

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 52

Частина 1



**Одеса
2020**

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Члени редакційної колегії:

Велькі Януш – доктор економічних наук, професор

Гавкалова Н.Л. – доктор економічних наук, професор

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Дзієканські Павел – доктор економічних наук, професор

Іртищева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, професор

Піллелієне Ліна – доктор економіки, професор маркетингу

Пономаренко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стеблянко І.О. – доктор економічних наук, професор

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу:
<https://doi.org/10.32843/bses>

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (Категорія «Б») на підставі Наказу МОН України від 28 грудня 2019 року № 1643 (Додаток 4)

Галузь науки: економічні.

Спеціальності: 051 – Економіка; 071 – Облік і оподаткування;

*072 – Фінанси, банківська справа та страхування; 073 – Менеджмент; 075 – Маркетинг;
076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність; 241 – Готельно-ресторанна справа;
242 – Туризм; 292 – Міжнародні економічні відносини.*

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет відповідно до рішення вченої ради Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій (від 27 квітня 2020 року № 4).

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано
Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21934-11834Р від 23.03.2016 року)

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2020

ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

Овечкіна О.А., Маслош О.В., Левченко І.І. ПОСТІНДУСТРІАЛЬНА МОДЕЛЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВІДНОСИН КАПІТАЛІСТИЧНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	7
---	---

**РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Вуришана СПЕЦИФИКА РЕГУЛЮВАННЯ ВИВОЗИМИХ ПРЯМИХ ИНВЕСТИЦІЙ В УМОВИХ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА «ОДИН ПОЯС, ОДИН ПУТЬ».....	15
---	----

Гончаренко О.О., Бичкова Н.В. РЕФОРМУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ОПТИМІЗАЦІЇ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ТА РЕАЛІЇ УКРАЇНИ.....	20
---	----

Даниліна С.О., Коцюрубенко Г.М., Шикіна О.В. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПАНДЕМІЇ ДЛЯ СВІТОВОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ.....	29
---	----

Зробок О.О., Глущенко Я.І. СУТНІСТЬ МЕХАНІЗМУ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	35
--	----

Мілінчук О.В., Горшкова Л.О. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТУРИСТИЧНОГО РАЙОНУВАННЯ: ПРИКЛАД БОЛГАРІЇ.....	41
--	----

Прокопчук О.А., Горбачова І.В. УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО КАПІТАЛУ.....	49
--	----

Царан О.С., Бичкова Н.В. ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ У ПІВНІЧНІЙ АМЕРИЦІ: ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АСПЕКТ	56
---	----

**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Братусь Г.А. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	65
---	----

Дорошенко А.П., Дорошенко О.О., Кончаковський Є.О. ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ ПРОДУКТ УКРАЇНИ: РІВЕНЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗРОСТАННЯ.....	72
--	----

Євстаф'єв С.М. ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ.....	77
---	----

Костинець В.В., Костинець Ю.В. ВІРТУАЛЬНІ ПОДОРОЖІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ.....	82
---	----

Мещеряков В.Є., Пономарьова М.С., Должикова І.С. ЛОГІСТИЧНА ТА МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЕФЕКТИВНЕ ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ.....	86
---	----

Обнявко В.О. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ВИНОГРАДАРСТВА Й ВИНОРОБСТВА В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	93
--	----

Тищенко Д.О., Франчук Т.М. ІНСТИТУЦІЙНІ ІНВЕТОРИ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ: КООРДИНАТИ СУЧАСНОГО ЕТАПУ.....	100
---	-----

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Антоненко Н.В. МОТИВАЦІЙНИЙ СКЛАДНИК ВІДНОСИН РОБОТОДАВЦІВ ІЗ ПРАЦІВНИКАМИ У СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	105
Батрак О.В., Тарасенко І.О. ТЕОРЕТИЧНА КОНСТРУКЦІЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ: ДЕФІНІЦІЯ, СКЛАДНИКИ, ЕТАПИ, ПРИНЦИПИ.....	111
Бодрий Я.А. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	116
Будинський Р.З. МОДЕЛЬ ОПТИМІЗУВАННЯ ВИТРАТ НА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЕКТАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....	122
Дуднєва Ю.Е., Обидєннова Т.С., Васильєва М.О. КОНТРОЛІНГ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ОСОБЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	128
Zaika Svitlana, Gridin Oleksandr, Kuskova Svitlana THE CONCEPTS AND THE ESSENCE OF INTELLECTUAL CAPITAL.....	134
Іванова Т.В. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЗАСІБ ПІВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	138
Кузьминчук Н.В., Альошин С.Ю., Бачкір І.Г. ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ НА ЗАСАДАХ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: ОЦІНЮВАЛЬНО-АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ.....	144
Швець Ю.О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЩОДО ЗДІЙСНЕННЯ ПРОГНОЗУВАННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	150

CONTENTS

SECTION 1. ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Ovechkina Olena, Maslosh Olha, Levchenko Irina POST-INDUSTRIAL MODEL OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF THE CAPITALISTIC PROPERTY RELATIONS SYSTEM.....	7
---	---

SECTION 2. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Wurishana SPECIFICITY OF REGULATION OF DIRECT INVESTMENT OUTFLOW IN THE CONDITIONS OF THE INTERNATIONAL COOPERATION "ONE BELT ONE ROAD".....	15
Honcharenko Olena, Bychkova Nataliia REFORMING OF THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINIAN ECONOMY IN THE CONDITIONS OF TRANSFER PRICING OPTIMIZATION: EUROPEAN EXPERIENCE AND REALITIES OF UKRAINE.....	20
Danilyna Svetlana, Kotsiurubenko Ganna, Shykina Olga FINANCIAL AND ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE PANDEMIA FOR THE WORLD TOURISM INDUSTRY.....	29
Zrobok Oleksiy, Hluschenko Yaroslava THE ESSENCE OF THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS MECHANISM OF ENTERPRISES UNDER UNCERTAINTY.....	35
Milinchuk Olga, Horshkova Ludmyla FOREIGN EXPERIENCE OF TOURIST ZONING ON THE EXAMPLE OF BULGARIA.....	41
Prokopchuk Oksana, Gorbachova Iryna UKRAINE IN THE WORLD MARKET OF ENTREPRENEURS 'CAPITAL.....	49
Tsaran Oleksandr, Bychkova Nataliia TRANSFORMATION OF ECONOMIC INTEGRATION PROCESSES IN NORTH AMERICA: FINANCIAL AND INVESTMENT ASPECTS.....	56

SECTION 3. ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Bratus Hanna CONCEPTUAL BASIS OF INTELLECTUAL PROPERTY ASSESSMENT.....	65
Doroshenko Andrii, Doroshenko Olga, Konchakovskii Yevgen GROSS DOMESTIC PRODUCT OF UKRAINE: LEVEL AND GROWTH PROSPECTS.....	72
Yestaf'ev Sergiy THE INTEGRAL ASSESSMENT OF COMPANY'S MERGER SYNERGETIC EFFECT.....	77
Kostynets Valeriia, Kostynets Iuliia VIRTUAL TRIP AS A TOOL TO PROMOTE THE BLACK SEA REGION.....	82
Meshcheryakov Volodymyr, Ponomarova Maryna, Dolzhykova Iryna LOGISTIC AND MARKETING ACTIVITY AS AN EFFICIENT APPLICATION OF MANAGEMENT FUNCTIONS IN THE COMPETITIVE ENVIRONMENT SYSTEM, STRENGTHENING COMPETITORS BLACK SEA REGION.....	86
Obniavko Vladyslav CURRENT SITUATION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE VINEYARDS AND WINE PRODUCTION INDUSTRY IN THE ODESSA REGION.....	93
Tyshchenko Dmytro, Franchuk Tamara INSTITUTIONAL INVESTORS IN THE INNOVATION ECONOMY: COORDINATES OF THE MODERN STAGE.....	100

SECTION 4. ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Antonenko Nadiia MOTIVATIONAL COMPONENT OF THE RELATIONS BETWEEN THE EMPLOYER AND THE EMPLOYEE IN THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY SYSTEM.....	105
Batrak Olga, Tarasenko Iryna THEORETICAL CONSTRUCTION OF CRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISES: DEFINITION, COMPONENTS, STAGES, PRINCIPLES.....	111
Bodryi Yaroslav TENDENCIES AND EFFICIENCY OF THE AGRARIAN ENTERPRISES STAFF USE UNDER THE ECONOMIC CRISIS CONDITION.....	116
Budynskyi Rostyslav MODEL OF COST OPTIMIZATION FOR BUSINESS PROJECT MANAGEMENT OF ENTERPRISES.....	122
Dudnieva Iuliia, Obydiennova Tetiana, Vasylieva Mariia CONTROLLING IN SMALL ENTERPRISES: FEATURES, PROBLEMS AND PROSPECTS.....	128
Zaika Svitlana, Gridin Oleksandr, Kuskova Svitlana THE CONCEPTS AND THE ESSENCE OF INTELLECTUAL CAPITAL.....	134
Ivanova Tetiana INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES AS A MEANS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE BLACK SEA REGION IN CONDITIONS OF TRANSFORMATION.....	138
Kuzmynchuk Nataliia, Aloshin Sergiy, Bachkir Iryna APPROACHES TO THE DIAGNOSIS OF BANKRUPTCY OF MECHANICAL ENGINEERING ENTERPRISES ON ADAPTIVE MANAGEMENT PRINCIPLES: EVALUATION-ANALYTICAL TOOLS.....	144
Shvets Yuliia THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR FORECASTING ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF OPERATIONAL ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	150

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ПОСТІНДУСТРІАЛЬНА МОДЕЛЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВІДНОСИН КАПІТАЛІСТИЧНОЇ ВЛАСНОСТІ

POST-INDUSTRIAL MODEL OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF THE CAPITALISTIC PROPERTY RELATIONS SYSTEM

УДК 330.113.4:330.117

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-1>

Овечкіна О.А.

к.е.н., доцент кафедри економіки
і підприємництва
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Даля

Маслош О.В.

к.х.н., доцент кафедри економіки
і підприємництва
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Даля

Левченко І.І.

студентка
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Даля

Ovechkina Olena

Volodymyr Dahl East Ukrainian
National University

Maslosh Olha

Volodymyr Dahl East Ukrainian
National University

Levchenko Irina

Volodymyr Dahl East Ukrainian
National University

Статтю присвячено дослідженню особливостей сучасної постіндустріальної моделі відносин власності. З'ясовано, що дана модель утворилася під впливом змін у ендогенних чинниках виробництва в умовах переходу до інформаційно-знаннєвої економіки. Показано, що реалізація цієї моделі власності передбачає появу позитивних і негативних синергетичних ефектів за взаємодії інститутів, влади, управління, праці. Описано інституційно-функціональну структуру відносин експлуатації. Показано, що в інформаційній економіці посилюються економічні та позаекономічні форми примусу як інструменти глобальної «комунікативної експлуатації» національними і світовими монополіями масової Інтернет-аудиторії. Доведено, що подальші дослідження пов'язані з вивченням змін базових інститутів і відносин власності в умовах переходу до комунікативно-інформаційного капіталізму як нового етапу еволюції економіки знань.

Ключові слова: постіндустріальна модель власності, економіка знань, інформаційна економіка, інтелектуально-креативні ресурси, інституційно-функціональна структура відносин експлуатації, синергетичні ефекти, комунікативно-інформаційний капіталізм, комунікативна експлуатація.

Статья посвящена исследованию особенностей постиндустриальной модели отноше-

ний собственности. Выяснено, что данная модель образовалась под влиянием изменений в эндогенных факторах производства в условиях перехода к информационно-знаний экономике. Показано, что реализация этой модели предусматривает появление положительных и отрицательных синергетических эффектов при взаимодействии институтов, власти, управления, труда. Описана институционально-функциональная структура отношений эксплуатации. Показано, что в информационной экономике усиливаются экономические и внеэкономические формы принуждения как инструменты глобальной «коммуникативной эксплуатации» монополиями массовой Интернет-аудитории. Доказано, что дальнейшие исследования связаны с изучением изменений базовых институтов в условиях коммуникативно-информационного капитализма как нового этапа эволюции экономики знаний.

Ключевые слова: постиндустриальная модель собственности, экономика знаний, информационная экономика, интеллектуально-креативные ресурсы, институционально-функциональная структура отношений эксплуатации, синергетические эффекты, коммуникативно-информационный капитализм, коммуникативная эксплуатация.

The article is devoted to the study of the peculiarities of the functioning of the system of relations of modern capitalistic property. It has been found that the post-industrial model of these relations has been formed under the influence of changes in endogenous factors of production and is the basis of the information-knowledge economy. It is proved that the intellectualization of the human factor of production causes qualitative and quantitative changes in the institutional and social status of employees as owners of intellectual and creative resources. The article shows that the post-industrial model of reproduction of capitalistic property implies the emergence of a series of synergetic effects through the interaction of the institutes of property, power, management, and labor institutions. The article shows that the positive nature of synergetic effects is due to the dominance of economic and political interests of representatives the institutes of property and power. It is proved that synergetic effects can have a dual nature (external positive and internal conflict). The positive effect in the interaction of the institutions of property-power-management-labor is manifested in the socialization of hired labor, the improvement of the social and property status of the hired personnel of capitalistic enterprises. The negative effect is related to the deployment of globalization-information processes, which exacerbate the internal conflict of relations between employers and owners of resources and employees and non-owners at the level of enterprises, national economy, world economy. The article provides and characterizes the institutional and functional structure of operational relations in the information model of the economy. It has been shown that post-industrial ownership model is increasing economic forms of coercion and new non-economic forms are emerging, which is confirmed by the emergence of so-called "communicative exploitation" by national and world monopolies of mass internet audiences. It is proved that further research can be associated with an in-depth study of changes in basic institutions in the context of communicative and information capitalism as a new stage in the evolution of the knowledge economy.

Key words: post-industrial model of property, knowledge economy, information economy, intellectual and creative resources, institutional and functional structure of relations of exploitation, synergetic effects, communicative-information capitalism, communicative exploitation.

Постановка проблеми. Економіка постіндустріального типу, що активно розвивається в ХХІ ст., вивчається фахівцями різних галузей знань. Головні акценти робляться на дослідженні змін у характері найманої праці, поведінці найманих робітників, зумовлених дією внутрішньонаціональних чинників (автоматизацією й роботизацією

виробництва, змінами інституційних статусів власників і невластників ресурсів, трансформацією світогляду й культурних цінностей суспільства), а також впливом зовнішніх чинників (глобалізацією інформаційно-комунікаційних процесів, трансмонопользацією і регіоналізацією-глокалізацією світогосподарських зав'язків тощо) [1–3].

Із приводу сказаного слід відзначити, що дослідження сучасних трансформацій в економічних системах багатьох країн має пов'язуватися з розв'язанням питань щодо: а) вивчення нових умов реалізації економічних і юридичних відносин капіталістичної власності під час переходу від моделі демократичного капіталізму кінця ХХ ст. до знаннєвої капіталістичної економіки й надалі до інформативно-комунікативного капіталізму (так званої «диджитальної економіки») початку ХХІ ст.; б) виявлення й оцінки можливих змін базисної інституціональної конструкції «власність – влада – управління – праця» за активізації реальних трансформаційних процесів в економічних відносинах власності, зумовлених стрімкоподібним розвитком чинників виробництва, тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вітчизняні дослідники відзначають, що з формуванням постіндустріального (інформаційного) суспільства й відповідної моделі економіки (інформаційної, знаннєвої) [4] відбуваються зміни інституту праці, який за умов індустріального суспільства мав відверто похідний характер [5]. Схожої думки дотримуються російські вчені, які з політико-економічного погляду характеризують інформаційно-знаннєву економіку як важливий етап трансформації базових інститутів, набуття постіндустріальною моделлю економіко-правових відносин власності принципово нових рис відповідно до якісних змін чинників виробництва. Порівнюючи капіталістичну власність індустріального й постіндустріального видів, російські вчені Д.П. Фролова, Д.А. Шелестова, Е.М. Сарайкіна, Т.Ю. Черкашина, Г.Б. Клейнер [6–8] у своїх наукових працях надають характеристику знань як нового інтелектуально-креативного ресурсу (творчих здібностей або творчого елементу людського фактору виробництва), доводячи, що інтелектуалізація значної кількості видів професійної діяльності здійснює суттєвий вплив на комплекс відносин інформаційно-знаннєвої економіки, передусім на інституціональний статус представників інтелектуального капіталу, соціальні статуси й взаємовідносини власників і невластників факторів і результатів високотехнологічного та інтелектуальноємного виробництва тощо.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення постіндустріальної моделі функціонування системи відносин капіталістичної власності з виявленням особливостей її подальшого розвитку. Для досягнення поставленої мети необхідне розв'язання таких питань: 1) поглиблення загальної характеристики інформаційно-знаннєвої економіки з погляду розвитку основних структурних елементів людського чинника виробництва; 2) визначення ефектів, що виникають у сучасній моделі функціонування капіталістичної власності; 3) дослідження змін в інституціонально-функціо-

нальній структурі відносин експлуатації у постіндустріальній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розробниками концепції економіки знань поява цієї моделі економічної системи пов'язується з кардинальними змінами ендогенних чинників виробництва, передусім людського фактору, якому надається поглиблена й розгорнута характеристика. У структурі людського фактору розглядається такий новий його елемент, як інтелектуально-креативний ресурс (творчі здібності власників висококваліфікованої робочої сили). Розумова праця визначається як процес використання інтелектуально-креативного ресурсу, а знання – як продукт розумової праці, невід'ємної від їх носія (творця) [7, с. 12]. Водночас знання, що втілені в інноваційних продуктах, досліджуються як: а) об'єкт відносин інтелектуальної власності, що закріплюється в «пучках» майнових правомочностей [9, с. 25] і впливають на інституціональний статус власників інтелектуально-креативного ресурсу; б) специфічний товар, від конкурентоспроможності якого залежить стійкість економічного статусу індивідуальних агентів, фірм, регіонів, країн і навіть макро-регіонів та всього світу [6, с. 8–9]. Визначається, що в системі нового постіндустріального суспільства змінюється також соціальний статус людей як продуцентів знань, а також інших економічних агентів і структур, діючих на «арені обміну знаннями між суспільними групами» [10, с. 212].

Властивості інформації, відзначається у дисертаційній роботі Н.Р. Шевко, зумовлюють подальший процес розщеплення (дифузії) основних правомочностей власності (права володіння, управління, використання), адже з'являється право на так звану «капітальну цінність», тобто на отримання частки рентного доходу від реалізації інформаційно (інтелектуально) насичених благ [9, с. 26]. Перехід до постіндустріальної економіки базується, таким чином, не лише на змінах чинників виробництва, а й супроводжується певними зрушеннями у системі відносин капіталістичної власності, появою нових правомочностей власників і невластників факторів і результатів виробництва, що зумовлює відповідні модифікації у системі відносин капіталістичної експлуатації.

Аналіз праць вітчизняних і зарубіжних учених з означених вище дослідницьких питань дав змогу розробити постіндустріальну модель капіталістичної власності, яка в узагальненому вигляді представлена на рис. 1.

Згідно з рис. 1, у процесі формування постіндустріальної моделі капіталістичної власності виникає декілька синергетичних ефектів взаємодії базисних інституцій. Синергетичні ефекти (системні, або емерджентні), як відомо, являють собою особливі результати поєднання (з'єднання,

інтеграції, злиття) окремих частин в єдину систему (з виникненням нових якостей отриманої системи) [11]. Так, синергетичний ефект під час використання сукупного матеріально-технічного чинника пов'язаний із використанням інтелектуально-креативного ресурсу і знаніємних матеріальних ресурсів за умов найма переважно складної праці, відмітними ознаками якої є високий продуктивний і дохідно-генеруючий потенціали [4, с. 39]. Синергетичний ефект інституту власності та інституту праці виникає за умов участі найманих робітників у дрібному акціонуванні власної або навіть чужої компанії, причому зміни їхнього соціального статусу значно «запізнюються».

Синергетичний ефект взаємодії інституту управління та інституту праці проявляється у створенні внутрішніх продукто- і дохідногенеруючих факторів підприємства. Продукто-генеруючий чинник формується завдяки регламентації трудових процесів, дотримання режиму праці, стимулювання зростання її продуктивності. Дохідно-генеруючий чинник утворюється в процесі формування інтелектуального, соціального та інноваційного капіталів підприємства, використання яких забезпечує: а) генерацію додаткового потоку доходів, пов'язаного з реалізацією прав власності на інноваційні інтелектуальні та інтелектуальноємні продукти; б) мобілізацію і концентрацію вільних

фінансово-кредитних ресурсів, залучених завдяки підвищенню рентабельності наукоємного виробництва [4, с. 45].

Якщо інтелектуальний, соціальний та інноваційний капітали формуються і використовуються лише в інтересах власника чинників виробництва в союзі з менеджерським корпусом, то це не лише гальмує, а й деформує процес соціалізації найманої робочої сили, за яким індивід-невласник у статусі «людини капіталу» та «людини праці», за термінологією прихильників сучасного демократичного капіталізму, не стає «людиною соціуму», а залишається складовою частиною соціального капіталу підприємства, функціонуючого виключно в інтересах роботодавця-власника. Як «людина соціуму» найманий робітник має стати вихідним елементом соціального капіталу суспільства, тобто відновити свою соціальну значимість (незамінність) для соціуму як володаря своїх унікальних інтелектуальних здібностей [12, с. 11, 25–26].

Процес соціалізації найманої робочої сили під впливом інтелектуалізації праці був досліджений у працях видатного вченого Зигмунта Баумана, який поділив найманих робітників на чотири групи (категорії): а) власники висококваліфікованої робочої сили – творці нових ідей і способів їх перетворення на корисні речі; б) працівники сфери освіти або функціонери «держави благоденства»;

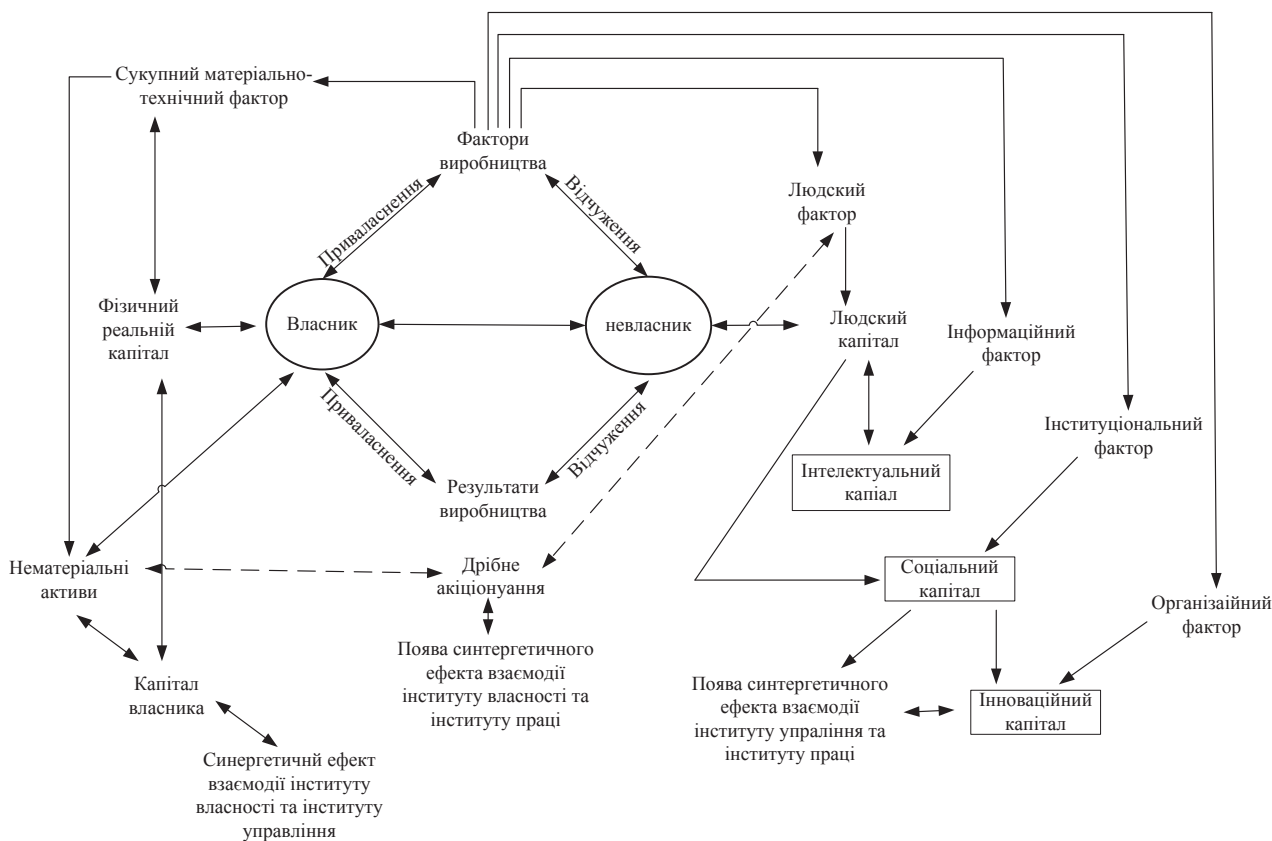


Рис. 1. Постіндустріальна модель функціонування капіталістичної власності

Джерело: розроблено авторами

в) особи, зайняті у сфері «особистих послуг» (торговці товарами, послугами і творці попиту на них); г) наймані робітники, які утворюють так званий «соціальний субстрат» робітничого руху, прив'язаний до конвеєру або на більш сучасних підприємствах до комп'ютерних мереж і електронних автоматизованих пристроїв. Саме ці «рутинні працівники», писав З. Бауман, піддаються максимальній експансії, стають легко замінними представниками людського фактору виробництва [13, с. 85–86]. Отже, головні зміни, що стосуються праці, на думку З. Баумана, мають відношення лише до власників висококваліфікованої інтелектуальної робочої сили [14, с. 32]. Саме для них в інформаційній, знаннєвій економіці поступово повертається унікальність людської особистості, яка відновлюється в інтелектуальній праці, в якій будь-який робітник не може легко замінюватися іншим працівником.

Однак слід сказати, що за видимістю благополуччя існують складні відносини власників і невластників щодо засобів і результатів виробництва. У даній роботі представлено розгорнуту інституціональну структуру відносин капіталістичної експлуатації у постіндустріальній моделі економіки (рис. 2). Згідно з рис. 2, примус залишається головним інструментом експлуатації невластників факторів і результатів виробництва в системі сучасних відносин капіталістичної власності з боку всіх базових інститутів.

Із боку інституту власності функція неекономічного примусу не зникає, вона набуває ірраціональної форми демонстративної байдужості до проблем існування бідних. Їх виживання, за концепцією демократичного капіталізму, не повинно турбувати державу, адже вони самі про себе мають подбати. Функція економічного примусу частково делегується прошаркові менеджерів, які використовують певні соціальні інструменти (маніпулювання інформацією, суб'єктивізм управлінських рішень, що зачіпає інтереси підлеглих і не виключає зловживання дестимулами (штрафами, доганями) тощо) з метою «виправлення» поведінки підлеглих, а фактично координування її у своїх інтересах [12]. Отже, підтверджуються на практиці висновки, зроблені українською дослідницею І.Г. Філіпповою, про те, що з часом інститути власності-влади діють уже не шляхом фізичного примусу (правового і неправового), а, прикриваючись гаслами демократії, використовують нові форми й відповідні механізми примусу [5, с. 19]. До таких форм пригнічення слід віднести соціальний, ідеологічний, психологічний, культурно-освітній примус.

Соціальний примус пов'язаний із тим приниженням значущості інституту праці, яка поступово виродилася у «роботу», й соціальні відносини на підприємствах, фірмах розділилися на: по-перше, робочі нестійкі зв'язки між колегами, адже кожного співробітника можна замінити [5, с. 21]; по-друге, стійкі зв'язки управлінської залежності персоналу

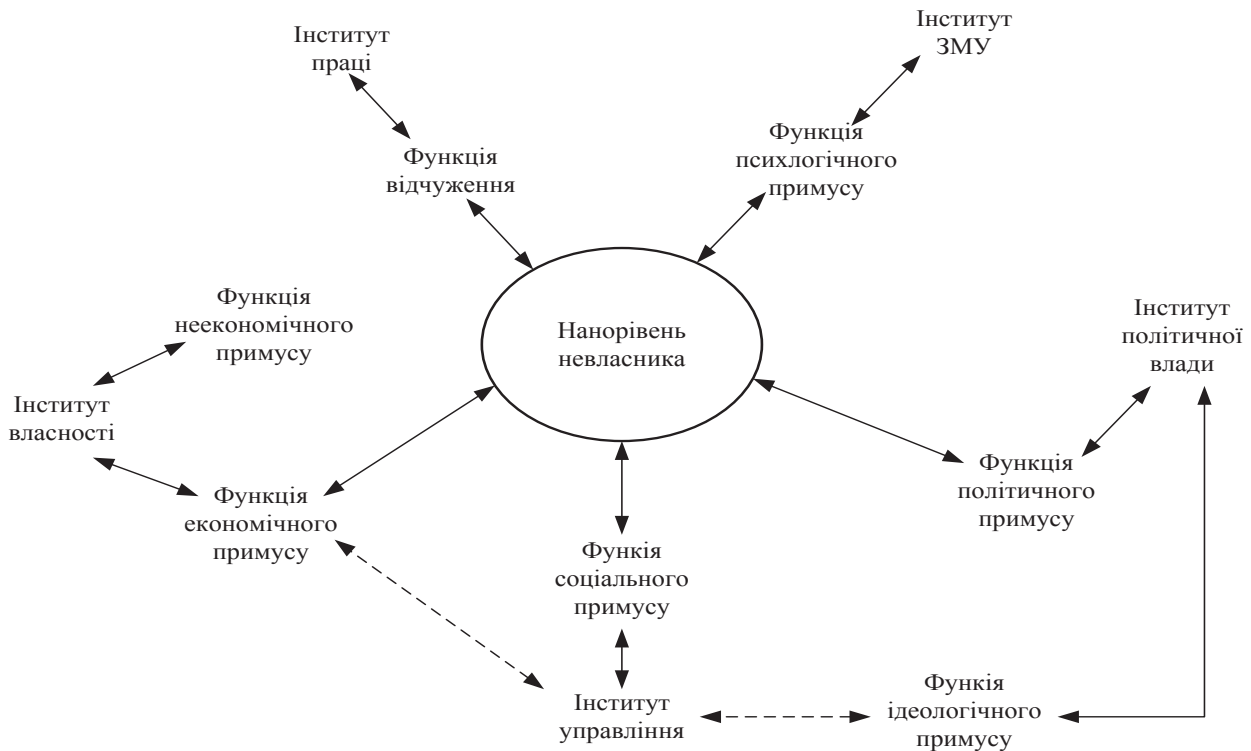


Рис. 2. Інституціонально-функціональна структура відносин експлуатації у постіндустріальній моделі власності

від менеджерів; по-третє, усталені зв'язки владної залежності найманих робітників від роботодавців-власників. Якщо праця є товаром, то соціальні відносини між цими суб'єктами зведені до трансакцій (обміну) правомочностями. Поступове витіснення соціальних відносин трансакціями закономірно призвело до зростання «обсягу примусу» й надмірної ролі інституту влади.

Саме цей момент відзначив З. Бауман, учений-соціолог, відомий своїми дослідженнями сучасного суспільства. Він відзначав, що сучасний найманий робітник має відчуття своєї повної замінності (у будь-який час і будь-якою особою), яке посилюється тим, що підприємці штучно стимулюють безробіття, щоб знизити витрати на оплату праці. Безробіття, своєю чергою, забезпечує так звану «гнучкість» робочої сили до впливу капіталу, тобто вимушеність найманих працівників бути «більш поступливими» у питанні оплати їхньої праці [13; 14, с. 15].

Як відзначалося вище, описана ситуація стосується найманих робітників із середнім рівнем кваліфікації, для них процес десоціалізації як невідмінний наслідок «виродження» інституту праці не припиняється навіть за переходу до постіндустріальної моделі суспільства. Саме цю особливість становища найманих робітників охарактеризував Бауман, підкреслюючи, що вони не є однорідною системою, адже не всі виступають носіями креативно-інтелектуального ресурсу.

Ідеологічний і культурно-освітній примус забезпечується з використанням інститутів політичної влади і засобів масової інформації (ЗМІ), які завдяки використанню реклами, вкидання «фейків» у медіапростір, спотворенню системи цінностей, переписуванню історії тощо деформують масову свідомість соціуму, його аксіологічні установки, отже, здійснюють значний психологічний тиск на суспільство. Таким чином, інститут політичної влади, крім традиційної функції політичного примусу, здійснює також ідеологічний тиск, що у відкритій формі виявився у соціалістичній моделі господарства та у прихованій формі донині притаманний сучасній постіндустріальній економіці.

Інститут політичної влади реалізується державою, яка виконує функції поточного негативного зворотного зв'язку (функції контролю і примусу щодо виконання формальних норм і правил) згідно з інтересами класу капіталістів, які ініціюють зміни цих правил і норм, а наймані робітники у такій інституціональній адаптації постбуржуазного суспільства участі не беруть [15]. Отже, підтверджується, таким чином, висновок К. Маркса про те, що державна влада є концентрованим і організованим суспільним насиллям [16, с. 761], і це насилля здійснюється відносно власного населення, не кажучи вже про колоніальні і залежні країни.

У поєднанні з психологічним тиском ангажованих державою ЗМІ неекономічна експлуатація найманих робітників у так званих «посткапіталістичних» економіках, які пройшли індустріальну стадію розвитку, сягає значного рівня, отже, аж ніяк не зникає, а, навпаки, сприяє відтворенню у нових умовах ще більш антигуманної системи експлуатації.

Підтвердженням зробленого висновку є праці іноземних учених, присвячені дослідженню нового етапу еволюції економіки знань [17; 18]. Дослідники визначили, що таким новим етапом є комунікативний («інформаціональний») капіталізм. За образним визначенням американської дослідниці Джоді Дін, комунікативний капіталізм – це «... нова економіко-ідеологічна епоха, в якій інкорпорування (капіталізація) соціальності, знань і творчості людей сягає своєї вищої форми». Через мережеві контакти індивідів їхні світогляд, моральні цінності, споживчі смаки потрапляють у сферу глобальної влади цифрових комунікацій, яка визначає «поведінку, комунікативні стратегії, політичні ... соціально-культурні, релігійні, обивательські тощо вподобання масових користувачів світової мережі» [17]. Як справедливо зазначають російські дослідники Д.П. Гавра і В.В. Декалов, комп'ютеризація й «інформаціоналізація» стають інструментами позаекономічного (неекономічного) примусу, а саме психологічного тиску, не лише масових користувачів, які пропонують послуги «матеріальної» праці, а й власників інтелектуально-креативних ресурсів, незважаючи на їх статус зайнятості (фрілансери, штатні або позаштатні наймані робітники великих корпорацій). Із появою «комунікативно-інформаціонального» капіталізму очевидно стає «комунікативна експлуатація», яка визначається як «процес відчуження інформаційних продуктів, що створюються Інтернет-аудиторією в інтересах третіх суб'єктів (монополій), причому відчуження відбувається на різних рівнях: даних, уваги, політичних можливостей тощо» [18, с. 30–31] за схемою, що апробована під час експлуатації «матеріальної» праці.

Сутність схеми полягає у тому, що комп'ютерні технології дають змогу монополіям прискорити процеси автоматизації-роботизації як «матеріальної», так і «нематеріальної» (інтелектуальної) праці, що «передбачає подальші кроки: «скорочення робочого тижня, введення універсального базового доходу» (встановлення контролю над оплатою інтелектуальної праці) і «перегляд робочої етики» (відновлення контролю над саморозвитком висококваліфікованого найманого робітника) [19, с. 173].

Слід погодитися з висловленням Д.С. Бойченко про те, що головним наслідком упровадження описаної схеми є своєрідний «кінець «дипломатії між капіталізмом і демократією», адже глобальний капітал активно приступив до регулювання

інтелектуальної праці, її оплати, режиму виконання інтелектуально-ємних операцій, як раніше повністю відрегламентував «матеріальну» працю [19, с. 185; 20, с. 104–105].

Ще раніше момент посилення політичного і психологічного тиску на пересічних членів суспільства був описаний у роботі видатних фахівців із питань синергетики С.П. Курдюмова і Г.Г. Малинецького. Ці автори з позицій теорії фазового простору розкрили сутність розрекламованого «інформаційного управління»[21]. Використовуючи поняття синергетики, вчені довели, що коли соціальна система входить у сферу можливих різних змін (так званих «джокерів»), то величезний вплив на прийняття рішень пересічними громадянами отримують ті представники влади, політики і вчені, які усвідомили, що система вже знаходиться у сфері «джокера», отже, можна маніпулювати свідомістю й поведінкою людей навіть усупереч здоровому глузду і своїм інтересам. Маніпулятори переводять свідомість мас у «сферу джокера», дезорієнтуючи їх, спотворюючи (хоча б тимчасово) сенс цінностей, очікувань. На якийсь час замість одного русла зі своїми параметрами порядку у свідомості пересічних громадян виникає інше, саме таке, на яке розраховують маніпулятори, переслідуючи виключно власні інтереси [21; 22]. Таке «інформаційне управління» у постіндустріальну епоху не перестає бути найважливішим способом впливу на поведінку, життєві установки суспільства з боку структур, які уособлюють інститути власності – влади – управління й мають адміністративні, інформаційні тощо ресурси для відповідних соціальних маніпуляцій і «маскування» процесів неекономічної та економічної експлуатації в інформаційно-знаннєвій економіці та нових формах її еволюції.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи викладений матеріал, необхідно зауважити, що постіндустріальна модель функціонування системи відносин капіталістичної власності, яка приходить на зміну її індустріальної моделі, має такі характерні риси: по-перше, виникає серія синергетичних ефектів у функціонуванні сучасної капіталістичної власності, пов'язаних із взаємодіями інститутів власності – управління, власності – праці, управління – праці; по-друге, синергетичні ефекти мають позитивний характер, якщо взаємодія означених інститутів сприяє зростанню капіталу, майна й економічної влади власників ресурсів. Синергетичні ефекти також можуть мати двоїстий характер, демонструючи зовнішній позитивний характер (соціалізацію найманої праці, поліпшення майнового, інституціонально-соціального статусу найманого персоналу як не власника або обмеженого співвласника капіталу) й приховуючи посилення внутрішньої конфліктності відносин власників-робо-

тодавців та найманих робітників. Дослідження інституціонально-функціональної структури відносин експлуатації у постіндустріальній моделі власності показало, що, крім економічного примусу, утворюються й посилюються такі позаекономічні форми примусу, як ідеологічний, політичний, культурно-освітній, психологічний, що підтверджується появою так званого комунікативно-інформаційного капіталізму, за якого виникає «комунікативна експлуатація» світовими монополіями масової Інтернет-аудиторії.

Подальші дослідження у цьому напрямі можуть бути пов'язані з поглибленим вивченням механізмів та інструментів «комунікативної» експлуатації користувачів Інтернет-мережі у межах національних економік та світового господарства у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Титов А.В. Интеллектуализация факторов производства в условиях становления экономики знаний : автореферат дис. ...канд. эконом. наук : 08.00.01. Казань, 2013. 26 с.
2. Ціннісні орієнтири інституціоналізації економічного розвитку : колективна монографія / за заг. ред. А.О. Задой. Донецьк : НГУ, 2010. 768 с.
3. Завгородня О.О., Тарасевич В.М. Прологмени до економічної неосології. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2012. № 1(5). Т. 1. С. 117–125.
4. Тарасевич В.Н., Завгородня Е.А. Инновационно-информационная экономика: постиндустриальность, генерационность, открытость. *Экономика Украины*. 2018. № 3(668). С. 36–49.
5. Филиппова И.Г. Методологическая концепция анализа социально-экономических систем : монография. Луганск : ВГУ им. В. Даля, 2012. 264 с.
6. Фролов Д.П., Шелестова Д.А. Институциональный фактор развития экономики, основанной на знаниях. *Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология*. 2009. № 1(14). С. 6–15.
7. Сарайкина Е.М. Реализация интеллектуально-креативного ресурса в системе управления предпринимательскими структурами в постиндустриальной экономике : автореферат дис. ...канд. эконом. наук. Казань, 2013. 25 с.
8. Черкашина Т.Ю. Субъекты экономики знаний: ролевые позиции среднего класса. *Регион: экономика и социология*. 2008. № 1. С. 97–112.
9. Шевко Н.Р. Развитие субстанциональной концепции информации в экономике, основанной на знаниях : автореферат дис. ... доктора эконом. наук : 08.00.01. Казань, 2014. 48 с.
10. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. Москва. : Наука. 2004. С. 212.
11. Финогенова Е.А. Синергетичний ефект: подходи к определению и классификация. *Вестник науки и образования*. 2017. № 5(29). Т. 1. С. 68–71.
12. Келсо Л.О., Келсо П.Х. Демократия и экономическая власть. Сан-Франциско : Институт Келсо по изучению экономических систем, 2007. 268 с.

13. Бауман З. Возвышение и упадок труда. *Социологические исследования*. 2004. № 5. С. 77–86.

14. Бауман З. Глобализация. Последствия для человека и общества / пер. с англ. Москва : Весь Мир. 2004. 188 с.

15. Фомина Ю.А. Исследование теории К. Маркса на основе системного подхода. Часть I. Теория капитализма. *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. 2013. № 4. С. 22–27.

16. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. I. Кн. I. Процесс производства капитала. Москва : Политиздат, 1978. 907 с.

17. Dean J. Communicative Capitalism: Circulation and the Foreclosure of Politics. *Cultural Politics*. 2005. № 1(1). P. 51–74.

18. Гавра Д.П., Декалов В.В. Коммуникативный капитализм: методологические предпосылки и парадигмальное позиционирование. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 2018. № 21(1). С. 27–43. URL : <https://doi.org/10.31119/jssa>. (дата звернення: 24.04.2020).

19. Бойченко Д.С. Уничтожение труда: капитализм, информационализм и прерванная история автоматизации. *Шаги Steps*. 2017. № 2. С. 168–190. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/unichtozhenie-truda-kapitalizm-informatsionalizm-i-prervannaya-istoriya-avtomatizatsii> (дата звернення: 25.04.2020).

20. Боулз С. Моральная экономика: почему хорошие стимулы не заменяют хороших граждан. *Экономическая социология*. 2016. Т. 2. № 4. С. 100–129.

21. Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и системный анализ. Новое в синергетике: Взгляд в третье тысячелетие. Москва : Наука, 2002. URL : <http://spkurdyumov.ru/forecasting/novoe-v-sinergetike-vzglyad-v-trete-tysyacheletie/> (дата звернення: 25.04.2020).

22. Рыбакова И.Н. Параметры порядка социокультурного пространства формирующегося информационного общества. *Нелинейная динамика и постнеклассическая наука*. Москва : РАГС, 2003. С. 282–290.

REFERENCES:

1. Titov A.V. (2013) *Intellektualizatsiya faktorov proizvodstva v usloviyakh stanovleniya ekonomiki znaniy* [Intellectualization of factors of production in the context of the formation of a knowledge economy] (PhD tesis): Kazan'.

2. Zadoi A.O. (ed) (2010) *Tsinnisni oriientyry instyut-sionalizatsii ekonomichnoho rozvytku* [Values of institutionalization of economic development], Donetsk: Derzhavnyi VNZ «NHU». (in Ukrainian)

3. Zavgorodnyaya E.A., Tarasevich V.N. (2012) Prolehomeny do ekonomichnoi neosolohii [Prolegomena to economic neosology]. *Biuletyn Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu*. no 1 (5). vol. 1, pp. 36–46.

4. Tarasevich V.N., Zavgorodnyaya E.A. (2018) Innovatsionno-informatsionnaya ekonomika: postindustrial'nost', generatsionnost', otkrytost' [Innovation and information economy: postindustriality, generality, openness]. *Ekonomika Ukrainy*. no. 3 (668), pp. 36 – 49.

5. Filippova I.G. (2012) *Metodologicheskaya kontseptsiya analiza sotsial'no-ekonomicheskikh sistem:*

monografiya [Methodological concept for the analysis of socio-economic systems: monograph]. SNU im. V. Dalia. (in Ukrainian)

6. Frolov D.P., Shelestova D.A. (2009) *Institutsional'nyy faktor razvitiya «ekonomiki, osnovannoy na znaniyakh*. [Institutional factor for the development of a “knowledge-based economy”]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3. Ekonomika. Ekologiya*. no. (14), pp. 6–15.

7. Saraykina E.M. (2013) *Realizatsiya intellektual'no-kreativnogo resursa v sisteme upravleniya predprinimatel'skimi strukturami v postindustrial'noy ekonomike* [Realization of the intellectual and creative resource in the system of managing entrepreneurial structures in the post-industrial economy] (PhD tesis): Kazan'.

8. Cherkashina, T.Yu. (2008) *Sub'ekty ekonomiki znaniy: rolevye pozitsii srednego klassa* [Subjects of the knowledge economy: role positions of the middle class]. *Region: ekonomika i sotsiologiya*. no.1, pp. 97–112.

9. Shevko N.R. (2014) *Razvitie substantsional'noy kontseptsii infomatsii v ekonomike, osnovannoy na znaniyakh* [The development of the substantive concept of information in a knowledge-based economy] (PhD tesis): Kazan'.

10. Kleyner G.B. (2004) *Evolyutsiya institutsional'nykh sistem* [The evolution of institutional systems]. Moscow : Nauka. pp. 212. (in Russian)

11. Finogenova E.A. (2017) *Sinergetichnyy effekt: podkhody k opredeleniyu i klassifikatsiya* [Synergistic effect: definition approaches and classification]. *Vestnik nauki i obrazovaniya*. № 5(29), tom 1, pp. 68–71.

12. Kelso L. O., Kelso P. Kh. (2007) *Demokratiya i ekonomicheskaya vlast'*. [Democracy and Economic Power]. San-Frantsisko: Institut Kelso po izucheniyu ekonomicheskikh sistem.

13. Bauman Z. (2004) *Vozvyshenie i upadok truda* [The rise and decline of labor]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*. no. 5, pp. 77–86.

14. Bauman Z. (2004) *Globalizatsiya. Posledstviya dlya cheloveka i obshchestva* [Globalization. Implications for humans and society]. Moscow : Ves' Mir. (in Russian)

15. Fomina Yu.A. (2013) *Issledovanie teorii K. Marksa na osnove sistemnogo podkhoda. Chast' I. Teoriya kapitalizma*. [The study of the theory of K. Marx based on a systems approach. Part I. Theory of Capitalism]. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya «Ekonomika»*. no. 4, pp. 22–27.

16. Marks K. (1978) *Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii. T. I. Kn. I. Protsess proizvodstva kapitala* [Capital. Criticism of political economy. T. I. Book. I. The process of capital production]. Moscow: Politizdat. (in Russian)

17. Dean J. (2005) *Communicative Capitalism: Circulation and the Foreclosure of Politics*. *Cultural Politics*. no 1 (1). pp. 51–74.

18. Gavra D.P., Dekalov V.V. (2018) *Kommunikativnyy kapitalizm: metodologicheskie predposylki i paradigmal'noe pozitsionirovanie*. [Communicative Capitalism: Methodological Background and Paradigm Positioning]. *Zhurnal sotsiologii i sotsial'noy antropologii*. no.21(1), pp. 27–43. Available at: <https://doi.org/10.31119/jssa>. (accessed 24.04.2020).

19. Boychenko D.S. (2017) *Unichtozhenie truda: kapitalizm, informatsionalizm i prervannaya istoriya avtoma-*

tizatsii [Labor Destruction: Capitalism, Informationalism, and the Interrupted History of Automation]. *Shagi Steps*. no.2, pp.168-190. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/unichtozhenie-truda-kapitalizm-informatsionalizm-i-prervannaya-istoriya-avtomatizatsii> (accessed 25.04.2020).

20. Boulz S. (2016) Moral'naya ekonomika: pochemu khoroshie stimuly ne zamenyat khoroshikh grazhdan [Moral economics: why good incentives do not replace good citizens]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*. vol. 2, no. 4, pp.100–129.

