які використовують персональну облікову інформацію суб'єкта господарювання;
- неузгодженістю у виборі ідентифікаторів, браком адекватної верифікації ідентифікаційних даних, використанням у системах реєстрації та контролю доступу до інформаційних систем технологічно несумісних механізмів, алгоритмів та протоколів електронної ідентифікації та автентифікації.

Кожному з розглянутих варіантів діджиталізації облікових комунікацій, крім загального переліку загроз, властиві специфічні ризики для облікової інформації, які безпосередньо є наслідком сутності та особливостей функціонування тієї чи іншої цифрової технології.

При цьому, як засвідчує світова практика, найбільшою проблемою, яку поки що не здатний усунути сучасний ІТ-інструментарій, є некомпетентність дій облікових фахівців та інших учасників комунікаційного процесу стосовно таких питань, як відкриття на своєму комп'ютері файлів, надісланих електронною поштою або програмами миттєвого обміну повідомленнями від невідомих адресатів; встановлення неліцензійного програмного забезпечення, не потрібного для виконання своїх функціональних обов'язків; використання паролів «за замовчуванням», створення простих паролів або небажання змінювати паролі протягом тривалого часу, «запам'ятовування» пароля у вікнах введення, особливо на комп'ютерах для публічного доступу; нехтування правилами збереження бухгалтерських да-

них, іншої економічної інформації та їх періодичного резервування; робота з конфіденційними документами у місцях публічного доступу; повідомлення телефоном будь-яких даних про облікові записи, логіни, паролі; нецільове використання мережевих ресурсів [14, с. 500].

Очевидним є те, що витоки облікової інформації, яка завжди була й буде об'єктом зацікавлення шахраїв, здійснюються саме під час використання соціальних мереж, каналами для яких служать персональні комп'ютери, ноутбуки, смартфони. Джерелами основної небезпеки також є шкідливі програми, фішингові атаки, програми-вимагачі, зловживання, пов'язані з обліковими записами учасників комунікаційного процесу, відмова в обслуговуванні, атаки на веб-додатки, спам, порушення даних, інсайдерські загрози, фізичні маніпуляції (пошкодження, викрадення, втрата даних).

Відповідно до цього, суб'єктам господарювання необхідно чітко прописувати правила користування цією інформацією та стежити за безумовним їх виконанням [15, с. 154]. За таких умов важливим є вжиття адміністративних заходів захисту процесу проходження облікових комунікацій, а саме стеження за відсутністю пристроїв прослуховування у комп'ютерних мережах, належний

контроль за виконанням зобов'язань стосовно гарантування у дотриманні необхідних правил безпеки обліковими фахівцями, від коректності дій яких залежить рівень інформаційної безпеки комунікаційного середовища підприємства. Очевидним є те, що індивідуальна відповідальність кожного працівника бухгалтерської служби є найпершим і найпростішим фактором, який сприяє захисту цінної облікової інформації.

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що ініціативними векторами модернізації комунікаційного процесу для усунення бар'єрів та перешкод обліковим комунікаціям в умовах цифровізації є:

- вдосконалення матеріально-технічної, електронно-інформаційної та інституційної підтримки системи бухгалтерського обліку;
- ідентифікація учасників облікових комунікацій та формалізація їх повноважень в умовах цифровізації;
- формування професійних цифрових компетенцій та етичних норм фахівців з обліку;
- інтеграція напрямів ІТ-модернізації у стратегічні та тактичні цілі компанії;
- інтеграція внутрішніх процесів із зовнішніми платформами обліково-комунікаційних взаємодій.

Список літератури:

1. Лаговська О.А. Морфологічний підхід до формалізації комунікаційних зв'язків системи бухгалтерського обліку. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2011. № 3(21). Ч. 2. С. 169–178.
2. Муравський В.В. Комп'ютерно-комунікаційна форма обліку : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 486 с.
3. Шишкова Н.Л. Перспективи ІТ-модернізації бухгалтерського обліку: актуалізація теорії і практики. *Економічний вісник*. 2019. № 3. С. 146–159.
4. Спільник І.В., Палюх М.С. Бухгалтерський облік в умовах цифрової економіки. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2019. № 1–2. С. 83–96.
5. Канцедал Н.А. Бухгалтерський облік цифрової епохи: розширення термінологічних кордонів. *Облік і фінанси*. 2019. № 1(83). С. 29–34.
6. Digitalisation in Accounting. URL: <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/de/pdf/Themen/2017digitalisation-in-accounting-en-2017-KPMG.pdf> (дата звернення: 04.09.2020).
7. Digitization and Financial Reporting – How Technology Innovation May Drive the Shift toward Continuous Accounting. *Accounting and Finance Research*. 2018. Vol. 7. No. 3. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/254c/b44b7c6e030b0a84b0b889055b5825dfd727.pdf> (дата звернення: 04.09.2020).
8. Муравський В.В. Використання технології «Інтернет речей» для цілей автоматизації обліку. *Бухгалтерський облік, оподаткування та контроль в умовах міжнародної економічної інтеграції* : тези доповіді Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 10 жовтня 2019 р.). Київ : НУБіП України, 2019. С. 113–115.
9. Муравський В.В. Вплив глобальних технологічних тенденцій на організацію обліку. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. № 4. С. 138–148.
10. Спільник І.В., Палюх М.С. Цифровий формат фінансової звітності: сутність, переваги, перспективи. *Цифрова економіка: тренди та перспективи* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.). Тернопіль, 2018. С. 115–117.
11. Соколенко Л.Ф. Цифровізація як вектор розвитку економічних систем та модернізації системи бухгалтерського обліку. *Облік і фінанси*. 2019. № 3(85). С. 40–48.
12. Плікус І.Й., Жукова Т.А., Осадча О.О. Модель професії бухгалтера в епоху цифрових трансформацій: ключові напрямки компетентностей бухгалтера. *Приазовський економічний вісник*. 2019. № 1(12). С. 200–205.
13. Плікус І.Й., Жукова Т.А., Осадча О.О. Розвиток професії «бухгалтер» в умовах цифрової адженди: емпіричні дослідження щодо майбутнього професії. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 29. С. 589–594.
14. Вітер С.А., Світличин І.І. Захист облікової інформації та кібербезпека підприємства. *Економіка та суспільство*. 2017. № 11. С. 497–502.
15. Попівняк Ю.М. Кібербезпека та захист бухгалтерських даних в умовах застосування новітніх інформаційних технологій. *Бізнес-Інформ*. 2019. № 8. С. 150–157.

References:

1. Lahovska O.A. (2011) Morfolohichniy pidkhid do formalizatsii komunikatsiinykh zviazkiv systemy bukhhalterskoho obliku [Morphological approach to the formalization of communication links of the accounting system]. *Problemy teorii ta metodologii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, no. 3(21), vol. 2, pp. 169–178.
2. Muravskiy V.V. (2018) *Kompiuterno-komunikatsiina forma obliku* [Computer-communication form of accounting]: monohrafiia. Ternopil. (in Ukrainian)
3. Shyshkova N.L. (2019) Perspektyvy IT-modernizatsii bukhhalterskoho obliku: aktualizatsiia teorii i praktyky [Prospects for IT modernization of accounting: actualization of theory and practice]. *Ekonomichnyi visnyk*, no. 3, pp. 146–159.
4. Spilnyk I.V., Paliukh M.S. (2019) Bukhhalterskyi oblik v umovakh tsyfrovoy ekonomiky. *Instytut bukhhalterskoho obliku, kontrol ta analiz v umovakh hlobalizatsii*, no. 1–2, pp. 83–96.
5. Kantsedal N.A. (2019) Bukhhalterskyi oblik tsyfrovoy epokhy: rozshyrennia terminolohichnykh kordoniv [Accounting of the digital age: expanding terminological boundaries]. *Oblik i finansy*, no. 1(83), pp. 29–34.
6. Digitalisation in Accounting. Available at: <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/de/pdf/Themen/2017digitalisation-in-accounting-en-2017-KPMG.pdf> (accessed 04 September 2020).
7. Digitization and Financial Reporting – How Technology Innovation May Drive the Shift toward Continuous Accounting. *Accounting and Finance Research*, 2018, vol. 7, no. 3. Available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/254c/b44b7c6e030b0a84b0b889055b5825dfd727.pdf> (accessed 04 September 2020).
8. Muravskiy V.V. (2019) Vykorystannia tekhnolohii internet rechei dlia tsilei avtomatyzatsii obliku [Use of Internet of Things technology for accounting automation purposes]. Proceedings of the *Bukhhalterskyi oblik, opodatkuvannia ta kontrol v umovakh mizhnarodnoi ekonomichnoi intehratsii* (Ukraine, Kyiv, October, 10, 2019). Kyiv: NUBiP Ukrainy, pp. 113–115.
9. Muravskiy V.V. (2017) Vplyv hlobalnykh tekhnolohichnykh tendentsii na orhanizatsiiu obliku [The impact of global technological trends on the organization of accounting]. *Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, no. 4, pp. 138–148.
10. Spilnyk I.V., Paliukh M.S. (2018) Tsyfrovyy format finansovoy zvitnosti: sutnist, perevahy, perspektyvy [Digital format of financial reporting: essence, advantages, prospects]. Proceedings of the *Tsyfrova ekonomika: trendy ta perspektyvy* (Ukraine, Ternopil, October, 25, 2018). Ternopil, pp. 115–117.
11. Sokolenko L.F. (2019) Tsyfrovizatsiia yak vektor rozvytku ekonomichnykh system ta modernizatsii systemy bukhhalterskoho obliku [Digitization as a vector of development of economic systems and modernization of the accounting system]. *Oblik i finansy*, no. 3(85), pp. 40–48.
12. Plikus I.Y., Zhukova T.A., Osadcha O.O. (2019) Model profesii bukhhaltera v epokhu tsyfrovoykh transformatsii: kliuchovi napriamky kompetentnosti bukhhaltera [The model of the accounting profession in the era of digital transformations: key areas of competence of the accountant]. *Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk*, no. 1(12), pp. 200–205.
13. Plikus I.Y., Zhukova T.A., Osadcha O.O. (2019) Rozvytok profesii “bukhhalter” v umovakh tsyfrovoy adzhendy: empirychni doslidzhennia shchodo maibutnoho profesii [Development of the profession of “accountant” in the digital age: empirical research on the future of the profession]. *Infrastruktura rynku*, no. 29, pp. 589–594.
14. Viter S.A., Svitlyshyn I.I. (2017) Zakhyst oblikovoi informatsii ta kiberbezpeka pidpriemstva [Protection of accounting information and cybersecurity of the enterprise]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 11, pp. 497–502.
15. Popivniak Yu.M. (2019) Kiberbezpeka ta zakhyst bukhhalterskykh danykh v umovakh zastosuvannia novitnykh informatsiinykh tekhnolohii [Cybersecurity and protection of accounting data in the application of the latest information technologies]. *Biznes-Inform*, no. 8, pp. 150–157.

Краснікова Н.Г.

аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Krasnikova Natalia

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ КОМУНАЛЬНИХ
НЕКОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF ACCOUNTING
AND ANALYTICAL PROVISION OF INTERNAL AUDIT OF INCOME AND EXPENSES
ON COMMUNAL NON-PROFIT HEALTH ENTERPRISES**

У статті визначено теоретично-методичні засади обліково-аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат, проведено структурний аналіз понятійної бази та нормативно-правового забезпечення внутрішнього аудиту доходів і витрат. Розроблено структурно-змістовну схему аналізу понятійної бази та нормативно-правового забезпечення внутрішнього аудиту доходів і витрат комунального неприбуткового підприємства охорони здоров'я. Наведено сутнісну характеристику процесу обліково-аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат, його відповідність основним критеріям якості щодо обліково-аналітичної інформації. Розкрито тео-ретичні аспекти організації внутрішнього аудиту доходів і витрат та розроб-лено алгоритм проведення внутрішнього аудиту доходів і витрат комунального неприбуткового підприємства охорони здоров'я (КНП ОЗ).

Ключові слова: внутрішній аудит, обліково-аналітичне забезпечення, доходи, витрати, некомерційні підприємства, сфера охорони здоров'я.