21. Kurdyumov S.P., Malinetskiy G.G (2002) Synergetics and systems analysis. New in Syner-

getics: *A Look into the Third Millennium* [Synergetics and systems analysis. New in Synergetics: A Look into the Third Millennium]. Moscow: "Science". Available at: <http://spkurdyumov.ru/forecasting/novoe-v-sinergetike-vzglyad-v-trete-tysyacheletie/> (accessed 25.04.2020).

22. Rybakova I.N. (2003) Parametry poryadka sotsiokul'turnogo prostranstva formiruyushchegosya informatsionnogo obshchestva [The order parameters of the sociocultural space of the emerging information society]// *Nelineynaya dinamika i postneklassicheskaya nauka*. [Nonlinear dynamics and post-nonclassical science] Moscow: RAGS. pp. 282–290.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СПЕЦИФИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЫВОЗИМЫХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА «ОДИН ПОЯС, ОДИН ПУТЬ»

SPECIFICITY OF REGULATION OF DIRECT INVESTMENT OUTFLOW IN THE CONDITIONS OF THE INTERNATIONAL COOPERATION "ONE BELT ONE ROAD"

Специфика регулирования вывозимых прямых инвестиций в условиях международного сотрудничества «Один пояс, один путь». В статье, основываясь на обзоре международных и региональных нормативных правовых актов, предпринята попытка описать специфику регулирования прямых инвестиций в рамках международного сотрудничества по реализации инициативы «Один пояс, один путь». Исследование включает в себя анализ международного инвестиционного законодательства и международные инвестиционные соглашения, в том числе двусторонние инвестиционные договоры, а также другие соглашения с инвестиционными положениями на примере стран, участвующих в инициативе «Один пояс, один путь». Также приведены основные инвестиционные риски инвесторов, обусловленные сложностью судебного механизма защиты их интересов, обусловленные несовершенством национальных законодательных актов отдельных стран, участвующих в инициативе «Один пояс, один путь».

Ключевые слова: международная инвестиционная система; совместные инвестиционные проекты; «Один пояс, один путь»; «Шелковый путь»; экономическая экспансия Китая.

Specificity of regulation of exported direct investments in the conditions of international cooperation "one belt, one road". It is made an attempt to describe the specifics of direct investment regulation in the framework of international cooperation for the implementation of the "One Belt, One Road" initiative in the article, based on a review of international and regional regulatory legal acts. The study includes analysis of

international investment legislation and international investment agreements, including bilateral investment agreements, as well as the other agreements with investment provisions on the example of countries participating in the "One Belt, One Road" initiative. The article describes the main investment risks of investors, justified by the complexity of the judicial mechanism to protect their interests, due to the imperfection of national legislative acts of individual countries participating in the "One Belt, One Road" initiative. The relevance of the study is due to the high significance and breadth of the "One Belt, One Road" initiative, the difficulty in implementing and a number of skeptical assessments of politicians and experts on the economic expansion of China, as a key threat to global security. The research methodology is based on the systematization of data. The essence of this approach lies in a comprehensive study of the foreign policy concept of the «New Silk Road» of the PRC, the study of which is not limited to the features of their constituent elements, but is primarily associated with the researcher's emphasis on the nature of the interaction between the process entities in the context of legal regulation of direct investments. The study does not set the goal of giving a detailed legal opinion on the investment framework in countries along the One Belt, One Road. A full legal analysis can be provided only in each case, taking into account the unique features and details of specific investments, legal instruments, as well as the comprehensive legislative framework of the host country (including other international obligations).

Key words: international investment system; joint investment projects; One belt, one road; Silk Road; China's economic expansion.

УДК 339.727.22

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-2>

Вуришана

аспирант кафедры мировой экономики
Белорусский государственный
экономический университет

Wurishana

Belarusian State Economic University

Постановка проблемы. Инвестиции в принимающие страны, присоединяющиеся к инициативе «Один пояс, один путь», подвержены политическому, правовому и регуляторному риску по самой своей природе, особенно трансграничные инфраструктурные проекты, которые являются капиталоемкими сложными конструкциями с длительными сроками реализации. Инвесторам необходимо будет ориентироваться в разнообразии законов стран и международных нормативных актах, правовых традициях и судебных системах различного уровня эффективности и возможностей.

Нет также подтвержденных планов по созданию единой правовой базы или даже систематического институционального механизма как рамочной основы для управления инвестициями в инициативе «Один пояс, один путь». В этом контексте общие усилия принимающих стран, укрепление механизмов защиты инвестиций будет способствовать повышению их эффективности. Большая гармонизация между странами и международная передовая практика может снизить транзакционные издержки и обеспечить защиту прав инвесторов.

Статья написана с целью понимания основных инструментов правового регулирования прямых инвестиций в странах, задействованных в реализации инициативы «Один пояс, один путь».

Использование уникальной базы данных, разработанной на основе текстового содержания законов международной инвестиционной системы и инвестиционного законодательства отдельных стран, позволяет установить существенные различия в уровнях правовой защиты инвесторов. В дополнение к этому анализ основных инструментов защиты инвестиций в странах инициативы «Один пояс, один путь» позволяет выявить конкретные области сильных и слабых сторон в законах и инвестиционных соглашениях между странами и партнерами.

Анализ последних исследований и публикаций. Инициатива «Один пояс, один путь» представляет собой новую концепцию, а не новую практику. Благодаря ее выдвиганию все действия Китая в странах «Одного пояса, одного пути» можно отнести к механизму ее реализации. Некоторые эксперты рассматривают «Один пояс, Один путь» как внешнеполитическую стратегию Китая, в связи с тем, что за двадцать с лишним лет сотрудничества со странами Центральной Азии и Европы, Китай никогда не представлял каких-либо конкретных документов, определяющих его внешнеполитическую или экономическую стратегию в отношении региона [2; 3; 4].

По мнению М.В. Данилович, «Один пояс, один путь» в определенной степени явился реакцией КНР на попытки российской стороны усилить свое влияние на постсоветском пространстве в начале 2010-х гг. К моменту запуска ЕАЭС в 2015 г. «Один пояс, один путь» превратился в инструмент адаптации китайских национальных интересов к наличию у ее границ нового экономического объединения [2, с. 238].

После того как была выдвинута инициатива «Один пояс, один путь», стало усиливаться стратегическое значение региона Центрально-Азиатского региона (ЦА) во внешней политике Китая [1, с. 106]. О серьезной геополитической составляющей проекта говорит объединение всех китайских инициатив в одну названную концепцию, а также включение последней в пропагандистский арсенал МИД КНР с акцентом на новую политику в отношении сопредельных государств. На это же указывают важные уточнения, которые появились в «Дорожной карте» практической реализации концепции «Один пояс – один путь» [7, с. 42].

Перспективными направлениями развития инициативы являются расширение географии проекта и создание экономических коридоров со странами Центральной и Западной Азии, Ближнего Востока, Западной и Восточной Европы. К долгосрочным планам развития проекта относится создание

зон свободной торговли со странами, входящими в проект «Экономического пояса Шелкового пути» [8, с. 39]. Кроме того, в отличие от других проектов, особенностью китайских проектов является абсолютное отсутствие политических требований к участникам.

Изложение основного материала. Инициатива «Один пояс, один путь» – это не просто стратегия либерализации торговли, прямые инвестиции (ПИИ) также являются очень важной ее частью.

Исходя из официальных источников, ежегодные потребности в инвестициях стран «Одного пояса, одного пути» варьируются от 2,9 до 6,3 трлн долл. США. При текущих инвестиционных тенденциях это, как ожидается, приведет к совокупному инвестиционному разрыву в 5,2 трлн долл. США к 2030 г. или 14,9 трлн долл. США к 2040 г. При этом самые высокие потребности в инвестициях наблюдаются в Тихоокеанском регионе (9,1% от ВВП), а также в Южной (8,8% от ВВП) и Центральной Азии (7,8% от ВВП) [9].

На отраслевом уровне около 14,7 трлн долл. США или более половины инвестиционных потребностей стран «Одного пояса, одного пути» должно быть направлено в строительство инфраструктурных проектов энергетического сектора до 2030 г., так как 400 миллионов человек все еще не имеют доступа к электричеству. Потребности инвестирования транспортной инфраструктуры занимают второе место и оцениваются на уровне 8 трлн долл. США. Далее следуют инвестиционные потребности в телекоммуникационной инфраструктуре примерно 2,3 трлн долл. США или 9% от общего объема ПИИ [10].

В 2018 году китайские инвесторы инвестировали почти в 3000 зарубежных предприятий в 57 странах «Одного пояса, одного пути» с участием 17 основных отраслей народного хозяйства. В годовом исчислении рост прямых инвестиций в 2018 г. был 31,5 %, что составляет 12,7% от общего объема ПИИ Китая. В течение последних пяти лет Китай инвестировал в общей сложности 80,73 млрд долл. США в страны, расположенные вдоль данного маршрута [9].

Потребности Азии в финансировании инфраструктуры значительно превышают текущие и планируемые инвестиции в рамках инициативы «Один пояс, один путь». Поэтому удовлетворение этих потребностей для КНР по-прежнему будет оставаться одним из важнейших приоритетов.

Коридоры стран «Одного пояса, одного пути» также потребуют увеличения инвестиций в инфраструктуру для поддержки экономического роста и снижения риска расширения географических границ. Есть некоторый риск в том, что инвестиции в другие важнейшие секторы, такие как водоснабжение и санитария, могут оказаться недостаточно эффективными в этих государствах. Кроме того,

крайне важно, чтобы инвестиции в устойчивую и высококачественную инфраструктуру, которые находятся в центре внимания инициативы, получали адекватную поддержку в других странах, наряду с обслуживанием, восстановлением и модернизацией существующей инфраструктуры. Это потребует привлечения многочисленных инвесторов, в том числе Китая, принимающих стран и международных банков развития.

Несмотря на то, что на практике происходит комплексное регулирование инвестиционной деятельности с применением двух различных правовых режимов (национального и международного), нерешенным остается вопрос соотношения национального и международного права, а также иерархия международно-правовых документов в системе международного права, кроме того, не определены место и природа международных договоров в регулировании инвестиционных правоотношений.

Для получения защиты в соответствии с международной инвестиционной системой (МИС) или внутренним инвестиционным законодательством страны необходимо, чтобы конкретная сделка подпадала под термин «инвестиции». Далее устанавливается вид инвестиций или каждый вид актива, и, как правило, предоставляется широкий список возможных прав, включая права на движимое и недвижимое имущество; права на владение земельными участками; акции, облигации, долговые обязательства и другие формы участия в компании или бизнесе предприятия; права интеллектуальной собственности; договорные и иные права, предоставляемые законом.

Основным источником международно-правового регулирования инвестиций является международный инвестиционный договор (МИД), роль и значение которого ощущимо растут. Важной функцией МИД является то, что он позволяет учесть специфику существующих и будущих отношений сторон, отказаться от решения вопросов, в отношении которых государства не могут прийти к согласию, а недостатком – то, что не создается единой мировой системы привлечения и защиты инвестиций. Разрозненное регулирование подобных отношений на территории стран «Одного пояса, одного пути» не может гармонизировать соответствующую международно-правовую базу.

При этом специалисты ООН выделяют четыре типичные ситуации, побуждающие к прямым капиталовложениям в зарубежной стране [6]:

1. Предпринимательская деятельность за рубежом осуществляется потому, что ввоз некоторых товаров и услуг в зарубежную страну невозможен или затруднен из-за различных ограничений или из-за свойств этих товаров и особенно услуг (очень часто единственным способом продать услугу покупателю является предоставление этой услуги непосредственно на месте).

2. Торговля с другой страной ведется без существенных ограничений, однако производство товаров и услуг на месте оказывается более дешевым, эффективным способом обслуживания этого зарубежного рынка, например, благодаря экономии на транспортных расходах, использованию дешевых местных ресурсов.

3. Страна-реципиент ПИИ оказывается самым дешевым местом производства товаров и услуг для их поставки на мировой рынок, включая и рынки страны происхождения инвестиций (пример, страны Юго-Восточной Азии, где действует большое количество иностранных производственных предприятий).

4. Вместо наращивания производства на родине с целью последующего экспорта производство организуется за рубежом, прежде всего по той причине, что для некоторых видов продукции, особенно технически сложных, важны послепродажное обслуживание, консультационные и другие услуги, требующие постоянного присутствия производителя на рынке. В этом случае иметь собственное производство в зарубежной стране оказывается более выгодно, чем организовывать там отдельную сбытовую фирму или проводить прямые экспортные поставки.

Что касается инициативы «Один пояс, один путь», то здесь составляющая ПИИ базируется на строительстве инфраструктурных объектов и направлена на формирование экономической экспансии и роста политического влияния Китая. С этой целью Китай предоставил странам «Одного пояса, одного пути» льготные кредиты и другие источники финансирования развития их экономик.

Хотя в последнее время много говорится о необходимости расширения сотрудничества в реальном секторе экономики и даже о строительстве совместно с Китаем промышленных предприятий на территории государств, через которые будет проходить ЭШП, необходимо учитывать, что Китай стремится захватить и ряд рыночных позиций принимающих стран [7, с. 43].

В рамках оценки регулятивных норм принимающих стран в отношении инвестиционного законодательства, отметим, что существуют значительные различия в общей защите прав инвесторов. В выборке стран «Одного пояса, одного пути» выделяются две группы стран:

1. Те, кто имеет высокий уровень инвестиций и ожидаемых выгод, но низкий уровень защиты ПИИ: Пакистан, Иран, Лаос и в меньшей степени Россия.

2. Те, которые имеют относительно высокую правовую защиту, а также высокий уровень инвестиций и ожидаемые выгоды: Казахстан и Узбекистан.

С целью разрешения вопросов несовершенства инвестиционного законодательства принимающих стран 23 января 2018 года председатель КНР Си Цзиньпин издал распоряжение, в котором

говорится, что Верховный народный суд будет создавать суды для разрешения инвестиционных споров, связанных с инициативой «Один пояс, один путь». После вынесения этого решения 1 июля 2018 года было создано три арбитражных суда – по одному в Шэньчжэне (охватывающий морскую часть пути), Сиань (охватывающий земельную часть) и Пекин (штаб-квартира судов). Цель такой инициативы состоит в том, чтобы иметь единую систему судов для предоставления международных юридических услуг по разрешению споров, включая посредничество, арбитраж и судебные разбирательства [10].

Суд будет состоять из 8 судей (судейская коллегия, состоящая из 3 судей), все из Китая, отобранных на основе их опыта работы в международных судах. Также будет функционировать международный коммерческий экспертный комитет, состоящий из двенадцати китайских и двадцати зарубежных юристов, которые в дальнейшем будут предоставлять экспертные знания по медиации, арбитражу и судебным спорам. Есть еще несколько открытых вопросов, некоторые из которых, вероятно, будут прояснены в последующих процессуальных нормах. Наряду с этими судами будет также создан китайский совет по содействию международной торговле – Центр управления международными спорами «Один пояс, один путь», который будет помогать существующим арбитражным судам [10].

Таким образом, Китай для защиты своих интересов и интересов потенциальных инвесторов стремится создать собственную правовую систему, деятельность которой должна если не устранить, то снизить эти риски.

Основные риски, с которыми сталкиваются ПИИ Китая в рамках «Один пояс, один путь» – это политический риск, правовой риск, экономический риск, культурный риск. Политический риск – это самый важный и решающий риск, с которым сталкиваются внешние прямые иностранные инвестиции Китая. А источники риска проистекают главным образом из трех уровней: несбалансированного развития экономической глобализации, глобального финансового кризиса, глобальной реструктуризации промышленности и т.д.

Отсутствие системы страхования иностранных инвестиций, слабый практический эффект двусторонних отношений, слабая профилактика рисков, отсутствие опыта – все это влияет на качество и эффективность ПИИ.

В данном контексте основные предложения по разрешению этих проблем видятся в следующем:

– во-первых, китайские власти должны уделить большее внимание защите и стимулирова-

нию притока иностранного капитала в странах «Одного пояса, одного пути». В частности, вокруг возможных рисков китайских инвестиций в будущем необходимо принятие соответствующих мер по их защите, которые не должны ограничиваться только экономической сферой, а предполагают проведение политических консультаций и дипломатических встреч;

– во-вторых, требуется создание и совершенствование системы страхования иностранных инвестиций в странах «Одного пояса, одного пути», направленной на усиление аудита и надзора за андеррайтинговыми учреждениями;

– в-третьих, необходимо повысить качество двусторонних инвестиционных соглашений КНР и принимающих стран, чтобы компенсировать их низкую эффективность.

Выводы из проведенного исследования. Результаты исследования свидетельствуют о том, что страны «Одного пояса, одного пути» могут повысить уровень защиты несколькими способами. В частности, страны с меньшим объемом инвестиций могут рассмотреть возможность заключения большего числа договоров со стратегически важными странами, также участвующими в реализации инициативы.

Странам с международной инвестиционной системой старого поколения и устаревшим инвестиционным законодательством, возможно, следует рассмотреть вопрос о систематической модернизации этих инструментов. По существу, требуется внедрение положения о прозрачности международных инвестиционных договоров. Учитывая отсутствие ясности в отношении общей институциональной основы, регулирующей проекты «Одного пояса, одного пути», несвоевременное включение гарантии прозрачности может иметь значительные последствия для инвесторов.

Наряду с усилением уровней защиты, предусмотренных в правовых документах, все страны «Одного пояса, одного пути» должны рассмотреть конкретные положения для того, чтобы придать определенную политическую и нормативную гибкость этому процессу. Необходимо принять меры для решения этой проблемы, такие как расширение доступа к эффективным механизмам разрешения споров посредством совершенствования судебных систем и их членства в международных конвенциях.

Также рациональным видится внедрение общего режима инвестиций в рамках инициативы «Один пояс, один путь». Институциональное укрепление и наращивание потенциала стран вдоль инициативы направлено на обеспечение эффективного правоприменения нормативных правовых актов и предоставления качественных услуг инвесторам.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Васильев Л.Е. Некоторые аспекты политики Китая в Центральной Азии. *Китай в мировой и региональной политике. История и современность*. 2015. № 20(20). С. 104–118.
2. Данилович М.В. Экономический пояс Шелкового пути: особенности реализации проекта на пространстве ЕАЭС. *Актуальные проблемы международных отношений и глобального развития: сборник научных статей* / сост. Е. А. Достанко; Центр международных исследований ФМО БГУ. Вып. 4. Минск, 2016. С.235–239.
3. Изимов Р.Ю. Меняющаяся стратегия Китая в Центрально - азиатском регионе (на примере китайской инициативы ЭПШП). *Центральная Азия и Кавказ*. 2016. № 1 (19). С. 49–60.
4. Кашин В. Б. Помощь КНР странам Центральной Азии. *Мировая экономика и международные отношения*. 2018. Т. 62. №3. С. 78–85.
5. Ларин А.Г. Экономический пояс Шелкового пути»: экономическое содержание, структура, идеология. *Новый Шелковый путь и его значение для России*. 2016. С. 38–57.
6. Организация объединенных наций. Официальный сайт. URL: <http://www.un.org/ru/> (дата обращения: 24.04.2020).
7. Сыроежкин К.Л. Сопряжение ЕАЭС и ЭПШП. *Россия и новые государства Евразии*. 2016. № 2. С. 37–55.
8. Экономический пояс Евразийской интеграции: доклад о путях реализации проекта сопряжения интеграции Евразийского экономического союза и Экономического пояса «Шёлкового пути» / [Алиев Т. М. и др.]. М.: ИТИ, 2016. 200 с.
9. China's Belt and Road Initiative in the Global Trade, Investment and Finance Landscape. URL: <https://www.oecd.org/finance/Chinas-Belt-and-Road-Initiative-in-the-global-trade-investment-and-finance-landscape.pdf> (дата обращения: 24.04.2020).
10. Investment Protection Along the Belt and Road Kher, Priyanka; Tran, Trang Thu; January 2019. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/373561548341008857/pdf/134017-WP-MTI-Discussion-Paper-12-Final.pdf> (дата обращения: 24.04.2020).

REFERENCES:

1. Vasil'ev L. E. (2015) Nekotorye aspekty politiki Kitaya v Tsentral'noy Azii [Some Aspects of China's Policy in Central Asia]. *Kitay v mirovoy i regional'noy politike. Istoriya i sovremennost'*. no. 20(20), pp. 104–118.
2. Danilovich M. V. (2016) Ekonomicheskiy poyas Shelkovogo puti: osobennosti realizatsii proekta na prostranstve EAES [Silk Road Economic Belt: Peculiarities of Project Implementation in the EAEU]. *Aktual'nye problemy mezhdunarodnykh otnosheniy i global'nogo razvitiya*. Tsentr mezhdunarodnykh issledovaniy. FMO BGU. Minsk. vol. 4, pp. 235–239.
3. Izimov R. Yu. (2016) Menyayushchayasya strategiya Kitaya v Tsentral'no - aziatskom regione (na primere kitayskoy initsiativy EPSHP). *Tsentral'naya Aziya i Kavkaz*. no. 1 (19), pp. 49–60.
4. Kashin V. B. (2018) Pomoshch' KNR stranam Tsentral'noy Azii. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*. vol. 62, no. 3, pp. 78–85.
5. Larin A. G. (2016) Ekonomicheskiy poyas Shelkovogo puti»: ekonomicheskoe sodержanie, struktura, ideologiya. *Novyy Shelkovyy put' i ego znachenie dlya Rossii*. pp. 38–57.
6. Organizatsiya ob"edinennykh natsiy. Ofitsial'nyy sayt. Available at: <http://www.un.org/ru/> (accessed 24 April 2020).
7. Syroezhkin K. L. (2016) Sopryazhenie EAES i EPSHP [Pairing the EAEU and the SREB]. *Rossiya i novye gosudarstva Evrazii*. no. 2, pp. 37–55.
8. Ekonomicheskiy poyas Evraziyskoy integratsii: doklad o putyakh realizatsii proekta sopryazheniya integratsii Evraziyskogo ekonomicheskogo soyuza i Ekonomicheskogo poyasa «Shelkovogo puti». М.: ИТИ, 2016.
9. China's Belt and Road Initiative in the Global Trade, Investment and Finance Landscape. Available at: <https://www.oecd.org/finance/Chinas-Belt-and-Road-Initiative-in-the-global-trade-investment-and-finance-landscape.pdf> (accessed 24 April 2020).
10. Investment Protection Along the Belt and Road Kher, Priyanka; Tran, Trang Thu; January 2019. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/373561548341008857/pdf/134017-WP-MTI-Discussion-Paper-12-Final.pdf> (accessed 24 April 2020).

РЕФОРМУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ОПТИМІЗАЦІЇ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ТА РЕАЛІЇ УКРАЇНИ

REFORMING OF THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINIAN ECONOMY IN THE CONDITIONS OF TRANSFER PRICING OPTIMIZATION: EUROPEAN EXPERIENCE AND REALITIES OF UKRAINE

УДК 392.021.8:339.972

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-3>

Гончаренко О.О.

студентка

Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

Бичкова Н.В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

Honcharenko Olena

Odessa I.I. Mechnikov National University

Buchkova Nataliia

Odessa I.I. Mechnikov National University

Особливістю сучасного етапу розвитку аграрного сектору економіки України є тенденція створення високоприбуткових структур холдингового типу. Ця тенденція зумовлює появу нового завдання для аграрного сектору економіки – ефективного регулювання діяльності агрохолдингів. У статті проаналізовано поточний стан і проблеми аграрного сектору економіки України. Серед них особлива увага приділяється ролі агрохолдингів, а також місця трансфертного ціноутворення в їхній діяльності і його впливу на аграрний сектор економіки країни. Зокрема, розглядається реалізація плану BEPS в контексті оптимізації трансфертного ціноутворення. Стаття узагальнює практичний досвід країн Європейського Союзу в питаннях ведення аграрної політики та оптимізації механізму регулювання трансфертного ціноутворення. На підставі цього запропоновано рекомендації зі вдосконалення державної аграрної політики України з урахуванням європейського досвіду.
Ключові слова: аграрний сектор економіки, агрохолдинги, трансферне ціноутворення, європейський досвід, аграрна політика.

Особенностью современного этапа развития аграрного сектора экономики Укра-

ины является тенденция создания высокодоходных структур холдингового типа. Эта тенденция обуславливает появление новой задачи для аграрного сектора экономики – эффективного регулирования деятельности агрохолдингов. В статье проанализировано текущее состояние и проблемы аграрного сектора экономики Украины. Среди них особое внимание уделяется роли агрохолдингов, а также месту трансфертного ценообразования в их деятельности и его влиянию на аграрный сектор экономики страны. В частности, рассматривается реализация плана BEPS в контексте оптимизации трансфертного ценообразования. Статья обобщает практический опыт стран Европейского Союза в вопросах ведения аграрной политики и оптимизации механизма регулирования трансфертного ценообразования. На основании этого предложены рекомендации по усовершенствованию государственной аграрной политики Украины с учетом европейского опыта.

Ключевые слова: аграрный сектор экономики, агрохолдинги, трансфертное ценообразование, европейский опыт, аграрная политика.

Ukraine today has real opportunities to become the main supplier of agricultural products to some regions of the world, provided a qualitatively new level of sustainable development. That's why development of the agricultural sector, as one of the most important sectors of the country's economy, has always been an important point for Ukraine. A feature of the modern stage of development of agriculture in Ukraine is the strengthening of the tendency to create highly profitable holding-type structures. This trend leads to the emergence of a new task for the agricultural sector of the economy – the effective regulation of the performance of agricultural holdings. The article gives an analysis of the current state, key trends in agricultural sector development, including analysis of indicators of agricultural holdings, and problems of agriculture in Ukraine. Among them, special attention is paid to the role of agricultural holdings, as well as to the place of transfer pricing in their performance and its impact on the agricultural sector of the country's economy. In particular, the implementation of the «Base erosion and Profit Shifting» project in the context of optimizing transfer pricing is under consideration. The material also examines the extremely relevant in the current realities of land market reform issue of opening Ukrainian land market. The article compares the main aspects of agricultural policies of Ukraine and European Union countries and summarizes the practical experience of the countries of the European Union in matters of conducting agricultural policy and optimizing the mechanism of regulating transfer pricing. In the context of reviewing European Union countries experience, the main postulates of the Common Agricultural Policy and its impact on agriculture and the main principles of transfer pricing regulation are studied. Based on this European experience study, the most strengths of policies are identified and recommendations regarding the improvement of the state agrarian policy of Ukraine are proposed. The problem under consideration has not been studied sufficiently, so it requires further research.

Key words: agricultural sector of the economy, agricultural holdings, transfer pricing, European experience, agricultural policy.

Постановка проблеми. Необхідність вирішення продовольчої проблеми, досягнення продовольчої безпеки, поліпшення харчування, забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки зумовлює актуальність постійного підвищення продуктивності сільського господарства, створення стійких систем виробництва продуктів харчування, збільшення інвестування в сільську інфраструктуру і сільськогосподарські дослідження. Особливо актуальні ці завдання для країн, у яких аграрний сектор є драйвером зростання економіки, таких як Україна, що входить у трійку лідерів-експортерів агропродукції в країні ЄС. Україна має реальні можливості стати

постачальником аграрної продукції в деякі регіони планети, які з різних причин не можуть забезпечити своє населення потрібними обсягами продуктів харчування, за умови виходу на якісно новий рівень сталого розвитку з метою збалансування економічних, соціальних і екологічних інтересів в сільській місцевості і з урахуванням зарубіжного досвіду виробництва та збуту сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань управління аграрним сектором присвячена велика кількість робіт авторів з різних країн світу, таких як: Е. Дабла-Норріс, Г. Хо [16], Г. Пеер, Ю. Зіннгребе [10], Т. Фацціо [11].

Окремі теоретичні та практичні аспекти функціонування та розвитку аграрного сектору знайшли відображення в роботах вітчизняних учених, таких як: Н. Куцмус, А. Ковальчук, В. Данкевич [2], А. Даниленко, Т. Сокольська, О. Шуст [4], А. Кифак [13] та ін.

Постановка завдання. В умовах інтеграції України в європейський і світовий економічний простір, а також у зв'язку з динамічними змінами внутрішніх і зовнішніх факторів, що визначають можливості досягнення Глобальних Цілей Стійкого Розвитку і цілей сталого розвитку України на період до 2030 року, не досить опрацьованими є комплексні підходи до обґрунтування концептуальних положень розвитку аграрного виробництва і функціонування ринків сільськогосподарської продукції та землі. Зокрема, особливої актуальності набувають питання фінансового регулювання діяльності великих агрохолдингів України у зв'язку з активною фазою реалізації проекту BEPS (Base erosion and Profit Shifting).

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі передумов розвитку аграрного сектору економіки України в контексті впливу механізмів трансфертного ціноутворення на діяльність аграрних підприємств та визначенні шляхів удоскона-

лення державної аграрної політики України з урахуванням європейського досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор економіки – базовий складник української економіки. За останнє десятиліття він вийшов на передній план економіки. За останні 4 роки аграрний сектор економіки забезпечував 10–12% ВВП України (в номінальному вираженні), входячи до трійки найбільших секторів економіки.

Його розвиток, заснований на інституційних, технологічних і соціальних змінах в сільській економічній системі та сільському суспільстві, проходив у кілька етапів. Н. Куцмус, А. Ковальчук і В. Данкевич виділяють три етапи розвитку аграрного сектору [2]:

– 1990–1999 роки – сільськогосподарські реформи були роздроблені без необхідного наукового, економічного і правового забезпечення, вони мали суперечливий характер з погляду здійснення; істотних і радикальних інституційних змін не було.

– 2000–2004 роки – інституційна трансформація спостерігалася у зовнішньоторговельних і сільськогосподарських підприємствах за рахунок введення експортних субсидій, імпорتنих тарифів і квот; спостерігалася посилення державної підтримки продовольчої безпеки (контроль цін,

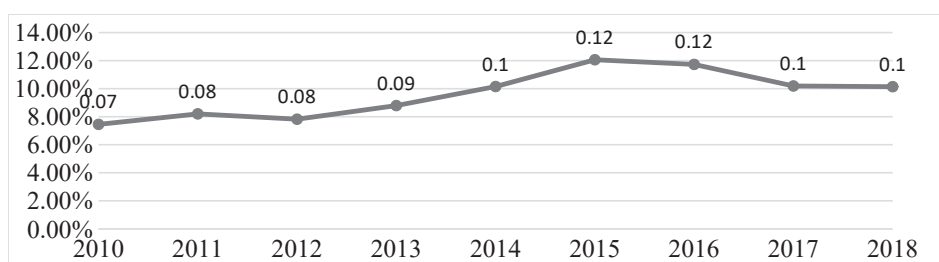


Рис. 1. Динаміка частки аграрного сектору в ВВП України в 2010–2018 рр.

Джерело: складено автором на основі [1]

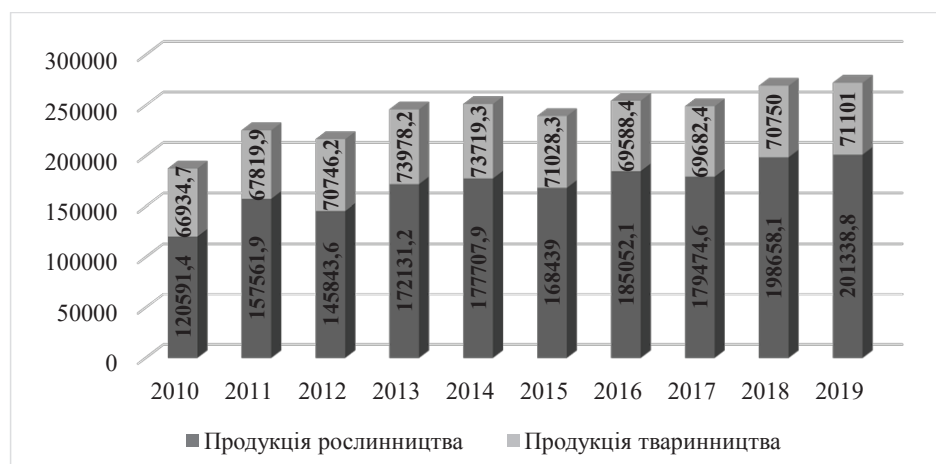


Рис. 2. Продукція сільського господарства України (в постійних цінах 2010 р.) в 2010–2019 рр., млн грн.

Джерело: складено автором на основі [1]

виробничі субсидії, субсидії на закупівлю ресурсів, податкові субсидії, кредитна підтримка і фінансування спільних служб і програм розвитку сільських районів). Наслідками ліквідації колгоспів і незавершеності інституційних перетворень стали спад сільськогосподарського виробництва, безробіття, руйнування соціальної інфраструктури, спад у сільській місцевості.

– 2004 рік – донині – створення високоприбуткових корпоративних структур холдингового типу. На 2019 рік 10-ку рейтингу агрохолдингів України за розміром земельного банку очолюють «UkrLandFarming», «Kernel», «Агропросперіс», «Миронівський хлібопродукт», «АСТАРТА», «МРІЯ» [3].

Сьогодні ключовими сферами сільського господарства України є рослинництво і тваринництво (рис. 2).

Ключовими тенденціями розвитку аграрного сектору української економіки є [1]:

1. Підприємства забезпечують виробництво 60% сільськогосподарської продукції (на 2019 рік), інша продукція виробляється за рахунок господарств населення.

2. У загальному виробництві продукції аграрного сектору економіки в 2019 році лідерами були такі регіони, як Вінницька, Київська, Полтавська, Черкаська, Дніпропетровська області.

3. У розрахунку на одну особу в 2019 році в Україні було вироблено продукції сільського господарства на 6463 грн.

4. Найпопулярнішими товарами на експорт за підсумками 2019 р. в ЄС стали: зернові культури – 52%; масло – 18%; залишки і відходи харчової промисловості – 8%; насіння олійних культур – 7%; м'ясо та харчові субпродукти птиці – 3%.

Водночас у всьому світі потужне й ефективне сільськогосподарське виробництво виступає не першопричиною, а одним із наслідків високого рівня національного загальноекономічного розвитку.

У дослідженні «The Common Agricultural Policy of the European Union – the present and the future Non-EU Member States point of view» наведені чинники, які певною мірою стримують розвиток аграрного сектору економіки України. Такими факторами є [4]:

- високі витрати виробництва;
- низький рівень фінансування і високі кредитні ставки;
- відсутність інвестицій;
- невідповідність цін;
- ресурсний і структурний дисбаланс сільськогосподарського виробництва;
- низький рівень технологій і ефективності;
- високий рівень виробничих ризиків;
- законодавча недосконалість нормативно-правового забезпечення;
- відсутність правового захисту місцевих виробників;
- нерозвинена сільськогосподарська інфраструктура;

Таблиця 1

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в сільське, лісове та рибне господарство (млн дол.)

	2010	2013	2014	2015	2016	2017	31.12.2018
Обсяги прямих інвестицій (на початок року)	680,0	728,4	776,9	617,0	502,2	586,2	560,9

Джерело: складено автором на основі [6]

Таблиця 2

Рейтингові позиції діяльності агрохолдингів України станом на кінець 2018 р.

Місце	Назва компанії / Земельний банк (тис.га)	Назва компанії / EBITDA* (млн.дол.)	Назва компанії / Обсяг експорту (млрд.дол./ частка в агроекспорті країни)
1	UkrLandFarming (570)	Миронівський хлібопродукт (450)	Kernel Group (2,5 / 12,5%)
2	Kernel Group (550)	Kernel Group (222,5)	«АДМ Трейдінг Україна» (1,2 / 6%)
3	Агропросперіс (400)	Астарт-Київ (65,1)	BUNGE Ukraine (1,1 / 5,7%)
4	Миронівський хлібопродукт (370)	ІМК (50,8)	Cargill (1,1 / 5,3%)
5	Астарт-Київ (250)	Ovostar Union (21,9)	Миронівський хлібопродукт (1 / 5,1%)
6	Континентал Фармерз Груп (165)	Агротон (13)	COFCO Agri Ukraine (1 / 4,9%)
7	ІМК (129,6)	AgroGeneration (10,2)	НІБУЛОН (0,9 / 4,7%)
8	AgroGeneration (120)	Agromino (9,6)	Glencore Ukraine (0,6 / 2,8%)
9	УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО (116,5)	Agroliga (5,1)	Louis Dreyfus Company Ukraine (0,6 / 2,7%)
10	Епіцентр-Агро (111)	KSG Agro (2,7)	Агропросперіс (0,4 / 1,9%)

* – EBITDA (Earning before Interests, Taxes, Amortization, Depreciation) – дохід до виплати відсотків, податків та амортизації

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

– низька заробітна плата і добробут сільського населення;

– дефіцит фахівців в сільському господарстві.

Структурний дисбаланс викликаний неефективною структурою виробництва, зокрема, вирощуванням сільськогосподарських культур простого циклу виробництва, а також антропогенним впливом на навколишнє середовище і надмірним виснаженням природного потенціалу [4].

Рівень державної підтримки аграріїв, особливо малих і середніх розмірів, нині невисокий. У межах держбюджету 2020 р. закладено 4,1 млрд грн. для підтримки аграрного сектору економіки [5].

Програми інвестування та фінансування сільського господарства слабо розвинені, що беззаперечно впливає на продуктивність і швидкість розвитку сектору. Інвестиційна активність у цьому секторі загалом досить невисока, що підтверджують дані табл. 1.

Незважаючи на збільшення в 2013 і 2014 рр., спостерігається загальна тенденція зниження інвестицій в сектор, за 8 років показник зменшився до 560,9 млн дол. порівняно з 680 млн дол. в 2010 р.

Отже, зі скороченням інвестицій скорочується і діяльність сільськогосподарських підприємств. Кількість практично всіх підприємств зменшилася порівняно з 2012 р. Рівень рентабельності діяльності підприємств нестабільний – з різкими стрибками з 17,5% в 2010 р. до 8,3% в 2013 р., потім до 30,4% в 2015 р. і до 16,5% у 2017р. і 13,5% в 2018 р. [6].

Аналізуючи структуру і динаміку зміни кількості сільськогосподарських підприємств, бачимо, що єдиною організаційно-правовою формою підприємств, яка розвивається, є фермерські домогосподарства. Їхня кількість у 2017 р. збільшилася до 34 137 тис. шт. порівняно з 34 035 тис. шт. у 2012 р. Крім того, фермерські домогосподарства становлять основу сільськогосподарських підприємств – 68,9% всіх підприємств у 2012 р. Цей показник виріс до 74,9% у 2017 р. [6].

Водночас ключовими економічними суб'єктами в аграрному виробництві України є агрохолдинги. Незважаючи на кількісну більшість фермерських домогосподарств, саме холдингові структури обробляють більшість сільськогосподарських площ, забезпечуючи основну частку продукції сільського господарства на експорт та значну частку валютної виручки країни. У табл. 2 наведені показники діяльності агрохолдингів в Україні.

Виходячи з даних табл. 2, можна звернути увагу на величезні розміри господарських земель, які контролюють холдинги. У таблиці також наведено рейтинг холдингів, який дає змогу оцінити фінансові результати компаній, та рейтингова позиція експортної діяльності компаній.

Отже, бачимо, що агрохолдинги, без сумніву, впливають на сільськогосподарський ринок Укра-

їни. Саме тому з метою визначення перспективних шляхів розвитку аграрного сектору економіки України проаналізуємо досвід країн Європейського Союзу.

З метою підвищення продуктивності й ефективності сільського господарства, забезпечення гідного рівня життя споживачів і виробників сільськогосподарської продукції, стабілізації ринків, а також забезпечення безпеки поставок товарів і послуг за доступними цінами для споживачів, держави-члени ЄС розробили спільну аграрну політику – Common Agricultural Policy (CAP) і прямують її завданням і принципам.

Європейська аграрна політика являє собою сукупність заходів щодо розвитку аграрного сектору декількох країн, об'єднаних за територіальною, політичною, демографічною і історичною ознаками, яка на кожному етапі її розвитку і реформування спрямована насамперед на ринкове регулювання і ціноутворення.

Згідно з Договором про заснування Європейського Співтовариства, були ліквідовані бар'єри і передбачені спільні дії країн-членів ЄС для забезпечення економічного і соціального розвитку, а також стійкого поліпшення умов життя і праці (Стаття 34) [9].

Розвитку аграрного сектору сприяють:

- всебічна підтримка фермерів на регіональному, національному та міжнародному рівнях;
- держави-члени ЄС несуть спільну відповідальність за баланс між можливими вигодами і витратами як для виробників, так і для органів управління;
- збільшення бюджетного фінансування розвитку сільських територій; допомога молодим фермерам;
- підтримка вирощування і просування екологічно чистої або органічної продукції сільського господарства;
- фінансування програм сільського розвитку;
- розроблення і фінансування програм розвитку поновлюваних джерел енергії;
- посилення боротьби зі зміною клімату.

Цілі спільної аграрної політики зводяться до постачання населенню аграрної продукції за прийнятними цінами, збільшення доходів селян, перш за все за рахунок підвищення доходів сільгоспвиробників в розрахунок на одну людину і забезпечення високого рівня життя населення, що проживає в сільській місцевості і здійснює сільськогосподарську діяльність.

Реалізація спільної аграрної політики позитивно вплинула на обсяги виробництва сільськогосподарської продукції країнами-членами ЄС – обсяги виробництва сільськогосподарської продукції в цінах виробників протягом останніх десяти років збільшилися. Обсяги виробництва сільськогосподарської продукції свідчать, що регіон характери-

зується високим рівнем інтенсивності та товарності цього сектору, як наслідок:

1) країни-члени ЄС є самодостатніми аграрними країнами, що гарантує продовольчу безпеку і соціальне благополуччя населення;

2) в більшості країн-членів ЄС сьогодні, середньостатистична сім'я витрачає близько 15% свого щомісячного доходу на продукти харчування і це вдвічі менше, ніж це було в середині 20 ст. [10];

3) висока якість сільськогосподарської продукції робить її конкурентоспроможною на світових ринках і дозволяє експортувати продукцію.

Результати діяльності сільськогосподарських підприємств Європи свідчать, що загальна аграрна політика є ефективним механізмом у забезпеченні конкурентного та сталого аграрного сектору економіки, враховуючи виклики продовольчої безпеки, зміни клімату, створення нових робочих місць у сільській місцевості.

Перспективними завданнями аграрної політики країн-членів ЄС є збільшення світового виробництва продуктів харчування до 2050 року в два рази для задоволення потреб населення, чисельність якого постійно зростає, з урахуванням наслідків зміни клімату (втрата біорозмаїття, погіршення ґрунту і якості води).

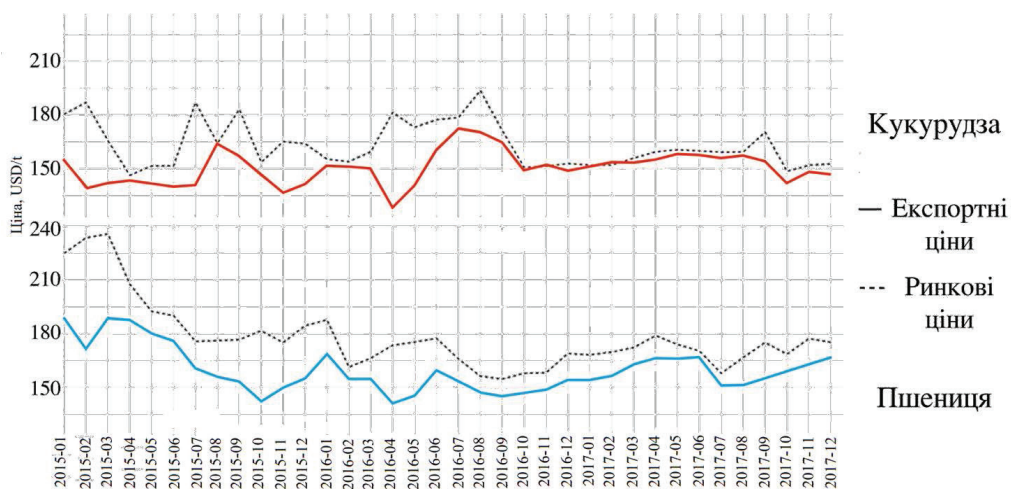
Порівнюючи основні аспекти аграрних політик України та країн ЄС, об'єднаних САР, помітно, наскільки відрізняється рівень державної підтримки аграрного сектору економіки. Фінансування САР є однією з найважливіших статей витрат бюджету Європейського Союзу. Найбільша частка бюджету САР припадає на здійснення прямих виплат фермерам, щоб допомагати справлятися з мінливими ринковими цінами (68,9% в 2017 р.) [10], і частина витрат здійснюється з метою забезпечення сталого розвитку сільських територій.

Концепт європейської аграрної політики в цьому контексті є яскравим прикладом позитивного сценарію розвитку сільського господарства за допомогою фінансування сільськогосподарських підприємств, зокрема середніх і малих домогосподарств. Більшість країн Європи (особливо Західної) віддає перевагу сімейним фермам, зберігаючи малий/середній розмір фермерського господарства, в чому їм у великій мірі допомагає САР зі своїми програмами фінансування і підтримки.

Особливості сучасного етапу розвитку аграрного сектору економіки в Україні, а саме створення високоприбуткових структур холдингового типу, породжує ще одне завдання в цьому секторі – ефективне співіснування з агрохолдингами та регулювання їхньої діяльності. Особливу увагу привертає зовнішньоекономічна діяльність підприємств.

Група українських дослідників під керівництвом Томмасо Фаччіо в своїй роботі оцінила, що за період з 2015 по 2017 рр. разом з експортом пшениці і кукурудзи потенційно за кордон було переміщено близько 1,5 млрд дол. прибутку агрохолдингів, в результаті чого державою було недоотримано до 1 млрд дол. податків [11]. Це було реалізовано через схему трансфертного ціноутворення (ТЦУ). Використання ТЦУ передбачає, що під час експорту посереднику або структурі, афілійованій з виробником, або ж своїй філії компанія занижує ціну порівняно з тією, за якою в подальшому товар буде проданий.

Результати дослідження, проведеного Т. Фаччіо, показують, що значна частина українського експорту аграрної продукції здійснюється через канали в низькоподаткових юрисдикціях (наприклад, таких як Швейцарія, Нормандські острови Великобританія і Кіпр). У період з 2015 по 2017 р. було виявлено невідповідність між заявленими та рин-



Джерело: Import Genius and Platts

Рис. 3. Динаміка середньомісячних ринкових цін та цін, зареєстрованих на митниці під час експорту

Джерело: [11]

ковими цінами в 10,4% для пшениці і 7,6% для кукурудзи. У грошовому вираженні загальне зниження цін за 3 роки становило приблизно 875 млн дол. для пшениці і 664 млн дол. для кукурудзи [11].

На рис. 3 наведена динаміка відмінності між ринковими і реальними цінами.

Згідно з даними, наведеними на рис. 3, з кінця 2016 р. різниця в цінах починає скорочуватися. Однією з причин скорочення не могла не стати оптимізація трансфертного ціноутворення на законодавчому рівні, включаючи нові правила трансфертного ціноутворення, які вимагають встановлення цін на експорт відповідно до цін, які котируються на товарних біржах.

Вирішення проблеми несплати податку на експорт особливо важливе для України, оскільки її економіка залежить від торгівлі, зокрема у сфері сільського господарства. Тому питання справедливого як для компаній, так і для держави регулювання трансфертного ціноутворення залишаються актуальними для України, як і для всього світу.

Слід визнати, що сьогодні українське регулювання трансфертного ціноутворення не відповідає європейським стандартам. У Європі національне законодавство переважно розроблялося і продовжує розроблятися на підставі керівних документів ЄС і ОЕСР, у країнах же пострадянського простору переважає акцент на внутрішню правозастосовну практику з певним запозиченням міжнародних напрацювань [12].

У межах Європи, крім Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), основними ідейними двигунами в оптимізації трансфертного ціноутворення виступає Європейський Союз, головним чином представлений Європейською комісією і Спільним форумом ЄС із трансфертного ціноутворення.

Основу міжнародно-правових принципів у сфері трансфертного ціноутворення на регіональному рівні Європи закладають такі документи, як:

- Арбітражна конвенція ЄС про уникнення подвійного оподаткування в зв'язку з коригуванням прибутку асоційованих підприємств;
- Кодекс поведінки щодо документації з ТЦУ для асоційованих підприємств в ЄС;
- Кодекс поведінки щодо ефективного застосування положень Конвенції про уникнення подвійного оподаткування в зв'язку з коригуванням прибутку асоційованих підприємств;
- Керівництво ЄС щодо складання договорів про попереднє ціноутворенні;
- Керівництво ЄС з міжгрупових послуг з низькою доданою вартістю.

Розроблені під егідою ЄС, навіть не будучи юридично обов'язковими, а лише допоміжними джерелами регулювання, багато положень знайшли свою імплементацію в національне законодавство низки європейських країн.

Україна прийняла на себе чимало зобов'язань із гармонізації законодавства з ЄС, і, як результат, у контексті подальших змін до Податкового кодексу можна очікувати перенесення норм із рекомендацій ОЕСР та чинних директив Євросоюзу. Натепер у розробленні ОЕСР є 4 більш складних методи контролю за ТЦУ, які будуть запропоновані й Україні [13].

Варто відзначити, що сьогодні система контролю ТЦУ в Україні продовжує розвиватися, що підтверджується постійним вдосконаленням правової бази в цьому питанні. Останнім прикладом служить прийнятий ВРУ на початку 2020 р. законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві», в якому приділяється значення питанням ТЦУ, зокрема впроваджується трирівнева структура звітності з ТЦУ відповідно до плану BEPS (Base Erosion and Profit Shifting – «Розмивання податкової бази і виведення доходів з-під оподаткування»).

Імплементация плану дій BEPS дасть змогу ефективно протидіяти агресивному податковому плануванню, розмиванню податкової бази і виведенню прибутку з-під оподаткування. Наслідком цього має стати те, що більшість схем міжнародного податкового планування втратить свою ефективність, а деякі з них стануть і зовсім незаконними. В умовах значного підвищення ступеня прозорості податковим органам стане значно простіше виявляти і викривати такі схеми.

Теоретично імплементація правил BEPS також може позитивно вплинути на репутацію українського бізнесу на міжнародній арені.

Крім того, у сфері ТЦУ закон передбачає введення правил оподаткування контрольованих іноземних компаній (KIK) для фізичних та юридичних осіб – резидентів України, які є власниками або іншим чином здійснюють фактичний контроль над такою іноземною компанією.

Для України податок на прибуток підприємств, особливо великих агрохолдингів, а також податок на експорт, зокрема сільськогосподарський, який становить значну частину всього експорту країни, є важливою статтею доходів. Тому реалізація механізму BEPS, яка дасть змогу ефективно боротися з ухиленням від оподаткування, вкрай важлива для країни.

У розвитку аграрного сектору економіки України дуже важливе місце займає проблема ринку землі. Одним із головних стримуючих розвиток цього сектору чинників до недавнього часу вважався мораторій на продаж землі. З понад 42 млн га сільськогосподарських угідь України понад 41 млн га (97%) перебували під мораторієм [4]. 31 березня 2020 р. Верховна Рада України розпочала вирішення цього питання, прийнявши закон про обіг

земель сільськогосподарського призначення, який вводить ринок землі в Україні з 1 липня 2021 року.

Прийняття цього закону є епохальним кроком в економічній психології країни, проте тільки першим кроком, оскільки реформа ринку землі передбачає пакет законопроектів, які держава має прийняти. Життєздатна модель ринку землі потребує роботи у сферах ведення Державного земельного кадастру та Державного реєстру Права власності, створення відповідної ринкової інфраструктури, забезпечення доступу до достатнього фінансування і прозорості ринку з погляду володіння, обсягів і цін угод [14].

Крім того, ринок землі повинен розвиватися разом із ринком капіталу, роботи над яким також потребує Україна. Злагоджена робота ринку землі і капіталу в країні відкриє нові можливості фінансування для аграріїв, що може значно підвищити їхню ефективність. Особливо важливу роль інструмент фінансування за рахунок заставної вартості землі може мати для малого і середнього агробізнесу, який не отримує достатньої фінансової підтримки з боку держави.

Одне з обмежень прийнятого закону передбачає, що до 1 січня 2024 року купувати землю зможуть тільки фізичні особи-громадяни України. Ця умова створює перехідний період, під час якого малі і середні аграрії матимуть шанс закріпитися на ринку. Таким чином, створено законодавчі умови, в яких цей бізнес отримує деякі переваги. Важливою умовою для реалізації цього сценарію є надання доступу малим і середнім агропідприємствам до фінансування (за допомогою кредитування) до відкриття ринку.

Порівняно з ринками землі інших країн, зокрема європейських, прийнятий в Україні закон можна вважати досить ліберальним. Тоді як у Європі розміри сільськогосподарських підприємств обчислюються десятками і сотнями гектарів, український закон передбачає концентрацію до 10 тис. га в одних руках. Це передбачає розвиток досить великих за європейськими мірками господарств.

Впровадження ринку землі значно зміцнить баланси і великих сільськогосподарських підприємств, дозволяючи їм також залучати банківське фінансування, використовуючи землю як заставу. Право власності на землю, на відміну від здачі в оренду, також створить додаткові стимули для сільськогосподарських підприємств інвестувати в поліпшення продуктивності і родючості земель, переносючи фокус на більш довгострокове планування.

Згідно з аналізом Світового банку, впровадження ринку землі має посприяти додатковому зростанню ВВП на 0,5–1,5% [14]. Однак ефект від відкриття ринку землі не буде відчутний швидко, в найближчі роки він буде мінімальним. На перших порах господарствам доведеться вилу-

чати кошти з процесу розвитку виробництва на користь витрат на покупку землі. У такій ситуації складно говорити про значні темпи приросту ВВП. Істинну користь можна буде відчути пізніше, коли аграрії викуплять землі і приступлять до інвестування в їхній розвиток (меліорацію) і нарощування виробничих потужностей, що згодом і має вплинути на зростання ВВП.

Отже, з урахуванням досвіду реалізації аграрної політики в країнах Європейського союзу та задля досягнення прогресивних тенденцій у розвитку аграрного сектору економіки в Україні, можна зазначити про необхідність таких заходів:

1) зміни соціально-економічних відносин в сільській місцевості в напрямі зростання людських цінностей;

2) активної участі сільських громад у розробленні і реалізації стратегій місцевого розвитку;

3) підтримки фермерських домогосподарств як основної структурної одиниці сільського господарства;

4) оптимізації ендогенного потенціалу сільської економіки і формування її мультимоделі [2];

5) формування інституційних основ цивілізованого ринку землі в Україні шляхом створення відповідної правової бази [4];

6) зростання застосування інновацій для підвищення технічної ефективності і продуктивності;

7) впровадження європейського досвіду, особливо в напрямку гармонізації національних цілей аграрної політики з основними правилами CAP ЄС;

8) зближення законодавчих норм і посилення ролі неформальних інститутів в бізнес-процесах, сприяння соціальній відповідальності і т. д. [15].

9) використання європейського досвіду для удосконалення механізму оптимізації трансфертного ціноутворення, зокрема ефективного впровадження плану BEPS;

Сільськогосподарські реформи можуть сприяти структурним перетворенням, особливо в Україні як у країні з великою часткою зайнятості в сільському господарстві [16].

Висновки з проведеного дослідження. Висвітлюючи проблеми аграрного сектору економіки України в підсумку дослідження, одними з основних можна назвати як недофінансування сектору з боку держави, так і низьке фінансове забезпечення інвестиційного розвитку.

Працюючи над вирішенням цієї проблеми, держава впровадила програму субсидій на період 2017–2021 рр. сільськогосподарським компаніям, які експортують свою продукцію. Крім того, що на цьому етапі цих заходів фінансування недостатньо, вони більше спрямовані на корпоративні структури, а не на фермерські господарства, частка яких серед сільськогосподарських підприємств доходять до 75%.

Водночас великі агропромислові підприємства, які отримують державні субсидії, до того ж переводять частини своїх прибутків за кордон за допомогою схем трансфертного ціноутворення. Перерозподіл прибутку між українськими компаніями та відповідними підприємствами в офшорних низькоподаткових юрисдикціях та заниження цін угод між такими партнерами призводить до недоотримання країною значних сум податків. Однак, беручи до уваги розміри агрохолдингів, їхній вплив також не можна недооцінювати. Вони створюють значну частку ВВП країни, регулюють ціни на продукти харчування, впроваджують нові технології в аграрний сектор економіки, а також створюють робочі місця. Діяльність цих компаній може мати доволі великий позитивний вплив на економіку країни, але за умови чіткого регулювання їхньої діяльності та прибутків. Саме тому у сукупності з політикою боротьби з витоком прибутку в Україні розглядається питання вдосконалення законодавства у сфері трансфертного ціноутворення.

Досвід ЄС у питанні оптимізації ТЦУ, сконцентрований в розроблених ним документах, особливо щодо імплементації правил BEPS, повинен бути використаний Україною в процесі розроблення національного законодавства для зближення з європейським.

Дослідження європейського досвіду розвитку аграрного сектору економіки дає змогу виявити найбільш сильні сторони і надалі запропонувати напрями їх застосування в Україні, такі як: розвиток внутрішнього аграрного ринку; встановлення дієвого контролю над експортом і імпортом агропродовольчої продукції та проблемою виведення прибутків за схемами трансфертного ціноутворення; зміна механізму державної фінансової підтримки малих і середніх виробників продовольства; мотивація суб'єктів аграрного ринку залучати фінансові ресурси шляхом поліпшення інвестиційного клімату в сільському господарстві; виділення кредитів на реконструкцію і модернізацію сільськогосподарських підприємств, що дасть змогу знизити собівартість сільськогосподарської продукції. А також якісна реформа ринку землі, яка вкрай необхідна для забезпечення необмеженого обігу сільськогосподарських земель, що в довгостроковій перспективі має надати позитивний ефект на весь аграрний сектор економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України: вебсайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.04.2020).
2. Kutsmus N. Agricultural Development in Ukraine: Institutional Changes and Socio-Economical Results. *КНУВ*. 2017. Vol. 2. № 55. P. 84–99. URL:

http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-af355a39-d503-47c4-8b66-ce99adab7936/c/05_PDFsam_KNUV_52_popraviony.pdf.

3. Топ 100 латифундистів України. *Національний Агропортал «Latifundist.com»* : вебсайт. URL: <https://latifundist.com/rating/top100#> (дата звернення: 28.04.2020)

4. Danylenko A. The Moratorium on Agricultural Land Sale as a Limiting Factor for Rural Development. *The Common Agricultural Policy of the European Union – The Present and the Future, Non-EU Member States Point of View*, ed. M. Wigier, A. Kowalski, series "Monographs of Multi-Annual Programme". 2018. № 74.1. P. 97–112. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3203449.

5. Про Державний бюджет України на 2020 рік: Закон України від 14.11.2019 № 294-IX/ Верховна Рада України. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T190294?an=2436&scop=82079&fcp=82155> (дата звернення: 24.04.2020)

6. Сільське господарство України. Статистичний збірник. С. 25. Київ – 2019. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/Zb_sg_2018%20.pdf

7. Офіційний сайт «Ukrainian Club of Agrarian Business» : вебсайт. URL: http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/v_ukraini_stalo_menshe_agroholdingiv#_ftn1 (дата звернення: 27.04.2020)

8. Названы ТОП-10 агроэкспортеров Украины. *Національний Агропортал «Latifundist.com»* : вебсайт. URL: <https://latifundist.com/novosti/46010-nazvany-top-10-agroeksporterov-ukrainy> (дата звернення: 27.04.2020)

9. Договір про заснування Європейського економічного співтовариства. (поточна редакція від 01.01.2005 р.) URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_017 (дата звернення: 20.04.2020)

10. Pe'er G. A greener path for the EU Common Agricultural Policy. *Science*. 2019. Vol. 365. № 6452. P. 449–451. DOI: <https://doi.org/10.1126/science.aax3146>.

11. Фаціо Т. Переміщення прибутку при експорті сільськогосподарських продуктів з України. *Commons*. 2019. URL: <https://commons.com.ua/uk/peremishennya-pributku-pri-eksporti-silskogospodarskih-produktiv-z-ukrayini/#footnote-marker-1-1> (дата звернення: 16.04.2020)

12. Трансфертное ценообразование: украинский и мировой опыт. *Cai & Lenard*. 2012. URL: <https://c-n-l.eu/ru/media/research/transfer-pricing-ukrainian-and-world-experience?download> (дата звернення: 04.04.2020)

13. Кифак А. Трансфертне ціноутворення: зібрати не можна відпустити. *Закон і Бізнес*. 2019. URL: https://zib.com.ua/ua/139031-transfertne_cinoutvorennia_zibrati_ne_mozhna_vidpustiti.html (дата звернення: 02.05.2020)

14. Agricultural sector of Ukraine. *National Investment Council*. 2018. URL: <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/binaries/agroberichtenbuitenland/documenten/rapporten/2018/07/04/ua-report-investment-council-ua-agriculture/agro-small.pdf> (дата звернення: 19.04.2020)

15. Zinchuk, T., Kutsmus, N., Kovalchuk, O., Dankevych, V., Usiuk, T. Institutional Transformation of Ukraine's Agricultural Sector. *Review of Economic*

Perspectives. 2017. Vol.17. № 1. P. 57–80. DOI: <https://doi.org/10.1515/revecp-2017-0003>.

16. E. Dabla-Norris, G. Ho, A. Kyobe. Structural Reforms and Productivity Growth in Emerging Market and Developing Economies. 2016. *Working Paper* No. 16/15. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Structural-Reforms-and-Productivity-Growth-in-Emerging-Market-and-Developing-Economies-43686> (дата звернення: 10.04.2020)

REFERENCES:

1. State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 23 April 2020).

2. Kutsmus, N., Kovalchuk, O., & Dankevych, V. (2017) Agricultural Development in Ukraine: Institutional Changes and Socio-Economical Results. *KNUV* (electronic journal), vol. 2, no. 55, pp. 84–99. Available at: http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-af355a39-d503-47c4-8b66-ce99ad-ab7936/c/05_PDFsam_KNUV_52_poprawiony.pdf (accessed 12 April 2020).

3. Top 100 latifundist Ukraine (2014, January 1) Available at: <https://latifundist.com/rating/top100#> (accessed 28 April 2020).

4. Danylenko, A., Sokolska, T., & Shust, O. (2018) The Moratorium on Agricultural Land Sale as a Limiting Factor for Rural Development. The Common Agricultural Policy of the European Union – The Present and the Future, Non-EU Member States Point of View, Ed. M. Wigier, A. Kowalski, Series "Monographs of Multi-Annual Programme" no.74.1. Warsaw 2018, pp. 97–112. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3203449 (accessed 28 April 2020).

5. Zakon Ukrainy, Verkhovna Rada Ukrainy, vid 14.11.2019 № 294-IX, «Pro Derzhavnyi biudzhет Ukrainy na 2020 rik». (2020, April 13). Available at: <https://ips.ligazakon.net/document/T190294?an=2436&scop=82079&fcop=82155> (accessed 24 April 2020)

6. State Statistics Service of Ukraine (2019) AGRICULTURE OF UKRAINE, Kyiv: Derzhanalitinform. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/Zb_sg_2018%20.pdf (accessed 24 April 2020).

7. Ofitsiyniy sait «Ukrainian Club of Agrarian Business» (2019, July 22) Available at: http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/v_ukraini_stalo_menshe_agroholdingiv#_ftn1 (accessed 27 April 2020).

8. Natsionalnyi Ahroportal «Latifundist.com» (2019, July 2) Available at: <https://latifundist.com/nov->

[osti/46010-nazvany-top-10-agroeksporterov-ukrainy](https://latifundist.com/nov-osti/46010-nazvany-top-10-agroeksporterov-ukrainy) (accessed 27 April 2020).

9. Doghovir pro zasnovannja Jevropejskoji Spiljnoty (2005, January 1). Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_017 (accessed 20 April 2020).

10. Pe'er, G., Zingrebe, Y., Moreira, F., Sirami, C., Schindler, S., Müller, R., Lakner, S. (2019) A greener path for the EU Common Agricultural Policy. *Science* (electronic journal), vol. 365, no. 6452, pp. 449–451. Available at: <https://doi.org/10.1126/science.aax3146> (accessed 3 April 2020).

11. Faccio, T. (2019) Peremishhennja prybutku pry eksporti siljsjoghospodarsjkykh produktiv z Ukrainy [Relocation of profits from the export of agricultural products from Ukraine]. *Commons* (electronic journal). Available at: <https://commons.com.ua/uk/peremishhennja-prybutku-pri-eksporti-silskogospodarskih-produktiv-z-ukrayini/#footnote-marker-1-1> (accessed 16 April 2020).

12. Cai & Lenard (2012) TRANSFERTNOE TSENO-OBRAZOVANIE: UKRAINSKIY I MIROVOY OPYT [TRANSFER PRICING: UKRAINIAN AND WORLD EXPERIENCE]. Available at: <https://c-n-l.eu/ru/media/research/transfer-pricing-ukrainian-and-world-experience?download> (accessed 4 April 2020).

13. Kyfak, A. (2019) Transfertne cinoutvorennja: zibraty ne mozhna vidpustyty [Transfer pricing: cannot be released]. Available at: https://zib.com.ua/ua/139031-transfertne_cinoutvorennja_zibrati_ne_mozhna_vidpustiti.html (accessed 2 May 2020).

14. National Investment Council (2018) Agricultural sector of Ukraine. Available at: <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/binaries/agroberichtenbuitenland/documenten/rapporten/2018/07/04/ua-report-investment-council-ua-agriculture/agro-small.pdf> (accessed 19 April 2020).

15. Zinchuk, T., Kutsmus, N., Kovalchuk, O., Dankevych, V., & Usiuk, T. (2017) Institutional Transformation of Ukraine's Agricultural Sector. *Review of Economic Perspectives* (electronic journal), vol. 17, no. 1, pp. 57–80. Available at: <https://doi.org/10.1515/revecp-2017-0003> (accessed 14 April 2020).

16. Dabla-Norris, E., Ho, G., J Kyobe, A. (2016) Structural Reforms and Productivity Growth in Emerging Market and Developing Economies. *Working Paper* No. 16/15. Available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Structural-Reforms-and-Productivity-Growth-in-Emerging-Market-and-Developing-Economies-43686> (accessed 10 April 2020).

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПАНДЕМІЇ ДЛЯ СВІТОВОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

FINANCIAL AND ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE PANDEMIA FOR THE WORLD TOURISM INDUSTRY

УДК 339.977

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-4>

Даниліна С.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри загальної економічної
теорії та економічної політики
Одеський національний економічний
університет

Коцюрубенко Г.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
Одеський національний економічний
університет

Шикіна О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри туристичного та
готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний економічний
університет

Danilyna Svetlana

Odesa National Economic University

Kotsiurubenko Ganna

Odesa National Economic University

Shykina Olga

Odesa National Economic University

Прогнозоване падіння економіки світу на 3% та зниження виробництва товарів та послуг на 2,7 трлн дол., відповідно до розрахунків Міжнародного валютного фонду, значно посилюються поширенням епідемії та запровадженням карантинних обмежень. Така ситуація істотно вплинула на ділову активність і виділила ті галузі, що зазнали значних збитків одними з перших. У статті розглянуто особливості функціонування галузі авіаперевезень, виділено проблемні аспекти та економічні втрати галузі, окреслено економічний взаємозв'язок скорочень пасажирських перевезень та цін на нафту. Окрему увагу приділено досвіду використання лізингу українськими авіаперевізниками, наведено обсяги витрат на утримання авіапарку. Розглянуто практику реалізації заходів підтримки туристичної галузі, зокрема наведено досвід Сицилії щодо стимулювання туристичного потоку у регіон; запровадження фінансової підтримки авіакомпаній у Великобританії, активізації допомоги з безробіття в Італії тощо. Досліджено заходи щодо формування безпеки туристичної галузі. Наголошено на недостатності запроваджених в Україні заходів підтримки малого та середнього бізнесу як такого, що зазнав втрат від карантинних обмежень. З метою активізації економічної активності та забезпечення конкурентних переваг для вітчизняного ринку окреслено напрями підтримки галузі туризму та готельної індустрії.

Ключові слова: пандемія, економічна криза, фінансові збитки, туризм, авіаперевезення, стимулювання.

Прогнозируемое падение экономики мира на 3% и снижение производства товаров и

услуг на 27 трлн дол., согласно расчетам Международного валютного фонда, значительно усугубляется распространением эпидемии и введением карантина. Такая ситуация существенно повлияла на деловую активность, наряду с тем выделила те отрасли, которые понесли значительные убытки одними из первых. В статье рассмотрены особенности функционирования отрасли авиаперевозок, выделены проблемные аспекты и рассмотрены экономические потери отрасли, определена экономическая взаимосвязь сокращения пассажирских перевозок и цен на нефть. Особое внимание уделено опыту использования лизинга украинскими авиаперевозчиками, приведены объемы расходов на содержание авиапарка. Рассмотрена практика реализации мер поддержки туристической отрасли, в частности исследован опыт Сицилии по стимулированию туристического потока в регионе; введение финансовой поддержки авиакомпаний в Великобритании, активизацию помощи по безработице в Италии и др. Рассмотрены мероприятия по обеспечению безопасности туристической отрасли. Отмечено недостаточность введенных в Украине мер поддержки малого и среднего бизнеса как такового, что понес потери от карантина. С целью активизации экономической деятельности и обеспечения конкурентных преимуществ для украинского рынка определены направления поддержки отрасли туризма и гостиничной индустрии.

Ключевые слова: пандемия, экономический кризис, финансовые убытки, туризм, авиаперевозки, стимулирование.

According to the International Monetary Fund's calculations, the effects of the economic crisis of 2020, linked to cyclical shifts in the economy, a projected fall in the world economy by 3% and a decline in production of goods and services by 2.7 trillion dollars are significantly exacerbated by the spread of the pandemic and the introduction of quarantine restrictions. This situation has significantly affected business activity, especially in the service industries, which have suffered significant losses in the first place. The pandemic could make 75 million people working in the tourism sector unemployed worldwide, and cause losses of the EU tourism sector amounting up to 2 billion euro. The article deals with the peculiarities of the air transportation industry, identifies the problematic aspects and economic losses of the industry (\$ 11.3 billion of total estimated volume of losses worldwide), outlines the economic relationship between the reductions in passenger traffic and oil prices. Particular attention is paid to the experience of leasing by Ukrainian air carriers, and the amount of costs of maintaining the fleet are given. The practice of implementing support measures for the tourism industry is considered. Experience of Sicily in stimulating tourist flow to the region is presented. The introduction of financial support for airlines in the UK is considered. Exemptions from the individual tax and mortgage payments of the subjects of the tourist and entertaining business, development of mortgage holidays, compensation of rent for small and medium business, activation of unemployment assistance in Italy are analyzed. Measures to improve the security of the tourism industry were investigated: introduction of the "immunity passport" and the certificate "Hotels without COVID-19", the use of digital tools "without touch" (sales channels, reservations, electronic keys), providing services to clients without the involvement of intermediaries, changing conditions hotel stay (elimination of buffets, reduction of cohabitation areas, formation of sets of disinfectants). The lack of measures to support small and medium-sized businesses in Ukraine, which suffered from quarantine restrictions, was underlined. The ways of support of the tourism and hotel industry for activation of economic activity and providing competitive advantages for the domestic market are outlined.

Key words: pandemic, economic crisis, financial losses, tourism, air transportation, incentives.

Постановка проблеми. Пандемія коронавірусу привела до безпрецедентних проблем у світовій економіці, наслідки яких люди в усьому світі будуть відчувати протягом наступних кількох років. Нова економічна криза, про настання якої оголосив Міжнародний валютний фонд, може стати найбільшою і найпотужнішою з часів Великої депресії 1930-х років. А дату її завершення і наслідки поки

майже неможливо спрогнозувати, оскільки пандемія коронавірусу все ще триває [3].

Згідно з прогнозом Міжнародного валютного фонду, економіка світу в 2020 році впаде на 3% – максимально за останні кілька десятиліть. Це означає, що в світі буде вироблено приблизно на 2,7 трлн дол. менше товарів і послуг, ніж у 2019 році.

Особливість нової кризи не тільки в тому, що вона створює безпрецедентну невизначеність, але і в тому, що найбільшій вона б'є по робочих місцях, змінює ланцюги виробництва і доставки товарів, руйнує сектори економіки, зокрема туристичний (через пандемію без роботи в світі можуть залишитися 75 млн осіб, що працюють в сфері туризму), транспортний і навіть енергетичний (через падіння попиту на нафту).

Падіння ділової активності у світі виявилось настільки масштабним, що привело до рекордного скорочення споживання нафтопродуктів. Іншими словами, попит на нафту дуже різко впав, а ціна американської нафти WTI 20 квітня 2020 року опустилася до від'ємного значення – вперше в своїй історії. За мінус 40 дол. за барель можна було придбати нафтові ф'ючерси (біржові контракти), які передбачають поставку нафти в травні. Обвал цін на нафту стався ще й тому, що вільної нафти в світі занадто багато. Її споживання скоротилося, адже зменшилася кількість авіарейсів, впав попит на перевезення людей на автомобілях і дизельних потягах, скоротилося споживання нафтопродуктів і промисловими компаніями, які зупинили свої заводи на карантин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Пандемія COVID-19 найсильніше вдарила по туристичній індустрії у всьому світі. Ще не підраховані загальні прямі збитки, але окремі європейські країни, ВВП яких значною мірою складався з доходів від туризму, вже намагаються придумати різні варіанти відволікання або хоча б пом'якшення катастрофи, яка наближається. Єдиної стратегії порятунку туристичної галузі не вироблено досі. А Всесвітня організація охорони здоров'я та окремі колективи дослідників стверджують, що країнам не слід занадто швидко повертатися до звичайного повсякденного життя, навіть в разі уповільнення поширення вірусу. Кожній державі доведеться продовжувати уважно стежити за епідеміологічною ситуацією, навіть після завершення гострої фази пандемії. Як у цих умовах повернутися до звичного графіку туристичних подорожей, натепер є суцільною загадкою.

Постановка завдання. Дослідження фінансово-економічних наслідків пандемії для світової туристичної галузі із наданням пропозицій щодо стабілізації різних сфер туристичного бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Кінець 2019 і початок 2020 року принесли багато глобальних потрясінь, що не могли не відобразитися на розвитку туризму у світі. Найбільш значимий вплив на туризм надав коронавірус COVID-19.

По-перше, це ізоляція Китаю як повноцінного партнера туристичного бізнесу. Показники 2020 року не зможуть продовжувати тренд лідера

на ринку іноземного туризму. 70 авіакомпаній призупинили авіасполучення з Китаєм, ще 50 – скоротили кількість рейсів у країну.

По-друге, значної шкоди отримав круїзний туризм. На прикладі круїзного лайнеру Diamond Princess виявили негативний досвід відсутності механізмів роботи з епідемічними ситуаціями у замкненому просторі. Лайнер був змушений знаходитися на карантині у порті Йокогами в Японії. На борту судна було 2666 пасажирів і 1045 членів екіпажу, в числі яких 25 українців.

По-третє, коронавірус COVID-19 вийшов за межі однієї країни і нині має розповсюдження більш ніж у 67 країнах світу. Як виявилось, Європа була не готова до спалаху епідемії. У лютому коронавірус активно став поширюватися у Італії. Всі польоти в Італію з 1 березня скасувала авіакомпанія Turkish Airlines, суттєво скоротили WizzAir і Ryanair.

До гучних скасування та зачинень через вірус можна віднести скасування найважливішої туристичної виставки світу – ITB-Berlin, відміну Венеціанського карнавалу, з 1 березня на невизначений термін було зачинено Лувр у Парижі, скасовано Євробачення [8].

Через коронавірус туристичний сектор ЄС втратив вже 2 млрд євро, а за оцінками учасників ринку, втрати можуть становити 47 млрд дол. Готельєри називають масову відмову від поїздок найгіршим спадом у секторі після 11 вересня, спалаху атипичної пневмонії і початку війни в Іраку.

Тобто можна зазначити, що галузі економіки, які зазнають найбільших збитків через пандемію, – туризм і пов'язані з ним сфери: авіаційні і морські перевезення, готельний, гральний та розважальний бізнес [1].

Авіаперевізники Lufthansa і British Airways попередили інвесторів про скорочення прибутку, лоукостер EasyJet і Ryanair відмовилися від деяких послуг, а італійська Alitalia відправила 4000 співробітників у вимушену відпустку.

Авіакомпанії можуть серйозно постраждати через епідемію коронавірусу. Вимушена заборона на пасажирські перельоти негативно позначиться на економіці, а деякі літаки через тривалий простій навіть можуть вийти з ладу. Під час простою за літаком необхідно ретельно стежити, а через скасування більшості авіарейсів літаки українських компаній просто стоять в ангарах [2].

За даними Міжнародної асоціації повітряного транспорту, вимушене припинення авіаперевезень може привести до 113 млрд доларів сумарних збитків по всьому світі. З моменту початку спалаху вірусу ціни на акції авіакомпаній впали майже на 25%. За даними асоціації, грошових резервів 75% авіакомпаній світу вистачить максимум на три місяці простою. Скорочення кількості польо-

тів – величезний удар по галузі пасажирських авіаперевезень, який приведе до банкрутства багатьох компаній. У галузі вантажних авіаперевезень ситуація не настільки критична.

Основні витрати авіакомпаній підуть на виплати лізингових платежів за літаки. Припинення всіх регулярних рейсів підтвердили авіакомпанії МАУ, SkyUp, Мотор Січ і Роза Вітрів [11]. Українська авіакомпанія витрачає в середньому близько 10 тисяч доларів в день за лізинг одного літака. Тобто в МАУ тільки на це йде близько 350 тисяч доларів в день, в SkyUp – до 100 тисяч доларів [9].

Деякі туристичні дестинації добре розуміють, що необхідно перезапустити туризм, а самостійно бізнес це зробити буде не в змозі. Наприклад, згідно з новою стратегією розвитку туризму на Сицилії, орієнтованої на відновлення галузі після закінчення пандемії коронавірусу, влада регіону готова сплатити 50% вартості авіаквитків, а також кожну третю ніч у закладі розміщення. Крім того, туристи отримають безкоштовні квитки в музеї та на місця археологічних розкопок. Ваучери з пропозиціями будуть доступні на сайті Visit Sicily. Влада Сицилії готова витратити на цю програму 50 млн євро, в той час як за березень і квітень 2020 р. туристична індустрія втратила близько 1 млрд євро [6].

Проводячи аналогію з фінансовою кризою 2008 року, треба зазначити, що очікуваним трендом буде зростання компаній шерінгової економіки, як приклад, поява таких гігантів, як Uber і Airbnb, які були засновані в розпал економічної невизначеності.

Цілком ймовірно, що найбільш швидко віддачу дадуть інвестиції в цифрові канали продажів. Круїзні лінії, наприклад, будуть мати можливість продавати подорожі безпосередньо споживачам, тому що багато хто з невеликих туристичних агентств, орієнтованих на круїзи, можуть не пережити кризи. Пряме бронювання гостинності також, ймовірно, посилиться, тому що деякі мандрівники будуть шукати можливість бронювати через OTA або Airbnb, оскільки будуть шукати підвищені гарантії якості і можливості повторного бронювання та скасування бронювання [12].

Економічний вплив COVID-19 на туристичну галузь – неминучий. Відновлення не буде однорідним, оскільки різні частини світу впораються з коронавірусом у різний час. Внутрішні поїздки, швидше за все, відновляться раніше, ніж міжнародні, і деякі країни будуть відкриті для бізнесу раніше інших. Так, головним туристичним трендом стануть подорожі всередині країни і невеликими групами. Попит на одиночний відпочинок, бутік-готелі, оренду квартир, індивідуальні тури – все це буде набирати обертів у період після епідемії.

Для запуску туристичної сфери необхідним є зняття карантину та шляхи безпечного надання

послуг засобами розміщення. Так, зокрема, Мадридська асоціація готельєрів (АЕНМ) розглядає можливість введення сертифікату «Готелі без COVID-19» (COVID-19 Free Hotel), який гарантує, що ні гості, ні персонал не заражені.

У Великобританії, в свою чергу, обговорюється запровадження так званого «паспорта імунітету», в якому буде міститися інформація про наявність антитіл до коронавірусу. І тільки за наявності такого документа можна буде перетнути кордони королівства.

Крім того, передбачається, що деякі заходи, які були прийняті низкою авіакомпаній і готельних мереж, триватимуть і після спаду пандемії.

Наприклад, в авіакомпанії Emirates почали в обов'язковому порядку робити пасажирам аналіз крові, який за 10 хвилин показує наявність інфекції.

До того ж, на цей момент багато країн вже мали досвід обмеження в'їзду в країну для мандрівників без довідок про стан здоров'я [7].

Здоров'я і гігієна вийдуть на перший план у перші місяці, а можливо, і роки після завершення епідемії. І варто вже зараз звернути увагу на цифрові інструменти, які нададуть можливість взаємодіяти «без дотику».

Йдеться не тільки про безконтактні платежі. Для мандрівників та гостей мобільне середовище буде розширюватися протягом усієї подорожі: паспорти, посадкові талони, реєстрація в готелі, вхід в номер і багато іншого – все це поступово переміститься у мобільні пристрої [12].

Багато доводів приводиться проти системи обслуговування all inclusive. Цілком ймовірно, що відмовитися доведеться не тільки від шведських столів, а й від міні-барів, і навіть басейни можуть тимчасово або назавжди піти в минуле.

Згідно з британським виданням The Sun, генеральний менеджер Four Seasons в Нью-Йорку Руді Торшер заявляє, що з номерів уже прибрали міні-бари і зайву постільну білизну, а також може зникнути обслуговування кімнат, щоб звести до мінімуму соціальні контакти [4].

Багато туристичних компаній та готелів скорочують маркетингові бюджети з міркувань економії, однак просування зараз важливіше, ніж будь-коли. Дослідження минулих криз показали, що бренди можуть прискорити своє відновлення після рецесії, підвищуючи цінність бренду і пізнаючи його під час рецесії.

Слід пам'ятати, що бізнес є невід'ємною частиною соціуму, і тому йому, наприклад, слід дуже активно підключатися до боротьби з COVID-19.

Наприклад, Delta безкоштовно перевозить добровольців у міста, де найбільш важка ситуація з поширенням вірусу, Four Seasons в Нью-Йорку пропонує безкоштовні номери для медичних працівників, а Carnival надав свої кораблі для використання в якості медичних установ.

Таким чином, маємо змогу констатувати, що результати 2020 року продемонструють іншу розстановку сил. У лідерах за іноземним туризмом залишаться ті країни, які зможуть припинити паніку через коронавірус та переконати туристів у безпеці перебування на їхній території, але таких країн масового туризму може бути зовсім мало.

Загалом прийняті різними країнами заходи зі стримування кризи, яку прискорила пандемія, досить схожі. Фактично всі антикризові заходи включають у себе податкові канікули, пільги та зниження ставок за окремими податками, максимальну підтримку малого і середнього бізнесу, який виглядає найбільш уразливим у поточних умовах [1].

Також уряди звертають окрему увагу на підтримку зайнятості, аж до прямої компенсації зарплат співробітникам приватних компаній, зокрема з метою підтримки рівня споживання серед населення.

Наприклад, уряд Великобританії на підтримку бізнесу виділив 330 млрд фунтів стерлінгів (близько 388 млрд дол.). Це більше 15% ВВП країни. Направляти ці гроші будуть і великому бізнесу, на кшталт авіакомпаній, але насамперед – середньому і малому, наприклад, пабам і ресторонам. Вони зможуть отримати до 25 тисяч фунтів одноразового гранту, інший дрібний бізнес – до 10 тисяч фунтів. Також туристичний і розважальний бізнес на рік будуть звільнені від сплати податку на нерухомість. А ті, хто в умовах карантинних обмежень та посткризового відновлення не справляється з виплатою податків, отримають можливість скористатися багатомісячною відстрочкою [10].

В Італії, яка станом на березень 2020 р. найбільш постраждала від пандемії з усіх країн ЄС, уряд виділив на антикризові заходи 25 млрд євро. Зокрема, фірмам, чий оборот через карантин впав більш ніж на чверть, держава надасть часткову компенсацію втрат. Туристичні гіді та інші працівники, які також постраждали через кризу, отримають по 600 євро виплат на людину, таку ж суму виділять батькам на оплату послуг няні для дитини; передбачена також відстрочка у виплаті іпотеки. Крім того, будуть виділятися кредити до 5 млн євро для малого та середнього бізнесу, закритим через карантин компаніям компенсують більше половини орендної плати.

На тлі подібних економічних заходів, які вимірюються десятками і сотнями мільярдів доларів, антикризові заходи української влади виглядають особливо скромно. Зокрема, до 30 квітня 2020 р. від виплати єдиного соціального внеску звільнені ФОПи, також скасовані податки на землю і нерухомість. До кінця весни не буде штрафів і податкових перевірок, відтерміновано обов'язкове запровадження та використання касових апаратів. Про спеціальні кредитні програми підтримки малого та середнього бізнесу, який вже зазнав важких втрат через карантин, поки не йдеться.

Для порівняння – у сусідній Польщі для підтримки економіки планується виділити понад 50 млрд євро, у невеликих Естонії і Литві – 2 і 2,5 млрд євро відповідно.

При цьому глибока економічна криза в Україні в будь-якому разі неминуча. За останніми прогнозами, за оптимістичного сценарію падіння ВВП становитиме 4%, за песимістичного – 9% [5].

Імовірним розвитком подальших подій може бути зміна у звичках населення після закінчення карантину. Так, люди можуть продовжувати уникати масових заходів (що вдарить по івент-індустрії) або менше відвідувати кафе та ресторани; менше користуватися громадським транспортом і проводити більше часу на природі (попит на послуги готелів впаде, зате зросте популярність, наприклад, пішого туризму) [3].

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи зі світового досвіду заходів щодо стабілізації туристичної сфери в умовах епідемії коронавірусу, для активізації економічної активності та забезпечення конкурентних переваг для вітчизняного ринку, можемо запропонувати такі шляхи підтримки галузі туризму та готельної індустрії виходу із кризи:

1. На державному рівні необхідно ввести компенсацію вартості розміщення для потенційних туристів. Зробити максимально доступними відвідання музеїв, започаткувати безкоштовну оглядову екскурсію містом для відпочиваючих, які зупинились у готелях.

2. Для відновлення функціонування готельної індустрії необхідним є застосування міжнародного досвіду введення сертифікату «Готелі без COVID-19», що буде свідчити про відсутність коронавірусу як у персоналу готелю, так і у майбутніх постояльців.

3. Залучення засобів розміщення для проведення обов'язкової ізоляції всіх людей, що повернулися із-за кордону.

4. Введення цифрових інструментів, які зроблять можливою взаємодію «без дотику» як під час оплати, так і під час поселення в готель, що допоможе мінімізувати контакти та скоротити кількість необхідного персоналу під час рецесії.

5. Заміна шведських столів на обслуговування за меню. Якщо, наприклад, організувати збір інформації від проживаючих напередодні про їхні бажання до сніданку, то на наступний ранок готель зможе забезпечити санітарні норми та істотно скоротити витрати на організацію сніданків.

6. Введення додаткових заходів щодо підтримки чистоти всіх приміщень і демонстрація на сайті та у соцмережах процесу дотримання санітарно-епідеміологічних норм. Наявність антибактеріальних диспенсерів у всіх громадських місцях, додавання до гостьового набору одноразових медичних масок та рукавиць.

7. Проведення роботи з базою даних постійних клієнтів. У разі продовження заборони на виїзд із країни до кінця літнього сезону імовірно є підвищений попит на внутрішній туризм. Для залучення клієнтів необхідно використовувати всі можливі канали комунікацій – програми лояльності, що можна розповсюдити на друзів, родичів і колег постійних клієнтів.

8. Застосування всіх доступних маркетингових інструментів з мінімальним бюджетом для зменшення собівартості надаваних послуг.

9. Об'єднання у кластери чи вступ до наявних регіональних туристичних асоціацій задля ініціювання антикризових заходів з боку влади, таких як скасування місцевими органами влади туристичного збору на період карантину та виходу із кризи COVID-19.

10. Надання державних інвестицій чи дотацій малому та середньому бізнесу, податкові пільги чи зниження ставок за окремими податками для туристичних компаній. Створення нових робочих місць для багатьох людей, що залишилися без засобів до існування за період пандемії.

8. Шикіна О., Гончаренко Я., Козловський Р. Тенденції розвитку міжнародного туризму. *Сучасні тенденції розвитку індустрії туризму та гостинності у конкурентному середовищі*: матеріали Міжнарод. наук.-практ. конф., 17-18 квітня 2020. – Харків, 2020. С. 122–127.

9. Що буде з українськими компаніями після карантину: веб-сайт. URL: <https://vesti.ua/business/pogolovno-bankrotu-cho-budet-s-ukrainskimi-aviakompaniyami-posle-karantina>. (дата звернення: 25.04.2020).

10. Экономические последствия пандемии коронавируса грозят нищетой для еще 500 млн жителей Земли. Информационное агентство «Интерфакс – Украина»: веб-сайт. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/653588.html>. (дата звернення: 25.04.2020).

11. Як врятувати українську авіацію від банкрутства. Журнал «Фокус»: веб-сайт. URL: <https://focus.ua/opinion/economics/452297-slishkom-chistoe-nebo-kak-spasti-ukrainskuiu-aviatsiiu-ot-bankrotstva>. (дата звернення: 25.04.2020).

12. Як підготуватися до перезапуску індустрії гостинності: веб-сайт. URL: http://prohotelia.com/2020/04/relaunch-hospitality-industry/?fbclid=IwAR2-T43_C-bk4XtybFbWu9HK1vfh9HhAn7BbNV3Gj6CvFmVfJH9RIKAmog. (дата звернення: 25.04.2020).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Даниліна С.О. Втрати світових економік від пандемії. *Національні і світові тенденції розвитку обліку, оподаткування та контролю*: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 21 травня 2020 р. Одеса: ОДАУ, 2020.

2. Даниліна С.О. Криза на міжнародному і внутрішньому ринку авіаперевезень. *Туристичний та готельно-ресторанний бізнес: світовий досвід та перспективи розвитку для України*: матеріали Міжнарод. наук.-практ. конф., 15 квітня 2020 р. Одеса: ОНЕУ, 2020. С. 85–90.

3. Даниліна С.О. Наслідки світової економічної кризи. *Модернізація економіки: современные реалии, прогнозные сценарии и перспективы развития*: матеріали II Міжнарод. научн.-практ. конф., 28 апреля 2020 г. Херсон: ХНТУ, 2020. С. 216–219.

4. З чим доведеться розпрощатися в готелях після пандемії: веб-сайт. URL: <https://travel.rambler.ru/news/44076484-s-chem-pridetsya-rasproschatsya-v-otelyah-posle-pandemii/?updated>. (дата звернення: 25.04.2020).

5. Информационное агентство «РБК-Украина»: веб-сайт. URL: <https://www.rbc.ua/rus/news/nekotorye-kategorii-klientov-chernovtsygaza-1585066284.html>. (дата звернення: 25.04.2020).

6. Італійський острів оплатить туристам 50% вартості авіаквитків після карантину: веб-сайт. URL: <https://strana.ua/news/263531-sitsilija-oplatit-turistam-polovinu-stoimosti-aviabiletov-posle-pandemii.html>. (дата звернення: 24.04.2020)

7. Смерть українського туризму: чи є надії на відродження: веб-сайт. URL: https://www.unian.net/tourism/wheretogo/10963046-smert-ukrainskogo-turizma-est-li-nadezhdy-na-vozzrozhdenie.html?fbclid=IwAR3ERBfQ-0QRMsqKoy1e7ONeEBMInVLtpwMBRI7VWM-A5L26gPAM0_w1wc. (дата звернення: 19.04.2020).

REFERENCES:

1. Danilyna S.O. (2020) Vtraty svitovykh ekonomik vid pandemii [Losses of pandemic world economies]. Proceedings from: Vseukr. nauk.-prakt. konf. "Natsionalni i svitovi tendentsii rozvytku obliku, opodatkuvannia ta kontroliu" – All-Ukrainian scientific and practical conference "National and world trends in accounting, taxation and control". Odesa (in Ukrainian).

2. Danilyna S.O. (2020) Kryza na mizhnarodnomu i vnutrishnomu rynku aviaperevezen [The crisis in the international and domestic air transportation market]. Proceedings from: Mizhnar. nauk.-prakt. konf "Turystychnyi ta hotelno-restoranni biznes: svitovi dosvid ta perspektyvy rozvytku dlia Ukrainy" – Int. scientific and practical conference «Tourism and hotel and restaurant business: world experience and development prospects for Ukraine». (pp. 85–90). Odesa (in Ukrainian).

3. Danilyna S.O. (2020) Naslidky svitovoi ekonomichnoi kryzy [Consequences of the global economic crisis]. Proceedings from: II Mezhdunar. nauchn.-prakt. Konf "Modernizatsiya ekonomiki: sovremennye realii, prognoznye stsensarii i perspektivy razvitiya" – Int. scientific and practical conference "Modernization of the economy: modern realities, forecast scenarios and development prospects". (pp. 216–219). Kherson (in Ukrainian).

4. Z chym dovedetsia rozproshchatsia v hoteliakh pislia pandemii [What to say goodbye to hotels after the pandemic]. Available at: <https://travel.rambler.ru/news/44076484-s-chem-pridetsya-rasproschatsya-v-otelyah-posle-pandemii/?updated> (accessed 25 April 2020).

5. Informatsionnoe agentstvo "RBC-Ukraina" [Information Agency "RBC-Ukraine"]. Available at: <https://www.rbc.ua/rus/news/nekotorye-kategorii-klientov-chernovtsygaza-1585066284.html>. (accessed 19 April 2020).

6. Italiyskiy ostriv oplatyt turystam 50% vartosti aviakvytkiv pislia karantynu [The Italian island will pay tourists 50% of the cost of tickets after quarantine]. Available at: <https://strana.ua/news/263531-sitsiliya-oplatit-turistam-polovinu-stoimosti-aviabiletov-posle-pandemii.html> (accessed 19 April 2020).

7. Smert ukrainskoho turizmu: chy ye nadii na vidrodzhennia [The death of Ukrainian tourism: are there any hopes for revival]. Available at: https://www.unian.net/tourism/wheretogo/10963046-smert-ukrainskogo-turizma-est-li-nadezhdy-na-vozzhdenie.html?fbclid=IwAR3ERBfQ-0QRMsqKoy1e7ONeEBMlnVLtpwMBRI7VWM-A5L26gPAM0_w1wc (accessed 19 April 2020).

8. Shykina O.V. & Goncharenko Ja. Je. & Kozlovskiy R. S. (2020) Tendentsii rozvytku mizhnarodnoho turizmu [Trends in the development of international tourism]. Proceedings from: Mizhnar. nauk.-prakt. konf «Suchasni tendentsii rozvytku industrii turizmu ta hostynnosti u konkurentnomu seredovyshchi» – Int. scientific and practical conference “Current trends in the tourism and hospitality industry in a competitive environment”. (pp. 122–127). Kharkiv. (in Ukrainian)

9. Shcho bude z ukrainskymy kompaniiamy pislia karantynu [What will happen to the Ukrai-

nian companies after the quarantine]. Available at: <https://vesti.ua/business/pogolovno-bankroty-chtobudet-s-ukrainskimi-aviakompaniyami-posle-karantina> (accessed 25 April 2020).

10. Ekonomicheskie posledstviya pandemii koronavirusa grozyat nishchetoy dlya eshche 500 mln zhyteley Zemli. Informatsionnoe agenstvo «Interfaks – Ukraina» [The economic consequences of the coronavirus pandemic threaten poverty for another 500 million people on Earth. Information Agency “Interfax – Ukraine”]. Available at: <https://interfax.com.ua/news/economic/653588.html>. (accessed 19 April 2020).

11. Yak vriatuvaty ukrainsku aviatsiiu vid bankrotstva. Zhurnal "Fokus" [How to save Ukrainian aviation from bankruptcy. Focus Magazine]. Available at: <https://focus.ua/opinion/economics/452297-slishkom-chistoe-nebo-kak-spasti-ukrainskuiu-aviatsiiu-ot-bankrotstva> (accessed 19 April 2020).