В статье определены теоретико-методические основы учетно-аналитического обеспечения внутреннего аудита доходов и расходов, проведен структурный анализ понятийной базы и нормативно-правового обеспечения внутреннего аудита доходов и расходов. Разработана структурно-содержательная схема анализа понятийной базы и нормативно-правового обеспечения внутреннего аудита доходов и расходов коммунального некоммерческого предприятия здравоохранения. Приведена сущностная характеристика процесса учетно-аналитического обеспечения внутреннего аудита доходов и расходов, его соответствие основным критериям качества по учетно-аналитической информации. Раскрыты теоретические аспекты организации внутреннего аудита доходов и расходов и разработан алгоритм проведения внутреннего аудита доходов и расходов коммунального некоммерческого предприятия здравоохранения (КНП ОЗ).

Ключевые слова: внутренний аудит, учетно-аналитическое обеспечение, доходы, расходы, некоммерческие предприятия, сфера здравоохранения.

The article describes theoretical and methodological principles of accounting and analytical support of internal audit of income and expenses, structural analysis of the conceptual framework and regulatory support of internal audit of income and expenses. Developed a structural and substantive scheme of analysis of the conceptual framework and regulatory support of the internal audit of income and expenses on the municipal non-profit health care enterprise. The essential characteristics of the process of accounting and analytical support of the internal audit of income and expenses, its compliance with the main quality criteria for accounting and analytical information. Described the theoretical aspects of the organization of internal audit of income and expenses and developed algorithm for conducting an internal audit of income and expenses on the municipal non-profit health care enterprise. The internal audit of income and expenses of the municipal non-profit health care enterprise is one of the main components on the effective functioning of the enterprise, as a whole. The purpose of the article is to study the theoretical and methodological foundations of accounting and analytical support of the process of internal audit of income and expenses on municipal non-profit enterprise and develop an algorithm for internal audit of income and expenses on the municipal non-profit health care enterprise. For effective work of accounting and analytical support it is necessary to form an algorithm for conducting an internal audit of income and expenses on municipal non-profit health care enterprises, with a detailed definition of such components as the object and methods of accounting, subject and tasks, accounting policies and regulations, work plan of accounts and internal documents. The proposed algorithm for conducting an internal audit of income and expenses on the municipal non-profit health care enterprise allows reducing the level of audit costs and obtaining economic benefits from the results, which will further help prevent possible risks in the activities of the municipal non-profit health care enterprise and increase profits.

Key words: internal audit, accounting and analytical support, income, expenses, non-profit enterprises, health care.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прийняття ефективних управлінських рішень за умови нестабільної економіки та ситуації на ринку базується на отриманні достовірної інформації. Саме тому формування якісного обліково-аналітичного забезпечення процесу внутрішнього аудиту доходів та витрат комунального неприбуткового підприємства є однією з передумов успіху підприємства.

Внутрішній аудит доходів та витрат КНП ОЗ є одним з основних складників ефективного функціонування підприємства загалом. Саме тому питання проведення та трансформації системи внутрішнього аудиту доходів та витрат підприємства досі залишається актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато українських та зарубіжних вчених зробили значний внесок у дослідження та розвиток процесу внутрішнього аудиту доходів та витрат комунальних підприємств. Серед них такі, як І. Гайдук [4], С. Барановська [1], І. Сардачук [9], А. Макаренко [6], П. Пуцентайло [8] та інші.

Незважаючи на велику кількість праць, питання щодо формування якісного обліково-аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ та створення нових механізмів потребують детального дослідження та надання практичних пропозицій щодо організації обліково-аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значну кількість досліджень, основною проблемою залишається невідповідність обліково-аналітичної інформації критеріям якості та відсутність чіткого алгоритму проведення внутрішнього аудиту доходів та витрат відповідно до виробничих потреб КНП ОЗ.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження теоретико-методичних засад обліково-аналітичного забезпечення процесу внутрішнього аудиту

доходів та витрат комунального некомерційного підприємства та розроблення алгоритму проведення внутрішнього аудиту доходів і витрат комунального неприбуткового підприємства охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу. Процес обліково-аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ має вплив на формування основного потоку обліково-аналітичної інформації та оцінку можливих ризиків підприємства. Саме тому на підприємстві досить важливим є формування спеціалізованого відділу внутрішнього аудиту задля подальшого ефективного функціонування підприємства.

Внутрішній аудит доходів та витрат КНП ОЗ використовують для раннього виявлення можливих ризиків недостовірного відображення доходів та витрат, які можуть впливати на фінансовий результат підприємства [5].

Під час розроблення обліково-аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ необхідно, щоб отримана інформація щодо проведення обліку доходів та витрат підприємства відповідала певним критеріям якості, які зображено на рис. 1.

Таким чином, під час формування обліково-аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ основною передумовою є інформативність обліку та аналізу доходів і витрат підприємства відповідно до вказаних критеріїв якості [7].

Нині процес проведення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ регламентується значною кількістю нормативно-правових актів, які класифікують за чотирма рівнями регулювання [3]. На рис. 2 систематизовано законодавчі акти та наведено структурно-змістовну схему аналізу понятійної бази та нормативно-правового забезпечення внутрішнього аудиту доходів і витрат КНП ОЗ.

Ефективність обліково-аналітичної системи насамперед залежить від урахування специфіки діяльності

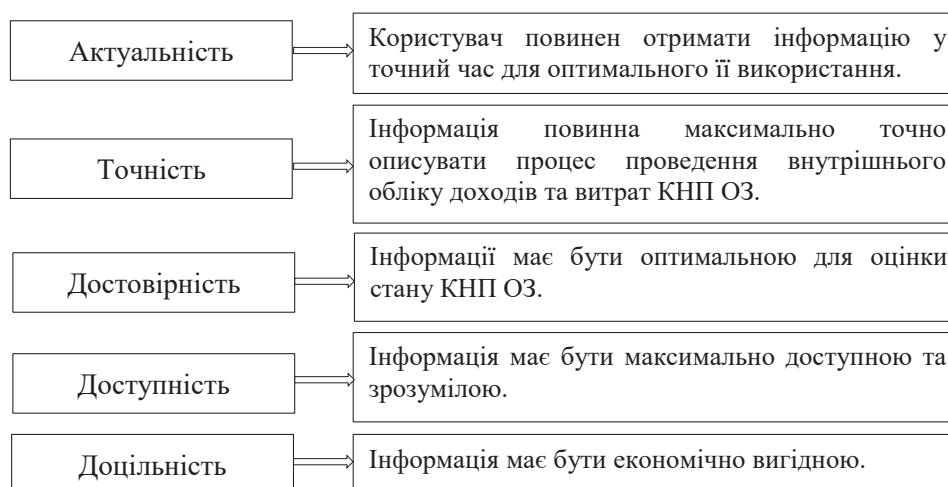


Рис. 1. Основні критерії щодо якості обліково-аналітичної інформації про доходи та витрати КНП ОЗ

Джерело: сформовано автором



Рис. 2. Структурно-змістивна схема нормативно-правового регулювання процесу внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ

Джерело: сформовано автором

КНП ОЗ. В основу системи обліково-аналітичного забезпечення діяльності КНП ОЗ покладено системний підхід, який дає змогу досліджувати підприємство як складний процес із різними підсистемами та формувати обліково-аналітичний процес з урахуванням цих підсистем.

Однією з основних складових частин проведення аудиторських перевірок є обліково-аналітичне забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ. Аудитор не зможе зібрати необхідні докази для проведення якісної перевірки процесу обліку та управління витратами і доходами підприємства без чітко сформованого та якісного обліково-аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту.

Крім того, систему обліково-аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ розглядають як комплексний процес обліку, аналізу та аудиту, які мають певний взаємозв'язок через інформаційні потоки в процесі формування та передачі обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості управлінських рішень.

Обліково-аналітичне забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ формується на основі оперативної, статистичної, фінансової та управлінської інформації, яку використовують шляхом застосування аналітичних і економіко-математичних методів дослідження, що дає змогу сформулювати інформаційну базу для подальшого управління доходами і витратами КНП ОЗ та максимізації прибутку підприємства.

Система обліково-аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ включає такі підсистеми: інформаційного забезпечення, облікову, аналітичну і контролю. Загалом усі ці компоненти мають свої певні цілі та завдання, але їхньою основною рисою є забезпечення інформацією про доходи та витрати підприємства для подальшого прийняття рішень. На рис. 3 наведено основні складники системи та підсистем обліково-аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ.

Для ефективної роботи обліково-аналітичного забезпечення слід сформулювати алгоритм проведення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ з детальним визначенням таких складників, як об'єкт та методи обліку, предмет та завдання, облікова політика та регламенти, робочий план рахунків та внутрішні документи. Таким чином, на основі проведених досліджень процесу внутрішнього аудиту було запропоновано алгоритм проведення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ.

Процес внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ перевіряється у процесі проведення зовнішнього аудиторського контролю. Основним призначенням цього виду перевірки є можливість встановлення економічних ризиків та формування управлінських рішень щодо покращення діяльності підприємства та максимізації його прибутку у майбутньому.

Таким чином, перевагою запропонованого алгоритму внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ є

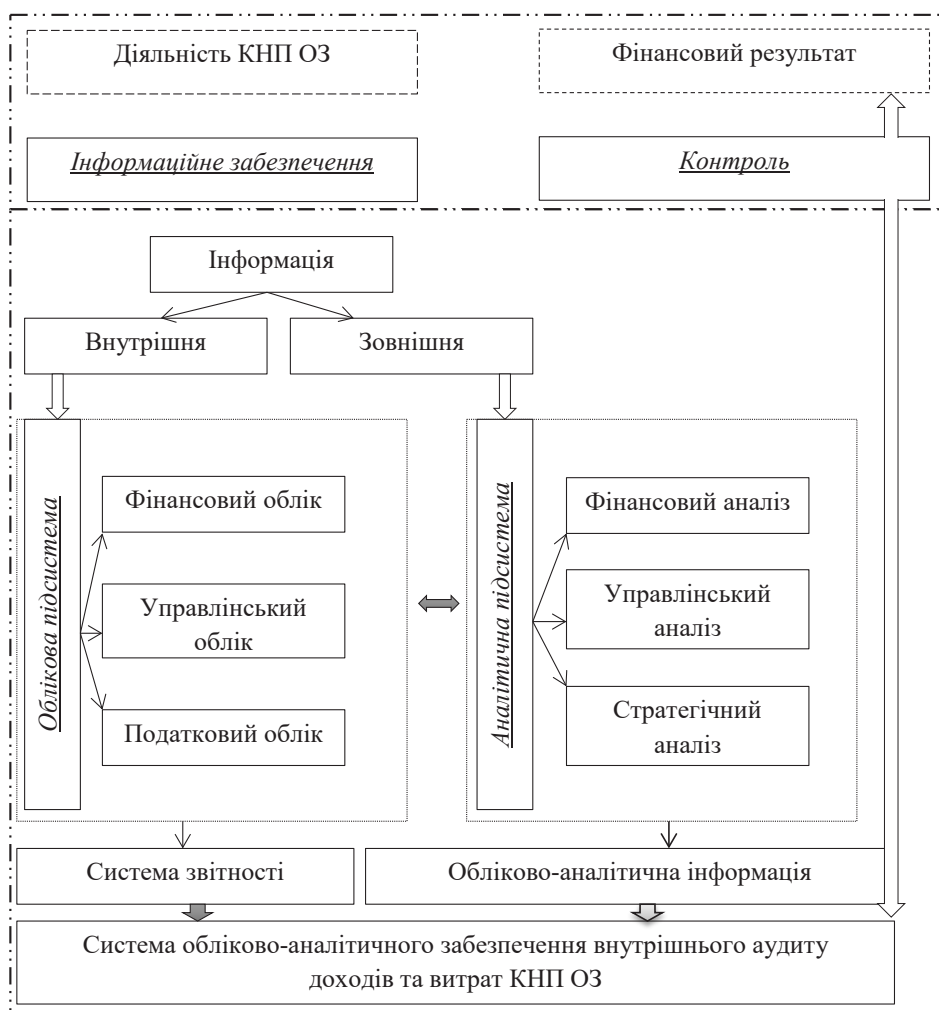


Рис. 3. Основні складники системи та підсистем обліково-аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ

Джерело: сформовано автором

значне зменшення часових та грошових витрат на проведення аудиту, що дає змогу своєчасно виявити та контролювати проблеми та забезпечує можливість покращення діяльності підприємств цієї галузі.