12. Yak pidhotuvatysia do perezapusku industrii hostynnosti [How to Prepare for the Hospitality Industry Restart]. Available at: http://prohotelia.com/2020/04/relaunch-hospitality-industry/?fbclid=IwAR2-T43_C-bk4XtypbFbWu9HK1vfh9HhAn-7BbNV3Gj6CvFmVfJH9RIKAmog (accessed 25 April 2020).

СУТНІСТЬ МЕХАНІЗМУ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

THE ESSENCE OF THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS MECHANISM OF ENTERPRISES UNDER UNCERTAINTY

УДК 339.137.2

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-5>

Зробок О.О.

студент

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Глуценко Я.І.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Zrobok Oleksiy

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

Hluschenko Yaroslava

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

Високий рівень мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств, неможливість їх точного прогнозування, відсутність або недостатність інформації вимагають врахування невизначеності під час дослідження механізму конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку. Декомпозиція поняття «міжнародна конкурентоспроможність підприємств», наданого вітчизняними і зарубіжними вченими, дала змогу встановити, що дослідники зазначений термін найчастіше розглядають як здатність підприємства виробляти і реалізовувати конкурентоспроможну продукцію, характеристику ефективності його роботи, досягнення порівняльної переваги або стан зовнішньоекономічної діяльності. У статті набув подальшого розвитку понятійно-категоріальний апарат теорії конкурентоспроможності шляхом уточнення сутності поняття «механізм міжнародної конкурентоспроможності підприємств в умовах невизначеності».

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність підприємств, механізм, здатність, ефективність, невизначеність.

Высокий уровень изменчивости внешней и внутренней среды предприятий, невозможность их точного прогнозирования, отсутствие или недостаточность информации требуют учета неопределенности при исследовании механизма конкурентоспособности предприятий на международном рынке. Декомпозиция понятия «международная конкурентоспособность предприятий», сформулированного отечественными и зарубежными учеными, позволила установить, что исследователи данный термин чаще всего рассматривают как способность предприятия производить и реализовывать конкурентную продукцию, характеристику эффективности его работы, способ достижения сравнительного преимущества или состояние внешнеэкономической деятельности. По результатам исследования дополнен понятийно-категориальный аппарат теории конкурентоспособности, уточнено понятие «механизм международной конкурентоспособности предприятий в условиях неопределенности».

Ключевые слова: международная конкурентоспособность предприятий, механизм, способность, эффективность, неопределенность.

In their activities, business entities face the challenges of constant, sometimes unpredictable, changes in the external and internal environment. These changes depend on varying degree of speed, dynamic, complexity and depth. All this characterizes the external and internal environment as indeterminate. When it comes to activities in international markets, the impact of uncertainty becomes even more significant, due to the high level of interdependence of national economies. The high level of variability of the external and internal environment of enterprises, the impossibility of their accurate forecasting, the lack, insufficiency or inadequate quality of information require taking into account the uncertainty in the study of the mechanism of competitiveness of enterprises in the international market. The article presents the decomposition of the concept of «international competitiveness of enterprises» provided by domestic and foreign scientists. It is established that the term is the most often considered by the researchers as the ability of the enterprise to gain competitive advantages, to create products that are the most attractive to consumers, as a characteristic of enterprise efficiency, as a achievement of a comparative advantage in international rivalry, as a state of foreign economic activity. The definition of the term «mechanism» is analyzed. It is established that this term is usually interpreted as a certain system, which consists of interdependent actions, processes, operations, states, methods, approaches as parts of a particular object or phenomenon consists. The synthesis of these definitions allowed to present in the article the further development of the conceptual-categorical apparatus of competitiveness theory by clarifying the essence of the concept of «mechanism of international competitiveness of enterprises under uncertainty». In this concept, unlike the existing ones, attention is paid to the need to determine and take into account the level of information entropy, as a measure of uncertainty, the lack of the ability to accurately predict the state of the internal and external environment of the enterprise when it enters the international market.

Key words: international competitiveness of enterprises, mechanism, ability, efficiency, uncertainty.

Постановка проблеми. Світові події останніх місяців свідчать, що невизначеність усе більше впливає на функціонування підприємств, їхню міжнародну конкурентоспроможність та результати діяльності. У зв'язку з посиленням тенденцій взаємозалежності національних економік на тлі невизначеності, пов'язаної зі світовою кризою, зумовленою як раніше накопиченими проблемами, так і пандемією, виникає необхідність дослідити сутність механізму міжнародної конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорія «міжнародна конкурентоспроможність» у наукових працях як українських, так і іноземних учених трактується по-різному і є досить широким поняттям. Дослідженню сутності цього тер-

міна присвячені роботи Н.І. Горбаль, Ю.В. Колесника, Дж. Майера, Л.І. Піддубної, М. Портера, Д.С. Ревенко, І.Ю. Сіваченко, Р.А. Фатхудинова, О.В. Угрюмової та ін. Привертає увагу науковців і категорія «невизначеності». Серед дослідників поняття та характеристик категорії «невизначеності» слід відзначити А.В. Грималюка, Н.М. Крючкову, В.І. Корчеву, Т.М. Литвенко, В.П. Решетила, Ю.В. Федотову та ін. Невизначеність як умова функціонування підприємств розглядалася О.І. Бобришевою, Г.В. Гіреєвою, М.І. Копитко та ін. Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних і зарубіжних учених, слід зазначити, що сутність і складники механізму міжнародної конкурентоспроможності в умовах невизначеності потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні сутності поняття механізму міжнародної конкурентоспроможності підприємств в умовах підвищення рівня невизначеності світової і національних економік.

Виклад основного матеріалу. Здійснюючи свою діяльність, суб'єкти господарювання стикаються з викликами постійних, іноді непередбачуваних змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Ці зміни відбуваються з різним ступенем швидкості, динамічності, складності та глибини. Все це характеризує і внутрішнє, і найчастіше зовнішнє середовище як невизначене. Коли йдеться про діяльність на міжнародних ринках, вплив невизначеності стає ще більш суттєвим за рахунок високого рівня взаємозалежності національних економік.

Потрібно погодитися з висновками вітчизняних учених, які розглядають невизначеність як міру, якість, асиметрію інформації, стан системи щодо еталонних умов, можливість вибору існуючих альтернатив, джерело ризику, багатоваріантність реалізації подій, обмежувач керованості і стабіль-

ності економічної системи, нестійкість [2; 3; 6; 11; 14; 19]. З позиції дослідження механізму міжнародної конкурентоспроможності невизначеність – це, по-перше, неможливість точного прогнозування зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства, по-друге, високий рівень інформаційної ентропії. Щодо останнього твердження, саме ентропія в теорії інформації, пропонується, як міра невизначеності системи.

Проаналізуємо, як невизначеність може бути врахована у синтезі понять «механізм» і «міжнародна конкурентоспроможність підприємства».

Погляди вчених до трактування терміна «міжнародна конкурентоспроможність підприємства» наведено у табл. 1.

Як бачимо, нині загальноприйнятого визначення міжнародної конкурентоспроможності підприємства немає. Проте наведені трактування поняття міжнародної конкурентоспроможності підприємства можна згрупувати за напрямками та акцентами авторів (табл. 2).

Міжнародну конкурентоспроможність підприємства за першим напрямком трактують

Таблиця 1

Систематизація визначень поняття «міжнародна конкурентоспроможність підприємства»

Автор	Зміст визначення
Горбаль Н.І., Шандрівська О.Є.	здатність досягати конкурентних переваг над іншими підприємствами на конкретному ринку. Відповідно, міжнародна конкурентоспроможність є здатністю конкурувати на міжнародних ринках [5];
Колесник Ю.В.	здатність підприємства створювати та реалізовувати продукцію, цінові й нецінові якості якої більш привабливі, ніж в аналогічній продукції конкурентів на зовнішньому ринку [10];
Майер Дж.	порівняльна (зі змінами провідних конкурентів і ринків) та системно виявлена, що формується, розвивається зсередини стійка здатність товаровиробника до методичного комплексного нарощування власних конкурентних переваг для прискореного й економічного забезпечення міжнародної переваги та планомірного випередження лідерів світового ринку на користь більш повного задоволення (у рамках правових, етичних й екологічних норм) матеріальних і соціальних потреб (працівників, споживачів, інвесторів, власників) [15];
Піддубна Л.І.	відображає стан ресурсно-технологічної, просторово-темпоральної, інституційної, соціально-когнітивної й інформаційної складових частин системи міжнародної економічної діяльності підприємства, що дає змогу визначити міжнародну конкурентоспроможність підприємства як інтегративну властивість потенціалу зовнішньоекономічної взаємодії підприємства, необхідного для виконання ним функцій суб'єкта міжнародної економічної діяльності [17];
Портер М.	проявляється у досягненні підприємством конкурентних переваг у міжнародному суперництві та характеризується визначеними основними принципами: – конкурентна перевага формується на основі нововведень, удосконалень та змін; на кожному складнику системи створення цінностей; – підтримка конкурентної переваги вимагає вдосконалення її джерел; глобального підходу до стратегії [20];
Ревенко Д.С., Либа В.О., Зейда Л.С.	відображає адаптивність підприємства до постійних змін зовнішнього середовища, а також можливість ефективного використання наявних внутрішніх резервів [18];
Сіваченко І.Ю.	це здатність підприємства ефективно функціонувати на зовнішньому ринку, а також можливість досягнення ефективною фінансово-господарської, зовнішньоекономічної діяльності і лідируючих позицій в умовах конкурентного середовища [21];
Угрюмова Є.В.	продуктивне й ефективне використання ресурсів із погляду міжнародного поділу праці; здатність національних підприємств виробляти продукцію, яка відповідає міжнародним потребам, в умовах вільної конкуренції [23];
Фатхутдинов Р.А.	відображає можливість ефективного виробничо-господарської діяльності в умовах глобального конкурентного ринку [24].

Таблиця 2

Групування визначень «міжнародна конкурентоспроможність підприємства» за напрямками та акцентами авторів

Напрямок	Акцент авторів
здатність підприємства	до нарощування конкурентних переваг на міжнародному ринку;
	створювати та реалізовувати продукцію, привабливішу для споживача на міжнародному ринку;
	до ефективного функціонування на міжнародному конкурентному ринку.
характеристика ефективності роботи підприємства	адаптивність підприємства до змін зовнішнього середовища;
	ефективне використання наявних ресурсів на міжнародному ринку;
	максимальна ефективність задоволення потреб клієнтів на зовнішньому та внутрішньому ринках;
	досягнення ефективної фінансово-господарської, зовнішньоекономічної діяльності;
ефективна виробничо-господарська діяльність в умовах глобального конкурентного ринку.	
досягнення порівняльної переваги	підприємством у міжнародному суперництві.
стан зовнішньо-економічної діяльності підприємства	властивість потенціалу зовнішньоекономічної взаємодії підприємства

Таблиця 3

Погляди вчених на визначення поняття «механізм»

Автор	Зміст визначення
Безкоровайна Л.В.	послідовна зміна станів та сукупність послідовних дій для досягнення певного результату [1];
Гончаров С.М.	пристрій, прилад, що здійснює низку певних виробничих операцій», «сукупність процесів, прийомів, методів, підходів або здійснення певних дій задля досягнення мети [4];
Єфремова Т.Ф.	сукупність станів і процесів, з яких складається яке-небудь фізичне, хімічне, фізіологічне й інше явище; – система, устрій, що визначають порядок [8];
Квасницька Р.С., Джерелейко С.О.	характеризують механізм як систему, що визначає послідовність здійснення певних процесів або порядок виконання відповідних робіт [9];
Кушлін В.І., Чічканов В.П.	сукупність засобів та методів управління, які визначають можливість цілеспрямованого руху, функціонування та розвитку системи [13];
Мочерний С.В.	система, пристрій, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності [7];
Ожегов С.І.	послідовність станів, процесів, що визначають собою яку-небудь дію, явище; – система, устрій, що визначають порядок якого-небудь виду діяльності [15].
Ушаков Д.М.	внутрішній устрій, система функціонування чого-небудь, апарат якого-небудь виду діяльності [22];
Цимбалюк С.О.	це багатоаспектне поняття, яке можна розглядати: – по-перше, як систему (функціонування будь-чого, сукупність проміжних станів або процесів будь-яких явищ), упорядкування, складну цілісність; – по-друге, як безпосередньо процес, послідовність певних дій [25];

Таблиця 4

Групування визначень «механізм» за напрямками та акцентами авторів

Напрямок	Акцент авторів
Пристрій, прилад	що здійснює низку операцій;
	що визначає порядок певного виду діяльності.
Система	функціонування чого-небудь, внутрішній устрій, апарат;
	яка визначає послідовність, порядок певних процесів, виконання певних робіт; що визначає порядок певного виду діяльності;
Сукупність	станів, процесів, прийомів, методів, підходів для досягнення певної мети;
	засобів та методів управління системою;
	взаємозалежних деталей: рух однієї викликає рух іншої;
Процес (послідовна зміна, послідовність)	станів, дій для досягнення певного результату;
	станів і процесів, з яких складається певне явище.

з позиції здатності суб'єкта господарювання доотримання конкурентних переваг, створення привабливішої для споживачів продукції, ефективного функціонування.

За другим напрямом міжнародна конкурентоспроможність підприємства трактується як характеристика ефективності його функціонування у різних аспектах (ефективність використання ресурсів, задоволення потреб споживачів, ефективність господарської діяльності) на конкурентному міжнародному ринку.

За третім напрямом, міжнародна конкурентоспроможність підприємства трактується як досягнення порівняльної переваги у міжнародному суперництві, проте такий напрям є більш вузьким порівняно з наведеними вище.

За четвертим напрямом, міжнародна конкурентоспроможність підприємства відображає стан його зовнішньоекономічної діяльності та є властивістю його потенціалу. Слід відзначити, що останнє трактування враховує лише статичні характеристики – стан та потенціал підприємства, залишаючи без уваги динамічність конкурентного середовища, здатність суб'єкта адаптуватися до конкурентних умов на ринку.

З наведених вище визначень можна сказати, що міжнародна конкурентоспроможність підприємства не є чимось статичним, це динамічна характеристика підприємства, і вона може змінюватися в часі. Враховуючи тенденції невизначеності, на сучасному етапі розвитку світової і національних економік виникає проблема забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства, підвищення її, або збереження досягнутого рівня в досить складних умовах.

Забезпечення міжнародної конкурентоспроможності здійснюється за допомогою певного механізму. Формування механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства можливо тільки в разі вивчення і розуміння змісту цього механізму.

Поняття «механізм» користується популярністю у різних сферах, що спричинило появу безлічі наукових досліджень, які тлумачать сутність та бачення цього поняття. Поняття механізму, виникнувши в механіці, з розвитком наукового знання, через виділення найбільш важливого й істотного в цьому понятті, було асимільовано й іншими науками – природничими, гуманітарними, соціальними, економічними. Поняття механізму стає широкоживим у цілій низці наукових дисциплін (табл. 3).

Як бачимо в табл. 3, частина вчених тлумачить механізм із технічного погляду, інша – дає загальне поняття механізму, яке можна застосовувати у різних науках. Проведемо групування наведених визначень поняття механізму за напрямками та акцентами авторів (табл. 4).

З матеріалу табл. 4 можна дійти висновку, що вчені в основному трактують механізм як певну систему, сукупність взаємозалежних дій, процесів, операцій, станів, методів, підходів, засобів, з яких складається певний об'єкт чи явище, які послідовно змінюють одне одного з метою досягнення певного результату, мети.

Таким чином, під механізмом міжнародної конкурентоспроможності підприємства в умовах невизначеності пропонуємо розуміти систему певних важелів, які визначають спроможність суб'єкта створювати та реалізовувати продукцію, що користується попитом на міжнародному ринку, за відсутності чіткого визначення стану внутрішнього і зовнішнього середовища і високого рівня інформаційної ентропії.

Висновки з проведеного дослідження.

Дослідження поглядів вітчизняних і зарубіжних учених на сутність понять «невизначеність», «міжнародна конкурентоспроможність підприємств», «механізм» зумовило доцільність уточнення такого терміна, як механізм міжнародної конкурентоспроможності підприємства в умовах невизначеності. У наданій трактовці, на відміну від існуючих, береться до уваги необхідність визначення і врахування рівня інформаційної ентропії, відсутність можливості точного прогнозування стану внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства під час виходу його на міжнародний ринок.

Подальші дослідження будуть спрямовані на оцінку міжнародної конкурентоспроможності підприємств енергетичної галузі України в умовах невизначеності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безкоровайна Л.В. Теоретичні основи формування організаційно-економічного механізму ефективної діяльності товаровиробника. Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Вип. 201, т. 3. Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. С. 624–631.
2. Бобришева О.І. Функціонування підприємств в умовах невизначеності. URL: <https://www.sworld.com.ua/konfer35/681.pdf>. (дата звернення: 11.04.2020).
3. Гиреева Г.В. Экономическое поведение предприятия в условиях неопределенности и риска. *Вестник Марийского государственного университета*. 2011. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskoe-povedenie-predpriyatij-v-usloviyah-neopredelennosti-i-riska> (дата звернення: 11.04.2020).
4. Гончаров С.М. Тлумачний словник економіста / за ред. проф. С.М. Гончарова. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 264с.
5. Горбаль Н.І., Шандрівська О.Є. Фактори впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2003. № 494. С. 183–190.
6. Грималюк А.В. Невизначеність та економічний розвиток. *Економіка України*. 2016. № 9. С. 19–30.

7. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 2 / С.В. Мочерний та ін. Київ: Академія, 2000. 864 с.

8. Ефремова Т.Ф. Толковый словарь служебных частей речи русского языка. Москва : ООО «Издательство Астрель», ООО «Издательство АСТ», 2004. 814 с.

9. Квасницька Р.С., Джерелейко С.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення бюджетування діяльності промислових підприємств України. *Вісник ХмНУ*. 2012. № 5, т. 1. С. 66–70.

10. Колесник Ю.В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств : інформаційно-аналітичний бюлетень. Київ, 2010. С. 3–7.

11. Копитко М.І. Невизначеність як властивість середовища функціонування промислових підприємств. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 17(2). С. 61–68.

12. Корчева В.І. Концепція невизначеності в сучасній економічній теорії. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2015. Вип. 5. С. 73–77.

13. Кушлин В.І., Чичканов В.П. Энциклопедический словарь. Москва: РАГС, 2004. 744 с.

14. Литвиненко Т.М. Невизначеність ринкового середовища та шляхи її локалізації. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2009. Вип. 19. С. 46–55.

15. Майер Дж. Міжнародне середовище бізнесу: конкуренція та регулювання в глобальній економіці. Київ : Либідь, 2002. 703 с.

16. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. Москва : ООО «ИТИ ТЕХНОЛОГИИ», 2003. 944 с.

17. Піддубна Л.І. Концепція предметно-методологічного оновлення та розвитку теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства. *Економіка розвитку*. 2010. № 1(53). С. 52–59.

18. Ревенко Д. С., Либа В.О., Зейда Л.С. Формування стратегій міжнародної конкурентоспроможності машинобудівних підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 5. С. 35–38.

19. Решетило В.П., Федотова Ю.В. Аналіз невизначеності як категорії економічної науки. *Економіка і суспільство*. 2016. № 2. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-3/10-articles-3/172-reshetilo-v-p-fedotova-yu-v>. (дата звернення: 11.04.2020).

20. Porter M.E. Competitive Advantage of Nations. New York : Free Press, 1990. 426 p.

21. Сіваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) : навч. посіб. Київ : ЦНЛ, 2003. 186 с.

22. Толковый словарь русского языка / под ред. Л.Н. Ушакова. Москва: ООО «Издательство Астрель», ООО «Издательство АСТ», 2000. 848 с.

23. Угрюмова Е.В. Факторы формирования глобальной конкурентоспособности и международная практика ее оценки. *Актуальные вопросы экономических наук*. 2010. Вып. 17. С. 63–67.

24. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность : экономика, стратегия, управление : учеб. пособ. Москва : ИНФРА-М, 2000. 312 с.

25. Цимбалюк С.О. Формування компенсаційної політики в умовах трансформації соціально-трудових відносин : монографія. Київ: КНЕУ, 2015. 213 с.

REFERENCES:

1. Bezkorovaina L. V. (2005) Teoretychni osnovy formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu efektyvnoi diialnosti tovarovyrobnyka [Theoretical bases of formation of organizational and economic mechanism of effective activity of the producer]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky: zb. nauk. prats. No. 201, vol. 3. Dnipropetrovsk: DNU*. pp. 624–631.

2. Bobrysheva O.I. (2014) Funktsionuvannia pidpriemstv v umovakh nevyznachenosti [Enterprises functioning in uncertain conditions]. URL: <https://www.sworld.com.ua/konfer35/681.pdf> (accessed 11 April 2020).

3. Gireeva G. V. (2011). Ekonomicheskoe povedenie predpriyatiy v usloviyakh neopredelennosti i riska [Economic behavior of enterprises in conditions of uncertainty and risk]. *Vestnik Mariyskogo gosudarstvennogo universiteta. №6*. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskoe-povedenie-predpriyatiy-v-usloviyah-neopredelennosti-i-riska> (accessed 11 April 2020).

4. Honcharov S.M. (2009). Tlumachnyi slovnyk ekonomista [The economist's explanatory dictionary] / za red. prof. S.M. Honcharova. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)

5. Horbal H. I., Shandrivska O.I. (2003). Faktory vplyvu na mizhnarodnu konkurentospromozhnist pidpriemstva [Factors of influence on the international competitiveness of the enterprise]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika»*. no. 494, pp. 183–190.

6. Hrymaliuk A. V. (2016). Nevyznachenist ta ekonomichni rozvytok [Uncertainty and economic development]. *Ekonomika Ukrainy*. no. 9, pp. 19–30.

7. Ekonomichna entsyklopediia (2000) [Economic Encyclopedia]: u 3-kh t. T. 2 / S.V. Mochernyi ta in. Kyiv: Akademiia. (in Ukrainian)

8. Efremova T.F. (2004) Tolkovyy slovar' sluzhebnykh chastey rechi russkogo yazyka [Explanatory dictionary of official parts of the speech of the Russian language]. Moskva : ООО «Izdatel'stvo Astrel'», ООО «Izdatel'stvo AST». (in Russian)

9. Kvasnytska R.S., Dzhereleiko S.O. (2012) Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm zabezpechennia biudzhetuвання diialnosti promyslovykh pidpriemstv Ukrainy [Organizational and economic mechanism of budgeting of industrial enterprises of Ukraine]. *Visnyk KhmNU*. no. 5, vol. 1. pp. 66–70.

10. Kolesnyk Yu.V. (2010) Upravlinnia mizhnarodnoiu konkurentospromozhnistiu pidpriemstv [Management of international competitiveness of enterprises] : informatsiino-analitychnyi biuleten. Kyiv. pp. 3-7. (in Ukraine)

11. Kopytko M. I. (2014) Nevyznachenist yak vlastyvis't seredovyshcha funktsionuvannia promyslovykh pidpriemstv [Uncertainty as a property of the operating environment of industrial enterprises]. *Ekonomichniy analiz*. No. 17(2). pp. 61–68.

12. Korcheva V. I. (2015) Kontseptsii nevyznachenosti v suchasni ekonomichni teorii [The concept of uncertainty in modern economic theory]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*. no. 5, pp. 73–77.

13. Kushlin V.I., Chichkanov V.P. (2004) Entsiklopedicheskii slovar [Encyclopedic Dictionary]. Moskva: RAGS. (in Russian)
14. Lytvynenko T.M. (2009) Nevyznachenist rynkovoho seredovyshcha ta shliakhy yii lokalizatsii [Uncertainty of the market environment and ways of its localization]. Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky. no. 19, pp. 46–55.
15. Maier Dzh. (2002) Mizhnarodne seredovyshche biznesu: konkurentsii ta rehuliuвання v hlobalnii ekonomtsi [International Business Environment: Competition and Regulation in the Global Economy]. Kyiv : Lybid. (in Ukrainian)
16. Ozhegov S.I. (2003) Tolkovyy slovar' russkogo yazika [Explanatory Dictionary of the Russian language]. Moskva : OOO «ITI TEKHNOLOGII». (in Russian)
17. Pidubna L.I. (2010) Kontseptsiiia predmetno-metodolohichnoho onovlennia ta rozvytku teorii mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Concept of subject-methodological updating and development of the theory of international competitiveness of the enterprise]. Ekonomika rozvytku. no. 1(53), pp. 52–59.
18. Revenko D. S., Lyba V.O., Zeida L.S. (2016) Formuvannia stratehii mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti mashynobudivnykh pidpriemstv [Formation of strategies of international competitiveness of machine-building enterprises]. Prychornomorski ekonomichni studii. no. 5, pp. 35–38.
19. Reshetylo V.P., Fedotova Yu.V. (2016) Analiz nevyznachenosti yak katehorii ekonomichnoi nauky [Uncertainty analysis as a category of economic science]. Ekonomika i suspilstvo. No. 2. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-3/10-articles-3/172-reshetilo-v-p-fedotova-yu-v> (accessed 11 April 2020).
20. Porter M.E. (1990) Competitive Advantage of Nations. New York : Free Press.
21. Sivachenko I.Iu. (2003) Upravlinnia mizhnarodnoiu konkurentospromozhnistiu pidpriemstva (orhanizatsii) [Management of international competitiveness of the enterprise (organization)]: navch. posib. Kyiv : TsNL. (in Ukrainian)
22. Tolkovyy slovar' russkogo yazika [Explanatory Dictionary of the Russian Language] (2000) / pod red. L.N. Ushakova. Moskva: OOO «Izdatel'stvo Astrel'», OOO «Izdatel'stvo AST». (in Russian)
23. Ugryumova E.V. (2010) Faktory formirovaniya global'noy konkurentospodobnosti i mezhdunarodnaya praktika ee otsenki [Factors of formation of global competitiveness and international practice of its assessment]. Aktual'nyye voprosy ekonomicheskikh nauk. no. 17, pp. 63–67.
24. Fatkhutdinov R. A. (2000) Konkurentospodobnost': ekonomika, strategiia, upravlenie [Competitiveness: economics, strategy, management]: ucheb. posob. Moskva : INFRA-M. (in Russian)
25. Tsybaliuk S.O. (2015) Formuvannia kompensatsiinoi polityky v umovakh transformatsii sotsialno-trudovykh vidnosyn [Formation of compensation policy in the conditions of transformation of social-labor relations]: Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТУРИСТИЧНОГО РАЙОНУВАННЯ: ПРИКЛАД БОЛГАРІЇ

FOREIGN EXPERIENCE OF TOURIST ZONING ON THE EXAMPLE OF BULGARIA

УДК 711.2 : 379.85

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-6>

Мілінчук О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри туризму
та готельно-ресторанної справи
Державний університет
«Житомирська політехніка»

Горшкова Л.О.

старший викладач кафедри туризму
та готельно-ресторанної справи
Державний університет
«Житомирська політехніка»

Milinchuk Olga

Zhytomyr Polytechnic State University
Horshkova Ludmyla
Zhytomyr Polytechnic State University

У статті розглянуто порядок організації туристичного районування на прикладі Болгарії – від постановки завдання Національному центру територіального розвитку до прийняття Концепції туристичного районування Болгарії Міністерством туризму країни. Проведений теоретичний аналіз включає порівняння стану туристичного районування таких країн, як Ірландія, Хорватія та Румунія. Результати аналізу підтвердили правильність вибраної концепції туристичного районування країни. Всього в Болгарії було виділено дев'ять туристичних районів: Дунав, Стара Планина, Долина Троянд, Тракія, Родопи, Ріла-Пирин, Софійський, Варнське та Бургаське Чорномор'я. Основними видами туризму, які формують туристичний профіль країни, є морський, гірський, оздоровчий, культурний та діловий туризм. Із метою налагодження ефективного управління туристичними районами створено організації з їх управління. Даний досвід може бути використаний Україною для розвитку окремих туристичних районів та для брендингу країни на міжнародному туристичному ринку.

Ключові слова: туризм Болгарії, туристичний регіон, туристичне районування, територіальне районування, туристична спеціалізація.

В статті рассматривается порядок организации туристического районирования Болгарии – от постановки задачи Национальному центру территориального развития до принятия Концепции туристического районирования Министерством туризма страны. Проведенный теоретический анализ включает сравнение состояния существующего туристического районирования таких стран, как Ирландия, Хорватия и Румыния. Результаты анализа подтвердили правильность концепции туристического районирования. Всего в Болгарии было выделено девять туристических районов: Дунав, Старая Планина, Долина Роз, Тракия, Родопы, Рила-Пирин, Софийский, Варское и Бургасское Черноморье. Основными видами туризма, которые формируют туристический профиль, являются морской, горный, оздоровительный, культурный и деловой туризм. С целью налаживания эффективного управления созданы организации по управлению туристическими районами. Данный опыт может быть использован Украиной для развития туристических районов и для брендинга страны на международном туристическом рынке.

Ключевые слова: туризм Болгарии, туристический регион, туристическое районирование, территориальное районирование, туристическая специализация.

The article examines the organization of tourist zoning on the example of Bulgaria: from setting the task of the National Center for Territorial Development to the adoption of the Concept of Tourism Zoning by the Ministry of Tourism of Bulgaria. The theoretical analysis includes a comparison of the state of tourist units in such EU countries as Ireland, Croatia and Romania, in particular by area, population, number of beds in accommodation establishments and the actual level of its loading. The result of the analysis shows that the other countries also have regions with disproportionate allocation of territory and level of development of tourist development; and also confirmed the correctness of the chosen concept of tourist zoning which takes into account the physical, geographical, historical, cultural and infrastructural features of the territory. A total of nine tourist areas were highlighted in Bulgaria: Danube, Balkan Mountains Region, Valley of the Roses, Thrace, Rhodopes, Rila-Pirin, Sofia, Varna and Burgas Black Sea regions. Each of the above regions has its own specialization and uniqueness, which allows for a more effective regional marketing and makes each region more recognizable. The main types of tourism that form the tourist profile of the country are sea-, cruise-, mountain-, ecotourism, sport-, wellness-, religious-, cultural- and business tourism. Besides the general specialization the unique one of every tourism region have been described. The tourist regions and their main indicators, basic and unique features, the main types of tourism have been analyzed. In order to establish the effective management of each tourist unit, an organization for the management of each tourist area was created. As a conclusion, a well-developed tourist zoning is an effective instrument for the development of the tourism potential and the diversification of the tourist product taking into account the needs of the international markets. The tourist zoning experience can be used by Ukraine in the development of branding and of a marketing plan for the international market for tourist services.

Key words: tourism in Bulgaria, tourist region, tourist zoning, territorial zoning, tourist specialization.

Постановка проблеми. Чорноморський регіон є окремою географічною зоною, багатою природними ресурсами, що має стратегічне розташування на стику Європи, Центральної Азії та Близького Сходу. Країни, що входять до складу Чорноморського регіону – Болгарія, Туреччина, Грузія, Російська Федерація, Україна, – характеризуються культурним та етнічним розмаїттям, володіють багатою історичною та архітектурною спадщиною, природними ресурсами. Чорноморський регіон є традиційною рекреаційною зоною міжнародного значення та в умовах конкурентного розвитку світового туристичного ринку заслуговує на окреме дослідження сучасного стану туристичної галузі [4; 11]. Розвиток туристичної діяльності

у Чорноморському регіоні набирає швидких обертів. Однією з найуспішніших в туристичному розвитку є Болгарія.

Особливо корисний досвід розвитку туризму Болгарії для України, оскільки країни мають схожі клімат, рекреаційні ресурси, соціально-економічні чинники розвитку і т. д. Слід зазначити, що в кінці 90-х років минулого століття Україна і Болгарія мали практично рівні стартові умови переходу до ринкової моделі економіки. Туризм Болгарії, як і України, протягом 1970–1990 рр. був складовою частиною планово-адміністративної системи, потрапив у політико-ідеологічні програми впливу радянської позиції, проте інтеграційні процеси у межах блоку РЕВ сформували ринок туристичних

послуг та пріоритетів, не ізолювавши Болгарію від країн Заходу [5]. Туризм був важливим джерелом прибутку та водночас полем пропаганди, протистояння, спілкування, формування певних національних стереотипів. Починаючи з 1990 р. в Болгарії відбулися значні зміни в організації та географічній спрямованості міжнародного туризму.

У 2000-х роках країна визначила для себе туристичну сферу пріоритетною на державному рівні. Зокрема, протягом 2013–2015 рр. для розвитку туризму в Болгарії зроблено стратегічно важливі кроки: у 2013 р. прийнято Закон БР «Про туризм» [3], у 2014 р. створено Міністерство туризму [9], а також урядом Болгарії розроблено та затверджено Стратегію розвитку туризму до 2030 р. [13]. Згідно із Законом БР «Про туризм», прийнятим 26.03.2013, передбачено поділ Болгарії на туристичні райони. Із цієї метою групою Національного центру територіального розвитку Болгарії на замовлення Міністерства туризму було розроблено Концепцію туристичного районування (2015 р.) [6]. Питання обґрунтованого туристичного районування зумовлене необхідністю формування регіональних туристичних продуктів і регіонального маркетингу для більш ефективної роботи із залучення туристів з-за кордону. Зростаючі показники в'їзного туристичного потоку країни з 9,4 млн осіб у 2014 р. до 12,5 млн у 2019 р. дають змогу стверджувати, що даний досвід є ефективним та заслуговує на детальне вивчення з метою подальшого використання в практиці туристичного управління [10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема туристичного районування територій у наукових дослідженнях із містобудування та з географії не нова й остаточно сформувалася у 80–90-ті роки ХХ ст. Вона була предметом вивчення в різних регіональних наукових школах, найбільш відомими з яких були: московська школа (Б. Ліханов, В. Преображенський, Ю. Веденін та ін.); київська школа (В. Зарецький, Т. Панченко, І. Родічкін, О. Мазуркевич, П. Шищенко та ін.); мінська школа (І. Руденко, Н. Єленська, Г. Потаєв та ін.), та досліджувалася в багатьох інших наукових та навчальних установах республік колишнього СРСР. Проте ринкові реалії сьогодення вносять корективи в радянську практику туристичного районування, і актуальним є дослідження сучасного досвіду пострадянської країни з туристичного районування.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення порядку формування туристичних районів, опис їх існуючого стану та узагальнення досвіду Болгарії з використання територіальних особливостей і специфіки різних частин країни для туристичної пізнаваності на міжнародному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристичний поділ країни на регіони не був новим і для болгарських експертів у галузі туризму,

державних органів та місцевої влади, що займаються питаннями розвитку туризму. Потреба в поділі Болгарії на туристичні райони визнана майже усіма зацікавленими сторонами в секторі туризму [2, с. 85]. Це зумовлено загальним бажанням підвищення конкурентоспроможності туризму внаслідок проведення дієвої регіональної політики в даній галузі з максимальним урахуванням територіальних особливостей, а також запровадженням ефективного регіонального маркетингу з метою підвищення пізнаваності окремих районів потенційними туристами.

Перед Національним центром територіального розвитку, якому Міністерство туризму Болгарії делегувало повноваження проведення туристичного районування, постала низка завдань:

- розробити на основі аналізу та оцінки існуючих пропозицій карту туристичного районування Болгарії, яка повинна бути основою розвитку маркетингу туристичних послуг;

- провести консультації з усіма зацікавленими сторонами для максимальної відповідності запропонованої схеми районування території інтересам туризму Болгарії [6].

Теоретичний аналіз засвідчив існування декількох підходів до туристичного районування, у тому числі території Болгарії, а саме: ресурсний, галузевий, соціально-географічний [6, с. 16–18]. Для дослідження сучасного зарубіжного досвіду було вибрано такі країни, як Ірландія, Хорватія та Румунія.

1. Ірландія – одна з найменших країн Європи, схожа з Болгарією за площею та чисельністю населення, а також за основними показниками розвитку туризму. Країна представлена на міжнародному ринку сімома туристичними регіонами, які спочатку не були створені спеціально для туристичних цілей, але згодом стали важливими для національного та регіонального маркетингу туризму.

2. Хорватія – країна ЄС, що належить до малих балканських країн. Порівнюючи з Болгарією за розмірами та чисельністю населення, вона є одним з основних конкурентів на міжнародному туристичному ринку. Країна має давні традиції в розвитку туризму, з налагодженим туристичним маркетингом як на національному, так і на регіональному рівні. У 2010 р. в країні було створено та оформлено 10 туристичних зон для маркетингових цілей.

3. Румунія – значно більша за площею та населенням, але традиційно порівнюється з Болгарією за основними характеристиками політичного, економічного та соціального розвитку. Як і Болгарія, Румунія має великий природний та культурний туристичний потенціал, який здебільшого ще недостатньо використовувався. Однак на відміну від Болгарії Румунія останнім часом успішно зарекомендувала себе на міжнародному туристичному ринку зі своїми дев'ятьма регіонами.

Результати порівняльного аналізу туристичного потенціалу зазначених країн представлено в табл. 1.

Дані про «розмір» туристичних районів у досліджуваних країнах свідчать про те, що скрізь існують суттєві відмінності щодо основних кількісних показників, таких як площа, населення, кількість місць розміщення та фактичний рівень їх завантаження. Перевищення найбільшого з досліджуваних показників відносно найменшого коливається від 3 до 30 разів, у багатьох випадках туристичні райони з великою площею мають низьку частку в загальному обсязі туризму, і, навпаки, у районах із невеликою площею зосереджена значна частина туристичної інфраструктури.

У всіх розглянутих країнах були певні акценти в брендингу туристичних районів. Їх аналіз показує, що шукається не абсолютна «спеціалізація» (у розумінні поєднання туристичних продуктів), а унікальне представлення існуючої спеціалізації, навіть у тоді, коли вона схожа. Результати порівняння дають змогу узагальнити, що в зарубіжній практиці не існує універсального підходу до туристичного районування, але запропонована для Болгарії концепція вписується в існуючі предметні та кількісні рамки, встановлені під час вивчення зарубіжного досвіду.

Спираючись на досвід інших європейських країн, для визначення туристичних районів у Болгарії експерти розробили основні принципи, на які

вони спиралися під час виокремлення туристичних районів:

1. Територіальний – охоплення районів повинно відповідати реальному (включаючи існуючі організаційні структури) або потенційному розвитку туризму.

2. Атрактивний – наявність цікавих для туристів місць, пам'яток, які забезпечують глибину туристичної пропозиції та дають змогу сформувати конкурентоспроможну туристичну програму хоча б на кілька днів.

3. Туристична інфраструктура – регіони повинні володіти цілим комплексом туристичних послуг і відповідної інфраструктури для забезпечення потреб туристів і туристичних організацій.

4. Однорідність – відносна ідентичність природних і соціально-економічних умов, ресурсного потенціалу, складу туристського продукту.

5. Територіальна цілісність (компактність) – відсутність територіальної фрагментації території.

6. Толерантність – прагнення зберегти, наскільки це можливо, територіальну цілісність існуючих регіональних асоціацій та інших добровільних утворень між муніципалітетами.

У кожному територіальному туристичному районі, відповідно до Закону про туризм, повинна бути створена організація з управління туристичним районом (далі – ОУТР). Організації фінансуються за рахунок внесків учасників, фондів Європейського Союзу та надання платних послуг. Також

Таблиця 1

Основні параметри туризму та туристичного районування

	Ірландія	Хорватія	Румунія	Болгарія
Площа, тис кв. км	70	57	238	111
Населення, млн осіб	4,6	4,3	22	7,1
Надходження від туризму у структурі ВВП,%	9,0	27,8	5,1	3,1
Рівень зайнятості в туризмі,%	2,3	13,3	2,4	2,9
Кількість маркетингових туристичних районів	7	10	9	9
Основа для туристичного районування	NUTS 3 райони	Фізико-географічні особливості та основні туристичні центри	Історичні області	Туристичні центри
Частка найбільших туристичних районів (% від загального)				
Площа	20	27	22	23
Населення	28	27	29	23
Кількість ліжко-місць	33	27	30	37
Кількість ночівель	36	30	24	37
Частка найменших туристичних районів (% від загального)				
Площа	1	1	4	5
Населення	9	3	3	3
Кількість ліжко-місць	9	1	2	2
Кількість ночівель	7	1	2	2
Співвідношення найбільших та найменших районів				
Площа	20	27,0	5,5	4,9
Населення	3,1	9,0	9,7	7,2
Кількість ліжко-місць	3,7	27,0	15,0	20,2
Кількість ночівель	5,1	30,0	12,0	15,5

Джерело: складено за [6, с. 13; 6, с. 36]

можлива участь і Міністерства туризму в наданні всебічної підтримки щодо створення та функціонування ОУТР в терміни і порядку, встановленими розпорядженнями даного відомства. Допомога Міністерства туризму полягає у наданні інформації, проведенні тематичних зустрічей, допомозі у відкритті, у тому числі фінансуванні витрат на покупку меблів і обладнання, покритті витрат на участь у виставках. Штаб-квартири ОУТР розташовані в центрах туристичних регіонів, які вибиралися виходячи з таких критеріїв:

- центральне географічне положення і зручна транспортна доступність;
- можливість адміністративної взаємодії з місцевою владою;
- досить високий рівень розвитку туризму.

Перша подібна організація була створена 30.03.2017 в районі Родопи.

Болгарія має відносно широкий спектр природних і антропогенно-рекреаційних ресурсів, деякі з яких використовувалися протягом десятиліть, а інші були відкриті відносно недавно та мають значний потенціал для створення як традиційних, так і нових туристичних продуктів. Існують умови для розвитку майже всіх видів туризму в країні з широким спектром можливостей у кожній туристичній зоні.

Питання спеціалізації туристичних регіонів довгий час дискутувалися як представниками місцевої влади, так і експертами у сфері туризму з міністерств та відомств. У Болгарії було вирі-

шено виділити основну та розширену спеціалізацію, які закріплені в затвердженій Концепції. При цьому основна спеціалізація не є директивною нормою, а служить лише експертним орієнтиром для регіональної стратегії та відповідного позиціонування туристського продукту. Для підвищення дієвості зарубіжної реклами кожен регіон повинен мати свої символічне ім'я, логотип і рекламне повідомлення.

Експертами було виокремлено дев'ять туристичних районів, які представлено на рис. 1.

Згідно з Концепцією туристичного районування Болгарії [6, с. 28], кожний туристичний район має основну (базову) спеціалізацію. Основна спеціалізація характеризується поєднанням двох видів туризму, які в сукупності визначають унікальність саме даного регіону. Розширена включає основну і до трьох-чотирьох додаткових видів туризму (табл. 2).

Найменшим туристичним районом за площею є Долина Троянд, на неї припадає 6% території і 3% населення. Цей район, дивовижний за своєю красою і потенційним можливостям для розвитку туризму, нині генерує лише 2% доходу, отриманого Болгарією від туризму. Довгий час із приводу виділення цього району точилися дискусії, варто це робити чи ні, оскільки район відрізняється від середніх показників за розміром території і включений у район Тракія. Але через великий потенціал розвитку цього регіону як окремого перспективного напрямку було вирішено, що він заслу-



Рис. 1. Туристичні райони Болгарії

Джерело: складено за [6, с. 27]

говує на значно більшу увагу та цілеспрямований маркетинг. Трояндові поля привертають увагу все більшої кількості туристів, особливо з перспективних ринків Азії. Наприклад, Фестиваль троянд є найвідвідуванішою подією японськими гостями в Болгарії [19]. Також у Долині Троянд збереглися

в хорошому стані унікальні історичні пам'ятники стародавньої фракійської культури.

Наступні за величиною території – два регіони Чорноморського узбережжя. Північне Чорномор'я складається з 25 муніципалітетів, займає 9% площі, 11% населення проживає у цьому

Таблиця 2

Види туризму за основною спеціалізацією туристичних районів Болгарії

Найменування туристичних районів (центральне місто)	Основна (базова) спеціалізація	Розширена спеціалізація
1. Дунав (м. Русе)	Культурний і круїзний туризм	1. Культурно-історичний 2. Річковий 3. Пригодницький та екотуризм 4. Міський розважальний, шопінг-туризм 5. Гастротуризм 6. Релігійний та паломницький туризм
2. Стара Планина (м. Велико Тирново)	Гірський і екотуризм	1. Гірський пішохідний туризм 2. Культурно-історичний, фестивальний, творчий 3. Пригодницький та екотуризм 4. Сільський туризм 5. Релігійний та паломницький туризм 6. Гірський лижний туризм
3. Долина Троянд (м. Казанлик)	Оздоровчий і культурний туризм	1. Бальнео, спа- та велнес-туризм 2. Культурно-історичний та фестивальний туризм 3. Пригодницький та екотуризм 4. Гірський пішохідний та рекреаційний туризм 5. Винний туризм
4. Тракія (м. Пловдив)	Культурний і винний туризм	1. Культурний туризм 2. Винний туризм 3. Діловий (MICE) туризм 4. Міський розважальний, шопінг-туризм 5. Оздоровчий туризм 6. Пригодницький та екотуризм
5. Родопи (м. Смолян)	Гірський і сільський туризм	1. Гірський (пішохідний, лижний та інші види) 2. Сільський туризм 3. Бальнео, спа- та велнес-туризм 4. Пригодницький та екотуризм 5. Культурно-історичний та фестивальний туризм 6. Релігійний та паломницький туризм
6. Ріла-Пирин (м. Благоевград)	Гірський і релігійний туризм	1. Гірський (пішохідний, лижний та інші види) 2. Релігійний та паломницький туризм 3. Пригодницький та екотуризм 4. Бальнео, спа- та велнес-туризм 5. Культурно-історичний та фестивальний туризм 6. Винний туризм
7. Софійський (м. Софія)	Діловий і культурний туризм	1. Діловий (MICE) туризм 2. Культурний туризм (усіх видів) 3. Гірський туризм (усіх видів) 4. Оздоровчий туризм (усіх видів) 5. Релігійний та паломницький туризм 6. Пригодницький та екотуризм
8. Варненське Чорномор'я (м. Варна)	Морський та спортивний туризм	1. Морський рекреаційний туризм 2. Спортивний туризм 3. Культурно-історичний та фестивальний туризм 4. Діловий (MICE) туризм 5. Оздоровчий туризм (усіх видів) 6. Екотуризм
9. Бургаське Чорномор'я (м. Бургас)	Морський і культурний туризм	1. Морський рекреаційний туризм 2. Культурний туризм (усі види) 3. Пригодницький та екотуризм 4. Оздоровчий (усіх видів) 5. Сільський туризм 6. Релігійний та паломницький туризм

Джерело: складено за [6, с. 31]

районі. У найменшому районі за кількістю муніципалітетів, Південному Чорномор'ї, дані показники становлять 7% і 6% відповідно. Із погляду туризму це найбільш сильні райони, на яких припадає 29% (Північне Чорномор'я) і 37% (Південне Чорномор'я) від доходу даного сектору. Значні валютні надходження від туризму стали однією з головних причин поділу Чорноморського узбережжя Болгарії на два окремих райони, незважаючи на спільність основної спеціалізації.

Найбільший район на туристичній мапі Болгарії, який складається із 67 муніципалітетів, – Дунав. Основна спеціалізація даного району – культурний і круїзний туризм. Його центром є місто Русе, інші регіональні міста в ньому – Відін, Плевен, Разград, Тирговиште та Сілістра. Незважаючи на велику територію, для Дунаву характерні найнижчий відсоток ночівель і всього 2% від загального туристичного доходу. Для збільшення доходу від туристичної діяльності у цьому районі необхідно зосередити зусилля на розвитку культурного та історичного туризму, пригодницького та екотуризму.

Область Стара Планина складається з 32 громад. Основними видами туризму цього регіону є гірський та культурний туризм. Інші види туризму, які планують розвивати в регіоні, – рекреаційний, культурно-історичний, сільський, релігійний та паломницький.

Місто Пловдив є центром однієї з найбільших туристичних зон – Тракії. Дана зона займає друге місце за кількістю муніципалітетів, яких 35, за територією і населенням, а також знаходиться на передостанньому місці по ліжко-місцях, ночівлях і парафіях від туризму. До цього регіону входять такі великі міста, як Пазарджик, Пловдив, Хасково, Стара Загора і Ямбол. Акцент зроблений на культурний і винний туризм. Розширена спеціалізація включає всі види ділового туризму, міські розваги і торговий туризм, оздоровчий, пригодницький та екотуризм.

Гірський та сільський туризм розвинений у найпівденішому туристичному регіоні – Родоп. Його розширена спеціалізація включає також сільський, курортний, оздоровчий, пригодницький та екотуризм. Регіональні міста – Смолян і Кирджалі. Перший є центром регіону. Туристичний район Родопи складається з 27 громад і п'яти адміністративних областей. Він є четвертим за розміром території та кількістю ліжко-місць і ночівель. Сьогодні цей туристичний район активно розвивається. Перша організація з управління туристичним районом (ОУТР) була відкрита саме в районі Родопи, а активна реклама й амбіції місцевої адміністрації дають підстави вважати, що незабаром дохід від туризму, який зараз становить 5% від загального доходу сектора туризму та подорожей у країні, збільшиться.

Незважаючи на те що регіон Ріла-Пирин знаходиться на передостанньому місці серед усіх регіонів за чисельністю населення, проте займає третє місце за кількістю номерного фонду і ділить третє місце з Софією за кількістю ночей, проведених туристами в регіоні. Центром регіону є місто Благоевград, загальна кількість муніципалітетів – 23. Гірський та релігійний туризм є основною спеціалізацією регіону, а в розширеній спеціалізації – релігійний і паломницький туризм; пригодницький та екотуризм; курортний і оздоровчий туризм; культурно-історичний та фестивальний туризм. Одним із найпопулярніших міст даного регіону є місто Банско. Невелике курортне містечко розташовалося біля підніжжя одного з найкрасивіших болгарських гірських масивів – Пирин. Національний парк «Пирин» із його скарбами із чудових озер та стрімких річок, печер та водоспадів, багаторічних дерев та рідкісних рослин включено до Списку ООН національних парків і заповідників, які мають всесвітню цінність. Сьогодні Банско – гірськолижний курорт міжнародного значення: тут проводять чемпіонати світу з лижного бігу, кубки світу з альпійських дисциплін. Незважаючи на високий рівень оснащення і прекрасні умови для катання в цьому регіоні, Банско – найбюджетніший гірськолижний курорт в ЄС.

Діловий та культурний туризм є основними видами туризму в регіоні Софії, в який входять столиця та регіональні міста Перник і Кюстенділ. Це регіон із найбільшим населенням, а по доходах від туризму він займає третє місце після двох чорноморських регіонів. У Софії розташоване стільки ж муніципалітетів, що і в районі Ріла-Пирин, – 23. Очевидно, що деякі туристичні райони Болгарії досить сильно виділяються за загальними показниками, що викликано нерівномірністю туристичного розвитку і територіальними особливостями [1, с. 22–23; 6].

Висновки з проведеного дослідження. Туризм Болгарії є галуззю з провідними позиціями в національній економіці, яка забезпечує майже 14% ВВП. Із метою ефективного розвитку туристичної індустрії країни Міністерством туризму Болгарської Республіки було затверджено Концепцію туристичного районування. Згідно з прийнятою Концепцією, виокремлено дев'ять туристичних районів: Дунав, Стара Планина, Долина Троянд, Тракія, Родопи, Ріла-Пирин, Софійський, Варнське та Бургаське Чорномор'я, в яких існують умови для формування конкретної комбінації туристичних продуктів завдяки поєднанню соціально-економічних, культурних та природних умов для туризму. При цьому район може бути як об'єктом власного маркетингу і реклами, так і об'єктом цільового управління з боку конкретних туристичних організацій та муніципалітетів, які контролюються державою. Таким чином, у Болга-

рії акцент робиться саме на синергізм національного і регіонального рівнів із метою підвищення ефективності маркетингу та найкращого позиціонування на міжнародному ринку туристичних послуг як країни у цілому, так і всіх її регіонів. Основні вигоди від створення туристичних зон і керуючих організацій знайшли відображення в об'єднанні всіх туристичних ресурсів і максимально можливих дій із метою створення національного, різноманітного і конкурентоспроможного туристичного продукту завдяки їх взаємодії; а також у регіоналізації національного туристичного маркетингу Болгарії для підвищення дієвості туристичного потенціалу країни у цілому та окремих туристичних регіонів зі специфічними можливостями для різних видів туризму.

Теоретичні та методичні положення туристичного районування є перспективним напрямом подальших наукових досліджень. Даний досвід буде особливо цікавим Україні, яка не має визначених на державному рівні туристичних регіонів. Отже, туристичне районування країни дасть змогу краще врахувати очікування, вимоги та інтереси різних сегментів туристичного ринку, підвищить ефективність їх взаємодії з метою максимально можливого розвитку регіональних ринків, особливо віддалених. Їм можна буде надати державну підтримку у вигляді методологічного, матеріально-технічного і фінансового сприяння, у тому числі на проведення регіональних рекламних кампаній. Усі ці зусилля будуть спрямовані на максимальне просування країни на ринку міжнародних туристичних послуг як перспективного цілорічного напрямку відпочинку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбунова О.В., Михайлин А.Н. Роль и принципы туристического районирования в Болгарии. *Управление*. 2018. № 2(20). С. 19–25.
2. Горбунова О.В. Современное состояние туристического сектора в Болгарии. *Вестник университета*. 2018. № 4. С. 84–90.
3. Закон Болгарії «Про туризм» від 26.03.2013. URL : <http://www.tourism.government.bg/bg/kategorii/zakoni/zakon-za-turizma> (дата звернення: 07.04.2020).
4. Іванько О.О. Сучасні тенденції розвитку туристичної галузі країн Причорномор'я. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія «Державне управління»*. 2018. № 4. Т. 29(68). С. 7–11.
5. Каковкіна О.М. Особливості розвитку міжнародного туризму у Болгарії у 1970-х на початку 1990-х років. *Гуманітарний журнал*. 2015. № 1–2. С. 149–157.
6. Концепція туристичного районування Болгарії. URL : <http://www.tourism.government.bg/sites/tourism.government.bg/files/uploads/raionirane/konceptia.pdf> (дата звернення: 07.04.2020).
7. Курилова Е.В., Танчев Ж.Д. Тенденции, проблемы и перспективы развития въездного туризма в Болгарии. *Управленец*. 2016. № 3(61). С. 72–76.

8. Нешков М. Продление туристического сезона – стратегический шанс для болгарского туризма. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2018. № 4(68). С. 204–211.

9. Офіційний сайт Міністерства туризму Болгарії. URL : <http://www.tourism.government.bg/en/pages/about-us> (дата звернення: 07.04.2020).

10. Офіційний сайт Національного статистичного інституту Болгарії. URL : <https://www.nsi.bg/> (дата звернення: 07.04.2020).

11. Парфіненко А.Ю., Дубова Д.А. Перспективи розвитку міжнародного туризму в Чорноморському регіоні. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*. 2018. Вип. 7. С. 136–141.

12. Патійчук В., Філон О. Основні проблеми розвитку туристичного комплексу Болгарії. *Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2018. № 3(376). С. 113–121.

13. Стратегія сталого розвитку туризму Болгарії 2014–2030. URL : <http://www.strategy.bg/StrategicDocuments/View.aspx?lang=bg-BG&Id=902> (дата звернення: 19.03.2020).

REFERENCES:

1. Horbunova O.V., Mykhailyn A.N. (2018) Rol y pryntsyipy turystycheskoho raionirovaniya v Bolharyi [Role and Principles of tourism zoning in Bulgaria]. *Upravlenye*, vol. 2(20), pp. 19-25.
2. Horbunova O.V. (2018) Sovremennoe sostoianye turystycheskoho sektora v Bolharyi [Current state of tourism sector in Bulgaria]. *Vestnyk unyversyteta*, vol. 4., pp. 84-90.
3. Law of Bulgaria «About Tourism» of 26.03.2013. Available at: <http://www.tourism.government.bg/bg/kategorii/zakoni/zakon-za-turizma> (accessed 04 April 2020).
4. Ivanko O.O. (2018) Suchasni tendentsii rozvytku turystychnoi haluzi krain Prychornomoria [Modern tendencies of tourism development in the countries of Black Sea region]. *Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho. Seriya «Derzhavne upravlinnia»*, vol. 4, no. 29 (68), pp. 7-11.
5. Kakovkina O.M. (2015) Osoblyvosti rozvytku mizhnarodnoho turyzmu u Bolharii u 1970-kh na poch. 1990-kh rokiv [Development features of the international tourism in Bulgaria in 1970-1990]. *Humanitarnyi zhurnal*, vol.1-2, pp.149-157.
6. Concept of Bulgaria tourist zoning. Available at: <http://www.tourism.government.bg/sites/tourism.government.bg/files/uploads/raionirane/konceptia.pdf> (accessed 04 April 2020).
7. Kurylova E.V., Tanchev Zh.D. (2016) Tendentsyy, problemy u perspektivy razvytyia vyezdnoho turyzma v Bolharyi [Tendencies, problems and perspectives of inbound tourism development]. *Upravlenets*, vol. 3 (61), pp.72-76.
8. Neshkov M. (2018) Prodlenye turystycheskoho sezona – stratehicheskyi shans dlia bolharskoho turyzma [Extension of the tourist season – a strategic chance for Bulgarian tourism]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, vol. 4 (68), pp. 204-211.
9. Official site of the Ministry of Tourism of Bulgaria. Available at: <http://www.tourism.government.bg/en/pages/about-us> (accessed 04 April 2020)

10. Official site of National Statistical Institute of Bulgaria. Available at: <https://www.nsi.bg/> (accessed 04 April 2020).

11. Parfinenko A.Yu., Dubova D.A. (2018) Perspektyvy rozvytku mizhnarodnoho turyzmu v Chornomorskomu rehioni [Prospects for the development of international tourism in the Black Sea region]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.N. Karazina*, vol. 7, pp. 136-141.

12. Patiichuk V., Filon O. (2018) Osnovni problemy rozvytku turystychnoho kompleksu Bolharii [The main problems of tourist complex development in Bulgaria]. *Naukovyi visnyk Skhidnoievropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky*, vol. 3(376), pp. 113-121.

13. Strategy of Sustainable Tourism Development in Bulgaria, 2014-2030. Available at: <http://www.strategy.bg/StrategicDocuments/View.aspx?lang=bg-BG&Id=902> (accessed 04 April 2020).

УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО КАПІТАЛУ UKRAINE IN THE WORLD MARKET OF ENTREPRENEURS 'CAPITAL

УДК 339.72

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-7>

Прокопчук О.А.

к.е.н., доцент
Житомирський національний
агроекологічний університет

Горбачова І.В.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних
економічних відносин
та європейської інтеграції
Житомирський національний
агроекологічний університет

Prokopchuk Oksana

Zhytomyr National Agroecological
University

Gorbachova Iryna

Zhytomyr National Agroecological
University

У статті досліджено сучасні тренди розвитку світового ринку капіталу, зокрема тенденції міжнародних потоків прямих іноземних інвестицій як одного з визначальних чинників трансформації глобальної економіки. Встановлено факт сповільнення процесів руху ПІІ, що зумовлено зміцненням позицій висхідних країн та посиленням заходів протекціонізму та сек'юритизації з боку високорозвинених країн, переорієнтацією політики останніх у напрямі нагромадження капіталу як джерела економічної стійкості. За результатами дослідження доведено, що активність міжнародних інвестиційних процесів є індикатором стійкості глобальної економіки, а рівень залученості до них окремих країн – відображенням їх економічної та інституційної зрілості. Проаналізовано особливості участі України у процесі міжнародного руху підприємницького капіталу. Встановлено, що для України характерними є постійні значні коливання в обсязі залучення іноземного капіталу, що пов'язано, головним чином, із макроекономічними та політичними чинниками, нестійкістю до негативних змін у світовій економіці. **Ключові слова:** ринок капіталу, світовий ринок, прями іноземні інвестиції, ПІІ, підприємницький капітал, глобальна економіка, глобалізація.

В статье исследованы современные тренды развития мирового рынка капи-

тала, в частности тенденции между-народных потоков прямых иностранных инвестиций как одного из определяющих факторов трансформации глобальной экономики. Установлен факт замедления процессов движения ПИИ, что обусловлено укреплением позиций восходящих стран и усилением мер протекционизма и секьюритизации со стороны высокоразвитых стран, переориентацией политики последних в направлении накопления капитала как источника экономической устойчивости. По результатам исследования доказано, что активность международных инвестиционных процессов является индикатором устойчивости глобальной экономики, а уровень вовлеченности в них отдельных стран – отражением их экономической и институциональной зрелости. Проанализированы особенности участия Украины в процессе международного движения предпринимательского капитала. Установлено, что для Украины характерны постоянные значительные колебания в объеме привлечения иностранного капитала, что связано, главным образом, с макроекономическими и политическими факторами, неустойчивостью к негативным изменениям в мировой экономике.

Ключевые слова: рынок капитала, мировой рынок, прямые иностранные инвестиции, ПИИ, предпринимательский капитал, глобальная экономика, глобализация.

Modern trends of the world capital market development, in particular, the tendencies of international FDI flows, as one of the determining factors of global economy transformation are investigated. The fact of slowing down the processes of the international FDI movement has been established. This was due to a decrease in the inflow of foreign capital into the developed countries of North America and Europe. Developing countries have slowed down, however, continue to increase investment. It has been proved that the reduction of global investment flows is due to the strengthening of the rising countries positions and the strengthening of protectionism and securitization by the highly developed countries, the reorientation of the latter's policy towards the accumulation of capital as a source of economic stability. It is proved that capital movement as a form of international economic relations, unlike international trade, is a more sensitive process to changes in the world economy. The activity of international investment processes is an indicator of the global economy sustainability, and the level of individual countries engagement with them is a reflection of their economic and institutional maturity. Peculiarities of Ukraine's participation in the process of the international entrepreneurial capital movement are analyzed. Ukraine is characterized by constant significant fluctuations in the volume of attracting foreign capital, which is mainly due to macroeconomic and political factors, instability to negative changes in the global economy. Ukraine's potential as an exporter of capital in the coming years has little prospect of development, given the events in the east of the country and low level of economic growth. However, Ukraine has a high level of resource provision and in the short term can form a competitive and investment-attractive economy. Therefore, Ukrainian investment policy should be focused on increasing the attractiveness of the economy for foreign investors by continuing systemic economic reforms, the development of modern methods of foreign investment management.

Key words: capital market, world market, foreign direct investment, FDI, entrepreneurial capital, global economy, globalization.

Постановка проблеми. Однією з ознак сучасності є об'єктивна приналежність усіх без винятку країн до глобальної економічної системи, одним із проявів чого є зниження їхньої спроможності самостійно реалізувати внутрішню та зовнішню політику. Країни з низьким та середнім рівнями розвитку є більш уразливими до даного чинника і частково компенсують його вплив, користуючись окремими перевагами глобалізації (доступ до міжнародних ринків, можливість отримання фінансової допомоги та ін.) шляхом активізації участі в міжнародних економічних відносинах. Не є винятком і Україна, яка протягом останнього десятиліття цілеспрямовано і стійко зміцнює позиції на світовому ринку товарів та послуг. Однак на

ринку капіталу вона є відносно пасивним учасником – нетто-імпортером прямих іноземних інвестицій. Тому актуальним є визначення перспектив участі України у міжнародних процесах руху підприємницького капіталу не лише як реципієнта, а й донора.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міжнародні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) апіорі є одним з основних об'єктів численних наукових досліджень. Концептуальні та практичні розробки даної проблематики еволюціонують адекватно до тенденцій розвитку міжнародних економічних відносин та глобальної економіки, акцентуючись на питаннях ідентифікації чинників впливу на спрямованість та інтенсивність інвес-

тиційних потоків, взаємозв'язку між обсягом ПІІ й економічним зростанням приймаючої країни, взаємозалежності між міжнародними потоками капіталу та глобалізацією.

Незважаючи на багатоаспектність наукових ідей, позиція переважної більшості вчених сходиться на тому, що обсяг ПІІ та рівень економічного розвитку приймаючої країни є взаємозумовленими і корелюють позитивно. При цьому, на думку окремих дослідників, іноземні інвестиції є важливим чинником економічного зростання як країни-імпортера, так і експортера капіталу, вони дають вищий економічний ефект, аніж внутрішні інвестиції. Однак умовою їх високої продуктивності є наявність у приймаючій країні людського капіталу та спроможності економічних суб'єктів освоювати передові технології [1, с. 115]. Іноземні інвестиції сприяють економічному зростанню не лише національних економічних систем, а й окремих бізнес-суб'єктів. Так, за результатами досліджень Равіда і Джоует довели, що галузі, які функціонують на основі іноземного капіталу, мають вищий рівень ефективності та продуктивності, забезпечують вищий рівень зайнятості порівняно зі сферами, непривабливими для іноземних інвесторів [9].

Значну кількість наукових праць присвячено дослідженню чинників інвестиційної привабливості країн. Так, Шнайдер і Фрі, досліджуючи економічні та політичні детермінанти ПІІ, дійшли висновку, що ефективність інвестицій залежить навіть від типу країни – експортера капіталу (комуністичний чи капіталістичний). При цьому визначальними чинниками обсягу залучених іноземних інвестицій серед економічних є ВВП на душу населення та стан платіжного балансу, політичних – політична стабільність приймаючої країни [10]. Буссе та Гефекер доводили, що детермінантами інтенсивності надходження ПІІ в країну є політична стабільність, внутрішні та зовнішні конфлікти, корупція і соціальна напруженість, правопорядок, демократична підзвітність уряду й якість бюрократії [2]. Із позиції сучасних економістів-глобалістів фундаментальними чинниками, що стимулюють приплив іноземного капіталу, є технологічні можливості, людський капітал, інфраструктура, торговельна політика та відкритість, рівень економічної свободи в приймаючій країні [7].

Предметом активних наукових дискусій ще з 60-х років ХХ ст. став взаємозв'язок ПІІ та процесу глобалізації [6; 3]. При цьому, на думку експертів ЮНКТАД, у період третьої хвилі глобалізації ПІІ стали визначальним чинником даного процесу, оскільки потоки капіталу стали основним інструментом посилення взаємозв'язку між країнами. Увага вчених переважно була акцентована на мотивах ТНК до перенесення свого капіталу за кордон. Слід відзначити, що у ХХ ст. до них відносили виробничі витрати, технологію, торгові

бар'єри, тоді як у ХХІ ст. увага вчених переважно фокусувалася на дослідженні таких чинників, як відкритість економіки [11], людський капітал та його ціна [15], розмір ринку [7].

Резюмуючи результати наукових досліджень, можна зробити висновок, що твердження про взаємозумовленість прямих іноземних інвестицій та економічного зростання глобальної і національних економічних систем є аксіомним. Тому важливим є здійснення моніторингу тенденцій міжнародного руху підприємницького капіталу у глобальній економіці, визначення перспектив участі окремих країн у даному процесі.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення перспектив участі України у процесі міжнародного руху прямих іноземних інвестицій в контексті трансформацій глобального ринку підприємницького капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Понад два десятиліття в наукових та політичних колах домінувала думка про те, що глобалізація є основною рушійною силою прискорення світового економічного розвитку. Ця гіпотеза підтверджувалася об'єктивним підвищенням починаючи з 80-х років ХХ ст. темпів зростання вартості глобального ВВП, міжнародних потоків товарів, послуг та капіталу. Отримання позитивних економічних ефектів вимагало від країн подальшої зовнішньоторговельної та інвестиційної відкритості і лібералізації. Однак поступовий прояв загроз та викликів глобалізаційних процесів, загострення міжнародної конкуренції за ринки та ресурси спричинили активізацію країнами заходів економічного протекціонізму – імплементацію політики «економічної сек'юритизації». У сукупності з наслідками циклічних криз це призводило до коливань основних індикаторів глобального економічного розвитку. При цьому, незважаючи на волатильність, позитивний тренд динаміки вартості світової торгівлі та глобального ВВП підтримувався зростаючим попитом, зокрема з боку країн Азії. Натомість вартість іноземних інвестицій починаючи з 1995 р. і донині амплітудно коливалася, чутливо реагуючи на зміни глобальної кон'юнктури та економічної стійкості найбільш економічно розвинених країн (рис. 1).

Динамічно підвищуючись з 1990 р., вартість ПІІ досягла максимального рівня у 2007 р. – 3,14 трлн дол. США. Протягом останнього десятиліття найсприятливішим був 2015 р., коли вартість інвестицій становила 2,68 трлн дол. США. Незважаючи на оптимістичні прогнози експертів щодо позитивної динаміки, у 2018 р. відбулося критичне зниження обсягу глобальних інвестицій – на 39,3% (відносно попереднього року). За даними Світового банку, вартість інвестованого капіталу становила лише 1,2 трлн дол. США (рис. 2).

За оцінками ЮНКТАД, середньозважений приріст вартості прямих іноземних інвестицій у світі

з 1990 по 2000 р. становив 21%, з 2001 р. по 2007 р. – 8%, з 2008 р. і донині – лише 1% [16]. Скорочення глобальних інвестиційних потоків протягом останніх трьох років відбулося за рахунок зменшення припливу іноземного капіталу у розвинені країни (на 27%), зокрема до країн Північної Америки – на 33%, або на \$164 млрд (незважаючи на активізацію репатріації прибутків американськими ТНК як результату запровадження політики «трампономики»), та Європи – на 27%, або на \$144 млрд [17]. При цьому країни, що розвиваються, хоча і знизили темпи, однак продовжують нарощувати обсяги залучення інвестицій, збільшивши свою частку у 2018 р. до 54% проти 46% у 2017 р. У результаті вони формують половину

з 20 країн, що найбільше залучають іноземного капіталу. Лідерами в отриманні прямих іноземних інвестицій у 2018 р. були США, Китай, Гонконг, Сінгапур та Нідерланди. Найбільш потужними інвесторами були Японія, Китай, Франція, Гонконг та Німеччина. Суттєво втратила свої позиції на ринку капіталу Великобританія, яка ще в 2017 р. входила у п'ятірку лідерів-інвесторів та реципієнтів іноземних інвестицій. Це об'єктивно підтверджує думку окремих економістів щодо негативного впливу виходу країни з ЄС на позиції як країни, так і всього економічного союзу на глобальному ринку підприємницького капіталу.

У 2019 р., за оцінками ОБСЄ, збереглися негативні тенденції у розвитку глобального ринку

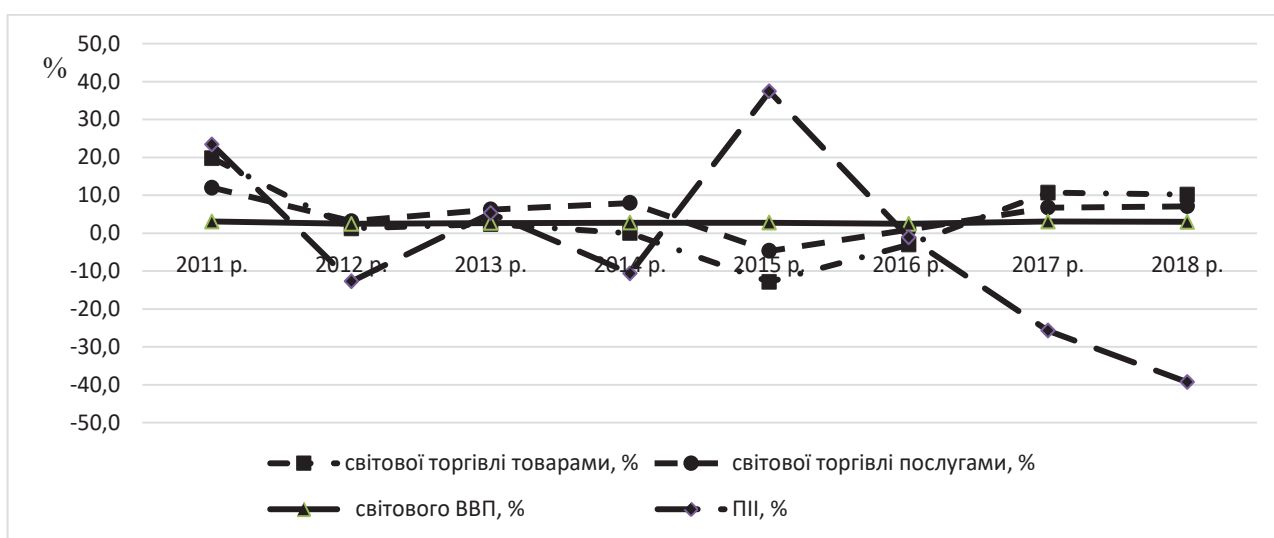


Рис. 1. Динаміка індексів росту світового ВВП, світової торгівлі товарами та послугами, прямих іноземних інвестицій, %

Джерело: побудовано за даними [5; 13]

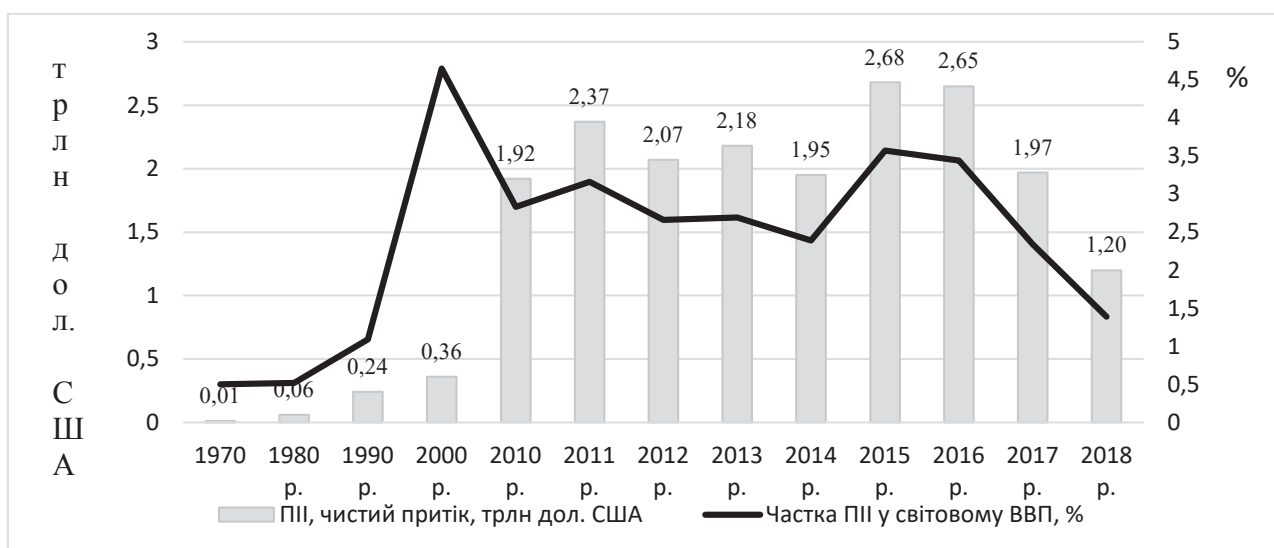


Рис. 2. Динаміка вартості ПІІ та їхньої частки у глобальному ВВП

Джерело: побудовано за даними [5]

інвестицій. Зокрема, у першій половині 2019 р. вартість ПІІ скоротилася на 20% порівняно з аналогічним періодом 2018 р., до 572 млрд дол. США. Зокрема, приток капіталу до країн – членів ОБСЄ скоротився на 43%, переважно за рахунок США та Великобританії. Потік інвестицій із країн ОБСЄ знизився на 2% [4].

Таким чином можна стверджувати, що рух капіталу як форма міжнародних економічних відносин на відміну від міжнародної торгівлі є більш чутливим процесом до змін у світовій економіці. Періодичний прояв загроз глобалізації (загострення конкуренції за ринки та ресурси, бідність, екологічні, демографічні та міграційні проблеми) в сукупності з порушенням рівноваги національних економічних систем призводить до переорієнтації політик окремих країн та бізнес-структур у процесі використання фінансових ресурсів з активного інвестування до використання і заощадження. Тобто активність міжнародних інвестиційних процесів є індикатором стійкості глобальної економіки, а рівень залученості до них окремих країн – відображенням їхньої економічної та інституційної зрілості.

Процес вкладення іноземного капіталу в економіку України розпочався з часу визнання її як незалежної держави. Однак у 90-ті роки ХХ ст. – період формування її політичної та економічної системи, інституційного середовища – українська економіка не була приваблива для іноземних інвесторів. Залучення іноземного капіталу поступово активізувалося лише з 2003 р. і відбувалося дуже нестабільно. Обсяги інвестицій амплітудно коливалися під впливом подій як у національній, так і світовій економіці й були мінімальними у 2008 р. та 2014 р. Найбільш сприятливими були 2005, 2007 та 2012 рр. (рис. 3).

За даними Світового банку, у 2018 р., незважаючи на оптимістичні очікування політиків та бізнес-суб'єктів, обсяги іноземних інвестицій були відносно невисокими і становили 2,48 млрд дол. США [5]. У 2019 р., за даними Державного комітету статистики, в українську економіку було інвестовано 2,53 млрд дол. США [18].

Понад 50% іноземного капіталу в Україну протягом останніх років надійшли з п'яти країн: Кіпру (майже 30%), Нідерландів (понад 20%), Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії (6,5%), Німеччини (5%) та Австрії (3,5%) [18]. Географія залучення інвестицій також є недиверсифікованою – у 2019 р. 76% іноземного капіталу було освоєно в п'яти адміністративних областях України: Києві і Київській області (58,6%), Дніпропетровській (10,6%), Донецькій (3,9%), Одеській (3,6%), Полтавській (3,3%) [18]. Основними чинниками їхньої інвестиційної привабливості були територіальне розташування і розвиненість інфраструктури. Київ та Київська область є фінансовим та економічним центром країни, що частково компенсує вплив негативних чинників, таких як високий рівень корупції та тіньової економіки, політична нестабільність, події на Сході України [12]. Негативним фактом є дуже низькі капіталовкладення у розвиток більшості регіонів країни: 15 областей отримують щороку менше 1% загальнонаціонального обсягу іноземних інвестицій, що позбавляє їх можливості реалізовувати ендogenous потенціал і отримувати важливі соціальні ефекти. Це зумовлює критичну важливість імплементації державних важелів підвищення інвестиційної привабливості регіонів.

Найбільш привабливою сферою прикладання капіталу для іноземних інвесторів у 2019 р. були

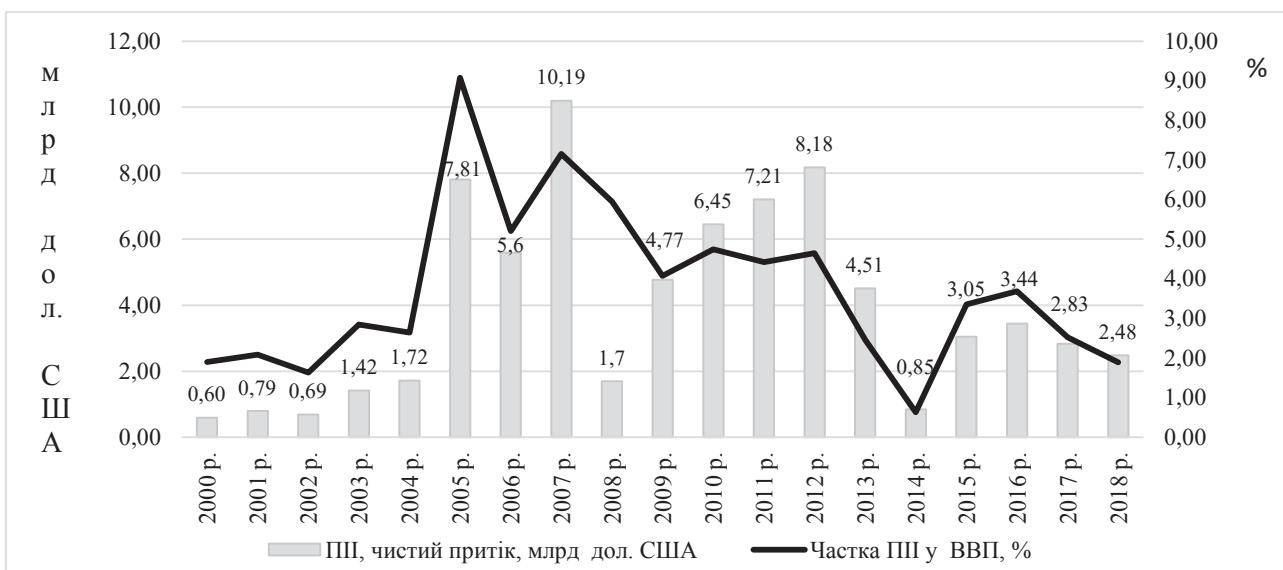


Рис. 3. Динаміка вартості ПІІ, залучених в економіку України, та їхні частки у ВВП

Джерело: побудовано за даними [5]

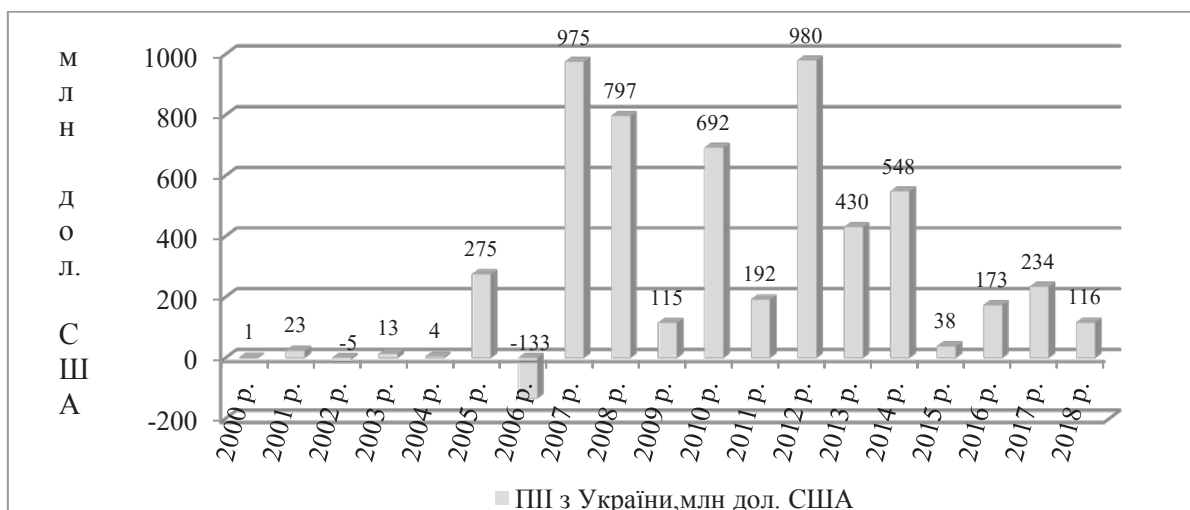


Рис. 4. Динаміка вартості ПІІ з України, млн дол. США

Джерело: побудовано за даними [5]

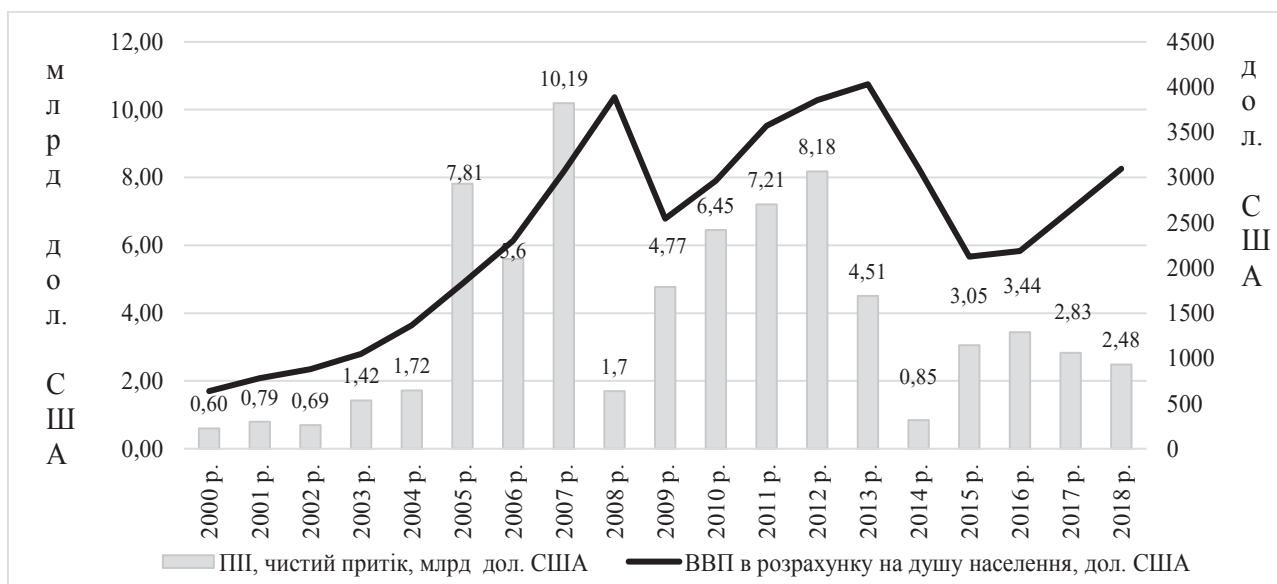


Рис. 5. Динаміка вартості залучених ПІІ та ВВП на душу населення в Україні

Джерело: побудовано за даними [5]

переробна промисловість (24%), оптова та роздрібна торгівля (15,8%), фінансова та страхова діяльність (12,7%), операції з нерухомістю (12,6%) [18]. Слід відзначити, що у структурі використання капіталу протягом останнього десятиліття відбулися зміни: суттєво зменшилася частка (з 35,1% до 24% на користь сфери послуг) переробної промисловості, в якій у 2010 р. основним складником за споживанням іноземних інвестицій була металургія (19,1% загальнонаціонального обсягу), натомість у 2019 р – виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (7,9%) [18].

У цілому можна стверджувати, що, незважаючи на позитивні результати оцінки інвестиційної привабливості України (Європейська бізнес-асоціація визначила її на середньому рівні

з перспективою поліпшення), в авторському баченні економіка України не є привабливою для іноземних інвесторів. Підтвердженням цієї тези є постійні суттєві коливання обсягів залучення капіталу, що зумовлюється переважно макроекономічними та політичними чинниками, відсутністю так званого «запасу стійкості» до негативних змін у глобальній економіці.

Відображенням незрілості української економіки також є вкрай низькі обсяги експорту підприємницького капіталу, які до 2006 р. включно у державних масштабах були практично відсутніми. З 2007 р. інвестування капіталу в економіку зарубіжних країн відбувалося зі значними коливаннями, досягнувши найвищого рівня у 2007, 2008 та 2012 рр. (рис. 4).

У 2018 р., за даними Світового банку, вартість прямих іноземних інвестицій з України становила лише 116 млн дол. США [5]. При цьому майже 95% капіталовкладень було здійснено до Кіпру, 2% – до Російської Федерації, 3% – до інших країн [18]. Основною сферою прикладання капіталу була професійна, наукова та технічна діяльність (майже 95%). Таким чином, можна стверджувати, що Україна є імпортером підприємницького капіталу.

Аналіз географічної структури вхідних та вихідних потоків капіталу в Україні (95% капіталу інвестовано у Кіпр, понад 50% капіталу надійшло з Кіпру та Нідерландів, що за окремими критеріями вважаються офшорними зонами) дав підстави для висунення гіпотези, що значна частка іноземних інвестицій є фіктивними¹. З метою її підтвердження чи спростування було здійснено співставлення трендів розвитку інвестиційних процесів за участю іноземного капіталу і ВВП на душу населення в Україні (рис. 5).

Дані рис. 5 відображають, що тренд зростання ВВП на душу населення дублює траєкторію тренду вартості вхідних іноземних інвестицій із запізненням в один рік. Це дає змогу стверджувати про позитивний вплив вартості залученого капіталу на економічний розвиток країни, тобто гіпотезу спростовано.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнення вищенаведених даних свідчить про сповільнення процесів міжнародного руху капіталу у світі, що зумовлено трансформацією глобальної економічної системи: зміцненням позицій висхідних країн та посиленням заходів протекціонізму та сек'юритизації з боку високорозвинених країн, переорієнтацією політики останніх у напрямі нагромадження капіталу як джерела економічної стійкості. Потенціал України як експортера капіталу найближчими роками має незначні перспективи розвитку, зважаючи на події на Сході країни та низькі темпи економічного зростання. Однак країна має високий рівень ресурсного забезпечення і, використовуючи успішний досвід та практику висхідних азійських країн, у короткостроковій перспективі може сформувати конкурентоспроможну та інвестиційно високопривабливу економіку. Тому вітчизняна інвестиційна політика має бути сфокусована на підвищення привабливості економіки для іноземних інвесторів шляхом продовження системних реформ, розвитку сучасних методів менеджменту іноземних інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Borenszteina E., Gregoriob J.De, Leec J-W. How does foreign direct investment affect economic growth?

Journal of International Economics. 1998. Vol. 45. Iss. 1. P. 115–135.

2. Busse M., Hefeker C. Political risk, institutions and foreign direct investment. *European Journal of Political Economy*. 2007. Vol. 23. Iss. 2. P. 397–415.

3. Dunning J. Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic Development Approach, *Weltwirtschafliches*. 119. 1981. P. 30–64.

4. FDI IN FIGURES – OECD. 2019. URL : www.oecd.org/investment (дата звернення: 09.03.2020).

5. GDP (current US\$), 2019. URL : <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (дата звернення: 13.03.2020).

6. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, MIT Press, Cambridge, MA. 1960.

7. Jeon B., Rhee S. The Determinants of Korea's Foreign Direct Investment from the United States, 1980, 2001: An Empirical Investigation of Firm, Level Data. *Contemporary Economic Policy*. 2008. Iss. 26 (1). P. 118–131.

8. Lasbrey A. and other. Foreign Direct Investment and Economic Growth: Literature from 1980 to 2018. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 2018. № 8(5). P. 309–318.

9. Ravida T. and Jowett A. UK foreign direct investment, trends and analysis: July 2019. URL : <https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/articles/ukforeigndirectinvestmenttrendsandanalysis/july2019> (дата звернення: 16.04.2020).

10. Schneider F., Frey B. Economic and political determinants of foreign direct investment. *World Development*. 1985. Vol. 13. Iss. 2. P. 161–175.

11. Skabic I. and Orlic E. Determinants of FDI in CEE and Western Balkman Countries (Is Accession to the EU important for Attracting FDI?). *Economic and Business Review*. 2007. № 9(4). P. 333–350.

12. The official site of the European Business Association (2019), Investment attractiveness index of Ukraine. URL : <http://www.eba.com.ua/uk> (дата звернення: 26.03.2020)

13. The rise of phantom investments. 2019. URL : www.elibrary.imf.org > IMF022 (дата звернення: 26.03.2020).

14. Trade map: trade statistics for international business development. URL : <https://www.trademap.org/index.aspx> (дата звернення: 09.03.2020).

15. Wijeweeara A., Villano R., Dollery B. Economic Growth and FDI inflows: a Stochastic Frontier Analysis, Working Paper, University of New England, Australia. 2010.

16. World Investment Report 2019. URL : <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2460> (дата звернення: 19.03.2020).

17. Глобальні тенденції і перспективи: світова економіка та Україна / наук. ред. В. Юрчишин. Київ : Заповіт. 2018. С. 153.

18. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 19.03.2020).

¹ За оцінками МВФ, до 40% світових іноземних інвестицій є фіктивними за критерієм руху в країни, що є офшорними зонами [12].

REFERENCES:

1. Borensztein E., Gregoriob J. De., Leec J-W. (1998) How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics.*, Vol. 45, Iss. 1, pp. 115–135.
2. Busse M., Hefeker C. (2007) Political risk, institutions and foreign direct investment. *European Journal of Political Economy*, Vol. 23, Iss. 2, pp. 397–415.
3. Dunning J. (1981) Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic Development Approach, *Weltwirtschafliches*, 119, pp. 30–64.
4. FDI IN FIGURES – OECD. 2019. Retrieved from: www.oecd.org/investment (accessed 09 March 2020)
5. GDP (current US\$), 2019. Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (accessed 13 March 2020).
6. Hymer S. (1960) *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press, Cambridge, MA.
7. Jeon B., Rhee S. (2008) The Determinants of Korea's Foreign Direct Investment from the United States, 1980, 2001: An Empirical Investigation of Firm, Level Data. *Contemporary Economic Policy*, Iss. 26 (1), pp. 118–131.
8. Lasbrey A. and other. (2018) Foreign Direct Investment and Economic Growth: Literature from 1980 to 2018. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 8(5), pp. 309–318.
9. Ravid T. and Jowett A. UK foreign direct investment, trends and analysis: July 2019. Retrieved from: <https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/articles/ukforeigndirectinvestmenttrendsandanalysis/july2019> (accessed 16 April 2020).
10. Schneider F., Frey B. (1985) Economic and political determinants of foreign direct investment. *World Development*, Vol. 13, Iss. 2, pp 161–175.
11. Skabic I. and Orlic E. (2007) Determinants of FDI in CEE and Western Balkman Countries (Is Accession to the EU important for Attracting FDI?). *Economic and Business Review*, 9 (4), pp. 333–350.
12. The official site of the European Business Association (2019), "Investment attractiveness index of Ukraine". Retrieved from: <http://www.eba.com.ua/uk> (accessed 26 March 2020).
13. The rise of phantom investments. 2019. URL: www.elibrary.imf.org/IMF022 (accessed 26 March 2020).
14. Trade map: trade statistics for international business development. Retrieved from: <https://www.trademap.org/index.aspx>. (accessed 09 March 2020).
15. Wijeweeera A, Villano R, Dollery B. (2010) Economic Growth and FDI inflows: a Stochastic Frontier Analysis, Working Paper, University of New England, Australia.
16. World Investment Report 2019. Retrieved from: <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2460> (accessed 19 March 2020).
17. Globalni tendenciji i perspektivy: svitova ekonomika ta Ukrajina. [Global trends and prospects: the global economy and Ukraine] (2018) Nauk. red. V. Yurchyshyn. Kyiv: Zapovit. (In Ukrainian)
18. Oficijnyj sajt Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrainy. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 19 March 2020)

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ У ПІВНІЧНІЙ АМЕРИЦІ: ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АСПЕКТ

TRANSFORMATION OF ECONOMIC INTEGRATION PROCESSES IN NORTH AMERICA: FINANCIAL AND INVESTMENT ASPECTS

УДК 339.294:336.717

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-8>**Царан О.С.**

студент

Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова**Бичкова Н.В.**

к.е.н., доцент,

доцент кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова**Tsaran Oleksandr**

Odesa National I.I. Mechnikov University

Buchkova Nataliia

Odesa National I.I. Mechnikov University

У статті розглянуто позитивні та негативні наслідки для країн – учасниць інтеграційного об'єднання НАФТА. З позитивних було визначено багаторазове збільшення потоків іноземних прямих інвестицій, значне зростання торгівлі та підвищення регіональної продуктивності праці. Як негативні наслідки в першу чергу розглянуто втрату робочих місць у США та явище «макіладор», а також доведено, що в дійсності ця втрата була компенсована зниженням вартості виробництва і створенням більш висококваліфікованих робочих місць. У 2017 р. угоду було переглянуто на користь створення нового об'єднання на базі НАФТА, але під назвою ЮСМКА, яка являє собою актуалізовану угоду НАФТА. У статті визначено, що в новій угоді значну увагу приділено технологічному розвитку у сферах торгівлі та фінансів. Також аналізуються внесені зміни щодо сучасних фінансових технологій та інструментів, таких як: open-data-банкінг, peer-to-peer-кредитування, блокчейн тощо.

Ключові слова: США, Канада, Мексика, НАФТА, ЮСМКА, прями іноземні інвестиції, FinTech, економічна інтеграція.