Висновки. Підсумовуючи усе вищезазначене, можна сказати, що обліково-аналітичне забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ спрямоване на забезпечення якісних перевірок та забезпечення стабільності фінансового стану підприємства відповідно до чинних нормативно-правових актів та звітності, яка в подальшому може привести до зменшення ризику під час прийняття управлінських рішень. Саме тому за сучасних умов господарювання підприємства цієї сфери все більше потребують максимально ефективного використання системи обліково-аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат.

Обліково-аналітичне забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ повинно сприяти підвищенню ефективності функціонування як окремих бізнес-процесів, так і підприємства загалом. При цьо-

му відбувається постійний процес удосконалення методології та нормативного забезпечення внутрішнього аудиту у єдину обліково-аналітичну систему. Ефективність обліково-аналітичного забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ залежить насамперед від урахування специфіки діяльності економічного суб'єкта.

Запропонований алгоритм проведення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ дає змогу зменшити рівень витрат на проведення аудиту та отримати економічну вигоду від отриманих результатів, що в подальшому допоможе запобігти можливим ризикам у діяльності КНП ОЗ та підвищити рівень отриманого прибутку.

Таким чином, розроблений алгоритм впливатиме на ефективне та злагоджене обліково-аналітичне забезпечення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ, яке є основним інструментом для забезпечення потужного та економічно вигідного функціонування підприємств цієї категорії.



Рис. 4. Алгоритм проведення внутрішнього аудиту доходів та витрат КНП ОЗ

Джерело: сформовано автором

Список літератури:

1. Барановська С.П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід’ємна складова управління підприємством. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку* : зб. наук. праць / відп. ред. О.Є. Кузьмін. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2012. С. 8–11.
2. Бенько І.Д. Організація обліку та контролю фінансових ресурсів бюджетних установ. *ВНВЖ «Інноваційна економіка»*. 2012. № 9.
3. Дерій В.А. Нормативно-правове забезпечення обліку і контролю витрат та доходів підприємств. *МЗНП*. 2012. № 2(17).
4. Гайдук І.С. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства. *Економічний вісник університету*. 2016. Вип. 28/1. С. 33–40.
5. Колос І.В. Внутрішній аудит як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: електрон. наук. фахове вид.* 2013. Вип. 1(25). С. 126–140.
6. Макаренко А.П. Організація і методика аудит : навч.-метод. посібник. Запоріжжя : ЗДІА, 2015. 190 с.
7. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : Видання 2016–2017 року. URL: <https://www.apu.net.ua/1151-miznarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-2016-2017> (дата звернення: 10.09.2020).
8. Пуцентейло П.Р. Аналітичне забезпечення діяльності підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 1. С. 168–174.
9. Сардачук І.І. Обліково-інформаційне забезпечення внутрішньогосподарського контролю. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2009. № 647. С. 510–515.
10. Штангрет А.М. Процес формування підсистеми обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 3(08). С. 204–210.

References:

1. Baranovska S.P. (2012) Oblikovo-analitychne zabezpechennia yak nevidiemna skladova upravlinnia pidpriemstvom [Accounting and analytical support as an integral part of enterprise management]. *Management and entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and problems of development*. Lviv Polytechnic Publishing House, pp. 8–11.
2. Benko I.D. (2012) Orhanizatsiia obliku ta kontroliu finansovykh resursiv biudzhetykh ustanov [Organization of accounting and control of financial re-sources of budgetary institutions]. *VNVZH «Innovative economy»*, no. 9.
3. Deriy V.A. (2012) Normatyvno-pravove zabezpechennia obliku i kontroliu vytrat ta dokhodiv pidpriemstv [Regulatory and legal support of accounting and control of costs and revenues of enterprises]. *MZNP*, vol. 2, no. 17.
4. Gaiduk I.C. (2016) Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva [Accounting and analytical support of economic security management of the enterprise]. *Economic Bulletin of the University*, vol. 28/1, pp. 33–40.
5. Kolos I.V. (2013) Vnutrishnii audyt yak instrument pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpriemstva [Internal audit as a tool to improve the efficiency of the enterprise]. *Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis: electron. electron. Science. specialties type*, vol. 1, no. 25, pp. 126–140. Available at: <http://eztuir.ztu.edu.ua/handle/123456789/1799> (accessed 10 September 2020).
6. Makarenko A.P. (2015) Orhanizatsiia i metodyka audyt [Organization and methods of audit: teaching method. manual]. Zaporizhzhia: ZDIA, pp.190.
7. Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnykh posluh [International standards for quality control, auditing, inspection, other assurance and related services]. Edition of 2016-2017. Available at: <https://www.apu.net.ua/1151-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-2016-2017> (accessed 10 September 2020).
8. Putzenteilo P.R. (2015) Analitychne zabezpechennia diialnosti pidpriemstva [Analytical support of the enterprise]. *Sustainable economic development*, no. 1, pp. 168–174.
9. Sardachuk I.I. (2009) Oblikovo-informatsiine zabezpechennia vnutrishnohospodarskoho kontroliu [Accounting and information support of internal control]. *Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic»: Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of Formation and Problems of Development*, no. 647, pp. 510–515.
10. Shtangret A.M. (2017) Protsey formuvannia pidsystemy oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva [The process of forming a subsystem of accounting and analytical management of economic security of the enterprise]. *Eastern Europe: Economics, Business and Management*, vol. 3, no. 08, pp. 204–210.

Лабунська С.В.

доктор економічних наук, професор,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Собакар М.В.

аспірант,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Labunska Svitlana, Sobakar Marharyta

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**ЗВО ЯК ПЛАТФОРМА ДЛЯ РОЗРОБЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ:
НА ПРИКЛАДІ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ
ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**HEI AS A PLATFORM FOR DEVELOPMENT OF AN INNOVATIVE PRODUCT:
ON THE EXAMPLE OF IMPROVEMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES
TO MANAGEMENT OF ENTERPRISE'S INNOVATIVE ACTIVITIES COSTS**

Статтю присвячено формуванню методичних підходів щодо облікового відображення нематеріальних активів на етапі ідейного розвитку інноваційного продукту. Розглянуто роль інноваційної діяльності у сучасних умовах господарювання та визначено роль закладів вищої освіти у цьому процесі. Порівняно вітчизняний та зарубіжний досвід ведення інноваційної діяльності та управління нематеріальними активами. Наголошено на проблемі не відображених в обліку нематеріальних активів, зазначено значущість «ідейнісних інновацій» та охарактеризовано роль внутрішньо генерованого гудвілу для бізнесу. Проведено класифікацію та надано характеристику методів управління витратами, на основі чого запропоновано матричний підхід до побудови системи управління нематеріальними активами та витратами інноваційної діяльності підприємства.

Ключові слова: витрати, заклади вищої освіти, ідея, інноваційна діяльність, інноваційний продукт, нематеріальні активи, облік.

Статья посвящена формированию методических подходов к учетному отображению нематериальных активов на этапе идейного развития инновационного продукта. Рассмотрена роль инновационной деятельности в современных условиях хозяйствования и определена роль высших учебных заведений в этом процессе. Охарактеризовано и проведено сравнение отечественного и зарубежного опыта ведения инновационной деятельности и управления нематериальными активами. Была отмечена проблема не отраженных в учете нематериальных активов, указана значимость «идейных инноваций» и охарактеризована роль внутренне генерированного гудвилла для бизнеса. Проведена классификация и предоставлена характеристика методов управления расходами, на основе чего предложен матричный подход к построению системы управления нематериальными активами и расходами инновационной деятельности предприятия.

Ключевые слова: расходы, высшие учебные заведения, идея, инновационная деятельность, инновационный продукт, нематериальные активы, учет.

The article is devoted to the formation of methodological approaches to the intangible assets accounting at the ideological stage of an innovative product development and to determination of universities' role in this process. The topicality of the study is connected with the fact that modern business environment is characterized by strengthening of innovation activity. Therefore, management of the enterprise's innovative potential and the accumulation of intangible assets is the determining factor in ensuring the company's competitiveness. The process of innovative products development has been considered and the importance of «ideological innovations» has been noted. It is revealed that idea is the first stage of an innovative product development; it requires a certain amount of knowledge and the involvement of professionals, so it determines the role of universities in the development of innovative products. It is proved that innovative universities are the main subject of creation of intangible assets and expansion of their quality. The Ukrainian and foreign experience of innovative activity conducting and intangible assets management has been characterized and compared. The problem of unreported intangible assets is emphasized and the role of internally generated goodwill for business is characterized. The necessity of improving the accounting process for innovation activity results has been considered. It is caused by the fact that current accounting system does not have the ability to reflect all intangible assets. The classification and characterization of cost management methods that can be used for innovation activity and intangible assets accounting are carried out. As a result, a matrix approach to formation a system for management of enterprise's intangible assets and costs of innovation activity is proposed. It includes the general approach to the process of assessment and management of intangible assets at the idea stage of innovative product's development. The proposed formation of cost management system is based on the integrated application of several cost management methods with different purposes, and it would better meet the information needs of management.

Key words: costs, institutions of higher education, idea, innovative activity, innovative product, intangible assets, accounting.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки та середовища функціонування суб'єктів господарювання характеризується стрімкими процесами трансформації та наявністю світових тенденцій переходу до так званої цифрової економіки (digital economics) в результаті досягнень глобального науково-технічного прогресу. У таких умовах серед факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства на перший план виходить управління інноваційним потенціалом підприємства та накопичення нематеріальних активів, у тому числі інформаційних ресурсів.

Розвиток ідеї є першим етапом формування інноваційного продукту, що є найбільш складним, але водночас і найбільш значущим у розробленні інновацій, оскільки потребує наявності певного обсягу знань, а отже, і залучення досвідчених фахівців. З іншого боку, мають місце ризики щодо невітлення значної кількості ідей у продуктову (товарну) форму. Але саме придбання підприємством інновацій у будь-якій формі (продуктовій, організаційній, маркетинговій та технологічній) на етапі розвитку життєвого циклу «ідея» забезпечує найбільший прибуток підприємству. Тому освітні установи як осередки наукової думки можуть бути як залучені для проведення розробок для підприємств, так і самостійно пропонувати певні теоретичні напрацювання у цьому сенсі.

Сучасний етап інформаційної економіки передбачає приділення особливої уваги питанням ефективного управління нематеріальними активами (НМА), до складу яких входить як інформаційний ресурс, так і патенти, ліцензії, право власності, авторське право та інші. Тому проблема формування методичного підходу щодо удосконалення відображення інноваційних процесів у системі обліку з метою отримання повної та об'єктивної інформації про результати інноваційної діяльності та нематеріальні активи підприємства як одного з найбільш значущих ресурсів, особливо на початковій стадії розроблення інноваційного продукту, має суттєве значення для діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. З огляду на актуальність теми, дослідження сутності, розвитку та ролі інноваційних процесів та нематеріальних активів проводилось у роботах багатьох вітчизняних та іноземних науковців, таких як: М. Андерсон, Т. Банасько, О. Васюхін, Ю. Грибовська, Л. Єрохіна, С. Лабунська, С. Легенчук, М. Рета, Х. Скоп, І. Федорова та інші [1; 3; 7; 9]. Крім того, останнім часом активно відбувається фінансування досліджень нематеріальних активів та їхньої ролі у процесі забезпечення конкурентних переваг підприємства. Проте питання облікового відображення процесу та результатів інноваційної діяльності, особливо на стадії ідейного розвитку, потребують доопрацювання, оскільки діюча система обліку не задовольняє інформаційні потреби у зв'язку зі специфічністю цього виду активів та не має можливості для повного їх відображення в обліку.

Мета статті полягає у формуванні методичних підходів щодо побудови інформаційної бази з обліку нема-

теріальних активів на етапі ідейного розвитку інноваційного продукту та висвітленні пріоритетної ролі ЗВО у цьому процесі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показує досвід розвинених країн, саме університети є основним суб'єктом інноваційної діяльності. Тому визначальна роль розвитку інноваційного потенціалу та впровадження результатів науково-технічного прогресу у процес господарської діяльності підприємств для забезпечення конкурентних переваг та досягнення стратегічних цілей, вимагає розбудови системи освіти, здатної до надання фундаментальних знань у комплексі з проведенням науково-прикладних розробок та розбудови інноваційної системи регіону. Тобто створення інноваційних продуктів потребує зближення усіх вершин «трикутника знань» – вищої освіти, наукових ідейних досліджень та практичного впровадження інновацій, що зумовлює трансформацію традиційних університетів у заклади інноваційного типу, які поєднують фундаментальну класичну підготовку з практичною діяльністю в інноваційній сфері. Як зазначає Л.І. Єрохіна, «інноваційний університет – це університет нового типу, заснований на інтеграції наукової, освітньої та виробничої складових частин, що поєднує фундаментальність класичного університету з прикладною спрямованістю технічних ВНЗ з метою здійснення завершеного інноваційного циклу, поєданого з підготовкою науково-технічної та підприємницької еліти для інноваційної економіки» [1, с. 72].