В статье рассмотрены положительные и негативные последствия для стран – участниц интеграционного объединения НАФТА. Из положительных было определено многократное увеличение потоков иностранных прямых инвестиций, значительный рост торговли и повышение региональной производительности труда. В качестве негативных последствий в первую очередь была рассмотрена потеря рабочих мест в США, а также доказано, что в действительности эта потеря была компенсирована снижением стоимости производства и созданием более высококвалифицированных рабочих мест. В 2017 г. соглашение было пересмотрено в пользу создания нового объединения на базе НАФТА, но под названием ЮСМКА, которая представляет собой актуализированное соглашение НАФТА. В статье определено, что значительное внимание было уделено технологическому развитию в сферах торговли и финансов. Также анализируются изменения касательно современных финансовых технологий и инструментов.

Ключевые слова: США, Канада, Мексика, НАФТА, ЮСМКА, прямые иностранные инвестиции, FinTech, экономическая интеграция.

Each region of the planet is represented by a strong and effective integration Association of countries that it includes. In the case of North America, this Association was NAFTA (North American Free Trade Agreement), which successfully existed for 23 years, and was an example of one of the most successful and large integration associations of our time. This is confirmed by the consequences of this group's influence on the participating countries. The article explores the implications for key sectors of the American, Canadian, and Mexican economies. In addition, the main achievement of the agreement can be considered a significant increase in bilateral flows of foreign direct investment between the countries, many times their increase. NAFTA also had negative consequences, primarily for the United States. The topic of American jobs loss because of NAFTA was frequently addressed during last presidential elections in the USA. The article thoroughly explores this issue and provides the opinions of a number of experts who refute this thesis. In 2017, it was impossible not to recognize the obsolescence of the NAFTA agreement, so D. Trump initiated the revision of the agreement and the creation of a new Association called USMCA (United States – Mexico – Canada Agreement). The basis for the new agreement was the NAFTA agreement, so formally the USMCA is called NAFTA 2.0. During the existence of NAFTA, the world has changed dramatically, the Internet has penetrated in all spheres of human life, and first of all the economy – there are new forms of trade that requires regulations, but what NAFTA could not cope with. The technological breakthrough occurred not only in the traditional areas of the economy, but also in Finance. The financial technology industry is currently the flagship in the world, advanced and in demand. North America is the world's leading region in terms of investment in this sector, accounting for more than half of the global volume. In the new agreement, much attention is paid to the regulation of this sector of the economy, and the Chapter devoted to it is significantly updated. The new Association promises a great future, and the leaders of the countries set hopes to it.

Key words: USA, Canada, Mexico, NAFTA, USMCA, foreign direct investments, FinTech, economic integration.

Постановка проблеми. Північно-американська угода про вільну торгівлю виступає єдиним у світі прецедентом угоди континентального масштабу, найбільша за своїм значенням і впливом інтеграційна угода Північної Америки. Угода, яка заклала фундамент конкурентоспроможності США у боротьбі на світовому ринку з Китаєм та створення північноамериканського альянсу на світовій арені. Всупереч важливості та ефективності угоди, вона були припинена. Аналіз позитивних та негативних ефектів на країн-учасниць, ключових об'єктів конфронтацій між ними дасть можливість зрозуміти, чому угода була припинена, та винести ключові уроки. Через невеликий проміжок часу була підписана угода ЮСМКА, що являє собою актуалізовану угоду НАФТА, адаптовану до сучасних ринкових умов, новітніх інстру-

ментів у сфері фінансів та сьогоденного технологічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Економічні інтеграції завжди були актуальною темою у світовому господарстві. Багато спеціалістів вивчають минулі об'єднання, аналізують сучасні та прогнозують майбутні. Вони не могли не приділити увагу найкрупнішому об'єднанню Північної Америки. Провідні університети США, такі як Інститут міжнародної економіки Петерсона, Університет Оклахоми, а також Інститут світової економіки та міжнародних відносин при Російській академії наук, присвячують свої звіти проблематиці діяльності НАФТА. У статті проаналізовано роботи таких науковців як Роберт Пастор, Мауро Гиллен, Торі К. Вайтінг та ін. Але окремі питання досить лишаються недостатньо детально вивченими.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні передумов та чинників трансформації НАФТА у ЮМСКА на основі аналізу позитивних та негативних наслідків для країн-учасниць з урахуванням впливу угоди на фінансово-інвестиційні відносини країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграційне об'єднання НАФТА у формі зони вільної торгівлі було утворено у 1994 р. та ефективно існувало, виконуючі всі свої функції. Три ключові країни північного материка Америки об'єдналися задля отримання взаємних переваг від міжнародної торгівлі, таких як зростання експорту, зниження вартості імпорту, нові робочі місця, зарубіжні інвестиції тощо. Основними причинами створення НАФТА була зростаюча міжнародна конкуренція з боку Європейського Союзу та Китаю, які стрімко розвивалися наприкінці ХХ ст. З погляду США великий інтерес представляла собою Мексика, виступаючи «плацдармом» для великого американського бізнесу з відносно великим внутрішнім ринком (населення понад 100 млн осіб), розвинутою інфраструктурою та дешевою робочою силою. Американські ТНК уже активно реалізували свою експансію на сусідні країни та лобювали ідею створення нової системи торгово-економічних відносин, яке об'єднуватиме країни Північної Америки, але з провідною роллю США.

Канада теж була зацікавлена у більш активній участі Мексики у торгово-економічних відносинах з очевидних причин, таких як перспективи розширення канадських міжнародних відносин та розбавлення «американського» вектору зовнішніх економічних відносин. Але були й інші більш стратегічні причини, наприклад за встановлення удалого співробітництва та відносин Канада могла б розраховувати на підтримку Мексики у торгових спорах зі США. Канада вже була у Зоні вільної торгівлі зі США й уважала це вдалим досвідом, тому розширення мало піти на користь.

Мексика ж покладала великі надії на цю угоду, її політичні та ділові круги вважали, що цей важливий крок значно модернізує країну і допоможе вирішити наявні гострі соціально-економічні проблеми, такі як структурна та технологічна відсталість країни, малий обсяг зовнішньої торгівлі та інвестицій, низький рівень життя населення та високий рівень невдоволення населення, торгівля зброєю та наркотиками тощо.

Структура угоди НАФТА складається з трьох двосторонніх договорів: США – Канада, США – Мексика, Мексика – Канада, що є цікавим та унікальним [1]. НАФТА у цілому є унікальним інтеграційним об'єднанням, бо за економічною теорією інтеграція країн потребує виконання певних умов, таких як історичне співробітництво та географічна близькість. Це все виконується, але ще є така ключова умова, як приблизно однаковий економічний

рівень розвитку країн. У випадку НАФТА у зону вільної торгівлі вступають дві розвинені країни та одна, що розвивається. Для порівняння: на момент укладання угоди ВВП на душу населення у США був в майже в п'ять разів вищий, аніж у Мексиці, та становив 27 694 дол. США проти 5 854 дол. США відповідно [2].

Фактом, що привертає увагу, є те, що це об'єднання було відкритим для вступу для інших країн материка, тобто воно не було обмежено тільки трьома учасниками. Таким чином, Чилі мало невдалу спробу вступу саме у НАФТА, але після цього США, Мексика та Канада підписали двосторонні угоди з Чилі кожна. Відомий економіст Роберт Пастор висловив думку, що така структура двосторонніх угод була вимушена та форсована США, а все об'єднання у цілому мало вигляд не континентального співробітництва, а було у формі подвійного білатералізму: США – Мексика та США – Канада [3].

Створення Північноамериканської зони вільної торгівлі від самого початку ставило перед собою шість основних завдань, які зазначені у 102-й статті угоди, а саме [4]:

1. Надати країнам-підписантам статусу найбільшого пріоритету.
2. Усунути бар'єри в торгівлі та полегшити транскордонний рух товарів та послуг.
3. Сприяти створенню умов чесної конкуренції.
4. Забезпечити захист та дотримання прав інтелектуальної власності.
5. Створити регламент процедур вирішення торгових спорів.
6. Створити основу для подальшого трьохстороннього, регіонального та багатостороннього співробітництва для розширення переваг торговельної угоди.

Уже в 2010 р. основні цілі, які поставило перед собою це об'єднання, були досягнуті. Було завершено п'ятнадцятирічне взаємне «митне роззброєння» країн-учасниць. Перед підписанням угоди мито на ввезені товари зі США до Мексики були у кілька сотень процентів вище, ніж американські мита на мексиканський імпорт. У результаті підписання була створена найбільша регіональна зона вільної торгівлі, яка об'єднала економіки обсягом понад 6 трлн дол. США та сприяла зростанню конкурентоспроможності Північної Америки у масштабі світового ринку [5].

Протягом усього часу існування НАФТА не один раз викликала бурхливі спори щодо переваг для кожної з країн-учасниць, справедливості умов, на яких функціонує угода, тощо. Із боку США ця угода була шість разів жорстко розкритикована у 2008 р. під час президентської кампанії.

Б. Обама звертав увагу на те, що зниження тарифів та допомога бізнесу США було досягнуто ціною робочих місць у країні, він звинувачував

саме НАФТА у рості безробіття у США. Х. Клінтон визнала угоду некоректною. Обидва кандидати обіцяли або внести правки, або скасувати повністю угоду, але обраний президент не виконав своєї обіцянки. Питання доцільності участі у НАФТА викликало спори та напади й у президентській гонці 2016 р.: обидва кандидати теж висловлювали невдоволення результатами угоди та її впливом на економіку США [6].

Угода НАФТА мала як і позитивні, так і негативні наслідки для всіх країн-учасниць. Серед негативних наслідків можна виокремити такі: найбільшою проблемою угоди у США вважають те, що в результаті було втрачено сотні тисяч робочих місць у країні та зниження рівня оплати праці по країні. Підписуючи цю угоду в 1993 році, Б. Клінтон казав, що ця угода означає «...робочі місця. Робочі місця для американців, високооплачувані робочі місця», але в реальності все сталося навпаки. Мексиканська робоча сила у рази дешевша, ніж дорожча американська, і це розуміли великі виробничі підприємства та бачили у цьому можливість зниження вартості виробництва, перемістивши заводи на територію Мексики. НАФТА призвела до зменшення працевлаштування на виробництві у США до 30%: з 17,7 млн робочих місць у 1993 р. до 12,3 млн у 2016 р., у індустрії текстилю – 85%, з 800 тис робочих місць у 1993 р. до 129 тис у 2015 р. [7]. Переважно це були індустрії автомобілебудування, комп'ютерні запчастини та текстиль. З іншого боку, є думка, що в умовах гострої конкуренції американського та азіатського автомобілебудування на світовому ринку переміщення виробництва великих американських підприємств ближче до Мексики зіграло на користь США, бо у гіршому сценарії США могли би втратити цю індустрію повністю [7]. Питання втрачених робочих місць у США викликає багато дискусій і досі.

Провідні економісти вважають, що риторика Д. Трампа на тему катастрофічної втрати робочих місць у США, зниження рівня заробітної плати у багатьох галузях є скоріше популістською і що насправді США отримала переваги [8]. По-перше, основним конкурентом США у сфері автомобілебудування на світовому ринку виступає Китай, особливо з погляду робочих місць та аутсорсингу виробництва великими корпораціями. Професор Мауро Гіллен з Університету Вартона, штат Пенсильванія, вважає, що без створення НАФТА не було б створено великої кількості робочих місць у США [9]. Близько 40% товарів, що закуповуються у Мексиці, були винайдені у лабораторіях США, що є джерелом для найму висококваліфікованої робочої сили у США. Більше того, Мауро Гіллен стверджує, що якби не НАФТА, то робочі місця, які «вкрала» Мексика, були б украдені Китаєм, що призвело б до значно більшого негативного ефекту у США. А так у Мексиці стає більше зайня-

того населення, воно стає більш платоспроможним, тобто більше споживачів для американського експорту в Мексиці. М. Гіллен також додає, що на кожне місце, втрачене у США на користь Мексики, п'ять місць могло б бути втрачено на користь Китаю, аргументуючи це тим, що дефіцит торгівлі з Мексикою у п'ять разів менший, аніж із Китаєм [8]. По-друге, географічне розташування елементів виробничого ланцюгу автомобілебудування дало змогу компаніям вийти на вищий рівень конкурентоспроможності та прибутковості виробництва. Розташування виробництва у Мексиці дає можливість двостороннього руху товарів між Мексикою та США. Інтеграція дає можливість створення великих регіональних кластерів, де товари будуть активно рухатися між трьома державами, тим самим полегшуючи й якісно покращуючи виробництво, що, своєю чергою, дає змогу отримання переваг над найбільшим конкурентом – Китаєм [10].

Із боку Мексики найбільше постраждав агро-сектор економіки. Після усунення тарифів США отримало можливість експортувати до Мексики значно більше товарів, аніж було раніше, особливо продукти агрокультури. Мексиканські виробники кукурудзи та інших круп, що являли собою в основному приватні ферми, не могли конкурувати з американськими імпортерами й були вимушені завершити свою діяльність. За оцінками, приблизно 2 млн невеликих фермерських господарств закрили виробництва, деякі пішли у тіньовий сектор економіки, деякі емігрували до США [11]. Також угода пом'якшувала процес покупки землі у країні, і великі компанії, такі як Nestle, Cargill, Tyson Foods, скуповували великі площі орних земель, що також мало вплив. У галузі автомобілебудування Мексика теж утратила певну кількість робочих місць, але великі автомобільні компанії натомість принесли до Мексики понад 500 тис нових. Після підписання угоди НАФТА широкий розвиток отримали «макіладори» – підприємства складально-конвеєрного характеру, що активно використовуються корпораціями США у виробництвах в інших країнах. Саме цей термін переважно використовується для прикордонних із Мексикою американських заводів, де значна частка працівників – мексиканці. Розташовувалися вони з боку Мексики, американці ввозили до країни запчастини на безмитних та безтарифних умовах, де дешевша робоча сила збирала їх у кінцевий продукт (1 дол. США за годину мексиканської праці замість 5–6 дол. США за годину американської), і потім товари успішно ввозилися назад до США або експортувалися до Канади, або продавалися на внутрішньому ринку Мексики. У часи найбільшого розвитку (1994–2000 рр.) «макіладори» виробляли до 25% ВВП Мексики та забезпечували робочі місця для 10% дієздатного населення [12]. Однак після декількох десятиліть

мексиканській владі стало зрозуміло, що у довгостроковому періоді «макіладори» не зможуть стати запорукою благополуччя країни, що умови там експлуататорські і не сприяють підвищенню рівня життя населення та негативно впливають на екологію через недбале ставлення американських корпорацій, і сам феномен має «полуколоніальний» характер. Тому після 2000-х років «макіладори» пішли на спад та поступилися місцем у конкурентній боротьбі КНР, Південній Кореї та В'єтнаму [13].

Канада теж відчула негативний вплив угоди НАФТА, але він був, по-перше, значно менший, аніж у США та Мексиці, та, по-друге, вигреш Канади був значно вищий і значущий, аніж негативні наслідки. Канада на рівні зі США втратила частку робочих місць на користь Мексики, але значно меншу – близько 40 тис місць. Також негативним можна назвати односторонність канадського експорту енергоносіїв, бо за угодою США майже примусово стали єдиним реципієнтом канадського експорту енергоносіїв, що, можливо, має більшу альтернативну вартість, якби Канада імпортувала в інші країни.

Отже, можна зазначити, що НАФТА не проіснувала б більше ніж 20 років, якби мала б тільки негативні наслідки для всіх країн-учасниць. За період існування НАФТА майже у чотири рази збільшився обсяг торгівлі між США, Канадою та Мексикою, що збільшило й податкові надходження до бюджетів країн, зростання зайнятості населення, зростання виробництва та доходів ТНК. Із початку дії угоди США отримали нові великі ринки збуту, надійні та безпечні сфери для залучення американського капіталу, оптимізацію виробництва та підвищення конкурентоспроможності американських товарів за рахунок раціоналізації виробництва у масштабах континенту, залучення дешевої з Мексики та кваліфікованої робочої сили у галузі, у яких у США був дефіцит робочої сили. За підрахунками експертів, НАФТА забезпечувала до 0,5% росту ВВП США кожного року за рахунок оптимізації виробництва у ключових галузях, таких як автомобілебудування, сільське господарство та сфера послуг, та значного підвищення обсягів торгівлі з країнами-учасницями [7]. У звіті Інституту міжнародної економіки Петерсона стверджується, що щорічно США втрачає 15 тис робочих місць на користь Мексики, але отримує приблизно 450 тис дол. США за кожне втрачене місце за рахунок кращої продуктивності виробництва та більш низьких споживчих цін [13].

НАФТА водночас дала значний поштовх мексиканському сільському господарству, експорт якого став більшим утрічі з моменту укладання угоди. Також НАФТА виступила каталізатором продовження економічних реформ у країні та її трансформації з однієї з найбільш протекціоністських до

однієї з найбільш відкритих до торгівлі. Ця трансформація почалася ще зі вступу країни до ВТО, але навіть після вступу у країні було мито на ввезені товари зі США у середньому 12,4%, а після НАФТА мита з обох сторін дорівнювали 0%, що значно посилює торгівлю між країнами, участь Мексики у міжнародній торгівлі та її позитивний ефект на економіку країни, призвело до зниження державного боргу, стабілізованої інфляції та створення міжнародних резервів країни. Країна стала опорним пунктом виробництва найбільших автомобільних ТНК, таких як GeneralMotors, FiatChrysler, Nissan, Volkswagen, FordMotor, Honda тощо. Така кількість компаній не мексиканського походження свідчить про значне збільшення прямих зарубіжних інвестицій у країну. Тільки зі США реальні прямі зарубіжні інвестиції збільшилися більше ніж у сім разів: з 15,2 млрд дол. США у 1993 р. до 114,9 млрд дол. США у 2018 р. (рис. 1).

Канада теж отримала значний приплив зарубіжних прямих інвестицій із сусідніх країн. За час існування об'єднання мексиканські та американські інвестиції у Канаду збільшилися у три рази, а тільки американські інвестиції, що становлять більше половини зарубіжних інвестицій у Канаду, збільшилися понад у п'ять разів. Експорт та імпорт Канади до США та зі США збільшилися приблизно у три рази у кожену сторону. Значного розвитку отримало сільське господарство країни, експорт якого до США збільшився у три рази, що зробило Канаду ключовим імпортером США продукції сільського господарства. Експерти також виділяють, що однією з ключових переваг НАФТА для Канади стало те, що вона значно збільшила свою частку в імпорті енергоносіїв до США. За даними Обсерваторії економічної складності МІТ, США імпортувала нафту на суму 37,8 млрд дол. США у 1993 р., при цьому 18,4% її надходило із Саудівської Аравії і 13,2% – із Канади. У 2018 р. Канада експортувала до нафти США на 61 млрд дол. США, що становить 48% від загального обсягу імпорту цієї продукції до США. Продажі канадської нафти до США зросли на 363% за цей період, і вона є найбільшим постачальником США з 2006 р. (рис. 2).

У травні 2017 р. Д. Трамп ініціював перегляд угоди НАФТА. Переговори між країнами продовжувалися більше року, бо це був дуже складний процес. Перед відповідальними за цей процес стояло завдання актуалізації положень угод, їх оновлення та адаптація до сучасних умов торгівлі, розвитку електронної торгівлі, узгодження положень про права інтелектуальної власності, переміщення інформації через кордони країн та багато інших нюансів. Американський лідер чітко розумів, що угода потребує модернізації, бо, перш за все, НАФТА була створена у 1994 р., сьогодні світ дуже сильно відрізняється від світу 1994 р. і положення угоди вже не покривають усіх механізмів, які були

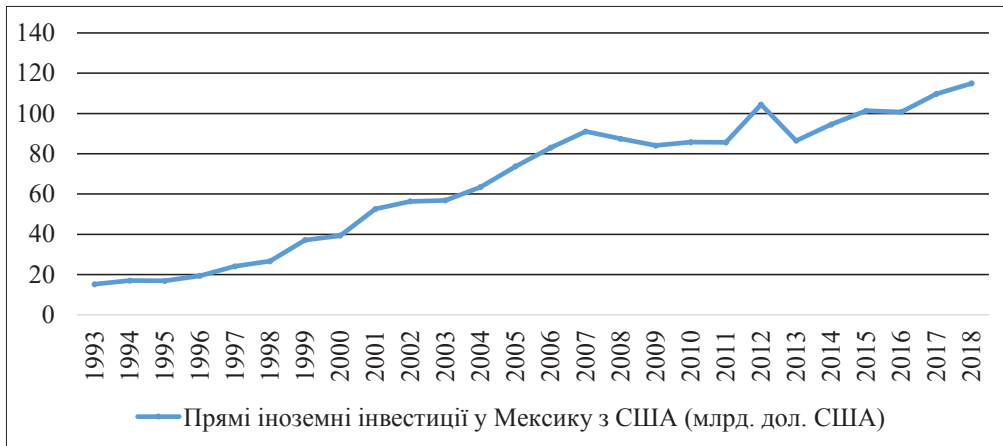


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції у Мексику зі США, млрд дол. США

Джерело: складено авторами на основі [14]

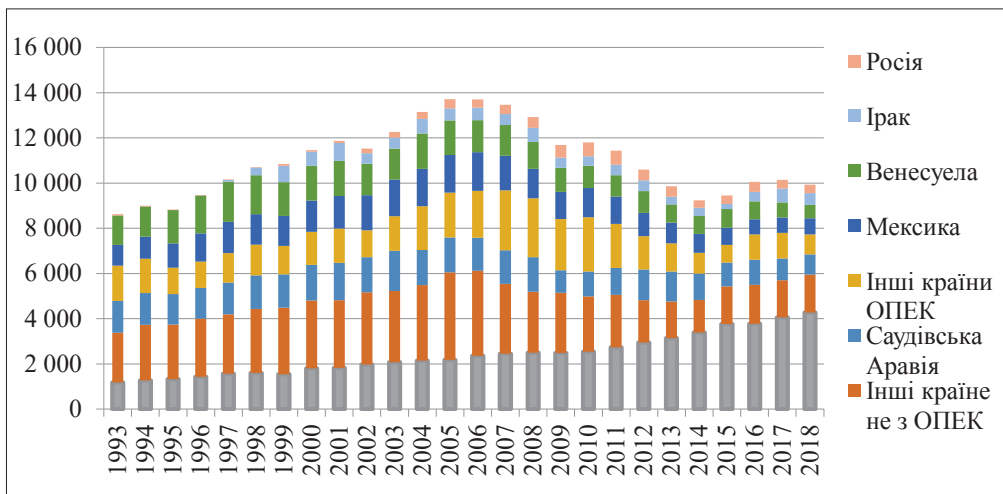


Рис. 2. Імпорт нафти у США за країнами походження з 1993 по 2018 р., тис барелів на день

Джерело: складено авторами на основі [15]

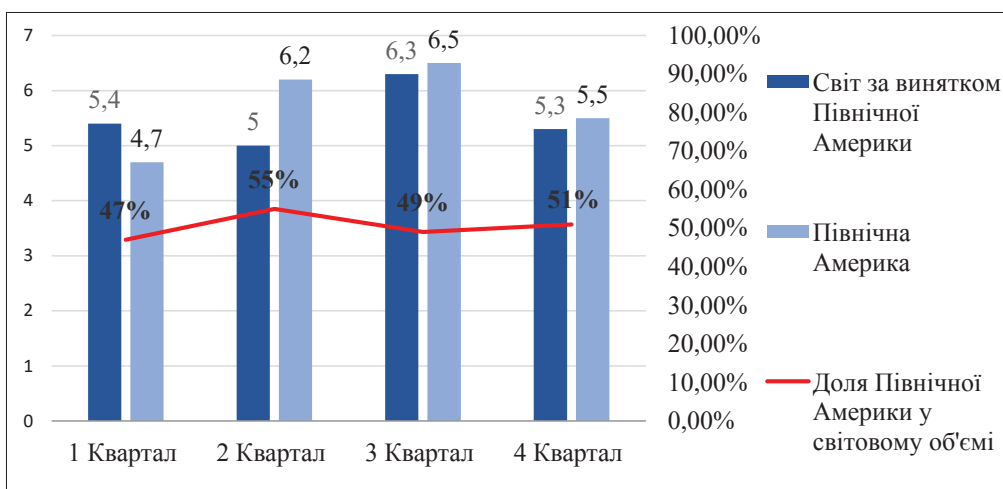


Рис. 3. Порівняння обсягів інвестування у FinTech-індустрію у світі та Північній Америці щоквартально у 2019 р., млрд дол. США

Джерело: складено авторами на основі [21]

створені за цей час і активно зараз функціонують. У лютому 2017 р. Фонд спадщини опублікував звіт, в якому викладаються три принципи перегляду НАФТА [16]: модернізація, розширення, усунення контрпродуктивних аспектів із метою поліпшення його успіху.

У 1994 р. Інтернет перебував на стадії зародження, і торгівля переважно здійснювалася через обмін фізичними товарами та послугами або через інвестиції. Сьогодні різко зросла цифрова торгівля товарами і послугами, а також необхідність захисту інтелектуальної власності. НАФТА не мала загальних правил для США, Мексики та Канади щодо цих нових видів торгівлі, залишаючи за урядами право встановлювати правила, що обмежують ці торгові потоки.

Переговори щодо нових умов угоди тривали більше року, й остаточно угода була підписана 30 листопада 2018 р. лідерами трьох країн-учасниць на саміті G20. Нове об'єднання отримало нову назву на честь країн, що її утворили: United States – Mexico – Canada Agreement, або USMCA (ЮСМКА), формально це об'єднання називають НАФТА 2.0. Всього у тексті ЮСМКА 34 глави, у тексті НАФТА їх було лише 22 [17].

Деякі сектори були виключені з НАФТА, у тому числі енергетичний сектор Мексики. Багато в чому це було пов'язано з тим, що на момент укладання угоди цей сектор перебував у державній власності. З тих пір Мексика домоглася прогресу в справі приватизації і відкриття раніше закритих ринків для іноземної конкуренції. Торгівля енергоносіями – це не єдина сфера, де є потенціал для підвищення відкритості. Субсидії та керовані торгові схеми в багатьох сільськогосподарських секторах усе ще існують, наприклад на канадському молочному ринку [18].

Нарешті, США, Мексика і Канада підписали кілька додаткових угод, не включених у повний текст НАФТА, з питань, не пов'язаних із торгівлею. Зокрема, там були угоди з трудових та екологічних норм. Північноамериканська угода про співробітництво в галузі праці (NAALC) і Північноамериканська угода про екологічне співробітництво (NAAEC) були узгоджені після завершення початкових переговорів щодо НАФТА.

Щодо ключових змін, за ініціативою США дія угоди обмежується 16 роками за можливістю пролонгації ще на 16 років, якщо всі сторони висловлять бажання, на противагу НАФТА, яка була безстроковою. Побічні угоди, такі як Північноамериканська угода про співробітництво в галузі праці (NAALC) і Північноамериканська угода про екологічне співробітництво (NAAEC), були включені до повного тексту угоди. Були додані глави про валютний курс, боротьбу з корупцією та макроекономічну політику. Було послаблене регулювання канадського ринку молока та допуск канадською

владою імпорту американського молока, але в розмірі 3,59% внутрішнього канадського ринку молока. Значно був підвищений рівень регулювання ринку автомобілів та запчастин по відношенню до Мексики. Відбулося підвищення «північноамериканської» частки вартості у вироблених автомобілях із 62,5% до 75%. Окрім того, відбулося зниження конкурентної переваги Мексики з погляду заробітної плати за рахунок підвищення частки вартості виробництва північноамериканських автомобілів, створеної за рахунок праці із заробітною платою нижче 16 дол. США за годину. Також 70% використовуваних алюмінію та сталі повинні бути північноамериканського походження. Додано нове визначення державних корпорацій, що значно ширше, ніж у НАФТА. Був доданий новий, четвертий, критерій, який уточнює частку власності держави у корпораціях як прямого, так і перехресного володіння [19].

Нова угода приділяє увагу не тільки змінам у традиційних сферах економіки та технологічним зрушенням завдяки появі Інтернету, а й стрімкому розвитку фінансового сектору, а саме фінансових технологій та виникненню новітніх фінансових інструментів. Ця індустрія стрімко набирає оберти на світовій арені і на даний момент є однією з найпривабливіших для інвесторів. Колискою розвитку цієї індустрії виступає Північна Америка, звісно, більшою мірою США, але Канада та Мексика не відстають. Тільки у 2019 р. обсяг інвестицій у FinTech у Північній Америці становив 22,9 млрд дол. США, або 51% від світового обсягу, кількість угод у цьому регіоні становить 47% світової кількості [20]. У світовому FinTech-рейтингу країн США та Канада входять в топ-10 країн, перше та дев'яте місце відповідно, Мексика ж розмістилася на тридцятій сходинці рейтингу [21]. Рейтинг країн будується на трьох основних стовпах: кількість (скільки в країні FinTech-компаній, яке населення, скільки FinTech-хабів), якість (розмір FinTech-компаній, обсяги інвестицій) та середовище (оцінка умов, створених у країні, легкість ведення бізнесу, ступінь урегульованості індустрії тощо).

Виходячи із цього, можна зробити висновок, що Північна Америка на даний момент виступає локомотивом розвитку FinTech-індустрії, і цей регіон у першу чергу потребує регулювання цієї індустрії на регіональному рівні. Під час перемовин щодо ЮСМКА FinTech-індустрія була одним із ключових пунктів до узгодження.

Основні положення щодо фінансових послуг містяться у 17-й главі угоди, ця глава була і в НАФТА, але значно оновлена та доповнена у ЮСМКА [22]. На даний момент різноманіття фінансових інструментів не перестає розширюватися, FinTech-компанії кожного дня створюють нові продукти та технології задля надання унікальних та конкурентних послуг кінцевим клієнтам. Фінан-

сові технології активно впроваджуються у таких інноваційних сферах, як open-data-банкінг, peer-to-peer-кредитування, електронні гаманці, краудфандинг, блокчейн та ін. [23]. ЮСМКА вносить зміни відносно FinTech у таких напрямках: установлення принципів захисту доступу до ринків та забезпечення рівних прав усіх учасників; зміни у режимі державного регулювання фінансових послуг; додаткові положення у регулюванні фінансових інновацій; нова система урегулювання спорів задля захисту корпоративних інвестицій та забезпечення доступу до ринку продуктів FinTech [24].

Після підписання оновленої угоди лідери всіх трьох країн висловили добрі надії і перспективи щодо нової угоди, характеризуючи її як win-win-win strategy, тобто вигідна угода, яка об'єднує три великі нації у конкурентній боротьбі проти всього світу.

Висновки з проведеного дослідження. Вищенаведений аналіз дає змогу дати справедливую оцінку найбільшій та найважливішій економічній інтеграції Північної Америки. НАФТА проіснувала 23 роки і мала позитивний ефект на економіки всіх країн-учасниць. Вона об'єднала США, Канаду та Мексику в стратегічному альянсі проти конкурентів з іншої півкулі, в успішному альянсі, який надав значні конкурентні переваги ключовим галузям країн, підвищив та полегшив торгові відносини між ними та надав можливість прискорити темпи свого росту, створив простір для значного поліпшення виробничих процесів, ефективної алокації ресурсів із найбільшою ефективністю. США зазнали значних утрат у вигляді робочих місць, але водночас компенсували їх за рахунок росту торгівлі. Хоча влада США і стверджує, що є лише негативні наслідки для ринку праці, провідні економісти вважають, що, навпаки, ситуація не настільки погана. Значний розвиток отримала Мексика з величезним припливом інвестицій, створенням нових робочих місць, збільшенням експорту та поліпшенням життя населення. Ті ж переваги отримала й Канада, а також лідируючі позиції у ключових позиціях імпорту США, таких як сільське господарство та енергоносії. Але з моменту створення НАФТА світ потерпів значний технологічний розвиток, у результаті чого у всіх сферах економіки виникли різноманітні процеси, що не регламентовані в угоді. Значного розвитку отримали фінансові інновації, виникли такі продукти, як open-data-банкінг, peer-to-peer-кредитування, впровадження мережі Інтернет у всі сфери діяльності як людини, так і держави, розвиток Інтернет-торгівлі. Стало зрозуміло, що НАФТА морально застаріла і не відповідає дійсності. Це й є головною причиною переродження НАФТА у вигляді ЮСМКА, оновленої, актуалізованої та доповненої версії НАФТА, на яку всі три країни покладають великі надії. Нова угода бере до уваги сучасний розвиток кожної країни, встановлюються нові квоти, що відповідають акту-

альному розвитку національних індустрій, значно модернізовано розділ щодо фінансових технологій, в основний текст включено раніше побічні угоди стосовно співробітництва в галузі праці та екології.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kondonassis A., Malliaris A.G., Paraskevopoulos C. NAFTA: Past, Present and Future. *Journal of Economic Asymmetries*. 2008. Vol. 5. P. 13–23. URL : <https://ssrn.com/abstract=1084662> (дата звернення: 20.04.2020).
2. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. *The World Bank*. URL : https://data.worldbank.org/Indicator/Ny.Gdp.Pcap.Cd?Name_Desc=False (дата звернення: 20.04.2020).
3. Pastor R. North America's Second Decade. *Foreign Affairs*. 2004. № 83(1). P. 124–135. URL : <http://www.jstor.org/stable/20033834> (дата звернення: 20.04.2020).
4. Foreign Trade Information System. *Organization Of American States*. URL : <http://www.Sice.Oas.Org/Trade/Nafta/Chap-01.Asp> (дата звернення: 20.04.2020).
5. Атаев М.Р. НАФТА: проблемы и перспективы сотрудничества США, Канады и Мексики. *Власть*. 2011. № 7. С. 159–161. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/nafta-problemy-i-perspektivy-sotrudnichestva-ssha-kanady-i-meksiki> (дата звернення: 20.04.2020).
6. AMADEO K. (2020, March 31). NAFTA's Purpose and Its History. *The Balance*. URL : <https://www.thebalance.com/history-of-nafta-3306272> (дата звернення: 23.04.2020).
7. Floyd D. (2019, November 27). Nafta's Winners And Losers. *Investopedia*. URL : <https://www.investopedia.com/articles/economics/08/north-american-free-trade-agreement.asp#what-did-nafta-accomplish> (дата звернення: 20.04.2020).
8. NAFTA, 20 Years Later: Do the Benefits Outweigh the Costs? *Knowledge@Wharton* (2014, February 19). URL : <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/nafta-20-years-later-benefits-outweigh-costs/> (дата звернення: 23.04.2020).
9. Guillén M.F. (2017, February 22). NAFTA Created Thousands Of Good American Jobs—Just Not For Trump's Rust Belt Supporters. *Wharton Business School*. URL : <https://qz.com/914363/Nafta-Created-Thousands-Of-Good-American-Jobs-Just-Not-For-Trumps-Rust-Belt-Supporters/> (дата звернення: 23.04.2020).
10. Chatzky A., McBride J., Sergie M.A. (2020, February 24) Nafta And The Usmca: Weighing The Impact Of North American Trade. *Council on foreign Relations*. URL : <https://www.Cfr.Org/Backgrounder/Nafta-And-Usmca-Weighing-Impact-North-American-Trade> (дата звернення: 23.04.2020).
11. Ochoa M. The Effects Of Nafta On Mexico. *Tecma University*. URL : <https://www.Tecma.Com/Effects-Of-Nafta-On-Mexico/> (дата звернення: 23.04.2020).
12. Cañas J., Coronado R.. (2002, February) Maquiladora Industry: Past, Present And Future. *Federal Reserve Bank Of Atlanta. ResearchGate*. URL : https://www.researchgate.net/publication/5029696_

Maquiladora_industry_Past_present_and_future (дата звернення: 23.04.2020).

13. Hufbauer G.C., Cimino C., Moran T. (2014, May). NAFTA At 20: Misleading Charges And Positive Achievements. Peterson Institute For International Economics. URL : <https://www.piie.com/publications/policy-briefs/nafta-20-misleading-charges-and-positive-achievements> (дата звернення: 20.04.2020).

14. U.S. Direct Investment Abroad, U.S. Direct Investment Position Abroad on a Historical-Cost Basis. Beareau of Economic Analyses. U.S. Department of commerce. URL : <https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=2&step=1&isuri=1#reqid=2&step=1&isuri=1> (дата звернення: 20.04.2020).

15. U.S. Imports from Canada of Crude Oil and Petroleum Products. U.S. Energy Information Administration. URL : <https://www.eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=p&s=mttimusca1&f=a> (дата звернення: 20.04.2020).

16. Riley B. (2017 February 6). Three Recommendations for Renegotiating NAFTA. Heritage Foundation Backgrounder. №. 4654. URL : <https://www.Heritage.Org/Trade/Report/Three-Recommendations-Renegotiating-Nafta> (дата звернення: 20.04.2020).

17. Agreement Between The United States Of America, The United Mexican States, And Canada 12/13/19 Text. Office of the UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. URL : <https://ustr.Gov/Trade-Agreements/Free-Trade-Agreements/United-States-Mexico-Canada-Agreement/Agreement-Between> (дата звернення: 25.04.2020).

18. Whiting T.K., Beaumont-Smith G. (2019 January 28). Backgrounder An Analysis Of The United States–Mexico–Canada Agreement. The Heritage Foundation. URL : <https://www.heritage.org/trade/report/analysis-the-united-states-mexico-canada-agreement> (дата звернення: 25.04.2020).

19. Комкова Е. ЮСМКА вместо НАФТА. *Мировая экономика и международные отношения*. 2019. Т. 63. № 4. С. 50–58. URL : <https://doi.org/10.20542/0131-2227-2019-63-4-50-58>.

20. 2019 FinTech Almanac. FT Partners Research. URL : <https://ftpartners.docsend.com/view/9849q93> (дата звернення: 25.04.2020).

21. The Global Fintech Index 2020. Findexable. URL : https://findexable.com/wp-content/uploads/2019/12/Findexable_Global-Fintech-Rankings-2020exSFA.pdf (дата звернення: 25.04.2020).

22. USMCA. UNITED STATES-MEXICO-CANADA AGREEMENT. Chapter 17. USMCA. URL : <https://usmca.com/financial-services-usmca-chapter-17/> (дата звернення: 25.04.2020).

23. Yakubovskiy S., Kyrychenko M. Role Of Blockchain Technology In The Development Of Global Information Technology And Fintech Markets In The Conditions Of Globalization. *Bulletin Of Mariupol State University. Series: Economics*. 2018. № 15. P. 51–57. URL : http://visnyk-ekonomics.mdu.in.ua/en/ISSUE_15.pdf#page=51 (дата звернення: 25.04.2020).

24. Estoup L.A. (2019 June 1). FinTech under the new United States-Mexico-Canada (USMCA) agreement. Thomson Reuters Practical Law. URL : <https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/w-020->

8365?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true&bhcp=1 (дата звернення: 25.04.2020).

REFERENCES:

1. Kondonassis A., Malliaris, A. G., Paraskevopoulos C., NAFTA: Past, Present and Future. *Journal of Economic Asymmetries*, Vol. 5, pp. 13 - 23, 2008. Available at: <https://ssrn.com/abstract=1084662> (accessed 20 April 2020).

2. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. *The World Bank*. Available at: https://data.worldbank.org/Indicator/Ny.Gdp.Pcap.Cd?Name_Desc=False (accessed 20 April 2020).

3. Pastor R. (2004). North America's Second Decade. *Foreign Affairs*, 83(1), pp. 124-135. Available at: <http://www.jstor.org/stable/20033834> (accessed 20 April 2020).

4. Foreign Trade Information System. Organization Of American States. Available at: <http://www.Sice.Oas.Org/Trade/Nafta/Chap-01.Asp> (accessed 20 April 2020).

5. Ataev, M. R. (2011). NAFTA: problemy i perspektivy sotrudnichestva SShA, Kanadyi i Meksiki [NAFTA: problems and prospects of cooperation between the United States, Canada and Mexico] *Vlast*, vol. (7), 159-161. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/nafta-problemy-i-perspektivy-sotrudnichestva-ssha-kanady-i-meksiki> (accessed 20 April 2020).

6. AMADEO K. (2020, March 31). NAFTA's Purpose and Its History. *The Balance*. Available at: <https://www.thebalance.com/history-of-nafta-3306272> (accessed 23 April 2020).

7. Floyd D. (2019, November 27). Nafta's Winners And Losers. *Investopedia*. Available at: <https://www.Investopedia.Com/Articles/Economics/08/North-American-Free-Trade-Agreement.Asp#What-Did-Nafta-Accomplish> (accessed 20 April 2020).

8. NAFTA, 20 Years Later: Do the Benefits Outweigh the Costs? *Knowledge@Wharton* (2014, February 19). Available at: <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/nafta-20-years-later-benefits-outweigh-costs/> (accessed 23 April 2020).

9. Guillén M. F. (2017, February 22). NAFTA Created Thousands Of Good American Jobs–Just Not For Trump's Rust Belt Supporters. *Wharton Business School*. Available at: <https://qz.Com/914363/Nafta-Created-Thousands-Of-Good-American-Jobs-Just-Not-For-Trumps-Rust-Belt-Supporters/> (accessed 23 April 2020).

10. Chatzky A., McBride J., Sergie M.A. (2020, February 24). Nafta And The Usmca: Weighing The Impact Of North American Trade. *Council on foreign Relations*. Available at: <https://www.Cfr.Org/Backgrounder/Nafta-And-Usmca-Weighing-Impact-North-American-Trade> (accessed 23 April 2020).

11. Ochoa M. The Effects Of Nafta On Mexico. *Tecma University*. Available at: <https://www.Tecma.Com/Effects-Of-Nafta-On-Mexico/> (accessed 23 April 2020).

12. Cañas J., Coronado R. (2002, February). Maquiladora Industry: Past, Present And Future. *Federal Reserve Bank Of Atlanta. ResearchGate*. Available at: https://www.researchgate.net/publication/5029696_Maquiladora_industry_Past_present_and_future (accessed 23 April 2020).

13. Hufbauer G.C., Cimino C., Moran T. (2014, May). NAFTA At 20: Misleading Charges And Positive Achievements. Peterson Institute For International Economics. Available at: <https://www.piie.com/publications/policy-briefs/nafta-20-misleading-charges-and-positive-achievements> (accessed 20 April 2020).
14. . U.S. Direct Investment Abroad, U.S. Direct Investment Position Abroad on a Historical-Cost Basis. Bureau of Economic Analyses. U.S. Department of Commerce. Available at: <https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=2&step=1&isuri=1#reqid=2&step=1&isuri=1> (accessed 20 April 2020).
15. U.S. Imports from Canada of Crude Oil and Petroleum Products. U.S. Energy Information Administration. Available at: <https://www.eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=p&s=mttimusca1&f=a> (accessed 20 April 2020).
16. Riley B. (2017 February 6). Three Recommendations for Renegotiating NAFTA. Heritage Foundation *Backgrounder*. No. 4654. Available at: <https://www.Heritage.Org/Trade/Report/Three-Recommendations-Renegotiating-Nafta> (accessed 20 April 2020).
17. Agreement Between The United States Of America, The United Mexican States, And Canada 12/13/19 Text. Office of the UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. Available at: <https://ustr.Gov/Trade-Agreements/Free-Trade-Agreements/United-States-Mexico-Canada-Agreement/Agreement-Between> (accessed 25 April 2020).
18. Tori K. Whiting, Gabriella Beaumont-Smith. (2019 January 28). Backgrounder An Analysis Of The United States–Mexico–Canada Agreement. The Heritage Foundation. Available at: <https://www.heritage.org/trade/report/analysis-the-united-states-mexico-canada-agreement> (accessed 25 April 2020).
19. Komkova E. (2019). YuSMKA vmesto NAFTA [USMCA Instead of NAFTA] *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, vol. 63, No 4, pp. 50-58. DOI: 10.20542/0131-2227-2019-63-4-50-58 .
20. 2019 FinTech Almanac. FT Partners Research. Available at: <https://ftpartners.docsend.com/view/9849q93> (accessed 25 April 2020).
21. The Global Fintech Index 2020. Findexable. Available at: https://findexable.com/wp-content/uploads/2019/12/Findexable_Global-Fintech-Rankings-2020exSFA.pdf (accessed 25 April 2020).
22. USMCA. UNITED STATES- MEXICO-CANADA AGREEMENT. Chapter 17. USMCA. Available at: <https://usmca.com/financial-services-usmca-chapter-17/> (accessed 25 April 2020).
23. Yakubovskiy S., Kyrychenko M. (2018 May 17). Role Of Blockchain Technology In The Development Of Global Information Technology And Fintech Markets In The Conditions Of Globalization. Bulletin Of Mariupol State University. Series: Economics, 2018, Issue 15, pp. 51-57. Available at: http://visnyk-ekonomics.mdu.in.ua/en/ISSUE_15.pdf#page=51 (accessed 25 April 2020).
24. Estoup L. A. (2019 June 1). FinTech under the new United States-Mexico-Canada (USMCA) agreement. Thomson Reuters Practical Law. Available at: [https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/w-020-8365?transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)&firstPage=true&bhcp=1](https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/w-020-8365?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true&bhcp=1) (accessed 25 April 2020).

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ CONCEPTUAL BASIS OF INTELLECTUAL PROPERTY ASSESSMENT

У статті досліджено економічні підходи до оцінки інтелектуальної власності, які дають можливість проводити вартісну оцінку об'єктів інтелектуальної власності кожного з видів витрат на їхнє створення; виокремлено низку характерних рис та ознак, які виявляються у разі використання об'єктів інтелектуальної власності; обґрунтовано системний характер науково-методичних підходів до оцінки інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу як конститутивних елементів оцінювання інтелектуальної власності. Сформовано авторську позицію у розкритті дихотомічної сутності методології оцінки інтелектуальної власності, яка передбачає взаємозв'язок між оцінкою інтелектуальної власності та оцінкою інтелектуального капіталу і полягає у розумінні цих дефініцій як процесу і як результату. Запропоновано концептно-композиційну схему оцінки інтелектуальної власності в контексті трансформації конститутивних елементів інтелектуального потенціалу, інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності, яка відображає концептуальні засади оцінки інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, оцінка.

В статье исследованы экономические подходы к оценке интеллектуальной соб-

ственности, которые предоставляют возможность проводить стоимостную оценку объектов интеллектуальной собственности как одного из видов затрат на их создание; выделен ряд характерных черт и признаков, которые проявляются в случае использования объектов интеллектуальной собственности; обоснован системный характер научно-методических подходов к оценке интеллектуального потенциала и интеллектуального капитала как конститутивных элементов оценки интеллектуальной собственности. Сформирована авторская позиция в раскрытии дихотомической сущности методологии оценки интеллектуальной собственности, которая предусматривает взаимосвязь между оценкой интеллектуальной собственности и оценкой интеллектуального капитала и заключается в понимании этих дефиниций как процесса и как результата. Предложена концептно-композиционная схема оценки интеллектуальной собственности в контексте трансформации конститутивных элементов интеллектуального потенциала, интеллектуального капитала и интеллектуальной собственности, которая отражает концептуальные основы оценки интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность, оценка.

УДК 373.78: 608.1

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-9>

Братусь Г.А.

к.е.н., доцент,
заступник директора-декан
Навчально-науковий інститут
менеджменту, економіки та фінансів
ПрАТ «ВНЗ» Міжрегіональна
Академія управління персоналом

Bratus Hanna

PJSC «Higher Educational Institution
«Interregional Academy
of Personnel Management»

In the article it is established that in the conditions of transformational transformations that are taking place in the country, priority is given to the need to scientifically solve the problem of intellectualization of socio-economic processes in general and to develop scientific and methodological tools for the assessment of intellectual property, in particular. It is proved that in the context of solving the problem identified, the existing approaches are not characterized by a clear compositional link between the concepts of intellectual potential and intellectual capital and intellectual property, and therefore do not fully ensure consistency between all components in the assessment of intellectual property. The economic approaches to the valuation of intellectual property, which provide an opportunity to value the objects of intellectual property as one of the costs of their creation, are investigated; a number of characteristics and features that are revealed in the case of the use of intellectual property objects and characterized as a form of economic relations of appropriation of intangible factors and the results of intellectual labor are distinguished. The systematic nature of scientific and methodological approaches to the assessment of intellectual potential and intellectual capital as constitutive elements of intellectual property valuation is substantiated. The author's position in the disclosure of the dichotomous essence of the intellectual property valuation methodology has been formed, which involves the relationship between the valuation of intellectual property and the valuation of intellectual capital and consists in understanding these definitions as a process and as a result. A conceptual and compositional scheme of intellectual property valuation is proposed in the context of transformation of constitutive elements of intellectual potential, intellectual capital and intellectual property, which reflects the conceptual principles of intellectual property valuation. It is established that the basis for the practical implementation of the conceptual and compositional scheme of intellectual property valuation is the provision of intellectual and knowledge orientation of management decisions in the system of intellectualization of business processes.