Реформування університетів на інноваційних засадах створює підґрунтя як для забезпечення інноваційного типу освіти, що готує висококваліфікованих фахівців, здатних до інновацій у бізнес-середовищі, так і для самостійного проведення інноваційно-господарської діяльності. Функціонування інноваційних університетів базується як на матеріальних активах, так і на нематеріальній базі, що включає в себе знання, досвід професорсько-викладацького складу, наукові розробки, патенти та інше, що в сучасних умовах становить головні активи закладів освіти. Такі університети виступають головним учасником відносин у сфері економіки знань і, як наслідок, суб'єктом створення нематеріальних активів та розширення їх якісного складу.

У сучасних умовах господарювання проведення інноваційної діяльності є основою підвищення конкурентоспроможності та створення позитивної репутації підприємств за рахунок упровадження нових якісних технологій. Згідно з даними Всесвітнього економічного форуму та Всесвітньої організації інтелектуальної власності, простежується залежність між рівнем ВВП країни, інноваційною спроможністю та фінансуванням інновацій (рис. 1) [11]. У результаті аналізу аналогічних показників України встановлено, що рівень розвитку вітчизняної економіки значно нижчий від провідних країн та середньоєвропейського рівня. Водночас частка витрат на інноваційну діяльність є досить низькою, що не дозволяє підприємствам виходити на високий рівень ефективного функціонування, створювати

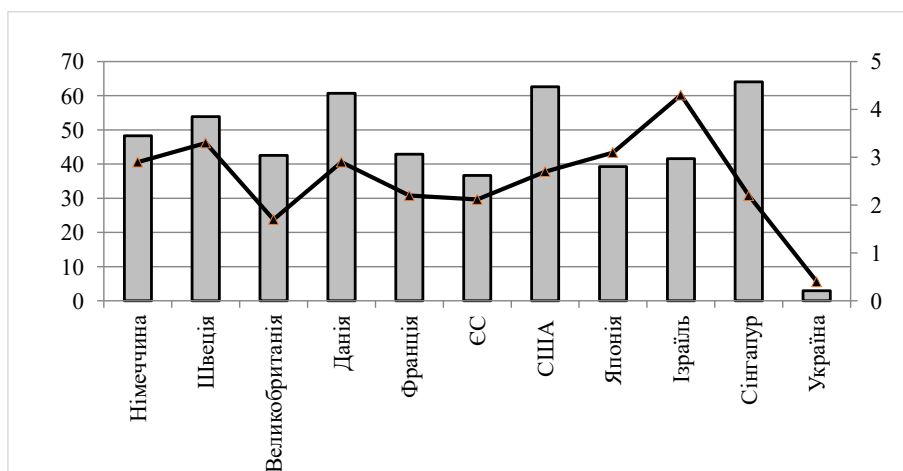


Рис. 1. Рівень ВВП на душу населення (у тис. дол.) та частка витрат на дослідження та розробки (у % від ВВП) станом на 2019 рік

принципово нову, більш якісну та конкурентоспроможну на внутрішньому та зовнішньому ринках продукцію, що підвищило б доходи та прибутки вітчизняних компаній.

Інноваційну спроможність можна охарактеризувати індексом інноваційності (global innovation index), що розраховується на основі 80 показників діяльності національної економіки [12]. І за цим показником Україна значно поступається провідним економікам світу. Якщо розглянуті країни знаходяться у топ-15 рейтингу інноваційності, то Україна у 2019 році займає лише 47 позицію у світі.

Проте інноваційна спроможність залежить не лише від наявності фінансових ресурсів. Визначальним фактором розвитку інноваційного потенціалу економіки є наявність та якість інтелектуального ресурсу, що забезпечується розвитком освітньої та дослідницької діяльності в країні. Саме університети відіграють значну роль у підготовці фахівців, спроможних до генерування нових знань та ідей, розроблення інновацій та забезпечення повного життєвого циклу інновацій – від «ідейнісного» етапу до стадії готового продукту. Як свідчать дані Всесвітньої організації інтелектуальної власності [12], саме якісний розвиток освітнього про-

цесу позитивно впливає на інноваційну спроможність, тому трансформація університетів із традиційного в інноваційний тип є запорукою забезпечення високого рівня інноваційності. Особливо це помітно в порівнянні показників України з провідними економіками світу (рис. 2). Якщо показники фінансування освіти та частки населення з вищою освітою є на одному рівні або навіть вище деяких розвинених країн, то рейтинг вітчизняних ЗВО (представлений середнім балом трьох найкращих університетів у рейтингу QS World University 2019) у кілька разів нижчий, що свідчить про гіршу якість освітнього процесу.

Накопичення інтелектуального капіталу через освіту є необхідною умовою для здійснення інновацій. Проте лише взаємодія «ЗВО – бізнес» надасть синергетичний ефект розвитку інноваційної спроможності. Розвиненими країнами все більше залучається сфера бізнесу до фінансування інноваційної діяльності, тоді як вітчизняні підприємства значно менше беруть участь у таких процесах (рис. 2).

Рівень інноваційної діяльності економіки України є досить низьким, і в останні роки не простежуються позитивні тенденції до її росту. Незважаючи на те, що загальний обсяг витрат на виконання науково-

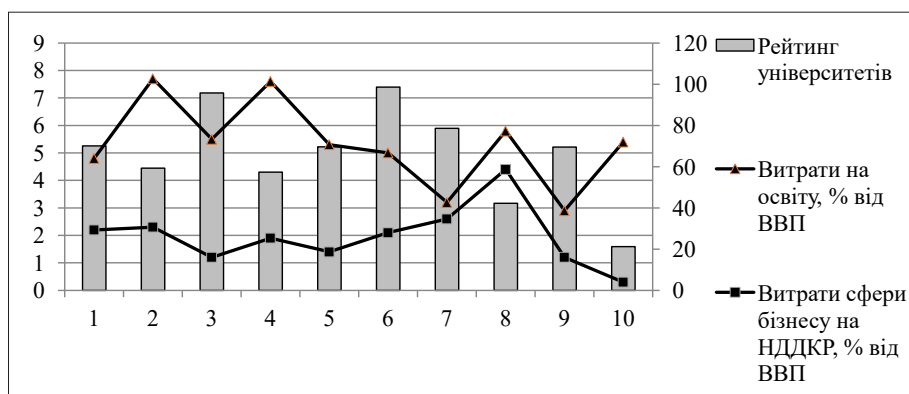


Рис. 2. Показники інноваційної спроможності країн станом на 2019 рік

дослідних робіт зростає (2016 р. – 11,53 млрд грн., 2017 р. – 13,379 млрд грн., 2018 р. – 16,773 млрд грн.), частка інноваційно активних промислових підприємств (2016 р. – 18,9%, 2017 р. – 16,2%, 2018 р. – 16,4% у загальній кількості промислових підприємств) та промислових підприємств, що впроваджували інновації (2016 р. – 16,6%, 2017 р. – 14,3%, 2018 р. – 15,6%), залишалась на досить низькому рівні [5].

В умовах посилення ролі інноваційної діяльності зростає значення нематеріальних активів підприємства, які можна розглядати як один із найважливіших ресурсів і результатів інноваційної діяльності та фактор успішного функціонування підприємств. Це підтверджується тенденціями перенесення пріоритетності з матеріальних активів на нематеріальні під час створення вартості підприємства, підтримки його конкурентоспроможності та забезпечення розвитку. Так, простежується тенденція зростання обсягів капітальних інвестицій та їхньої частки в загальній структурі інвестицій. Проте якщо в середньому в європейських країнах частка інвестицій в нематеріальні активи за останні роки коливалась в межах 14–17%, то в Україні, незважаючи на тенденцію росту, цей показник є значно нижчим: 2016 р. – 3,3%, 2017 р. – 3,7%, 2018 р. – 6,7% від загальної суми капітальних інвестицій [2; 9]. Це свідчить про нерозповсюдженість практики використання нематеріальних активів українськими підприємствами у господарській діяльності.

Порівнюючи вітчизняний та зарубіжний досвід управління нематеріальними активами, необхідно зазначити, що саме НМА становлять переважну частку ринкової вартості провідних іноземних компаній (рис. 3). Як показують дані звіту інституту Понемона, серед компаній з найвищою капіталізацією (за індексом S&P 500) простежується стійка динаміка до перевищення вартості та темпів росту вартості нематеріальних активів над матеріальними. У 2018 р. нематеріальна складова частина ринкової вартості цих компаній становила 84% [8].

Ефективне управління інноваційними процесами та нематеріальними активами має відбуватися у чіткій відповідності до стадії життєвого циклу інновації. Кожний інноваційний продукт проходить 4 основні стадії розвитку:

- 1) ідея (етап продукування новітнього знання) – нетоварна форма;
 - 2) ідея (етап дослідницьких робіт);
 - 3) розроблення (науково-виробничий цикл);
 - 4) продукт (впровадження та реалізація).
- } товарна форма

Для управління інноваційним продуктом необхідно розмежувати зазначені етапи, від чого насамперед залежить оцінка нематеріального активу. Особливу увагу слід звернути на перший етап розвитку, на якому формується «ідейнісна інновація», що є інформаційною нематеріальною складовою частиною, проте ще не є активом, не може бути оцінена та представлена на ринку [3, с. 77]. На цьому етапі інновація ще не представлена у продуктовому вигляді та не є активом підприємства, проте підприємство накопичує витрати на її розроблення та може отримувати дохід уже на стадії ідеї.

На наступній стадії відбувається розроблення продукту на основі ідеї, отримання ним корисної вартості, проте ще не може бути надана точна оцінка.

Остання стадія характеризується досягненням інновацією продуктової форми, готової до впровадження та реалізації. На цьому етапі продукт і має корисну вартість, і може бути оцінений. Проте характер отримання економічної вигоди від інновації у зв'язку з особливостями такого виду активів, дифузиею інновацій, загрозою старіння інформації носить нелінійний характер та, на відміну від попередніх стадій, може мати спадаючий напрям.

Прийняття рішень щодо управління нематеріальними активами відбувається на основі даних системи бухгалтерського обліку на підприємстві. Процес обліку нематеріальних активів, одними з етапів якого є ідентифікація та оцінка, регламентовано П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» та МСБО 38 «Нематеріальні ак-

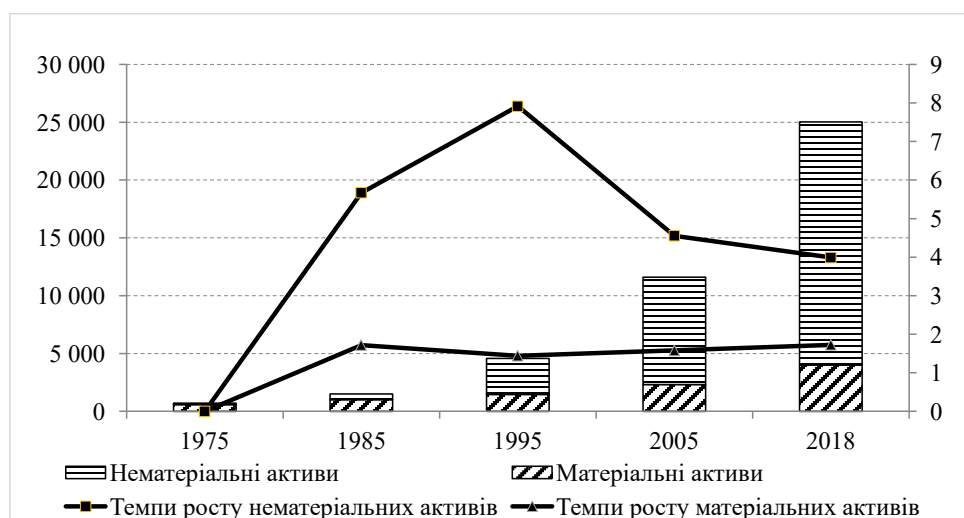


Рис. 3. Динаміка зміни вартості матеріальних (М) та нематеріальних (НМА) активів

Характеристика методів управління витратами

Метод	Сутність методу	Переваги використання методу для обліку нематеріальних активів	Недоліки використання методу для обліку нематеріальних активів
Класифікація за об'єктом управління			
Absorption Costing	Калькуляція собівартості за прямими та накладними витратами. Списання накладних витрат на собівартість шляхом застосування методів розподілу накладних витрат.	Більш достовірне визначення собівартості та фінансового результату шляхом врахування повних витрат. Можливість встановити ступінь покриття понесених витрат отриманим доходом від діяльності.	Ретроспективний характер розподілу накладних витрат, через що фактична собівартість визначається лише наприкінці періоду та неможливо отримати оперативну інформацію про понесені повні витрати. Витрати розподіляються на всі види продукції підприємства, не розділяючи окремо існуючі та інноваційні.
Direct Costing	Калькуляція за змінними витратами. Постійні виробничі та накладні витрати відразу відносять на рахунок фінансового результату діяльності	Нижча трудомісткість розподілу накладних витрат. Оперативність отримання інформації без додаткових облікових процедур.	Трудомісткість процесу розподілу витрат на змінні чи постійні. Постійні накладні витрати не розподіляються та не включаються до собівартості, в той час як створення НМА переважно пов'язано з понесенням постійних витрат, специфічних для кожного НМА.
ABC-костинг	Розподіл діяльності на робочі процеси або операції. Витрати калькуються окремо за кожним процесом.	Розподіл діяльності на процеси та їх співставлення зі створюваним нематеріальним активом дозволяє більш достовірно ідентифікувати витрати, прямо пов'язані з НА.	Трудомісткість процесу обліку. Вимагає введення змін до діючої системи обліку Потребує істотних змін у системі бухгалтерського обліку й удосконалення систем інформаційної підтримки, що зумовлює зростання витрат на управління.
Класифікація за метою управління			
Target Costing	Встановлення цільової собівартості на основі ціни та норми прибутку; подальше налаштування робочих процесів для досягнення встановленого рівня витрат.	Встановлення цільових витрат на стадії планування задовольняє потреби стратегічного управління НМА та витратами інноваційної діяльності, адже однією з основних складових такої діяльності є проведення дослідження та розроблення.	Трудомісткість процесу управління витратами. Необхідність попередньої підготовки до введення таргет-костингу, що полягає в налагодженні взаємодії та інформаційних зв'язків між структурними підрозділами компанії та розробці системи управлінського обліку.
Kaizen Costing	Зниження витрат на етапі виробництва продукції що дозволяє досягти цільового рівня собівартості й прибутковості уже на виробничій стадії.	Постійне зменшення витрат забезпечує отримання бажаного рівня прибутковості діяльності.	Основна увага приділяється стадії виробництва. Проте у процесі інноваційної діяльності та створення нематеріального активу, на відміну від основної продукції підприємства, більш значимою є стадія розробки, яка не враховується цією системою.
Killing Costing	Швидке зменшення витрат без негативного впливу на діяльність підприємства та перспективи його розвитку.	Швидке зменшення витрат та підвищення прибутковості	Витрати на створення НМА та проведення інноваційної діяльності потребують понесення специфічних видів витрат, зменшення яких може привести до зупинки інноваційних процесів або зниження їх якості
Класифікація за процесом управління			
Метод VCC	Метод управління ланцюжком споживчої вартості, витрати співставляються зі створенням нової вартості.	Співставлення витрат підприємства з очікуваними доходами дозволяє становити доцільність формування НМА та понесення витрат інноваційної діяльності.	Трудомісткість процесу та низька достовірність прогнозування кон'юнктури ринку, діяльності та доходів на всіх стадіях інноваційного процесу.
LCC-аналіз	Розрахунок витрат за етапами життєвого циклу продукції та їх зіставлення з відповідними доходами. Застосовується у стратегічному управлінні витратами.	Життєвий цикл нематеріальних активів може займати значний проміжок часу, тому даний метод дає можливість оцінити витрати у довгостроковому періоді. Можливість прогнозування співставлення витрат та доходів за кожним етапом інноваційної діяльності.	Трудомісткість процесу обліку. Потреба значної кількості додаткової інформації.
Бенчмаркінг витрат	Прийняття рішень у сфері управління витратами на основі порівняння з підприємством-еталоном	Порівняння з передовими підприємствами дозволяє створити та удосконалити діючу систему управління витратами, що особливо актуально для нематеріальних активів та інноваційної діяльності, що пов'язані з специфічними видами витрат	Повна залежність ефективності управління від правильності вибору підприємства-еталона. Необхідність налаштування системи обміну інформацією. Неможливість перевірки достовірності отриманих даних.

тиви». Цими нормативними актами чітко встановлено групи активів, що можуть бути віднесеними до складу нематеріальних, порядок їх оцінки та види витрат, що формують вартість нематеріального активу [4; 6].

Критерії визнання активу ідентифікованим зазначені в МСБО 38 та включають такі вимоги, як [4]:

- 1) відокремленість від підприємства (можливість продати, передати, ліцензувати, здавати в оренду або обміняти);
- 2) виникнення внаслідок договірних або інших юридичних прав.

Ці норми значно обмежують коло нематеріальних ресурсів, що можуть бути відображеними в системі обліку як нематеріальні активи та зарахованими до балансової вартості підприємства. З огляду на визначальну роль нематеріальних активів в сучасних економічних умовах, проблема неврахованих нематеріальних активів стає все більш серйозною та поширеною. У зарубіжній літературі до таких активів застосовується термін «невідображені нематеріальні активи» («undisclosed intangible assets»), що включають внутрішньо генерований гудвіл та внутрішньо генеровані нематеріальні активи [10]. Невідображені НМА переважно є більш цінними для підприємств, ніж відображені в балансі, та саме ці активи спричиняють різницю між балансовою та ринковою вартостями підприємств. Відповідно до даних дослідження компанії Brand Finance, станом на 2019 рік у середньому загальносвітова вартість підприємств на 48% забезпечена нематеріальними активами, з яких лише 6% – відображені у звітності нематеріальні активи, 8% – відображений гудвіл і 34% – вартість не відображених у фінансовій звітності нематеріальних активів [10]. Тому ці активи мають також бути об'єктом управлінського впливу, а для цього має бути сформована якісна інформаційна база на основі бухгалтерського обліку.

У МСБО 38 застосовуються терміни «внутрішньо генерований гудвіл» та «внутрішньо генеровані нематеріальні активи». Проте встановлено, що внутрішньо генерований гудвіл не визнається як актив, оскільки він не є ідентифікованим ресурсом, який контролюється суб'єктом господарювання і який можна достовірно оцінити за собівартістю. Щодо внутрішньо генерованих нематеріальних активів зазначається, що внутрішньо генеровані бренди, заголовки, назви видань, переліки клієнтів та інші подібні своєю сутністю об'єкти не слід визнавати як нематеріальні активи [4].

Вартість внутрішньо генерованого гудвілу буде відображена в балансі як гудвіл лише у разі придбання або об'єднання бізнесу. Проте саме такий гудвіл є генератором та показником зростання вартості бізнесу за рахунок накопичення унікального інформаційного ресурсу в результаті інноваційної діяльності, який не може бути визнаний за загальними правилами як актив, проте має здатність до породження синергетичних явищ в розвитку підприємства. Оперативна інформація про такі активи та їх оцінка для прийняття управлінських рішень на сучасному етапі розвитку фінансового обліку не може бути підготовлена, тому основою

управління нематеріальними активами, як відображеними, так і ігнорованими фінансовим обліком, може стати система управлінського обліку підприємств.

Нині існує звужений підхід до розуміння та відображення результату інновацій, який здебільшого зводиться лише до продуктивних інновацій. До числа нематеріальних ресурсів підприємства, що не можуть бути відображеними як активи, відносяться активи інтелектуально-інформаційного характеру, що переважно є результатом інноваційної діяльності. На балансі підприємства відображаються лише офіційно зареєстровані об'єкти інтелектуальної власності, патенти та права користування власністю. Проте в результаті інноваційної діяльності підприємство отримує інші види нематеріальних активів відповідно до класифікації інновацій, що представлена в Керівництві Осло:

- 1) продуктивні інновації – інформація щодо складу та властивостей продукту, формули та рецепти продукції, комерційні таємниці, знання та досвід працівників;
- 2) процесова інновація – удосконалені та унікальні технологічні процеси;
- 3) маркетингова інновація – досвід працівників, бази даних клієнтів, відносини з покупцями та постачальниками, репутація підприємства, інформація про ситуацію на ринку, дані про діяльність конкурентів;
- 4) організаційна інновація – організаційна структура підприємства, якість взаємовідносин на підприємстві, оперативність та якість інформаційних потоків на підприємстві, організаційні структури підсистем підприємств, організації праці, досвід підприємства та працівників.

Таким чином, обмеженість облікового відображення фактично наявних у підприємства нематеріальних ресурсів спричиняє заниження балансової вартості підприємства та неповну капіталізацію витрат та нематеріальних ресурсів у вигляді активів. Частина витрат, що були фактично понесені для формування нематеріального активу, але не можуть бути визнані як актив, включаються до витрат підприємства, зменшуючи при цьому фінансовий результат та капітал підприємства. Таким чином, обмеженість відображення в обліку та звітності НМА призводить до штучного заниження вартості підприємства, його капіталу та внутрішніх джерел фінансування.

Зважаючи на те, що НМА є результатом цілеспрямованої інноваційної діяльності, яка перетворює нематеріальні ресурси підприємства (інтелектуальний капітал, організаційні відносини, організаційна культура тощо) у його нематеріальні активи, необхідним є формування підходу до оцінки загального стану та ринкового потенціалу нематеріальних активів підприємства. Для цього першочерговим завданням є розроблення нового підходу до ідентифікації НМА. Провідною характеристикою, з огляду на їхню специфічність, має бути саме здатність приносити економічні вигоди та спрямованість на підвищення вартості бізнесу. Крім того, виникає можливість зменшення відтоку грошових коштів у формі зменшення витрат на виробництво та управління в результаті застосування новітніх технологій або удосконаленої організаційної структури підприємства.

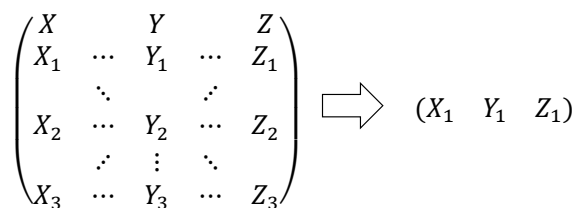
Таким чином, для ефективного управління нематеріальними активами та результатами інноваційної діяльності виникає потреба побудови системи управління витратами на розроблення НМА та впровадження інноваційних процесів. Нині підприємствами застосовуються різні методи управління витратами: як традиційні (direct-cost, absorption-cost), так і нові, кількість яких збільшується. Проте, аналізуючи сучасну економічну літературу та досвід управління витратами, виявляється, що натеper відсутня класифікація застосовуваних методів управління витратами відповідно до їхніх основних характеристик. Відсутність підходів до розмежування систем управління за цільовими ознаками обмежує ефективність їх запровадження, адже не враховуються всі суттєві аспекти, що мають бути задоволені для отримання всієї необхідної інформації. Так, з огляду на діючі методи управління витратами, пропонується їх класифікація за трьома цільовими ознаками – за об'єктом управління, метою управління та процесом управління. За об'єктом управління виділяються системи, що враховують прямі або повні витрати підприємств. Розподіл за метою управління полягає у визначенні основної цілі, що має бути досягнута в результаті управління, та напрямів дій. Це може бути планування витрат на всіх стадіях діяльності, досягнення цільових показників або оперативне зниження витрат. Розмежування за процесом управління відбувається з урахуванням для організації обліку процесу та специфічності діяльності.

Методи управління витратами мають відображати специфіку кожного виду витрат або виду діяльності. З огляду на це, необхідно детально проаналізувати сутність методів управління витратами та їхні особливості з урахуванням виділених класифікаційних ознак з метою виявлення можливості застосування в інноваційній діяльності та для управління нематеріальними активами підприємства (табл. 1).