Key words: intellectual potential, intellectual capital, intellectual property, valuation.

Постановка проблеми. Інтелектуалізація економіки є складною економічною категорією, методологія й оцінка якої потребує застосування системного підходу. Це зумовлено доцільністю визначення міри використання інтелектуального потенціалу, інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності. З огляду на провідну роль знань у розвитку суспільства, загострюється проблема інтелектуалізації соціально-економічних

процесів, вирішення якої потребує визначення обсягів інвестицій у людський капітал як із боку держави, так і з боку приватних фірм і організацій. Інтелект людини, її творчі, креативні здібності виходять на перший план у низці ресурсів підприємства, що зумовлює формування нового виду нематеріальних ресурсів – інтелектуальної власності, оцінка й аналіз якої вимагає наявності розвиненої методології. Відсутність єдиних уявлень

про сутність і структурні елементи інтелектуальної власності приводить до появи численних підходів і методів її оцінки. Отже дослідження концептуальних засад оцінки інтелектуальної власності є надзвичайно важливим та актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних аспектів оцінки інтелектуалізації економіки в цілому та інтелектуальної власності, зокрема, зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці: Г. Бромберг, Т. Гусаковська, О. Добровинський, О. Другов, Ю. Кононов, О. Новосельцев, Н. Макашева, Н. Малюга, Э. Ревтюк, Г. Река, Й. Ситник, Х. Фасхієв, П. Цибульов. У цих дослідженнях багато уваги приділяється оцінці інтелектуального капіталу в межах його компонентної структури з виокремленням методів оцінки ринкової вартості інтелектуального капіталу на рівні підприємства; запропоновано класифікацію методів оцінки інтелектуального капіталу з використанням різних науково-методичних підходів; розглядаються науково-методичні підходи до оцінки інтелектуального потенціалу та інтелектуальної власності.

Незважаючи на велику кількість наукових публікацій з означеної проблеми, багато спеціалістів [1; 2; 3; 5; 13] стверджують, що єдиної методики оцінки інтелектуальної власності ще не створено. Виходячи із вивчення праць учених, зроблено умовивід про необхідність доробки науково-методологічного підходу до оцінки інтелектуальної власності з урахуванням трансформації її структурних елементів. Складність та багатоаспектність оцінки інтелектуальної власності потребує більш комплексного дослідження. Саме цим зумовлено вибір теми дослідження й обґрунтування його мети.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні концептуальних засад оцінки інтелектуальної власності й розробленні концептно-композиційної схеми оцінки інтелектуальної власності в контексті трансформації конститутивних елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до положень бухгалтерського обліку і правових документів з питань охорони прав інтелектуальної власності інтелектуальний капітал оцінюється як нематеріальні активи. Оцінка об'єктів інтелектуальної власності проходить за внесення її до статутного капіталу і включення до нематеріальних активів для відображення на балансі підприємства [1]. Використання такого підходу дає можливість проводити вартісну оцінку об'єктів інтелектуальної власності як одного з видів витрат на їх створення, не враховуючи інвестиції в інтелектуально-знаннєві аспекти та систему управління знаннями, що забезпечують збільшення ринкової вартості підприємства в умовах трансформаційних перетворень і стратегічних змін соціально-економічного стану суспільства.

Поява фінансових стимулів для створення інтелектуальної власності та інвестицій у неї зумовлена тим, що права на інтелектуальну власність дають змогу її власникам отримати вигоду з об'єктів інтелектуальної власності, створених ними. Оцінка вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності ґрунтується на виявленні опосередкованого впливу інтелектуальної власності на кінцевий результат. При цьому найбільш значущим стає визначення реальних ознак прояву інтелектуальної власності для того, аби потім виміряти їхній вплив на цей результат. Г. Река [2] виокремлює низку характерних рис та ознак, які виявляються у разі використання об'єктів інтелектуальної власності, через такі поняття, як: ефективність, ціна, затрати, собівартість, ринкова вартість тощо. На основі аналізу зазначених понять автор пропонує використовувати класифікацію методів оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Узагальнюючи різні підходи до визначення дефініції інтелектуальної власності [3; 4; 5], інтелектуальну власність можна характеризувати як форму економічних відносин привласнення нематеріальних факторів і результатів інтелектуальної праці. За своїм економічним змістом інтелектуальна власність має виробниче призначення, тобто використовується у виробничому процесі під час створення конкретних благ і послуг, збігається з інтелектуальним капіталом, є власністю на інтелектуальний капітал [5, с. 53].

У результаті дослідження архітектоники інтелектуальної власності автором визначена системо-утворювальна трансформація компонентних структур інтелектуального потенціалу, інтелектуального капіталу й інтелектуальної власності. Розглянемо наявні підходи до оцінки кожного елементу архітектоники інтелектуальної власності.

Під час вивчення категорії інтелектуального потенціалу використовуються такі підходи: економічний – інтелектуальний потенціал визначається сукупністю знань і інтелектуальних здібностей людини, за допомогою яких створюється і реалізується новий продукт; соціально-економічний – досліджується інтелектуальний потенціал суспільства як сукупність обставин, за яких система (країна, регіон, підприємство) здатна знайти рішення для досягнення певних результатів; соціальний – розглядається інтелектуальний потенціал особистості і його зміст, а також вивчаються основні складники інтелектуального життя суспільства, зокрема наука й освіта [6]. Методичний підхід до оцінки інтелектуального потенціалу, запропонований О. Князевою [7], відображає інституційну специфіку підприємства,

$$ІП = V_{рок} + V_{ірлк} + V_{нма} + V_{сіз}, \quad (1)$$

де ІП – вартість інтелектуального потенціалу;

$V_{рок}$ – вартість рівня освіти і кваліфікації;

$V_{ірлк}$ – інвестиції в розвиток людського капіталу;

$V_{\text{нма}}$ – вартість нематеріальних активів;

$V_{\text{сіз}}$ – вартість системи інформаційного забезпечення трудової діяльності підприємств зв'язку.

Н.В. Левовшко [8] вважає, що найбільш реальний вплив факторів інтелектуального потенціалу підприємства може відобразитися на обсязі інноваційних вкладень у його діяльність. Звідси доцільно розглядати залежність обсягу інновацій від факторів інтелектуального потенціалу підприємства.

Загалом цю залежність можна представити математичною моделлю виду:

$$Vu = \int \Phi_{\text{сп}} + \Phi_{\text{кп}} + \Phi_{\text{мк}} + \Phi_{\text{мп}}, \quad (2)$$

де: Vu – обсяг інноваційних вкладень підприємства в розрахунку на одного середньооблікового працівника; $\Phi_{\text{сп}}$, $\Phi_{\text{кп}}$, $\Phi_{\text{мп}}$ – фактори структурного, кадрового та маркетингового інтелектуального потенціалу підприємства.

Однією з особливостей інтелектуального капіталу є те, що інвестиції в нього та зміна певних складових відбиваються на економічних показниках не одразу, а з деяким запізненням, тобто спостерігається розподілений у часі ефект дії [8]. Таке явище називається лагом та пояснює необхідність побудови лагової моделі [9]. У загальному випадку однофакторна дистрибутивно-лагова модель матиме вигляд (3):

$$Y_t = \alpha + \beta_0 X_t + \beta_1 X_{t-1} + \dots + \beta_T X_{t-T} + \epsilon_t, \quad (3)$$

де t – індекс, який показує поточне значення інтегрального показника ІК;

$(t-1)$ – значення за попередній рік i т. д.;

β_0 – короткостроковий мультиплікатор. Він відображає вплив комплексного показника X на економічний результат Y у поточний момент часу. Якщо зміна значення X триває, то сума $(\beta_0 + \beta_1)$ показує зміну Y в наступний період часу i т. д.;

T – показує глибину лагу.

Порівняння звичайної однофакторної та лагової моделей дає змогу обґрунтувати доцільність вибору результуючої моделі залежності економічного показника від інтегральної оцінки ІК для отримання необхідного економічного ефекту.

В економічній літературі [10; 11] пропонується методика інтегральної оцінки, в якій виділено три складники інтелектуального капіталу: організаційний капітал, людський капітал, споживчий капітал. На основі вищенаведених складників розраховуються показники, що визначають рівень інтегрального коефіцієнта інтелектуального капіталу підприємства (табл. 1).

Значення показників, які входять у запропоновану систему оцінки інтелектуального капіталу підприємства, знаходяться в діапазоні від 0 до 1, причому чим більш ефективна діяльність підприємства, тим ближче значення показника до 1. Під час вибору формули розрахунку інтегрального показника потрібно враховувати той факт, що у разі втрати хоча б однієї складової частини інтелектуального капіталу підприємства автоматично втрачають цінність інші його складники. Тобто якщо втрачений людський капітал, то втрачає цінність структурний капітал організації. І навпаки, за втрати структурного капіталу навіть кваліфікований персонал не зможе досить успішно вести бізнес [15].

За наведеними інтегральними показниками оцінювання рівня інтелектуального капіталу можна побачити, що вони передбачають розрахунок комплексу індикаторів. Переваги та недоліки під час вибору того чи іншого підходу та методів оцінювання залежать від потреб власників об'єкта інтелектуального капіталу, вимог споживачів, наявної інформації та економічного стану підприємства на момент проведення оцінювання.

Таблиця 1

Система показників, що визначає рівень інтегрального коефіцієнта інтелектуального капіталу

Складові ІК	Показники
Людський капітал	– частка працівників, що пройшли професійне навчання; – рівень освіти працівників; – частота проходження підвищення кваліфікації; – кількість годин, витрачених на підвищення кваліфікації протягом року; – коефіцієнт плинності персоналу та ін. [12].
Організаційний капітал	– частка преміальних виплат в операційних витратах. – рівень виробничої культури підприємства [12]. – обсяг додаткового прибутку, який підприємство отримало протягом року внаслідок використання інновацій; – об'єкти інтелектуальної власності, а також обсяг прибутку, який підприємство очікує отримати від їх використання; – обсяг інвестицій у вдосконалення менеджменту, НДДКР, інформаційне забезпечення діяльності підприємства, тощо; – кількість культурно-оздоровчих заходів [14].
Споживчий капітал	– кількість клієнтів та частка серед них постійних; – середня вартість покупок у розрахунку на одного клієнта протягом року; – середня тривалість співпраці з постійними клієнтами; – обсяг витрат на маркетингові заходи; – кількість залучення нових клієнтів тощо.

Систематизовано й узагальнено автором за матеріалами [12; 13; 14].



Рис. 1. Концептно-композиційна схема оцінки інтелектуальної власності в контексті трансформації конститутивних елементів

(Авторська розробка)

Основною компонентою структурних складників інтелектуального капіталу підприємства є людський капітал, який не може бути власністю підприємства, однак знання, які його формують, і є основоположною компонентою інтелектуального капіталу. К. Зула та Т. Чермак на основі аналізу літературних джерел, присвячених теорії людського капіталу, запропонували розрізнити в процесі формування останнього вхід (інвестиції) та вихід (вигоди). До вхідних параметрів дослідники віднесли формальну освіту та навчання, здобуття загальних і спеціальних (специфічних для підприємства) вмінь та навичок та інші знання [16, с. 250]. Авторами запропоновано поділити існуючі підходи до визначення величини людського капіталу на три групи, а саме:

- витратні моделі, які враховують вартість виникнення, придбання, заміни чи альтернативних витрат людських активів;

- моделі вартості людських ресурсів, які є поєднанням немонетарних поведінкових із монетарними економічними вартісними моделями;

- монетарні моделі, що наголошують на підрахунку дисконтованих майбутніх доходів чи заробітної плати [17, с. 393].

Формування і розвиток людського капіталу пов'язані з управлінням знаннями. Знання сприяють відтворенню та розподілу результатів інтелектуальної діяльності, що приймають форму інтелектуальної власності.

Враховуючи той факт, що інтелектуальна власність, згідно з авторською позицією, розглядається у системно-трансформаційному зв'язку з інтелектуальним потенціалом та інтелектуальним капіталом, запропоновано концептно-композиційну схему оцінки інтелектуальної власності в контексті трансформації конститутивних елементів (рис. 1).

Надана схема становить концептуальний базис оцінки інтелектуальної власності і складається із таких трьох концептів, як: оцінка інтелектуального потенціалу, оцінка інтелектуального капіталу й оцінка інтелектуальної власності.

Розглянемо складові елементи кожного концепту.

Перший концепт – оцінка інтелектуального потенціалу, показником якого є розрахунок індексів фізичного потенціалу, освітнього потенціалу, та науково-дослідного потенціалу.

Для розрахунку індексу частки населення, здатного до реалізації інтелектуального потенціалу, підсумовується чисельність зайнятих в економіці і чисельність студентів, що навчаються у вузах заочною формою. Наступний індекс – індекс довголіття. В основу цього індексу покладено показник очікуваної тривалості життя.

Другий концепт – оцінка інтелектуального капіталу – включає такі елементи, як: оцінка інфра-

структурного капіталу, оцінка людського капіталу та оцінка інноваційного капіталу.

Як показники під час оцінювання інфраструктурного капіталу запропоновано використовувати рівень корпоративної культури, частку створених крос-команд і рівень охоплення корпоративною ІТ-мережею.

Вихідним положенням теорії людського капіталу є постулат про те, що людський капітал – це накопичена завдяки інвестиціям величина благ, яка приносить прибуток її власнику. Отже, є взаємозв'язок між фізичним здоров'ям, досягнутим рівнем освіти і якістю навчання, а також заробітною платою й обсягом виробничого досвіду [18, с. 64].

Звідси оцінка людського капіталу проводиться шляхом ідентифікації інвестицій із величиною вигоди в капітал здоров'я, в капітал освіти, в капітал культури. Вартість людського капіталу пропонується розглядати як різницю між майбутньою вартістю підприємства та інвестицій, вкладених у розвиток працівників. При цьому такий підхід можна застосувати як до визначення вартості людського капіталу підприємства загалом, так і до визначення вартості окремого працівника.

Показниками оцінки інноваційного капіталу виступають індекси винаходів та патентів, також госпдоговорів у сфері НДДКР і рівень інноваційності бізнес-технологій.

Третій концепт – оцінка інтелектуальної власності – композиційно базується на трьох ключових критеріях: інтелектомісткість, інтелектоактивність, інтегрованість, на яких ґрунтується інтелектуалізація системи менеджменту [19, с. 109].

Інтелектомісткість – це реальні досягнуті показники, які свідчать про рівень насиченості систем високою інтелектоспроможністю. Як такі показники запропоновано використовувати чисельність інтелектоносіїв, застосування новітніх інформаційно-комунікативних технологій, інтелектуально-знаннява новизна управлінських рішень.

Інтелектоактивність – це процесно-результативні показники, які демонструють високий рівень наполегливості та інтелектворення та висвітлюють системність і комплексність її результатів. До таких показників запропоновано віднести використання нових професійних знань, впровадження системи управління знаннями, інтелектуально-управлінське навантаження.

Інтегрованість – це показники якісно-комунікаційної інтелектуальної співпраці між підсистемами і підрозділами, а саме: інтелектуально-знаннєві комунікації, інтелектомісткість комунікаційних зв'язків, синергійні пріоритети від здійснення інтелектуалізації.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати дослідження концептуальних засад оцінки інтелектуальної власності, зроблено такі висновки.

Узагальнюючи різні підходи до оцінювання інтелектуальної власності, доведено, що багатоаспектність наукових траєкторій вирішення проблем оцінки інтелектуальної власності зумовлена тісним взаємозв'язком між поняттями «інтелектуальний потенціал», «інтелектуальний капітал» і «інтелектуальна власність» з одночасним виокремленням цих понять як самостійних елементів формування ресурсної бази підприємства, регіону, країни.

Порівняльний аналіз людського капіталу як компонентного складника інтелектуального капіталу й інтелектуальної власності показав, що фокусом їхнього об'єднання виступає система управління знаннями.

Запропоновано концептно-композиційну схему оцінки інтелектуальної власності в контексті трансформації конститутивних елементів, стрижнем якої є встановлення взаємозв'язку і взаємозалежності між дефініціями «інтелектуальний потенціал», «інтелектуальний капітал» і «інтелектуальна власність», збалансоване поєднання яких формує інтегративну оцінку інтелектуальної власності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Малуґа Н.М. *Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку*: моногр. Житомир: ЖДТУ. 2005. 548 с.
2. Река Г.В. Методи оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності як складових інтелектуального капіталу організації. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18.3. С. 240–246.
3. Прохоров А.Н. Основные подходы к определению сущности понятия «интеллектуальная собственность» URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-podhody-k-opredeleniyu-suschnosti-ponyatiya-intellektualnaya-sobstvennost> (дата звернення 10.03.2020).
4. Прохоров А.Н. Роль интеллектуальной собственности в повышении уровня конкурентоспособности организации. *Вектор науки ТГУ*. 2013. № 4. С. 141–144.
5. Скворцова В.А. Интеллектуальная собственность: экономическая трактовка. *Известия ПГПУ. Общественные науки*. 2006. №2(6). С.49–54.
6. Макашева Н.П. Оценка интеллектуального потенциала на рынке труда Томской области. *Вестник Томского государственного университета*. 2011. № 2(14). С. 87–98.
7. Князева Е. А. Интеллектуальный потенциал предприятия связи: понятие, структура и методика оценки. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. вип.7. Ч.3. С.54–58.
8. Волощук Л.О. Методичні основи оцінки інтелектуального капіталу машинобудівного підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць*. Одеса: Вид-во ОНЕУ. 2011. Вип. 3 (43). С. 220–226.
9. Смоквіна Г.А. Підходи та інструменти оцінювання інтелектуального капіталу як чинника забезпечення економічної безпеки підприємства. *Акту-*

альні проблеми секторальної економіки. 2016. № 6(28). С. 114–126.

10. Василенко В.М. Підходи і методи оцінки інтелектуального капіталу (теоретичний аспект). *Вісник Приазовського державного технічного університету*. Сер.: Економічні науки. 2011. Вип. 21. С. 134–138.

11. Кендюхов О.В. *Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізму управління*: монографія. Донецьк: НАН України. Ін-т економіки промисловості; ДонУЕП, 2006. 307 с.

12. Кожушко О.В. Обґрунтування індикаторів оцінки рівня захисту інтелектуального капіталу промислового підприємства. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/12905> (дата звернення 11.03.2020).

13. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ. К.: Правова єдність, 2009. 544 с.

14. Шкурупій О.В. *Інтелектуальний капітал в трансформаційній економіці*: монографія. Укоопспілка, Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана, Полтав. ун-т спожив. кооп. України. Полтава. 2008. 268 с.

15. Ротань Н.В. Методи оцінки інтелектуального капіталу туристичного підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. Вип. 6, ч. 3. С. 110–113.

16. Zula K. Integrative Literature Review: Human Capital Planning: A Review of Literature and Implications for Human Resource Development. *Human Resource Development Review*. 2007. Vol. 6. № 3. Pp. 245–262.

17. Bontis N. The Knowledge Toolbox: A Review Of The Tools Available To Measure And Manage Intangible Resources. *European Management Journal*. 1999. Vol 17 (4). Pp. 391–402.

18. Добровинский А.П. Оценка человеческого капитала в деятельности коммерческих организаций. *Известия Томского политехнического университета*. 2011. Т. 319. № 6. С. 64–69.

19. Ситник Й.С. Метод рейтингового оцінювання результативності інтелектуалізації систем менеджменту. *Український журнал прикладної економіки*. 2017. Том 2. Вип 1. С. 106–121.

REFERENCES:

1. Malyuga N.M. (2005) *Bukhhalterskyi oblik v Ukraini teoriia i metodolohiia perspektyvy rozvytku* [Accounting in Ukraine: theory and methodology, prospects for development]. Zhytomyr: ZhSTU. 548 p. (in Ukrainian)
2. Reka G.V. (2008) *Metody otsinky vartosti obiektiv intelektualnoi vlasnosti yak skladovykh intelektualnoho kapitalu orhanizatsii* [Methods of valuation of intellectual property objects as components of an organization's intellectual capital]. Vip. 18.3. P. 240–246.
3. Prokhorov A.N. *Osnovnye podkhody k opredeleniyu sushchnosti ponyatiya «yntellektualnaya sobstvennost»* [Main approaches to the definition of the essence of the concept of "intellectual property"] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-podhody-k-opredeleniyu-suschnosti-ponyatiya-intellektualnaya-sobstvennost> (accessed 10 March 2020).

4. Prokhorov A.N. (2013) [The role of intellectual property in improving the competitiveness of an organization]. *TSU science vector*. № 4. С. 141–144.
5. Skvortsova V.A. (2006) *Intelektualnaia sobstvennost ekonomycheskaia traktovka* [Intellectual property: economic treatment]. *Izvestiya PHPU. Obshchestvennye Nauky*. № 2 (6). P.49–54.
6. Makasheva N.P. (2011) *Otsenka intelektualnogo potentsyala na rynke truda Tomskoi oblasti* [Assessment of intellectual potential in the labor market of the Tomsk region]. *Vestnyk Tomskogo Hosudarstvennogo Unyversyteta*. №2 (14). Pp. 87–98.
7. Knyazeva E.A. (2014) *Yntellektualnyi potentsyal predpriyatiya svyazy poniatye struktura i metodyka otsenky* [Intellectual potential of the communication enterprise: concept, structure and methodology of evaluation]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho Derzhavnoho Unyversytetu*. Vip 7. Part 3. P.54–58.
8. Voloshchuk L.O. (2011) *Metodychni osnovy otsinky intelektualnogo kapitalu mashynobudivnoho pidpriemstva*. [Methodical bases of estimation of intellectual capital of machine-building enterprise]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*. Odessa. Vip. 3 (43). S. 220–226.
9. Smokvina H.A. (2016) *Pidkhody ta instrumenty otsiniuvannia intelektualnogo kapitalu yak chynnyka zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva* [Approaches and tools for assessing intellectual capital as a factor in ensuring the economic security of the enterprise]. *Actual problems of the sectoral economy*. № 6 (28). P. 114–126.
10. Vasilenko V.M. (2011) *Pidkhody i metody otsinky intelektualnogo kapitalu (teoretychnyi aspekt)* [Approaches and methods of intellectual capital assessment (theoretical aspect)]. *Bulletin of the Azov State Technical University. Ser. : Economic Sciences*. Vip. 21. P. 134–138.
11. Kendyukhov O.V. (2006) *Intelektualnyi kapital pidpriemstva metodolohiia formuvannia mekhanizmu upravlinnia* [Intellectual capital of the enterprise: methodology of formation of management mechanism: monograph]. *DonUEP*. 307 p. (in Ukrainian)
12. Kozhushko O.V. *Obgruntuvannia indyikatoriv otsinky rivnia zakhystu intelektualnogo kapitalu promyslovoho pidpriemstva* [Substantiation of indicators of estimation of level of protection of intellectual capital of industrial enterprise]. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/12905> (accessed 11 March 2020)
13. Ortinsky V.L. (2009) *Ekonomichna bezpeka pidpriemstv orhanizatsii ta ustanov* [Economic security of enterprises, organizations and institutions]. K.: Legal unity. 544 p. (in Ukrainian)
14. Shkurupii O.V. (2008) *Intelektualnyi kapital v transformatsiinii ekonomitsi monohrafiia*. [Intellectual capital in a transformational economy: a monograph]. *Ukoopspilka Kyiv. Nats. Ekon. Un-T Im. V. Hetmana Poltav. Un-T Spozhyv. Koop. Ukrainy. Poltava*. 2008. 268 p. (in Ukrainian)
15. Rotan N.V. (2014) *Metody otsinky intelektualnogo kapitalu turystychnoho pidpriemstva*. [Methods of estimation of intellectual capital of tourism enterprise]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho Derzhavnoho Unyversytetu. seriia ekonomichni nauky*. Issue 6, Part 3. P. 110–113.
16. Zula K. *Integrative Literature Review: Human Capital Planning: A Review of Literature and Implications for Human Resource Development*. *Human Resource Development Review*. 2007. Vol. 6. № 3. Pp. 245–262.
17. Bontis N. *The Knowledge Toolbox: A Review Of The Tools Available To Measure And Manage Intangible Resources*. *European Management Journal*. 1999. Vol. 17 (4). Pp. 391–402.
18. Dobrovynskyi A.P. (2011) *Otsenka chelovecheskogo kapytala v deiatelnosti kommercheskykh orhanyzatsyi* [Assessment of human capital in the activities of commercial organizations] *Yzvestyia Tomskoho Polytekhnicheskoho Unyversyteta*. T. 319. № 6. P. 64–69.
19. Sitnik Y.S. (2017) *Metod reitynhovoho otsiniuvannia rezultatyvnosti intelektualizatsii system menedzhmentu*. [The method of rating the performance of management systems intellectualization] *Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky*. Vip 1. P. 106–121.

ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ ПРОДУКТ УКРАЇНИ: РІВЕНЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗРОСТАННЯ

GROSS DOMESTIC PRODUCT OF UKRAINE: LEVEL AND GROWTH PROSPECTS

УДК 330.5

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-10>

Дорошенко А.П.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія

Дорошенко О.О.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
і кредиту
Полтавська державна аграрна академія

Кончаковський Є.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія

Doroshenko Andrii

Poltava State Agrarian Academy

Doroshenko Olga

Poltava State Agrarian Academy

Konchakovskii Yevgen

Poltava State Agrarian Academy

Визначено наявність актуальної проблеми щодо оцінки стану та динаміки рівня економічного розвитку вітчизняної економіки на основі показників системи національних рахунків загалом та валового внутрішнього продукту зокрема. Охарактеризовано систему національних рахунків та приділена детальна увага економічному змісту показника валового внутрішнього продукту. Проаналізовано тенденції номінального та реального ВВП за останні роки та визначено індекси та тенденції їх зміни. Проаналізовано тенденції зміни ВВП на душу населення, вираженого в доларах Сполучених Штатів Америки, вітчизняної економіки та економік країн-сусідів. Виявлено основні ризики, що постають перед вітчизняною економічною системою, з огляду на її валовий внутрішній продукт та аналогічний показник у сусідніх країнах. Визначено основні проблеми, що постають перед вітчизняною економічною системою протягом років її розвитку, та необхідність вживання ефективних заходів щодо їх нівелювання, враховуючи високий рівень ймовірності розвитку кризових явищ у 2020 році.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт, економіка, зростання, реальний валовий внутрішній продукт, система національних рахунків.

Определено наличие актуальной проблемы в оценке состояния и динамики уровня экономического развития отечественной экономики на основе показателей системы национальных счетов в целом и валового внутреннего продукта в частности. Охарактеризована система национальных счетов и уделено подробное внимание экономическому содержанию показателя валового внутреннего продукта. Проанализированы тенденции номинального и реального ВВП за последние годы и определены индексы и тенденции их изменения. Проанализированы тенденции изменения ВВП на душу населения, выраженного в долларах США, отечественной экономики и экономик стран-соседей. Выявлены основные риски, стоящие перед отечественной экономической системой, учитывая ее валовой внутренний продукт и аналогичный показатель в соседних странах. Определены основные проблемы, стоящие перед отечественной экономической системой на протяжении годов ее развития, и необходимость принятия эффективных мер по их нивелированию, учитывая высокий уровень вероятности развития кризисных явлений в 2020 году.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, экономика, рост, реальный валовой внутренний продукт, система национальных счетов.

The relevance of the problem of assessing the state and dynamics of the level of economic development of the domestic economy based on the indicators of the system of national calculations in general and the gross domestic product in particular is estimated. Recent research on the identified issues has been analyzed and the need for further scientific research has been emphasized. The aim and objectives of the article are defined. The system of national accounts is described and detailed attention is paid to the economic content of the gross domestic product. The main components that are included in the gross domestic product are identified and the methods of its calculation are described. Emphasis is placed on the nominal and the real gross domestic product and the differences between them are identified. The trends of nominal and real GDP in recent years are analyzed, indices and trends of their change are determined. The value of the calculation of gross domestic product per capita is characterized and the necessity of bringing it to a single measurer for the possibility of international comparisons is emphasized. The trends of per capita GDP change in USD and the economies of neighboring countries are analyzed. The importance of straightforward application of the analyzed indicator per capita to compare living standards and well-being in different countries is not emphasized without taking into account peculiarities of purchasing power of currencies in countries (price levels). The main risks to the domestic economic system have been identified, taking into account its gross domestic product and a similar indicator in the neighboring countries. The disadvantages of calculating the studied indicator are given concerning the existence of a shadow and informal economy, which reduces the level of objectivity of its determination. It has been found that, based on this indicator, it is actually impossible to investigate the distribution of income among the population. The main problems facing the domestic economic system are identified, as well as the need to take effective measures to counteract them, given the high probability of crisis in 2020.

Key words: gross domestic product, economy, growth, real gross domestic product, system of national accounts.

Постановка проблеми. Глобальна економіка перебуває в постійному русі, що пов'язано зі зміною циклів економічного піднесення та спаду. Така динаміка світової економіки проявляється в зміні обсягів виробництва, що на національному рівні знаходить свій вираз у динаміці валового внутрішнього продукту (ВВП). Сучасні виклики перед економіками країн світу викликають необхідність звернути більш істотну увагу на особливості визначення та аналізу наведеного показника, що дасть змогу об'єктивно відстежувати тенденції в економіці, розуміти наслідки відповідної економічної політики та приймати відповідні ефективні управлінські рішення на рівні окремих економічних систем.

Існуючі економічні обмеження, що мали місце на початку 2020 року та мали на меті знизити рівень поширення світової пандемії, неодмінно призведуть до відповідних економічних спадів, що в найближчій перспективі призведе як до втрат у відповідних економічних системах загалом, так і до зниження рівня життя населення зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, що пов'язані як з оцінкою показників системи національних рахунків загалом, так і з динамікою валового внутрішнього продукту зокрема, знайшли своє відображення у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених і науковців: В. Гейця, В. Базилевича, М. Савлука, А. Гальчин-

ського, У. Петті, О. Дзюблюка, І. Манцурова, А. Савченка та інших. Однак через істотні трансформації як зовнішніх, так і внутрішніх складників, що забезпечують потенційне економічне зростання країни та високий рівень глобалізації світової економічної системи, результатом якої є швидке поширення економічних проблем за межі національних ринків, означене питання абсолютно не втрачає своєї важливості, а отже, потребує подальших пошуків та дослідження.

Стаття присвячена дослідженню останніх тенденцій зміни валового внутрішнього продукту України та визначенню потенційних перспектив і напрямів його зміни.

Постановка завдання. Метою проведеного дослідження є розкриття сутності показника валового внутрішнього продукту, оцінка його динаміки за останні роки в межах вітчизняної економічної системи та порівняння його значення в розрахунку на душу населення в сусідніх країнах з метою визначення нашого місця на рівні регіональної економічної системи. Досягнення означених цілей дасть змогу більш якісно оцінювати наявні тенденції та здійснювати певне прогнозування їх змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним результатом розвитку будь-якого суспільства є зміцнення та розвиток її економічної системи, що дає змогу забезпечувати основні його потреби та сприяти розвитку як окремих громадян, так і спільноти загалом. Говорячи про рівень розвитку економіки, слід звернути увагу на ті показники, що дадуть змогу як здійснити об'єктивну оцінку його обсягу, так і проаналізувати динаміку, а за бажання – і зробити зіставлення (міжнародні чи регіональні). Такі показники на макроекономічному рівні представлені системою національних рахунків.

Система національних рахунків – це сукупність показників послідовного та взаємопов'язаного опису найважливіших процесів і явищ економіки: виробництва, доходів, споживання, нагромадження капіталу та фінансів [1]. Показники означеної системи дають змогу суспільству загалом та фахівцям зокрема отримувати інформацію щодо тенденцій і перспектив економіки та включають: валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, чистий внутрішній продукт, валовий національний дохід, чистий національний дохід.

Найбільш відомим та поширеним показником серед означених виступає валовий внутрішній продукт (ВВП) – макроекономічний показник, що показує ринкову вартість усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених за рік у всіх галузях економіки на території держави для споживання, експорту та накопичення, незалежно від національної приналежності використаних факторів виробництва [2]. Отже, слід зазначити, що загалом головним критерієм віднесення продукту до внутрішнього національного є територіальна приналежність та

призначення – кінцеве споживання. Відповідно до наведеного визначення цей показник характеризує рівень динаміки ділової активності (що проявляється через виробництво та споживання) в межах території певної країни та може бути розрахований за допомогою різних методів: за доходами, за витратами та за доданою вартістю.

З огляду на те, що зміна обсягів виробництва в межах певної країни впливає на обсяг бази, що підлягає оподаткуванню, зміна валового внутрішнього продукту в кінцевому вигляді визначає і рівень добробуту країни, і рівень життя населення. Оскільки ВВП за своїм змістом є вартісним вираженням кінцевих товарів, робіт та послуг, то його зростання може бути викликане двома шляхами: збільшення обсягів виробництва або зростання цін на товари, роботи, послуги. Зазвичай в економічних системах відбувається одночасно і збільшення обсягів виробництва, і зростання цін на продукцію, а отже, суспільство, отримуючи інформацію про динаміку валового внутрішнього продукту, не зможе виокремити справжню причину його зміни.

З метою формування більшої інформативності наведеного показника виокремлюють номінальний валовий внутрішній продукт (враховує зміну обсягів виробництва і цін) та реальний валовий внутрішній продукт (вимірюється в зіставних або базових цінах та визначає лише вплив динаміки обсягів виробництва). Таким чином, саме реальний ВВП дає змогу нам отримати об'єктивну та необхідну інформацію щодо розвитку економіки та майбутніх перспектив.

Порівнюючи ВВП різних країн, можна зіставляти їхні економічні потенціали, а визначаючи цей показник на душу населення, можна зробити висновки як про рівень їхнього добробуту, так і про потенційні обсяги споживання (задоволення потреб). Хоча слід відмітити, що в реальній практиці різниця у ВВП на душу населення в різних країнах, скажімо, в 10 разів, автоматично не означає, що і рівень споживання суспільства відрізняється також у 10 разів. На нашу спроможність споживати (придбавати) впливають не лише наші доходи, а й витрати (рівень цін), тому досить ймовірно, що в країні з вищим показником ВВП має місце і вищий рівень цін. Це уточнення застерігає нас від прямолінійного застосування інформації про динаміку та обсяги реального валового продукту і вимагає більш ретельного підходу щодо оцінки як економічного потенціалу країн, так і рівня добробуту їхнього населення.

За допомогою графіку (рис. 1) проаналізуємо темпизміниреальноготаномінальногоВВПУкраїни.

Відповідно до наведених даних можемо спостерігати, що номінальний валовий внутрішній продукт протягом досліджуваного періоду збільшувався, так, у 2013 році мало місце зростання на 4,3%, у 2014 р. – 8,3%, 2015 р. – 25,3%,

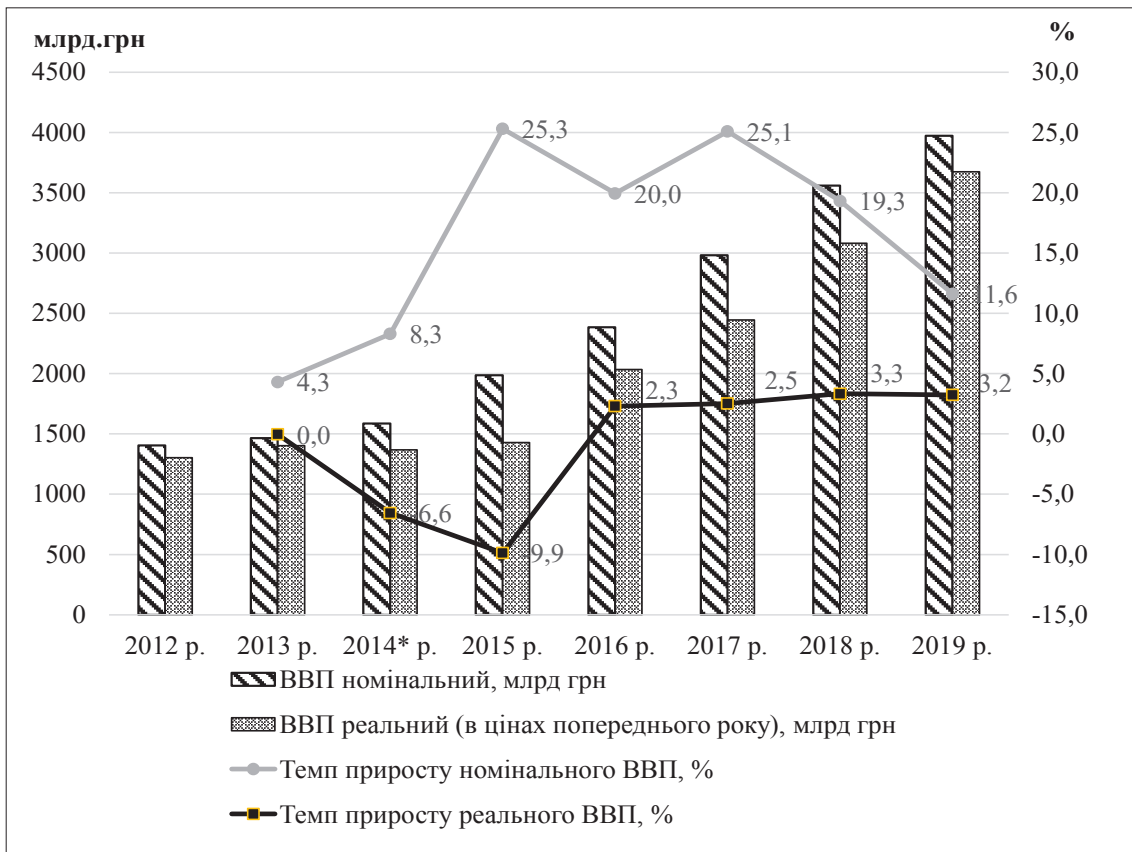


Рис. 1. Динаміка та темпи зміни реального та номінального ВВП України за 2012–2019 рр.

* Починаючи з 2014 року без тимчасово окупованих територій.

Джерело: побудовано авторами на основі [3; 4]

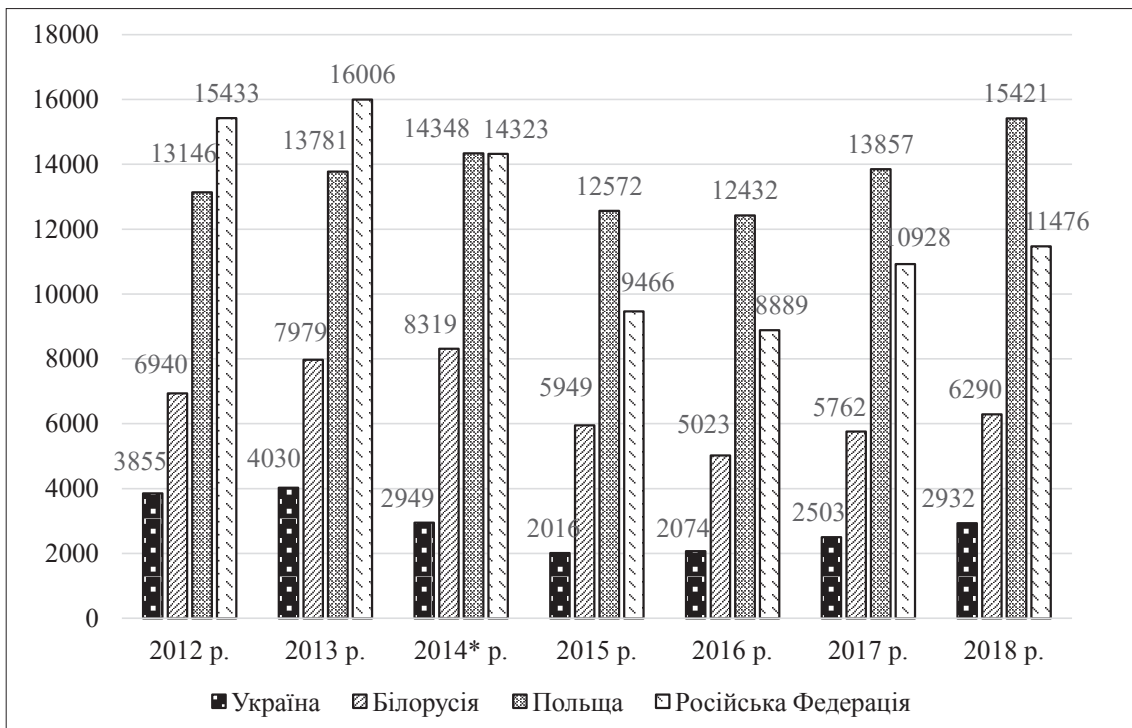


Рис. 2. Динаміка валового внутрішнього продукту на душу населення за 2012–2018 рр., дол. США

Джерело: побудовано авторами на основі [5; 6; 7; 8]

2016 р. – 20,0%, 2017 р. – 25,1%, 2018 р. – 19,3% та 2019 р. – 11,6%. Таке зростання зумовлюється виключно впливом цінового фактору (інфляцією), яка була досить інтенсивною протягом означеного періоду, а отже, таке зростання не може бути визнане як позитивне явище. Оцінюючи показник реального валового внутрішнього продукту (обсяг виробництва поточного року виражається в цінах попереднього року), слід відмітити, що його динаміка має істотно інші тенденції. Так, можемо спостерігати зниження ВВП на 6,6% та на 9,9% у 2014 та 2015 роках відповідно. Починаючи з 2016 року ВВП України поступово починає зростати, і станом на 2019 рік темп приросту реального ВВП становить 3,2%. Проте, говорячи про динаміку валового внутрішнього продукту, слід відмітити, що існуючі темпи не дозволяють говорити про швидке відновлення економіки країни хоча б до рівня 2013 року, а тим паче про скорочення відриву в економічному потенціалі вітчизняної економіки та економічно розвинених країн світу.

З метою забезпечення міжнародних зіставлень досить часто валовий внутрішній продукт різних країн з їхніми власними національними валютами приводять до єдиного спільного вимірника (зазвичай це – грошова одиниця Сполучених Штатів Америки), що дає змогу не лише детально проаналізувати абсолютну зміну, а й здійснити міжнародні порівняння обсягів валового внутрішнього продукту на душу населення. Проаналізуємо тенденції зміни валового внутрішнього продукту на душу населення, вираженого в національній валюті Сполучених Штатів Америки, в Україні та у найближчих наших сусідів за останні роки (рис. 2).

Відповідно до аналізованих даних, що були розраховані за інформацією Світового Банку, можна зробити висновки, що ВВП в розрахунку на душу населення нашої країни у доларах США досить істотно відрізняється від аналогічного показника наших «сусідів». Так, протягом 2012–2018 років означений показник був менший від двох (порівняно з Білорусією) до чотирьох-п'яти (порівняно з Російською Федерацією та Польщею) разів, що свідчить про істотне відставання вітчизняної економіки від економіки наших «сусідів» (а за великим рахунком – і конкурентів). Цілком логічно можна спостерігати, що значне зниження досліджуваного показника спостерігається в часи істотної девальвації вітчизняної грошової одиниці, що мало місце в 2014–2015 роках (зниження на 26,8% у 2014 році до рівня 2013 року та зниження на 31,6% у 2015 році до рівня 2014 року) – період втрати територій та активних військових дій, коли збройне протистояння у поєднанні з економічними потрясіннями приводили до підвищення попиту на іноземну валюту (засіб збереження заощаджень) та зниження її пропозиції (падіння експорту в основних галузях економіки), а отже, і до зміни курсу

вітчизняної грошової одиниці. Станом на 2018 рік валовий внутрішній продукт України в розрахунку на душу населення становив 2932 дол. США, що становило 72,8% до показника 2013 року та було майже ідентичним до рівня 2014 року. В умовах глобального світу таке відставання неодмінно приводить до відтоку людського капіталу в більш успішні економічні системи та подальшого зниження економічного потенціалу країни, що можна побачити, спостерігаючи за процесом залучення вітчизняної робочої сили до економік країн Європи (зокрема Польщі).

Одночасно слід зазначити, що досліджений вище показник, окрім обсягів виробництва, значною мірою зумовлюється також і курсом національної грошової одиниці, а відповідне його зменшення є свідченням скоріше не скорочення потенційного споживання, а зниження можливості споживання товарів іноземного виробництва.

При цьому варто зазначити, що ВВП на душу населення, виражений в іноземній валюті, посилює своє значення у разі імпортозалежності країни, оскільки зміна цього показника (а особливо зменшення) приводить до зміни (зниження) можливостей споживати (придбавати) імпортовану продукцію. Оскільки наша країна значну частину як енергетичних ресурсів, так і товарів кінцевого споживання придбає за кордоном (зазвичай у доларах США), то падіння досліджуваного показника в 2014–2016 роках призвело і до фактичного зменшення рівня споживання населенням нашої країни.

Говорячи про важливість та інформативність показника валового внутрішнього продукту, слід наголосити і на його окремих недоліках, зокрема на існуванні різних методик щодо його оцінки певним чином приводить до різних отриманих результатів, а отже, посилює складнощі з його інтерпретацією та зіставністю. Одночасно наявність тіньового та неформального сектору економіки унеможливорює точну оцінку показника, а отже, не дає стовідсоткової об'єктивної можливості визначити його реальне значення. Крім того, валовий внутрішній продукт дає лише загальне уявлення про «добробут» економічної системи, але не оцінює ступінь його розподілу серед населення.

Висновки з проведеного дослідження. Відповідно до всього вищезазначеного, слід відмітити, що проблема оцінки динаміки та перспектив зміни валового внутрішнього продукту країни посідає важливе місце у сфері інтересів та напрямів дослідження сучасного наукового середовища. Циклічний рух економіки вимагає пошуку шляхів нівелювання економічних спадів (зниження обсягів виробництва та валового внутрішнього продукту країни) та зниження негативного впливу економічних криз. Визначені у статті тенденції зміни валового внутрішнього продукту України досить істотно нагадують «рух по колу»: коли певний

період економічного піднесення завершується черговою кризою, що нівелює попередні досягнення та відкидає країну в її економічному розвитку на роки назад. Такий розвиток не лише не дає змоги глобально змінити ефективність вітчизняної економічної системи та рівень життя її населення, а й приводить до поступового та зростаючого відриву між економічним потенціалом нашої країни та рівнем розвитку світової економіки загалом. У сучасних умовах, коли світ стоїть на порозі нової глобальної кризи, відгомін якої неодмінно вплине і на вітчизняну (досить слабку та нестабільну) економіку, максимальні зусилля повинні бути спрямовані на пошук ефективних шляхів як зниження потенційного негативного впливу, так і швидкого майбутнього старту та відновлення втрачених економічних позицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Підгорний А.З., Милашко О.Г. Система національних рахунків: навчальний посібник. Одеса : ОДЕУ, 2009. 121 с.
2. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні 2020. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (дата звернення 01.04.2020).
3. Валовий внутрішній продукт в Україні 2019. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/2019/> (дата звернення 03.04.2020).
4. Макроекономічні показники. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 03.04.2020).
5. GDP of Ukraine. Population of Ukraine. The World bank. URL: <https://data.worldbank.org/country/ukraine> (дата звернення 03.04.2020).
6. GDP of Russian Federation. Population of Russian Federation. The World bank. URL: <https://data.worldbank.org/country/russian-federation?view=chart> (дата звернення 03.04.2020).
7. GDP of Poland. Population of Poland. TheWorldbank. URL: <https://data.worldbank.org/country/poland?view=chart> (дата звернення 03.04.2020).
8. GDP of Belarus. Population of Belarus. The World bank. URL: <https://data.worldbank.org/country/belarus?view=chart> (Accessed 3 April 2020).
9. Пелех О. Б. Аналіз динаміки ВВП України в контексті європейського розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*, 2019. Вип. 23. Ч.2. С.60–65. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/23_2_2019ua/13.pdf (дата звернення 25.03.2020).
10. Томашевська А. В., Смиковчук Т. В. Рівень ВВП України: аналіз та динаміка розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*, 2018. Вип. 20. Ч. 3. С. 90–94. URL:

http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_3_2018ua/21.pdf (дата звернення 25.03.2020).