Аналіз наявних методів управління витратами доводить, що неефективно використовувати лише один із методів для управління витратами на інноваційні процеси. Збільшення вимог до інформаційного забезпечення менеджменту в результаті функціонування системи управління витратами зумовлює необхідність розроблення нових підходів. Формування оптимальної системи управління витратами, що дасть змогу збільшити ефективність діяльності підприємства та отримати більш повну інформацію, має відбуватися на основі комплексного застосування елементів різних систем відповідно до цільових ознак та інформаційних потреб. Для оптимального вибору методів управління нематеріальними активами пропонується застосування матриці систем управління витратами, характеристика якої представлена на рис. 4.

Формування системи управління нематеріальними активами та витратами інноваційної діяльності підприємства має відбуватися на основі чіткого бачення системою менеджменту складових частин інформаційного забезпечення управління витратами. Залежно від цього в кожній колонці матриці вибирається система

управління, що відповідає інформаційним потребам та особливостям діяльності підприємства. Комбінація вибраних підходів має стати основою розроблення ефективної системи управління нематеріальними активами та витратами інноваційної діяльності підприємства.



де вісь X – класифікація за об'єктом управління:
 X_1 – Direct Costing; X_2 – Absorption Costing; X_3 – ABC Costing

вісь Y – класифікація за метою управління:
 Y_1 – Target Costing; Y_2 – Kaizen Costing; Y_3 – Killing Costing

вісь Z – класифікація за процесом управління:

Z_1 – LCC-аналіз; Z_2 – Метод VCC; Z_3 – Бенчмаркінг

Рис. 4. Матриця вибору системи управління нематеріальними активами та витратами інноваційної діяльності підприємства

Як приклад, наведений на рис. 4, облікова політика щодо нематеріальних активів на підприємстві буде сформована на комбінації підходів обліку за змінними витратами, стадіями життєвого циклу та управління за цільовою собівартістю.

Висновки. ЗВО мають вирішальне значення для економіки у процесі забезпечення інноваційної спроможності та надання можливості виходу за межі простих виробничих процесів та продуктів і збільшення їх доданої вартості. Саме заклади освіти є платформою для формування інновацій на рівні ідеї. По-перше, вища освіта надає кадрове забезпечення проведення інноваційних процесів. З іншого боку, це також головний продуцент інновацій на стадії ідеї та формування інноваційного продукту. У результаті інноваційної діяльності створюється нематеріальний актив, що є особливим видом активу та у зв'язку з його особливостями формування потребує розроблення системи обліку та управління відповідно до етапу його життєвого циклу. Формування системи управління нематеріальними активами та витратами інноваційної діяльності підприємства має відбуватися не на базі одного методу управління, а в сукупності підходів з різним цільовим призначенням, з урахуванням їхніх переваг та недоліків. Кожен із методів має доповнювати систему управління витратами на підприємстві та задовольняти інформаційні потреби менеджменту. Вибір методів управління витратами має відбуватися на основі матриці вибору відповідно до особливостей діяльності підприємства. На підставі загального підходу запропоновано формування оцінки та управління нематеріальними активами на етапі розроблення ідеї. Напрямок подальших досліджень полягає у розробленні методичних підходів до вибору оптимальних методів управління з урахуванням інформаційних потреб та стану підприємства.

Список літератури:

1. Ерохина Л.И. Формирование системы управления инновационной деятельностью в высшей школе через трансформацию традиционного вуза в инновационный университет. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 6. С. 71–75.
2. Капітальні інвестиції за видами активів. URL: https://ukrstat.org/en/operativ/operativ2018/ibd/kinv/kinv_2018_u.htm (дата звернення: 21.09.2020).
3. Лабунська С.В. Розвиток методологічних основ класифікації інновацій в системі управління витратами інноваційної діяльності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. № 9. С. 74–78.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050#Text (дата звернення: 21.09.2020).
5. Наукова та інноваційна діяльність України 2018. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/zb_nauka_2018.pdf (дата звернення: 23.09.2020).
6. П(С)БО № 8 «Нематеріальні активи». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99> (дата звернення: 21.09.2020).
7. Рета М.В. Аналіз сучасних методів управління інноваційними витратами підприємства. *Бізнесінформ*. 2011. № 9. С. 47–50.
8. 2019 Intangible Assets Financial Statement Impact Comparison Report. Ponemon Institute LLC. URL: <https://www.aon.com/getmedia/60fbb49a-c7a5-4027-ba98-0553b29dc89f/Ponemon-Report-V24.aspx> (дата звернення: 24.09.2020).
9. Andersson M. Investment in intangible assets in the euro area. *Economic Bulletin Boxes, European Central Bank*. 2018. № 7.
10. Global Intangible Finance Tracker 2019 – an annual review of the world’s intangible value. Brand Finance, 2019. URL: <https://brandirectory.com/download-report/brand-finance-gift-2019-full-report.pdf> (дата звернення: 24.09.2020).
11. The Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum, 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (дата звернення: 24.09.2020).
12. The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation? Cornell University, INSEAD, and WIPO (2020). URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf (дата звернення: 24.09.2020).

References:

1. Erokhyina L.Y. (2009). Formyrovanye systemy upravleniya ynnovatsyonnoi deiatelnosti v vysshei shkole cherez transformatsiyu tradytsyonnoho vuza v innovatsyonnyi universytet [Formation of a management system for innovative activities in higher education through the transformation of a traditional university into an innovative university]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, № 6, pp. 71–75.
2. Kapitalni investysii za vydamy aktyviv [Capital investments by types of assets]. Available at: https://ukrstat.org/en/operativ/operativ2018/ibd/kinv/kinv_2018_u.htm (accessed 21.09.2020).
3. Labunska S.V. (2014). Rozvytok metodolohichnykh osnov klasyfikatsii innovatsii v systemi upravlinnia vytratamy innovatsiinoi diialnosti pidpriemstva [Development of methodological bases of innovations classification in the management system of innovative activity costs of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, № 9, pp. 74–78.
4. Mizhnarodnyi standart bukhhaltenskoho obliku 38 «Nematerialni aktyvy» [International Accounting Standard 38 «Intangible Assets»]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050#Text (accessed 21.09.2020).
5. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy 2018. Statystychnyi zbirnyk. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Scientific and innovative activity of Ukraine 2018. Statistical collection. State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/zb_nauka_2018.pdf (accessed 23.09.2020).
6. P(S)BO № 8 «Nematerialni aktyvy» [Standard of accounting № 8 «Intangible assets»]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99> (accessed 21.09.2020).
7. Reta M.V. (2011). Analiz suchasnykh metodiv upravlinnia innovatsiinymy vytratamy pidpriemstva [Analysis of modern methods of management of innovation costs of the enterprise]. *Biznesinform*, № 9, pp. 47–50.
8. 2019 Intangible Assets Financial Statement Impact Comparison Report. Ponemon Institute LLC. Available at: <https://www.aon.com/getmedia/60fbb49a-c7a5-4027-ba98-0553b29dc89f/Ponemon-Report-V24.aspx> (accessed 24.09.2020).
9. Andersson M. (2018) Investment in intangible assets in the euro area. *Economic Bulletin Boxes, European Central Bank*, № 7.
10. Global Intangible Finance Tracker 2019 – an annual review of the world’s intangible value. Available at: <https://brandirectory.com/download-report/brand-finance-gift-2019-full-report.pdf> (accessed 24.09.2020).
11. The Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum, 2019. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (accessed 24.09.2020).
12. The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation? Available at: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf (accessed 24.09.2020).

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-25>
УДК 656.8:330:519.7

Позняк О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0701-9698>

Мельник К.О.

магістр,
Національний авіаційний університет

Pozniak Oksana, Melnyk Kateryna

National Aviation University

ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В УПРАВЛІННІ ТОВАРАМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

LOGISTICAL ASPECTS OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN THE MANAGEMENT OF STRATEGICAL GOODS

Статтю присвячено дослідженню тенденцій переходу логістики від автоматизації до застосування технологій штучного інтелекту. Доведено необхідність застосування інноваційних технологій в управлінні ланцюгами постачань. Обґрунтовано передумови та причини стрімкого росту попиту на технології штучного інтелекту. Висвітлено необхідність упровадження технологій штучного інтелекту в управлінні товарами стратегічного призначення, яке можливо здійснювати ефективно лише за умови повної автоматизації, безперервного обміну інформацією та взаємодії з усіма учасниками ланцюга постачань у режимі реального часу. Дослідження проводяться на межі кількох наукових напрямів економіки, логістики та інформаційних технологій. З'ясовано, що процеси переходу до автоматизації вищого рівня залежать не тільки від розробників та науковців, а й від рушійної сили – спеціалістів та професіоналів, які будують логістичний бізнес в умовах стрімкого розвитку та змін сучасного світу. Обґрунтовано доцільність подальшого дослідження проблем упровадження інноваційних технологій в логістичну діяльність та постійний аналіз динаміки змін попиту на них.

Ключові слова: штучний інтелект, інноваційні технології, логістика, управління ланцюгами постачань, товари стратегічного призначення.

Статья посвящена исследованию тенденций перехода логистики от автоматизации к применению технологий искусственного интеллекта. Доказана необходимость применения инновационных технологий в управлении цепями поставок. Обоснованы предпосылки и причины стремительного роста спроса на технологии искусственного интеллекта. Освещена необходимость внедрения технологий искусственного интеллекта в управлении товарами стратегического назначения, которое возможно осуществить эффективно только при условии полной автоматизации, непрерывного обмена информацией и взаимодействия со всеми участниками цепи поставок в режиме реального времени. Исследования проводятся на границе нескольких научных направлений экономики, логистики и информационных технологий. Выяснено, что процессы перехода к автоматизации высшего уровня зависят не только от разработчиков и ученых, а и от движущей силы – специалистов и профессионалов, которые строят логистический бизнес в условиях стремительного развития и изменений современного мира. Обоснована целесообразность дальнейшего исследования проблем внедрения инновационных технологий в логистическую деятельность и постоянный анализ динамики изменений спроса на них.

Ключевые слова: искусственный интеллект, инновационные технологии, логистика, управления цепями поставок, товары стратегического назначения.

This article is devoted to explore the trend of transition of logistics from automation to implementation of Artificial Intelligence technologies what is considered to be an exclusively new level of logistics and its related processes. The need of implementation of innovative technologies in a supply chain management are formulated as well as detailed review of problems referred to innovative solutions, and related to innovative decisions in any field of activity. The substantiates prerequisites and reasons of rapid growth of demand on Artificial Intelligence technologies are justified as well as presents the practice of their implementation in companies all around the world. There is highlighted essentiality for strategic goods management, which can be carried out effectively only with full automation, continuous information exchange and interaction with all supply chain participants in a real time. The research is conducted at the border of some scientific directions of economy, logistics and information technologies, which prove that it is impossible to manage logistics without the participation each of them. The attention focuses on processes which transit to automation of higher level and

depend not only on producers and scientists, but on driving force – specialists and professionals, who build logistical business in terms of rapid growth and changes of modern world, adapting to the rules of doing business in certain countries, and taking into account the peculiarities of export-import operations. Therefore, it is necessary to accentuate the essence on continuous research of implementation the innovative technologies in logistics and constant analysis of demand dynamics on them. In addition, modern Artificial Intelligence technologies in countries of different levels of development, and analyzes the results of their implementation are considered. Many ways to implement Artificial Intelligence into the supply chain and into the logistics sector are considered. According to implementation this technology to logistics sphere it improves logistics processes and reduces costs. It also plays a major role in automating routine tasks to improve the adaptability, flexibility and consistency of strategic goods management.

Key words: *Artificial Intelligence, innovative technologies, logistics, supply chain management, strategic goods.*

Постановка проблеми. Логістика як концепція управління потребує інноваційних інструментів щодо управління потоковою взаємодією в режимі реального часу, з найменшою кількістю помилок, зданістю до адаптації та гнучкої реакції на вимоги ринку. Шляхи та процеси досягнення такої взаємодії досліджують науковці теоретики і практики, спеціалісти з логістики, економіки, інформаційних технологій. Саме штучний інтелект як інноваційна технологія повністю здатен задовольнити потреби логістики, але виникає коло питань, вирішити які можливо лише комплексно, а саме: розроблення адаптованих систем штучного інтелекту, правове забезпечення функціонування цих систем та наявність спеціалістів, які можуть здійснювати управління ланцюгами поставок за допомогою штучного інтелекту.

Особливо необхідно визначити специфіку впровадження штучного інтелекту в процес управління товарами стратегічного призначення, оскільки роль держави в цьому процесі полягає в регулюванні питань щодо кількості поставок, встановленні переліку видів продукції до постачання, забезпеченні їх правового захисту у тій чи іншій країні, встановленні меж на споживання та контролю цін на вхідні та вихідні фінансові потоки. Перехід до управління ланцюгами постачання товарами стратегічного призначення за допомогою штучного інтелекту передбачає поєднання автоматизованого виробництва та обміну даними в єдину цілісну систему, здатну до саморегуляції, яка характеризується мінімальним втручанням людини. Цей технологічний процес отримав назву Четвертої промислової революції. Як зазначив К. Шваб, засновник економічного форуму у Давосі, є три основні показники початку Четвертої промислової революції, а саме швидкість розвитку інноваційних технологій, їх масштаби поширення і системність. Таким чином, держава та бізнес будуть змушені повністю змінювати стратегію та тактику своєї діяльності, тому що з'являються нові моделі постачання, виробництва, транспортування і споживання [5], що керуються штучним інтелектом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасному науковому просторі все активніше досліджується штучний інтелект і, як наслідок, наростають суперечки про перспективи і ризики його більш широкого застосування. Так, Г.І. Колесникова [6], виділяючи основні проблеми інтеграції штучного інтелекту в простір людського соціуму, які можуть виникнути в найближчому майбутньому, намічає і можливі способи їх якщо не запобігання, то нівелювання.

З.Ф. Дадашев та Н.Г. Устінова [1] у статті розкривають поняття штучного інтелекту як науки або технології створення інтелектуальних машин, зокрема інтелектуальних комп'ютерних програм, які впроваджуються в економіку.

Дослідник штучного інтелекту Вудро Вілсон Бледсоу розробив теорію розпізнавання образів, яка застосовується для моделювання програм з розпізнавання переміщення вантажів в режимі реального часу. Серед сучасних українських дослідників штучного інтелекту важливо виділити наукові праці А.І. Шевченка, який наголошує на наукоємності такої тематики досліджень і прагненні до економічного процвітання на рівні з технологічними гігантами світу [2]. Серед іноземних науковців варто виділити Родні Брукса, який займається розробками штучного інтелекту [9].

Особливої уваги заслуговує дослідження В.В. Трофимова [10], яке висвітлює переваги штучного інтелекту в цифровій економіці порівняно з використанням інших проривних технологій. Акцентується увага на особливостях третьої хвилі трансформації бізнес-процесів, пов'язаної з адаптивними бізнес-процесами, які дозволяють, використовуючи штучний інтелект, радикальним чином перетворити бізнес за рахунок обробки великих даних в реальному режимі часу замість виконання заздалегідь заданої послідовності кроків.

Нові публікації, що висвітлюють питання розширення сфери впровадження технології штучного інтелекту, збагачують цю тематику новими дослідженнями. Це і зумовило вибір теми статті.

Мета статті. Мета дослідження полягає в аналізі взаємозв'язку технологій штучного інтелекту з логістикою, огляді практичного досвіду у застосуванні цих технологій в управлінні ланцюгами постачання на глобальному рівні, а також розробленні рекомендацій щодо перспектив та шляхів розвитку управління товарами стратегічного призначення за допомогою штучного інтелекту.

Виклад основного матеріалу. Логістика завжди потребувала технологій, автоматизації та ефективного управління. Вона завжди була частиною прогресу і сама сприяла його формуванню та розвитку. Сьогодні ми спостерігаємо завершення третього періоду і перехід до Індустрії 4.0, основними характеристиками якої є: перехід до повної автоматизації виробництва, керівництво яким здійснюється в режимі реального часу; комунікації між персоналом та машинами за допомогою Інтернет- та Інтранет-технологій; прийняття рішення за допомогою машин, їхня здатність до само-

налаштування, пошуку помилки та гарантії точності розрахунків і правильності прийняття рішень [7]. Тому розвиток штучного інтелекту є основним завданням цього етапу розвитку.

Штучний інтелект у логістиці визначається трьома головними технологіями: індустріальний Інтернет речей забезпечує автоматизацію виробництва, безперебійну передачу інформації між сторонами ланцюга постачання, контроль персоналу за машинами і сповіщення про виникнення екстрених ситуацій; аналітика Big Data передбачає накопичення великих обсягів інформації, оцифрування даних, їх обробку для максимально зручного прийняття рішень; складні інформаційні системи являють собою інформаційні платформи, якими здатні користуватися не лише спеціалісти з логістики, а й клієнти, що забезпечує підтримку зворотнього зв'язку між ними [6]. Ці технології успішно застосовують провідні компанії різних рівнів по всьому світові.

Крім того, на ринку існують компанії, які цілеспрямовано створюють технології штучного інтелекту для логістики. Серед розробників технологічних рішень, якими користуються компанії для організації логістичної діяльності, варто акцентувати увагу на німецькій компанії INFORM. Її гібридна технологія штучного інтелекту поєднує збір та аналіз даних, а також здійснює контроль за роботами машин [12]. Така технологія створена для оптимізації роботи логістики прогнозування, ведення статистики та прийняття ефективних рішень на основі отриманих даних. Окрім того, компанія INFORM винайшла технологію, засновану на інтерактивній стратегії прийняття рішень. Вона призначена для вирішення проблем, пов'язаних із транспортуванням, витратами часу, та спрямована на мінімізацію збоїв при проведенні вантажних операцій.

Найбільша проблема в логістиці – управління складом – вирішується за допомогою YMS (система управління складом), якою керує штучний інтелект. Результатом її діяльності є підвищення продуктивності та мінімізація логістичних витрат [12].

Ці технології мають великий попит серед логістичних провайдерів, особливо серед 4PL-провайдерів, оскільки саме вони створюють інтегровані рішення для галузей, які вимагають специфічних ланцюгів постачання. До таких галузей відносяться: фармацевтична, нафтова та газова промисловість, харчова (виробництво та доставка швидкопсувних товарів) промисловість. І саме в цих галузях повинна бути налагоджена системна взаємодія між усіма учасниками ланцюга постачання та державою, оскільки діяльність з управління товарами стратегічного призначення притаманна насамперед державі, а потім логістичним провайдерам, які забезпечують операційну частину їх доставки до місця призначення.

До товарів стратегічного призначення можна віднести фармацевтичну та нафтову продукцію, агропромислові товари і товари подвійного чи військового призначення. Саме такі види матеріальних потоків

найбільшою мірою контролюються з боку кожної держави, тому штучний інтелект є необхідним в ефективному управлінні ними. Цього можна досягти за умови застосування розширеної стратегії управління ланцюгом постачання товарів стратегічного призначення.

Ця стратегія орієнтована на врахування усіх факторів впливу, передачу достовірної та безперебійної інформації усім сторонам логістичного ланцюга, адаптацію до змін, прогнозування обсягів та постійну модифікацію логістичних процесів. Для досягнення ефективного її застосування необхідно звернутися до технологій штучного інтелекту в логістиці.

Аналізуючи специфіку перелічених видів промисловості стратегічного призначення, варто виділити їхні окремі особливості та риси управління.

Нафтова та газова промисловість – один із головних та найбільш стратегічно розвинутих економіко-політичних напрямів. Вона вважається стратегічною складовою частиною економіки багатьох держав і викликає найбільше спірних питань. Постачання нафтової та газової продукції регулюється кожною державою окремо, незважаючи на те, імпорти чи екпорти.

Зважаючи на те, що у сферу постачання нафти вносять свої корективи політична діяльність країн, застосування штучного інтелекту з економічної позиції є досить складним процесом.

Впровадження штучного інтелекту в процес управління ланцюгами постачання фармацевтичних товарів в Україні є найбільш перспективною й найбільш адаптованою сферою для управління державою товарами стратегічного призначення. Зважаючи на те, що Україна виступає експортером та імпортером медичних препаратів, а політична ситуація дозволяє більш вільно планувати матеріальні потоки, можна сказати, що фармацевтична промисловість найбільше потребує застосування технологій штучного інтелекту.

Це висококонкурентний ринок, де успішно конкурують такі фармацевтичні гіганти, як АТ «Фармак», ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», ПАТ НВЦ «Борщагівський ХФЗ», ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я», фармацевтична корпорація «Юрія-Фарм», корпорація «Артеріум». Відповідно до статистики 2019 року, найбільше Україна експортувала медичні препарати та лікарські засоби в такі країни, як: Узбекистан, Бразилія, Білорусь, Казахстан, Молдова, Грузія, Азербайджан, Росія, Ірак та Киргизстан. Перелік країн не є вичерпним, тому що 15,1% становлять інші держави імпортери української фармацевтичної продукції [11]. Це вказує на те, що лікарські засоби України характеризуються якістю, ефективною ціною політикою для імпортерів та здатні забезпечити потреби споживачів. Але український ринок багатий і на наявність імпортованих лікарських засобів із Франції, Німеччини, Швейцарії, Італії, Індії та інших країн.

Беручи до уваги обсяги та кількість перелічених країн експортерів та імпортерів, пов'язаних з Україною, варто зазначити, що управління постачаннями фармацевтичних товарів в умовах розвитку штучного

інтелекту може стати успішним за умови застосування розширеної стратегії управління ланцюгами постачань.

Першим етапом застосування технологій штучного інтелекту в Україні може стати наявність новітніх лабораторій та розвиток наукової галузі у сфері розроблення та тестування медичних препаратів. Штучний інтелект здатен не тільки забезпечити пришвидшення отримання результатів та винайдення більш якісних препаратів, а й допомогти налагодити співпрацю зі світовими виробниками та дослідними центрами. Обмін інформацією, партнерство, практика та обмін спеціалістами між новітніми лабораторіями забезпечить сприятливе економічне становище. Спільні дослідження можливі за умови налагодженої інформаційної системи передачі та зберігання інформації. Спільне розроблення моделей та прогнозування за допомогою інформаційних технологій дасть змогу приймати ефективні рішення щодо вибору постачальників, встановлення їх кількості та прогнозування попиту на ті чи інші товари та мінімізувати логістичні витрати за рахунок спільних розробок і співпраці.

Проблематика цього питання полягає в тому, що кожна держава контролює номенклатуру лікарських засобів, відповідно не всі товари можуть бути імпортовані або експортовані. Держава контролює їх ввезення та вивезення за допомогою митних служб. Технології штучного інтелекту дозволять логістиці перейти від імпорту до можливого виробництва необхідних аналогів. Інноваційні рішення можуть стати рушійною силою для їх виробництва, випуску і зберігання. Таким чином, логістика сприяє створенню робочих місць, розвитку технологій, переходу до повного контролю автоматизованого виробництва, утилізації відходів з мінімізацією ризиків негативного впливу на навколишнє середовище і при цьому мінімізує ймовірність виникнення браку, який також потребує утилізації.

Таким чином, за умови налагодження зв'язків із виробниками якісних лікарських засобів логістика буде здатна забезпечити дієвість та ефективність трьох головних технологій штучного інтелекту, притаманних їй, а саме Інтернет речей дозволить зробити перехід до повної автоматизації виробництва, аналітика великих даних дасть змогу накопичувати великі обсяги інформації для прийняття ефективних рішень щодо прогнозування та випуску на ринок нової продукції, а складні інформаційні системи забезпечать зворотний зв'язок виробників та споживачів, що також вплине на оптимізацію виробництва, визначення обсягів та уникнення великих запасів на складах для зберігання.

Ще однією перевагою впровадження технологій штучного інтелекту стане покращення умов зберігання медичних препаратів. Спосіб та умови зберігання тих чи інших препаратів можуть відрізнитися залежно від виробника та країни, в якій він здійснює виробництво. Адаптовані та загальноприйняті умови зберігання, обробки та транспортування засобів медичного призначення можуть бути використані в інформаційних розділах технологій штучного інтелекту, що під-

вищить рентабельність експорту та імпорту, створить більш регульовану конкуренцію та забезпечить логістику прийняттям оптимальних рішень про вибір постачальників.

Отже, для фармацевтичної галузі більш доречно застосовувати технології штучного інтелекту у сфері інновацій, а саме у сфері наукових розробок і підтримки життєвого циклу медичних препаратів та виробничої логістики.

Впровадження технологій штучного інтелекту в агропромисловому комплексі спрямовано на збір даних та прогнозування логістичних сценаріїв.

У 2020 році стало відомо, що компанія «Кернел» розпочинає застосовувати штучний інтелект у логістичному управлінні. Втілити в життя концепцію smart-логістики допомогла компанія Business Logic. Ідея полягала в тому, щоб штучний інтелект розраховував весь ланцюг транспортування врожаю, починаючи від поля і закінчуючи навантаженням у порту. Вона дозволяє проаналізувати минулий і майбутній сезони, допустити помилки, врахувати зміни і скласти кілька варіантів руху зерна від поля до порту.

Розроблена модель працює таким чином: дані про збір врожаю заносяться у систему, на основі чого прогнозується рівень врожайності та відбувається розподіл врожаю на елеватори. Таким чином, розраховуються строки дозрівання культур та потреба у кількості транспортних засобів для збору врожаю. Для максимізації оборотності елеватора розробляється кілька логістичних сценаріїв, на який елеватор транспортувати врожай, щоб не було простою та не були задіяні зайві потужності. Більше того, система дає змогу враховувати погодні умови, збої, затримки постачань культур на елеватори [4].

Процес розподілу врожаю не потребує технологічних ноу-хау, окрім швидкої доставки, збільшення урожаю та максимізації прибутку. Необхідно створювати системи штучного інтелекту, які передбачають погодні умови, зроблять прогноз на дату, коли доцільно збирати урожай, та уникнути простоїв на елеваторах. Це рішення є ефективним під час планування експортних постачань. Адже аграрну продукцію також відносять до товарів стратегічного призначення, тому необхідно максимально точно планувати обсяги експорту та заповнення власних резервів.

Важко переоцінити доцільність впровадження технологій штучного інтелекту для управління товарами військового призначення. Логістика в армії виходить за межі традиційного уявлення щодо простого постачання і надання транспортних послуг, підтримки зв'язку між відправником і об'єктом транспортування, а також забезпечення безпеки процесу транспортування. Впровадження технологій штучного інтелекту і машинного навчання допомагає оптимізувати військову логістику і зробити процес більш безпечним і швидким. У військовій логістичній галузі є кілька пріоритетних напрямів застосування технологій штучного інтелекту. До них належать: профілактичне обслуговування; хмарні сер-

віси; система управління ланцюгами поставок; медична допомога та поповнення запасів за допомогою автономних транспортних засобів.

Ключовими принципами і можливостями штучного інтелекту у військовому секторі є: комплексний і всебічний аналіз ситуації на певних ділянках місцевості, де проводиться військова операція; повномасштабна координація польових штабів і військових підрозділів між собою; можливість шифрованого передачі даних; автоматизація бойової техніки, яка може діяти автономно в межах запланованих операцій; посилення боєздатності солдатів за рахунок використання розумних натільних пристроїв; ефективний аналіз дій противника і прогнозування відповідної атаки ворога; контроль місцевості, пошук боєприпасів і виявлення потенційно небезпечних зон [8].

Технології штучного інтелекту, незалежно від галузі, є досить дорогим інструментом управління, і віддача від вкладених ресурсів повинна бути не лише у вигляді грошової вигоди, а й у вигляді підвищення керованості системи державного управління, системи національної безпеки у сфері забезпечення життєдіяльності країни: медичної, харчової, військової.

Висновки. Підсумовуючи проведене дослідження, необхідно зауважити, що стрімке входження технологій штучного інтелекту в логістику має свої переваги та недоліки. До переваг можна віднести появу нових професій та залучення більшої кількості кваліфікованих кадрів у логістику, розроблення та винайдення передових технологій, співпрацю з світовими країнами, які є технологічними гігантами. Також це може забезпечити стійкість економіки та розвиток і цінність науки, стандартизацію процесів управління і виробництва. До недоліків відносять можливу втрату контролю людини над машиною, часткову і поступову заміну людини в операційних процесах (що і передбачає Індустрія 4.0), витіснення спеціалістів нижчої ланки. Таким чином, недоліки носять більш соціальний характер, а переваги – технологічний. Особливо це стосується впровадження штучного інтелекту в управління товарами стратегічного призначення, оскільки при цьому завжди повинен враховуватися соціальний фактор, а не лише межі технологічності. Людина повинна завжди бути впевнена у своїй першості над технологіями, контролювати їх і приймати рішення, мінімізуючи ризики переходу від людини до повної роботизації.

Список літератури:

1. Дадашев З.Ф., Устинова Н. Г. Влияние искусственного интеллекта на экономику. *Эпоха науки*. 2019. № 18. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-iskusstvennogo-intellekta-na-ekonomiku> (дата звернення: 10.09.2020).
2. Дослідження штучного інтелекту в Україні: здобутки та перспективи. URL: http://www.nas.gov.ua/text/pdfNews/artificial_intelligence_Shevchenko_TV_interview.pdf (дата звернення: 31.08.2020).
3. Иванов А.А., Рожкова Л. Искусственный интеллект как основа инновационных преобразований в технике, экономике, бизнесе. *Известия СПбГЭУ*. 2018. № 3(111). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/iskusstvennyy-intellekt-kak-osnova-innovatsionnyh-preobrazovaniy-v-tehnike-ekonomike-biznese> (дата звернення: 09.09.2020).
4. Кернел перевел логистику на искусственный интеллект. URL: <https://delo.ua/business/kernel-perevel-logistiku-na-iskusstvennyj-intell-353247/> (дата звернення: 01.09.2020).
5. Клауса Шваб. Четверта промислова революція. *Формуючи четверту промислову революцію*. 2019. URL: <https://voxukraine.org/uk/urivok-z-knigi-chetverta-promislova-revoljutsiya-formuyuchi-chetvertu-promislovu-revoljutsiyu-klausa-shvaba/> (дата звернення: 03.09.2020).
6. Колесникова Г.И. Искусственный интеллект: проблемы и перспективы. *Видеонаука*. 2018. № 2(10). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/iskusstvennyy-intellekt-problemy-i-perspektivy> (дата звернення: 06.09.2020).
7. Крамар О. Погляд із периферії. Київ, 2016. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/162508> (дата звернення: 02.09.2020).
8. Преимущества цифровизации оборонного комплекса и стратегическое влияние умных технологий на военный сектор. URL: <https://www.everest.ua/ru/preymushhestva-cyifrovizatsyy-oboronogo-kompleksa-y-strategycheskoe-vlyuanye-umnyh-tehnologiy-na-voennyj-sektor-2/> (дата звернення: 01.09.2020).
9. Прогнімак К. Родні Брукс, розробник штучного інтелекту: «Маск не розуміє, як працює AI». 2017. URL: <https://www.imena.ua/blog/famous-roboticist-ai/> (дата звернення: 01.09.2020).
10. Трофимов В.В. Искусственный интеллект в цифровой экономике. *Известия СПбГЭУ*. 2019. № 4(118). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/iskusstvennyy-intellekt-v-tsifrovooy-ekonomike> (дата звернення: 01.09.2020).
11. Экспортные горизонты для украинских лекарств. 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/projects/farmak/2020/03/16/657996/> (дата звернення: 07.09.2020).
12. Inform: Кейс успіху технології штучного інтелекту в логістиці. URL: <https://www.everest.ua/inform-kejs-uspihu-tehnologiyi-shtuchnogo-intelektu-v-logistyczi/> (дата звернення: 11.09.2020).
13. Kuprenko V. Artificial Intelligence in the logistics industry. 2019. URL: <https://supplychainbeyond.com/artificial-intelligence-in-the-logistics-industry/> (дата звернення: 01.09.2020).

References:

1. Dadashev Z.F., Ustynova N.H. (2019) Vlyaniye yskusstvennogo yntellekta na ekonomyku [The impact of artificial intelligence on the economy]. *Epokha nauky* [The era of science]. № 18 (electronic journal). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-iskusstvennogo-intellekta-na-ekonomiku> (accessed: 10.09.2020).
2. Doslidzhennia shtuchnogo intelektu v Ukraini: zdobutky ta perspektyvy [The investigation of Artificial Intelligence in Ukraine]. Available at: http://www.nas.gov.ua/text/pdfNews/artificial_intelligence_Shevchenko_TV_interview.pdf (accessed: 31.08.2020).

3. Yvanov A.A., Rozhkova L. (2018) Yskusstvennoi yntellekt kak osnova ynnovatsyonnykh preobrazovaniy v tekhnike, ekonomike, byznese [Artificial intelligence as the basis for innovative transformations in technology, economics, business]. *Yzvestiya SPbHEU*, № 3(111), (electronic journal). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/iskusstvenny-intellekt-kak-osnova-innovatsionnyh-preobrazovaniy-v-tehnike-ekonomike-biznese> (accessed: 09.09.2020).
4. Kernel perevel lohistyku na yskusstvennyi yntellekt (2020) [Kernel «transferred logistics to artificial intelligence». Available at: delo.ua/business/kernel-perevel-logistiku-na-iskusstvennyj-intell-353247/ (accessed: 01.09.2020).
5. Klausua Shvaba (2019) Chetverta promyslova revoliutsiia. Formuiuchy chetvertu promyslovu revoliutsiiu [The fourth industrial revolution. Forming the fourth industrial revolution]. Available at: <https://voxukraine.org/uk/urivok-z-knigi-chetverta-promislova-revolutsiya-formuyuchi-chetvertu-promislovu-revolutsiyu-klausua-shvaba/> (accessed: 03.09.2020).
6. Kolesnykova H.Y. (2018) Yskusstvennoi yntellekt: problemu y perspektivu [Artificial Intelligence: Problems and Prospects]. *Iydeonauka*, № 2(10), (electronic journal). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/iskusstvenny-intellekt-problemy-i-perspektivy> (accessed: 06.09.2020).
7. Kramar O. (2016) Pohliad iz peryferii [View from the periphery]. Available at: <https://tyzhden.ua/Economics/162508> (accessed: 02.09.2020).
8. Preymushchestva tsyfrovizatsyy oboronnoho kompleksa y stratezhicheskoe vliyanye umnykh tekhnolohiy na voennui sektor [Advantages of digitalization of the defense complex and the strategic impact of smart technologies on the military sector]. Available at: <https://www.everest.ua/ru/preymushhestva-zyfrovizatsyy-oboronnoho-kompleksa-y-stratezhicheskoe-vlyyanye-umnykh-tehnologyj-na-voennyj-sektor-2/> (accessed: 01.09.2020).
9. Prohnyak K. (2017) Rodni Bruks, rozrobnyk shtuchnoho intelektu: «Mask ne rozumiie, yak pratsiue AI» [Rodney Brooks, developer of Artificial Intelligence: “Mask does not understand how Artificial Intelligence works”]. Available at: <https://www.imena.ua/blog/famous-roboticist-ai/> (accessed: 01.09.2020).
10. Trofymov V.V. (2019) Yskusstvennoi yntellekt v tsyfrovoy ekonomike [Artificial intelligence in the digital economy]. *Yzvestiya SPbHEU*, № 4(118), (electronic journal). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/iskusstvenny-intellekt-v-tsifrovoy-ekonomike> (accessed: 01.09.2020).
11. Eksportnye gorizonty dlya ukrainskikh lekarstv (2020) [Export horizons for Ukrainian medicines]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/rus/projects/farmak/2020/03/16/657996/> (accessed: 07.09.2020).
12. Inform: Keis uspikhu tekhnolohii shtuchnoho intelektu v lohistytsi [Inform: Case of success of Artificial Intelligence technology in logistics]. Available at: <https://www.everest.ua/inform-kejs-uspihu-tehnologyi-shtuchnogo-intelektu-v-logistytsi/> (accessed: 11.09.2020).
13. Kuprenko V. (2019). The Network Effect. Artificial Intelligence in the logistics industry. Available at: <https://supplychainbeyond.com/artificial-intelligence-in-the-logistics-industry/> (accessed: 01.09.2020).

НОТАТКИ

Науковий журнал

Науковий погляд: економіка та управління

№3 (69) / 2020

Коректура: С.Г. Корзун

Комп'ютерна верстка: В.О. Удовиченко

Адреса редакції: вул. Володимира Вернадського, 2/4, м. Дніпро, 49000

Телефон редакції: +38 (073) 096 46 70

Електронна адреса: editor@scientificview.umsf.in.ua

Сайт видання: www.scientificview.umsf.in.ua

Підписано до друку 30.09.2020. Формат 64×84/8 мм. Папір офсетний.

Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 18,60. Обл.-вид. арк. 18,56.

Наклад 100 прим. Замовлення № 1020/284.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»

65101, Україна, м. Одеса, вул. Інглезі, 6/1

Телефони: +38 (048) 709 38 69, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.