11. Клівіденко Л. М., Русятинська А. О. Сучасні проблеми дослідження макроекономічних показників у контексті розвитку економіки. *Гроші, фінанси і кредит*, 2016. Вип. 10. С. 804–808.

REFERENCES:

1. Pidhornyy, A.Z. Mylashko, O.H. (2009), *Systema natsional'nykh rakhunkiv : navchal'nyy posibnyk* [System of national accounts: tutorial], Odesa, Ukraine.
2. Official website of the Ministry of Finance of Ukraine (2020), "Gross Domestic Product (GDP) in Ukraine 2020", available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (accessed 1 April 2020).
3. Official website of the Ministry of Finance of Ukraine (2019), "Gross Domestic Product in Ukraine 2019", available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/2019/> (accessed 3 April 2020).
4. Official website of the State Statistics Service of Ukraine (2020), "Macroeconomic indicators", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 3 April 2020).
5. Official website of the World bank, "GDP of Ukraine. Population of Ukraine", available at: <https://data.worldbank.org/country/ukraine> (accessed 3 April 2020).
6. Official website of the World bank, "GDP of Russian Federation. Population of Russian Federation", available at: <https://data.worldbank.org/country/russian-federation?view=chart> (accessed 3 April 2020).
7. Official website of the World bank, "GDP of Poland. Population of Poland", available at: <https://data.worldbank.org/country/poland?view=chart> (accessed 3 April 2020).
8. Official website of the World bank, "GDP of Belarus. Population of Belarus", available at: <https://data.worldbank.org/country/belarus?view=chart> (accessed 3 April 2020).
9. Pelekh, O.B. (2019) *Analiz dynamiky VVP Ukrainy v konteksti yevropeiskoho rozvytku* [Analysis of GDP dynamics of Ukraine in the context of European development]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu*, no 23, vol. 2, pp. 60–65. Available at: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/23_2_2019ua/13.pdf (accessed 25 April 2020).
10. Tomashevs'ka, A.V. and Smykovchuk, T.V. (2018) *Riven VVP Ukrainy: analiz ta dynamika rozvytku* [GDP of Ukraine: analysis and dynamics of development]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu*, no 20, vol. 3, pp. 90–94. Available at: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_3_2018ua/21.pdf (accessed 25 April 2020).
11. Klividenko, L.M. and Rusiatynska, A.O. (2016) *Suchasni problemy doslidzhennia makroekonomichnykh pokaznykiv u konteksti rozvytku ekonomiky* [Modern problems of the study of macroeconomic indicators in the context of economic development]. *Hroshi, finansy i kredyt*. vol. 10, pp. 804–808.

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ КОМПАНІЙ

THE INTEGRAL ASSESSMENT OF COMPANY'S MERGER SYNERGETIC EFFECT

УДК 334.012.82, 519.237.8

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-11>

Євстаф'єв С.М.

здобувач

Причорноморський науково-дослідний
інститут економіки та інновацій

Yestaf'ev Sergiy

Black Sea Research Institute
of Economics and Innovation

У статті обґрунтовано потребу застосування якісно нових механізмів оцінки розвитку інтеграційних відносин у реалізації угод злиття та поглинання компаній. Досліджено сутність понять «злиття і поглинання» та «ефект синергії». Розмежовано види злиття та поглинання за характером прояву інтеграційних відносин. Обґрунтовано, що під час злиття та поглинання реалізуються відносини інтеграції, метою яких є відповідний рівень контролю. Такий контроль реалізується з метою досягнення додаткових переваг від поєднання активу, що призводитиме до позитивних наслідків для новоствореної компанії. Визначено доцільність імплементації інтеграційної моделі злиття та поглинання як стратегічного напрямку розвитку бізнесу в національній економіці. Встановлено основні складники та шляхи досягнення ефекту синергії як показника доцільності інтеграції компаній під час злиття. Розроблено алгоритм та побудовано модель оцінки інтегрального ефекту синергії як результату діяльності об'єднання компаній у процесі злиття та поглинання.

Ключові слова: синергетичний ефект, інтегральна оцінка, інтеграційні відносини, злиття та поглинання, інтегральний ефект синергії, доцільність злиття та поглинання.

В статті обґрунтовано необхідність припинення якісно нових механізмів

оценки развития интеграционных отношений в реализации сделок слияния и поглощения компаний. Исследована сущность понятий «слияния и поглощения» и «эффект синергии». Разграничены виды слияний и поглощений по характеру проявления интеграционных отношений. Обосновано, что при слиянии и поглощении реализуются отношения интеграции, целью которых является соответствующий уровень контроля. Такой контроль реализуется для достижения дополнительных преимуществ от объединения активов, что способствует положительным последствиям для новой компании. Определена целесообразность имплементации интеграционной модели слияния и поглощения как стратегического направления развития бизнеса в национальной экономике. Установлены основные составляющие и пути достижения эффекта синергии как показателя целесообразности интеграции компаний при слиянии. Разработан алгоритм и построена модель оценки интегрального эффекта синергии как результата деятельности объединения компаний в ходе слияния и поглощения.

Ключевые слова: синергетический эффект, интегральная оценка, интеграционные отношения, слияния и поглощения, интегральный эффект синергии, целесообразность слияния и поглощения.

In conditions of market transformations, the economic system loses its original structure, and there is a consistent reorganization of practically all sectors of the economy at all its levels. Integration under these conditions becomes the basic principle of development of national economies, which causes increased attention to the processes of merger and acquisition. Increasingly, the search for the best form of interaction when changing the links between existing and new structures leads to the formation of integration mechanisms to achieve the effect of synergy. Since different types of synergy can occur during mergers and acquisitions, their diversity is an indication of the importance of evaluating this phenomenon. The main goal of this paper is working out a concept and methodology of the main components of achieving the synergy effect and to build a model of integral evaluation of the synergistic effect of mergers and acquisitions. This study combines a new theoretical and methodological approach to understand the key focus of the synergy effect, the features of the process of integral evaluation of the synergistic effect of mergers and acquisitions. Semantic analysis, general scientific methods like analyses generalization to give definition of terms "effect of synergy" and "merger and acquisition" were used. Methods of comparative analysis, system analysis and index method for working out a concept of integral evaluation model of the mergers and acquisitions synergistic effect. The analysis of the definitions: "effect of synergy" and "merger and acquisition" let us to formulate the term of integral evaluation model of the mergers and acquisitions synergistic effect that let us to understand the context of its integral evaluation. The types of mergers and acquisitions by nature of integration relations are distinguished at the present stage let us to understand the interests of participants and their motivation to promote the activity of merger and acquisition. The importance of choosing indicators of such valuation that will help to identify the impact of mergers and acquisitions on the results of the newly formed company is substantiated. It is found that the choice of valuation indicators allows us to determine the impact of mergers and acquisitions on processes in the national economy.

Key words: synergetic effect, integral estimation, integration relations, mergers and acquisitions, integral effect of synergy, expediency of mergers and acquisitions.

Постановка проблеми. В умовах ринкових трансформацій економічна система втрачає первісну структуру, послідовно відбувається реорганізація практично всіх сфер економіки на всіх її рівнях. Інтеграція за таких умов стає основним принципом розвитку національних економік, що зумовлює підвищену увагу до процесів злиття і поглинання. Все частіше пошук оптимальної форми взаємодії за зміни зв'язків між діючими та новими структурами приводить до формування інтеграційних механізмів із метою досягнення ефекту синергії. Слід зважати, що

організація такої взаємодії у процесі злиття та поглинання реалізується насамперед для досягнення головної мети – максимізації прибутку, що в умовах постійної конкуренції та відкритості знань є доволі складною проблемою. Оскільки за реалізації угод злиття та поглинання можуть мати місце різні види синергії, її розмаїття є свідченням важливості оцінки цього явища. Таким чином, виявлення синергетичних ефектів задля їхньої максимізації є актуальним завданням для бізнесу щодо провадження економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Механізми інтеграції суб'єктів ринку, формування нових інноваційних структур із метою створення продуктової, технологічної та організаційної новацій досліджено ще в роботах Й. Шумпетера [1, с. 182]. Важливий внесок у вирішення цієї проблеми внесли також представники інституціоналізму. Зокрема, особливості інтеграційних відносин розкриті у роботі О. Вільямсона [2, с. 211].

У сучасних дослідженнях розвитку інтеграційних відносин у концепті проблематики злиття та поглинання присвячено низку наукових праць, у яких узагальнені специфічні риси цих процесів, особливості та механізми їх реалізації, способи максимізації позитивних аспектів поєднання бізнесів у процесі злиття та поглинання. Ця проблематика розгорнуто розкривається в працях таких західних науковців, як М.Д. Бішоп, А.Р. Брейлі, О.Р. Лажу, С.С. Майєрс, С.Ф. Рід, Ч.Е. Френк та ін., а також у роботах таких українських дослідників, як: Л.Д. Водянка, Ю.В. Гончаров, Г.А. Єгорова, С.І. Коваленко, А.В. Левицька, А.О. Оксак, А.І. Рогач, О.М. Твердомед, Я.В. Шабліна, О.А. Янковська, І.В. Яскал та інші.

Застосуванню концепції синергізму до виявлення синергетичних ефектів та оцінюванню їхнього рівня присвячено публікації таких авторів, як І. Ансофф [3], С.І. Коваленко [4], А.В. Левицька [5] та інші.

Однак, незважаючи на наявність доволі масштабних досліджень, присвячених прояву інтеграційних відносин у процесах злиття та поглинання, в термінологічному і змістовному плані ці явища з позицій виявлення та оцінювання синергетичних ефектів залишаються вивченими не досить.

Постановка завдання. Метою дослідження є встановлення основних складників досягнення ефекту синергії та побудова моделі інтегральної оцінки синергетичного ефекту від злиття та поглинання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посилення інтеграційних процесів актуалізує дослідження синергії в результаті налагодження механізмів співіснування двох і більше бізнес-структур. Досягнення позитивних синергетичних ефектів під час реалізації злиття та поглинання постає у новому світлі внаслідок самої доцільності такої зміни умов функціонування задіяних у цьому процесі бізнес-структур [6, с. 8]. Оскільки дія синергетичного ефекту спрямована на якісну зміну структури та механізмів взаємодії її елементів, відбувається зростання кількісних та якісних показників функціонування нової бізнес-структури.

Поняття злиття найчастіше пов'язують зі зміною організаційно-правової форми внаслідок інтеграції «двох або більше компаній, подібних за розміром, на основі добровільної згоди керівництва кожної з компаній об'єднати активи

та продовжувати діяльність як нова юридична особа або в складі нині існуючої з пропорційним або договірним правом управління та прийняття рішень із метою розширення сфери впливу та господарської влади компанії, досягнення конкурентних переваг, збільшення ринкової вартості компанії та отримання синергетичного ефекту» [7]. Під поглинанням, своєю чергою, розуміється «процес придбання компанією контролю над іншою, що має ворожий характер, націлений на системну інтеграцію всіх видів діяльності, компаній, що об'єднуються, та орієнтується частіше за все на короткострокову перспективу» [8]. Як свідчать зазначені визначення, під час злиття та поглинання реалізуються відносини інтеграції, метою яких є відповідний рівень контролю. Такий контроль реалізується з метою досягнення додаткових переваг від поєднання активу, що приводитиме до позитивних наслідків для новоствореної компанії.

Терміни «синергія» та «злиття та поглинання» в основі своєї сутності можна розглядати як взаємодоповнюючі поняття. З іншого боку, зв'язок між інтеграцією та синергією теж має прояв на сутнісному рівні. Так, прояв інтеграції під час об'єднання суб'єктів господарювання супроводжується додатковими перевагами, які можливо охарактеризувати синергією. Таким чином, синергія – це ефект від такого об'єднання. Досліджуючи взаємозв'язок між цими поняттями, на увагу заслуговують шляхи досягнення синергетичного ефекту під час злиття та поглинання.

У науковій літературі існують різні підходи до класифікації синергетичного ефекту. Покладаючи в основу класифікації ресурсний підхід, у наукових дослідженнях С. Чатерджи [9, с. 121] виділяє три типи синергії:

- змову – для використання результатів економічного ресурсу ринкової системи;
- операційну – використання виробничих та адміністративних ресурсів;
- фінансову – скорочення витрат та зростання прибутків.

Чотири основні типи синергізму виділяє І. Ансофф: синергізм продажу; оперативний синергізм; інвестиційний синергізм; синергізм менеджменту [3, с. 80].

Водночас, коли йдеться про процеси злиття та поглинання, залежно від характеру прояву інтеграційних відносин доцільно розрізняти їхні види, а також характеристики прояву синергізму під час реалізації кожного такого виду злиття (табл. 1).

Досягнення синергетичного ефекту за рахунок акумуляції ресурсів і розширення масштабів виробництва здатне забезпечити вихід на міжнародні ринки; оптимізацію витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції. Окрім того, у результаті об'єднання передбачається отримання більшого

прибутку порівняно з результатами самостійного функціонування бізнес-одиниць, які інтегрувалися.

Узагальнюючи погляди на прояв синергії, варто зазначити, що синергетичний ефект є результатом існування самої системи і впливу на неї зовнішніх і внутрішніх факторів, зокрема управління з боку менеджменту. У сучасній економіці синергетичний ефект такої системи можна оцінити і виміряти в цифрах завдяки консолідації фінансових показників у межах групи.

У поточній економічній парадигмі агреговані показники синергетичного ефекту можуть бути і найчастіше бувають посилені різними прийомами оптимізації від фінансового та податкового планування. Таке планування дає змогу не лише оптимізувати податкове навантаження, що приведе до зростання фінансових результатів, але й посилити ефект взаємодії синергетики на корпоративну структуру. Натепер цей тренд підтриманий з боку органів державної влади, йдеться про застосування поняття «консолідованої звітності» для платника податків, що дає змогу проводити внутрішнє угруповання податкових платежів для групи компаній. Слід також акцентувати, що внутрішня взаємодія компаній групи в межах фінансових потоків почала регулюватися політикою трансфертного ціноутворення, яка визначається і контролюється з боку держави.

Таким чином, синергізм варто розглядати як один із факторів, які впливають на витрати і приводять до створення конкурентної переваги. Однак ефект синергізму складно визначити кількісно. У науковій літературі застосовується декілька способів оцінювання ефекту синергії. Одним із таких методів вимірювання синергетичного ефекту є спосіб, запропонований основоположником стратегічного управління І. Ансоффом [3, с. 136]. Слід відзначити, що оцінювання ефекту синергії можливе після злиття та поглинання. Тоді як актуальності набуває оцінювання очікуваного ефекту на етапі прийняття рішення про такий процес.

Синергетичний ефект має приводити до зростання ефективності діяльності в результаті створення об'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему за рахунок позитивного системного ефекту від взаємодії учасників. Тобто коли ефект об'єднання всередині інтегрованої системи перевищуватиме суму ефектів автономної діяльності кожного учасника окремо [4, с. 59].

Враховуючи можливі ефекти від об'єднання та реалізації на рівні злиття та поглинання компаній інтеграційних відносин, а також складність їх оцінювання, виникає потреба забезпечення комплексного підходу до оцінки синергетичного ефекту від злиття та поглинання. При цьому можуть враховуватися численні часткові ефекти з кожного напрямку отримання позитивних результатів (економічного, соціального, операційного, фінансового, екологічного тощо), а тому доцільно визначити «інтегральний ефект синергії» функціонування новоствореної бізнес-одиниці в результаті злиття та поглинання. Цим поняттям охарактеризуємо остаточну оцінку, що буде отримана в результаті об'єднання оцінок сукупності груп показників, кожна з яких характеризує синергетичний ефект за окремим напрямом діяльності.

Загальна методика визначення інтегрального ефекту синергії реалізовуватиметься у декілька основних етапів.

Етап 1. Визначення сукупності показників для оцінювання

Цей етап характеризується формуванням загального переліку напрямів отримання синергетичних ефектів у межах чотирьох базових груп синергізму, а також показників у межах кожного з них. Цей етап найвідповідальніший, оскільки конкретизація показників дасть змогу отримати результат, що сприятиме правильному розумінню майбутніх вигод від злиття та поглинання компаній. Слід акцентувати, що переважно оцінка переваг та ефектів від злиття і поглинання описується фінансовими показниками. Однак важливого значення можуть набувати й інші показники, зокрема, вивільнення чи створення нових робочих місць, удосконалення технологічних процесів, впровадження екологічних стандартів тощо. Крім того,

Таблиця 1

Розмежування злиття та поглинання за характером прояву інтеграційних відносин

Вид	Характер прояву інтеграційних відносин	Переваги учасників та переважаючий види синергії
Горизонтальні	Об'єднання компаній-конкурентів, які випускають однакову продукцію	Зниження конкуренції, економія на масштабах, торговельний синергізм синергія
Вертикальні	Об'єднання постачальника і споживача (переважно сировини для виробництва)	Економія на масштабі, зменшення собівартості, операційний синергізм
Конгломеративні	Об'єднання компаній, що реалізують супутні товари на одному ринку	Розширення асортименту продукції, нарощення прибутковості, синергізм менеджменту
Взаємопов'язані	Об'єднання компаній, які знаходяться в одній галузі, реалізують товар на різних ринках чи здійснюють продаж взаємопов'язаних товарів	Зростання частки ринку, повніше задоволення попиту, інвестиційний синергізм

Джерело: складено за [5, с. 45; 10, с. 121]

слід зважати, що під час здійснення інтегральної оцінки може використовуватися значна кількість одиниць виміру, тому гостро постає питання приведення показників до єдиної системи оцінювання. Однак цей процес не повинен бути занадто складним та витратним. Тому варто вибрати застосування бальної системи оцінки, що дасть змогу інтегрувати всі показники в цілісну модель визначення інтегрального ефекту синергії.

На цьому етапі всі показники оцінки злиття та поглинання розподіляємо на дві групи: «до здійснення інтеграції» та «після інтеграції».

Кожен із показників нашої виборки на момент злиття (P_{ij}) оцінюємо пороговим значенням у десять балів, що характеризуватиме початок обрахунку синергетичного ефекту.

$$P_{ij} = 10, (i = 1, \dots, n; j = 1, \dots, k), \quad (1)$$

де P_{ij} – порогове значення i -го показника j -ї групи, n – кількість показників в окремій j -й групі, k – загальна кількість груп.

Цей етап також передбачає врахування специфіки показників та їх розподіл за характером впливу на стимулятори та дестимулятори. У контексті нашого дослідження до стимуляторів будуть відноситися показники, вплив яких є конструктивним, тобто їхній приріст засвідчує поліпшення відповідної ситуації внаслідок злиття. Дестимуляторами, навпаки, визначатимемо показники із деструктивним впливом на очікуваний результат. Тут варто звернути увагу на той факт, що залежно від загальної мети оцінювання злиття та поглинання може бути здійснено поділ показників за характером впливу на результати функціонування не лише учасників інтеграції, а також на територіальний розвиток, загальноекономічну ситуацію тощо. Тобто може бути забезпечено варіативність оцінювання злиття та поглинання.

Етап 2. Розрахунок приросту показників за відповідний період

На цьому етапі визначаємо приріст для кожного з показників виборки (ΔS_{ij}). Для реалізації цього завдання потрібно реалізувати кілька кроків. По-перше, слід визначити кількісно для кожного з показників виборки «вартість одиниці показника». Тобто визначаємо вимір одного балу із 10 максимальних балів оцінки у одиницях показника на момент визначення його порогового значення:

$$V_{ij} = \frac{F_{ij}}{10}, \quad (2)$$

де V_{ij} – один бал для i -го показника j -ї групи у відповідних йому одиницях виміру; F_{ij} – фактичне значення i -го показника j -ї групи на початок злиття та поглинання.

По-друге, визначаємо зміну значення кожного із показників від моменту від злиття та поглинання, впродовж бажаного періоду здійснення оцінки синергетичного ефекту. Тобто визначаємо приріст для кожного з показників виборки.

$$BZ_{ij} = \frac{Z_{ij}}{V_{ij}}, \quad (3)$$

де BZ_{ij} – бальне значення i -го показника j -ї групи на момент оцінки синергетичного ефекту; Z_{ij} – значення i -го показника j -ї групи на момент оцінки синергетичного ефекту, V_{ij} – один бал для i -го показника j -ї групи у відповідних йому одиницях виміру.

По-третє, здійснюємо оцінку синергетичного ефекту для окремого показника виборки у вигляді його приросту за період здійснення самої оцінки.

Слід відмітити, що ΔS_{ij} може набувати від'ємного значення, що свідчить про негативний результат від злиття та поглинання, а тому цей показник є дестимулюючим. Тому для розрахунку слід зважати на характер впливу відповідних показників на результати злиття та поглинання:

– для показників, які характеризуються конструктивним впливом матимемо такий розрахунок:

$$\Delta S_{ij} = BZ_{ij} - 10, \quad (4)$$

– для показників, які характеризуються деструктивним впливом матимемо такий розрахунок:

$$\Delta S_{ij} = -(BZ_{ij} - 10), \quad (5)$$

де ΔS_{ij} – бальна оцінка синергетичного ефекту i -го показника j -ї групи, BZ_{ij} – бальне значення i -го показника j -ї групи на момент оцінки синергетичного ефекту.

Етап 3. Оцінювання показника інтегрального ефекту синергії

На цьому етапі визначаємо інтегральний ефект синергії злиття та поглинання. Даний етап поділяється на кілька кроків і стосується узагальнення оцінки для кожної j -ї групи показників.

$$\Delta S_j = \frac{\sum_{i=1}^n \Delta S_{ij}}{n}, \quad (6)$$

де ΔS_j – загальна бальна оцінка синергетичного ефекту щодо показників j -ї групи; ΔS_{ij} – бальна оцінка синергетичного ефекту i -го показника j -ї групи; n – кількість показників в окремій j -й групі.

Після визначення всіх загальних бальних синергетичних ефектів всіх груп, здійснюємо оцінювання інтегрального ефекту синергії злиття та поглинання:

$$\Delta S = \frac{\sum_{j=1}^k \Delta S_j}{k}, \quad (7)$$

За результатами оцінювання за відповідний період можуть бути отримані додатні та від'ємні значення, що свідчить про досягнення позитивних чи негативних наслідків злиття та поглинання. Саме у разі додатного значення йдеться про досягнення ефекту синергії від такого злиття та поглинання.

Перевагою цього методу, окрім простоти оцінювання, слід визнати змогу моніторингу будь-яких показників за будь-які вибрані періоди, не лише в процесі розвитку інтегрованої нової бізнес-одиниці, але й варіацію показників у ретроспективі, що детермінує об'єктивність аналізу для прийняття оптимальних рішень щодо досягнення результативності процесів злиття та поглинання компаній в національній економіці.

Висновки з проведеного дослідження.

Одним із головних завдань оцінювання доцільності злиття та поглинання у контексті впливу цього процесу на його учасників є досягнення синергетичного ефекту. Йдеться про цільовий результат спільної діяльності групи суб'єктів бізнесу, інтегрованих внаслідок злиття та поглинання, який перевищує їх автономну результативність. Злиття та поглинання відбувається задля досягнення спільної стратегії розвитку на відповідному ринку, досягнення конкурентних переваг, покращення фінансових результатів. При цьому важливим залишається конкретизація ефектів синергії злиття та поглинання та окреслення стратегічних напрямів їх забезпечення.

Визначення доцільності злиття та поглинання у вигляді синергетичного ефекту потребує належної методики його оцінювання. При цьому доцільно враховувати загальну можливу сукупність показників, які характеризуватимуть різні аспекти функціонування новоствореного суб'єкту бізнесу (фінансові, екологічні, соціальні, корпоративні, управлінські тощо) складові синергії.

Запропонована у статті модель визначення інтегрального ефекту синергії може бути використана для оцінювання ефектів не лише на локальному, але й регіональному та національному рівнях. Структуровано алгоритм застосування методики визначення інтегрального ефекту синергії злиття та поглинання передбачає реалізацію конкретних кроків, які реалізуються на трьох агрегованих етапах. Застосування запропонованої методики дає змогу адаптування моделі для дослідження різних аспектів злиття та поглинання із метою визначення порогових значень для порівняння національних показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер І. (1982). Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры) / [пер. с англ.]. М.: Прогресс. 455 с.
2. Williamson O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press, 450 p.
3. Ansoff H.I. *Corporate strategy: an analytic approach to business policy for growth and expansion*. McGraw-Hill, New York. 1965. 241 p.
4. Коваленко С.І. Розвиток концепції синергізму в економіці кластерних промислових систем. *Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук, праць*. 2016. Вип. 1. № 60. С. 55–65.
5. Левицька А.В., Янковська О.А. Ринок злиття та поглинання як індикатор інтеграційних процесів. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2019. № 2 (42). С. 43–52. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2019/No2/43.pdf>. DOI:10.5281/zenodo.3407337 (дата звернення:15.04.2020).
6. Водянка Л.Д., Яскал І.В. Синергетичний ефект у діяльності підприємств: класифікація та підходи до оцінювання. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 3. С. 7–12.

7. Єгорова Г.А. Злиття та поглинання в Україні: проблеми визначення дефініцій та основні мотиви укладання угод. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 6. С. 105–108.

8. Оксак А.О. Особливості ринку злиття та поглинання в Україні. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2014. Вип. 1. С. 454–462.

9. Chatterjee S. Types of Synergy and Economic Value: The Impact of Acquisitions on Merging and Rival Firms. *Strategic Management Journal*. 1986. Vol. 7. P. 119–139.

10. Шабліна Я.В., Гончаров Ю.В. Злиття та поглинання в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. №1(127). 2012. С. 120–128.

REFERENCES:

1. Shumpeter Y. (1982). *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya (Issledovanie predprinimatelskoy pribyli, kapitala, kredita, protsenta i tsykla koniunktury)* [Theory of economic development (Study of entrepreneurial profit, capital, credit, interest and the business cycle)]. Moscow: Progress, 455 p. (in Russian)
2. Williamson O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press, 450 p.
3. Ansoff H. I. (1965). *Corporate strategy: an analytic approach to business policy for growth and expansion*. McGraw-Hill, New York. 241 p.
4. Kovalenko S. I. (2016). *Rozvytok kontseptsii synerhizmu u ekonomitsi klasternykh promyslovykh system* [Development of the concept of synergism in the economics of cluster industrial systems]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen: zb. nauk, prats*. Vyp. 1., No 60. Pp. 55–65.
5. Levytska A. V., Yankovska O. A. (2019). *Rynok zlyttia ta pohlynannia yak indyikator intehratsiinykh protsesiv* [Mergers and acquisitions market as an indicator of integration processes]. *Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal*, No 2 (42). Pp. 43–52. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2019/No2/43.pdf>. DOI: 10.5281/zenodo.3407337 (accessed 15 April 2020).
6. Vodianka L.D., Yaskal I.V. (2012). *Synerhetychnyi efekt u diialnosti pidpry-yemstv: klasyfikatsiia ta pidkhody do otsiniuvannia* [Synergistic effect in enterprise activity: classification and assessment approaches]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*. No 3. Pp. 7–12.
7. Yehorova H.A. (2016). *Zlyttia ta pohlynannia v Ukraini: problemy vyznachennia defynitsii ta osnovni motyvy ukladannia uhod* [Mergers and Acquisitions in Ukraine: Definition Problems and Main Motives for Agreements]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*. No. 6. Pp. 105–108.
8. Oksak A.O. (2014). *Osoblyvosti rynku zlyttia ta pohlynannia v Ukraini* [Features of the M&A market in Ukraine. Theoretical and applied issues of economics]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*. No. 1. Pp. 454–462.
9. Chatterjee S. (1986). *Types of Synergy and Economic Value: The Impact of Acquisitions on Merging and Rival Firms*. *Strategic Management Journal*. Vol. 7. P. 119–139.
10. Shablina Ya.V., Honcharov Yu.V. (2012). *Zlyttia ta pohlynannia v Ukraini* [Mergers and acquisitions in Ukraine.]. *Aktualni problemy ekonomiky*. No 1 (127). Pp. 120–128.

ВІРТУАЛЬНІ ПОДОРОЖІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

VIRTUAL TRIP AS A TOOL TO PROMOTE THE BLACK SEA REGION

УДК 338.48

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-12>**Костинець В.В.**

к.е.н., доцент кафедри бізнес-економіки та туризму

Київський національний університет технологій та дизайну

Костинець Ю.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу, економіки, управління та адміністрування

ВНЗ «Національна академія управління»

Kostynets Valeriia

Kyiv National University of Technology and Design

Kostynets Iuliia

National Academy of Management

Авторами статті розглянуто питання застосування віртуальних подорожей як інструменту просування Причорноморського регіону на ринку туристичних послуг. Питання залучення технологій віртуальної реальності як маркетингового інструментарію пов'язане із сучасною тенденцією цифровізації, що набула особливого розвитку в умовах світового карантину у зв'язку з поширенням коронавірусної інфекції. Авторами окремо відзначено світовий та вітчизняний досвід застосування віртуальних турів із метою розвитку туризму. У статті йдеться про віртуальний туризм як допоміжну частину туристської активності туристичного регіону, яку доцільно використовувати різним економічним суб'єктам для підтримки і розвитку своєї основної діяльності. Вибір Причорноморського регіону як об'єкта віртуальних подорожей зумовлений наявністю безумовного рекреаційного потенціалу для суттєвого розвитку як внутрішнього, так і міжнародного туризму.

Ключові слова: Причорноморський регіон, туризм, віртуальні тури, віртуальна реальність, маркетинговий інструментарій, туристична дестинація.

Авторами статті рассмотрены вопросы применения виртуальных путешествий как инструмента продвижения Причорноморского региона на рынке туристических услуг. Вопрос привлечения технологий виртуальной реальности в качестве маркетингового инструментария связан с современной тенденцией цифровизации, получившей особенное развитие в условиях мирового карантина в связи с распространением коронавиральной инфекции. Авторами отдельно отмечен мировой и отечественный опыт применения виртуальных туров с целью развития туризма. В статье речь идет о виртуальном туризме как вспомогательной составляющей туристской активности туристического региона, которую целесообразно использовать различным экономическим субъектам для поддержки и развития своей основной деятельности. Выбор Причорноморского региона как объекта виртуальных путешествий обусловлен наличием безусловного рекреационного потенциала для существенного развития как внутреннего, так и международного туризма.

Ключевые слова: Причорноморский регион, туризм, виртуальные туры, виртуальная реальность, маркетинговий инструментарий, туристическая дестинация.

The authors of the article consider the use of virtual travel as a tool for promoting the Black Sea region in the market of tourist services. The issue of using virtual reality technology as a marketing tool is related to the current trend of digitalisation, which has become particularly evolving in the context of world-wide quarantine in connection with the spread of coronavirus infection. The authors have separately noted the world and domestic experience of using virtual tours for tourism development. Thus, the authors noted that the world-famous Keukenhof flower park in the Netherlands on the official page every day uploads new videos in real time, so that potential consumers of tourist services can see the beauty of the park and plan a trip for the next year. Most museums in the world have access to view exhibits and museum collections in 3D on online platforms. Large tourist complexes of Turkey and Egypt, with the help of tourist operators, demonstrate the state of preparation for the summer season, taking into account the newly created needs of tourists. Among the most attractive aspects of virtual tourism for the potential consumer in the article are the minimal spending of personal resources, the opportunity to virtually visit the major resorts and objects of the Black Sea region of Ukraine, unavailable during the quarantine in offline travel, ensuring the safety and health of tourists, the use of virtual tour as preparation for a real trip in the future. In this article we are talking about virtual tourism as an auxiliary part of the tourist activity of the tourist region, which it is advisable to use different economic entities to support and develop their main activities. The choice of the Black Sea region as a virtual travel destination is conditioned by the availability of unconditional recreational potential for significant development of both domestic and international tourism. In general, the use of communication marketing tools in the current crisis, in particular, virtual tours is quite simple and, at the same time, an indispensable part of a further strategy for the development of the tourist region in the conditions of economic instability.

Key words: Black Sea region, tourism, virtual tours, virtual reality, marketing tools, tourist destination.

Постановка проблеми. Світовий спалах та оголошення пандемії коронавірусної інфекції COVID-19 спричинили небачену кризу для туристичного сектору світової економіки. Попередні оцінки ОЕСР щодо впливу COVID-19 вказують на 45% зниження міжнародного туризму в 2020 році. Збільшення цього показника до 70% допускається у разі, якщо відновлення міжнародного туризму буде відкладено до вересня за рахунок закритих кордонів та припинення транспортного сполучення [9]. Водночас фахівці очікують швидкого відновлення сектору за рахунок ефекту «відкладеного попиту», хоча, безумовно, пандемія коронавірусної хвороби приведе до значних макроекономічних наслідків, особливо у країнах, містах та регіонах, де цей сектор підтримує велику кількість робочих місць та підприємств. Попри це, варто наголосити на тому, що будь-яка криза може стати

поштовхом до відкриття нових можливостей, однією з яких повинен бути розвиток внутрішнього та, в подальшому, в'їзного туризму в Україні.

Безумовним потенціалом для розвитку внутрішнього та в'їзного туризму володіє Причорноморський регіон як лідер внутрішнього пляжного туризму серед вітчизняних туристів: суттєві рекреаційні можливості курортів регіону дають змогу запропонувати туристам широкий спектр розваг – від класичного пляжного напряму до екстремальних та тематичних видів відпочинку. При цьому відзначимо, що в умовах світового карантину та обмеження можливості пересування особливої актуальності набуває діджиталізація, яка виражається насамперед у створенні та проведенні віртуальних турів та екскурсій провідними світовими туристичними об'єктами. Фактично можна стверджувати, що формування

відкладеного попиту вже відбувається у форматі «спробуй перед тим, як придбати» і запрацює, як тільки будуть зняті обмеження на подорожування з туристичною метою. Саме тому використання сучасних інформаційних технологій є доцільним у напрямі просування туристичних можливостей Причорноморського регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сьогодні тема віртуального туризму, безумовно, актуальна, але поки ще не досить висвітлена в науковій літературі. Так, Г. Карпова та В. Шамлікашвілі розглядають віртуальний тур як спосіб реалістичного відображення тривимірного багатоелементного простору [2, с. 67]. І. Латипов відзначає, що віртуальний туризм – це вид діяльності фізичних та юридичних осіб, які організують або здійснюють віртуальні тури [3, с. 74]. Окрему увагу особливостям організації віртуальних турів приділено у наукових доробках таких зарубіжних авторів, як Б. Бук [6], Д. Бухаліс [7], А. Ваглер [10], Д. Гуттентаг [8], Д. Фезенмаєр та Й.-Х. Чо [11] та деякі інші. Водночас проведений аналіз праць науковців показав, що більшість наукових публікацій присвячена власне характеристиці технічних можливостей організації віртуальних турів, а не використанню їх як маркетингового інструменту просування туристичної дестинації.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення можливостей віртуальних подорожей як інструменту просування туристичного регіону.

Виклад основного матеріалу. Завдяки своєму стратегічному положенню Причорноморський регіон є зоною перетину геополітичних, ділових, соціокультурних, екологічних та інших інтересів багатьох держав, міжнародних політичних і економічних альянсів і наддержавних інститутів. Одним із пріоритетних напрямів його розвитку є туризм, який не тільки задовольняє різноманітні рекреаційні потреби місцевого населення і гостей країн Причорномор'я, в тому числі й України, але і виступає засобом регіональної консолідації та налагодження міжкультурних комунікацій.

Розвиток туризму в Причорноморському регіоні визначається багатьма факторами, серед яких найважливішу роль відіграють:

- природно-географічні (обсяг і структура природно-ресурсного рекреаційного потенціалу території);
- соціокультурні (етноконфесійна структура населення, культурна спадщина, рівень розвитку міжкультурних зв'язків);
- соціально-економічні (рівень соціально-економічного розвитку країни і її регіонів, туристська політика держави, міжнародне кооперування);
- геополітичні (розвиток відносин між державами регіону, реальні і потенційні конфлікти);
- екологічні (стан навколишнього середовища Причорномор'я) [1, с. 147].

Українська частина Причорноморського регіону, володіючи значним і різноманітним рекреаційним потенціалом, виступає перспективним районом туристського руху, здатним забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток. Водночас, незважаючи на суттєвий потенціал туристських ресурсів, Причорноморський регіон України не володіє досить розвинутою системою просування на ринку туристичних послуг за допомогою цифрових технологій, зокрема практично не використовуються віртуальні тури для залучення туристів.

У зарубіжній практиці віртуальні тури широко застосовуються в маркетинговій стратегії як інструмент просування продукції і послуг з метою залучення клієнтів за рахунок виразності, достовірності й ефективності. Основні переваги 3D-панорами від звичайних фото або відео полягають у тому, що вони дають змогу надати найбільш повне уявлення про той чи інший об'єкт або територію. Під час перегляду панорами потенційний споживач ніби сам управляє «поглядом» камери. Завдяки такому інтерактиву майбутній турист краще знайомиться з туристичним об'єктом, відчувається «ефект віртуальної реальності» [4]. І цей ефект уже знайомого місця неоціненний, коли перед споживачем у подальшому постає вибір того чи іншого маршруту, екскурсії, пансіонату, готелю тощо.

Віртуальний тур може бути елементом іміджу, стати візитною карткою Причорноморського регіону. Віртуальний тур дає можливість збільшити число потенційних відвідувачів за рахунок відкритості і доступності турпродукту або послуги без тимчасових обмежень, скорочення часу вибору маршруту або екскурсії, а безпосередньо турпродукт або послуга отримують реальну конкурентну перевагу. Наявність віртуальної 3D-панорами – це крок назустріч клієнту, що дає реальну перевагу перед конкурентами. Знайомство з обстановкою заздалегідь дає споживачу відчуття, що він уже тут побував, а знайоме місце завжди краще незнайомого [4]. Саме подібне «відчуття відвіданого» є суттєвим елементом формування відкладеного попиту. Зокрема, весвітньо відомий парк квітів «Кейкенхоф» у Нідерландах, який підготував тематичну експозицію на поточний рік, проте внаслідок пандемії недоотримав дохід від туристичних прибуттів, на офіційній сторінці кожен день викладає нові відеоролики в режимі реального часу, щоб потенційні споживачі туристичних послуг змогли побачити красу парку і, відповідно, запланувати подорож на наступний рік [5]. Більшість музеїв світу відкрили доступ до перегляду експозицій та музейних колекцій у форматі 3D на онлайн-платформах. Аналогічно великі готельні комплекси Туреччини та Єгипту за допомогою туристичних операторів демонструють стан підготовки до літнього сезону з урахуванням новостворених потреб

туристів (зокрема, потреби в соціальній дистанції та дезінфекції приміщень готельного комплексу). Вітчизняна туристська організація «Клуб відмінного дозвілля» у Києві кожного тижня надсилає своїм підписникам листи із посиланнями на віртуальні екскурсії Києвом та викладає на головній сторінці сайту й у соціальних мережах перелік віртуальних екскурсій, що мають відбутися найближчим часом.

Вищевикладені аспекти дають підстави стверджувати, що віртуальний туризм швидко розвивається в умовах світової кризи туристичної галузі, адже має низку привабливих властивостей як для споживача послуги, так і для виробника, і тому може бути використаний саме в межах просування Причорноморського регіону. Відзначимо найбільш значущі привабливі аспекти для споживача:

1) мінімальне витрачання особистих ресурсів: часу і грошей. Віртуальні тури Причорноморським регіоном доцільно робити безкоштовними, до того ж у будь-який момент таку подорож можна перервати і потім за бажанням продовжити в зручний час, що є досить актуальним в умовах часто ненормованого графіку віддаленої роботи;

2) можливість віртуально відвідати основні курорти та об'єкти Причорноморського регіону України, недоступні в період карантину в офлайн-подорожах, що є вкрай актуальним сьогодні;

3) безпека. Очевидно, що ризиків під час здійснення онлайн-подорожі менше, ніж у процесі подорожі офлайн, що є актуальним у межах забезпечення безпеки здоров'я та життя туристів у період епідемії;

4) віртуальний тур у сучасних умовах є насамперед підготовкою до реальної подорожі в майбутньому.

Окремо відзначимо, що якщо споживачем послуг віртуального туризму ми можемо вважати окремого потенційного туриста, то виробником тут виступають різні економічні суб'єкти. Переважно це – бізнес, який продає послуги індивідуальному споживачу, а також установи культури, спорту тощо. При цьому в окрему групу слід виокремити підприємства туристичної та готельної індустрії, що провадять свою діяльність на туристичній території Причорноморського регіону.

Отже, кожна група отримує свої вигоди від входження у простір віртуального туризму. У бізнесу з'являється можливість вигідно прорекламувати свою офлайн-послугу або товар (якщо йдеться, наприклад, про нерухомість (вілли або апартаменти) у туристичній дестинації) під час продажу, підвищити лояльність клієнтів. Закладам культури та екскурсійним бюро – популяризувати культурну спадщину в широких колах. Віртуальний тур дає змогу створити імідж сучасного, інноваційно-орієнтованого туристичного регіону, що підтверджує тезу про те, що віртуальний туризм, безумовно,

є перспективним засобом просування Причорноморського регіону, він надає можливість потенційному туристу ознайомитися з культурними, історичними, рекреаційними можливостями місць відвідування і вибрати для себе найбільш цікаві об'єкти та заняття. Віртуальний туризм загострює бажання відвідати цікаві місця і побачити все своїми очима, тим самим інформує потенційного туриста та стимулює до реальної подорожі в майбутньому.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумки, відзначимо, що загалом саме ситуація карантину та фактичного зупинення оперативної господарської діяльності дає змогу гравцям ринку туристичних послуг Причорноморського регіону переглянути своє бачення цифрових технологій як маркетингового інструменту і використовувати їх не тільки для досягнення операційних цілей реалізації туристичних послуг у поточному періоді, а і як інструмент формування індивідуального підходу до споживачів та партнерів, оскільки концепція індивідуалізованого маркетингу допускає можливість відходу від маркетингу, спрямованого на ринковий сегмент, у бік маркетингу, який буде спрямований на споживача як самостійний окремий ринковий сегмент. І цьому сприяють саме цифрові технології. Дослідження процесу еволюції використання цифрових інструментів маркетингу на ринку туристичних послуг дає змогу дійти висновку, що широке впровадження цифрових технологій та, зокрема, віртуальних турів формує сприятливе середовище для існування та розвитку індивідуалізованого маркетингу, даючи змогу працювати основним цифровим інструментам як інструментам просування туристичного регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александрова А.Ю., Крутикова М. В. Геополитический фактор развития туризма. *Туризм и рекреация: фундаментальные и прикладные исследования. Труды XII Международной научно-практической конференции.* 2017. С. 146–159.
2. Карпова Г.А., Шамликашвили В.А. Туризм и туристское потребление в постиндустриальном обществе. *Туризм и культура в современном мире. Материалы международной научно-практической конференции.* 2012. С. 65-69.
3. Латыпов И.А. О некоторых философских аспектах формирования субкультуры виртуального туризма: его новая история или только «story»? *Современные проблемы науки и образования.* 2014. № 2. С. 72–77.
4. Лихолетов В.В., Лисиенкова Л.Н., Баранова Е.В. Виртуальный тур – как инструмент маркетинга в туризме. *Экономика и менеджмент инновационных технологий.* 2016. № 1. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/01/10651> (дата звернення: 30.04.2020).
5. Офіційний сайт парку квітів «Кейкенхоф». URL: <https://keukenhof.nl> (дата звернення: 01.05.2020)

6. Book B. Traveling through cyberspace: tourism and photography invirtual worlds. *Tourism & photography: Still visions – changing lives confer-ence*. 2003. № 1. P. 1–24.

7. Buhalis D., Deimezi O. eTourism developments in Greece: informationcommunication technologies adoption for the strategic management of theGreek tourism industry. *Tourism and Hospitality Research*. 2004. № 5 (2). P. 103–130.

8. Guttentag D. The legal protection of indigenous souvenir products. *Tourism Recreation Research*. 2009. № 34 (1). P. 23–34.

9. Tourism Policy Responses. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=124_124984-7uf8nm95se&title=Covid-19_Tourism_Policy_Responses (дата звернення 25.04.2020)

10. Wagler A., Hanus M.D. Comparing Virtual Reality Tourism to Real-Life Experience: Effects of Presence and Engagement on Attitude and Enjoyment. *Communication Research Reports*. 2018. № 35. P 456–464.

11. Yong-Hyun Cho, Wang Y., Fesenmaier D.R. Searching for Experiences. *Journal of Travel & Tourism Marketing*. 2002. № 12 (4). P. 1–17.

REFERENCES:

1. Aleksandrova A. Yu., Krutikova M. V. (2017) Geopoliticheskiy faktor razvitiya turizma [Geopolitical factor in the development of tourism]. *Tourism and recreation: fundamental and applied research. Proceedings of the XII International Scientific and Practical Conference*, pp. 146–159.

2. Karpova G.A., Shamlikashvili V.A. (2012) Turizm i turistskoe potreblenie v postindustrial'nom obshchestve [Tourism and tourism consumption in a post-industrial society]. *Tourism and culture in the modern world. Materials of the international scientific-practical conference*, pp. 65–69.

3. Latypov I.A. (2014) O nekotorykh filosofskikh aspektakh formirovaniya subkul'tury virtual'nogo turizma: ego novaya istoriya ili tol'ko «story»? [About some philosophical aspects of the formation of a subculture of virtual tourism: its new story or just a “story”?]. *Modern problems of science and education*, vol. 2, pp. 72–77.

4. Likholetov V.V., Lisienkova L.N., Baranova E.V. (2016) Virtual'nyy tur – kak instrument marketinga v turizme [Virtual tour – as a marketing tool in tourism]. *Economics and management of innovative technologies*, vol. 1. Available at: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/01/10651> (accessed 30 April 2020)

5. Ofitsiyniy sait parku kvitiv «Keikenhof» [Official web-site Keikenhof]. Available at: <https://keukenhof.nl> (accessed 1 May 2020)

6. Book B. (2003) Traveling through cyberspace: tourism and photography invirtual worlds. *Tourism & photography: Still visions – changing lives confer-ence*, vol. 1, pp.1–24.

7. Buhalis D., Deimezi O. (2004) eTourism developments in Greece: informationcommunication technologies adoption for the strategic management of theGreek tourism industry. *Tourism and Hospitality Research*, vol. 5 (2), pp.103–130.

8. Guttentag D. (2009) The legal protection of indigenous souvenir products. *Tourism Recreation Research*, vol.34 (1), pp.23–34.

9. Tourism Policy Responses. Available at: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=124_124984-7uf8nm95se&title=Covid-19_Tourism_Policy_Responses (accessed 25 April 2020)

10. Wagler A., Hanus M.D. (2018) Comparing Virtual Reality Tourism to Real-Life Experience: Effects of Presence and Engagement on Attitude and Enjoyment. *Communication Research Reports*, vol.35, pp. 456–464.

11. Yong-Hyun Cho, Wang Y., Fesenmaier D.R. (2002) Searching for Experiences. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, vol.12 (4), pp. 1–17.

ЛОГІСТИЧНА ТА МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЕФЕКТИВНЕ ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

LOGISTIC AND MARKETING ACTIVITY AS AN EFFICIENT APPLICATION OF MANAGEMENT FUNCTIONS IN THE COMPETITIVE ENVIRONMENT SYSTEM, STRENGTHENING COMPETITORS BLACK SEA REGION

УДК 658.7.011.1: 330.46

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-13>

Мещеряков В.Є.

к.е.н., доцент кафедри
прикладних економік та міжнародних
економічних відносин
Харківський національний аграрний
університет імені В.В. Докучаєва

Пономарьова М.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
маркетингу, підприємництва
і організації виробництва
Харківський національний аграрний
університет імені В.В. Докучаєва

Должикова І.С.

здобувач
Харківський національний аграрний
університет імені В.В. Докучаєва

Meshcheryakov Volodymyr

Ponomarova Maryna

Dolzhikova Iryna

Kharkiv National Agrarian University
named after V.V. Dokuchaiev

У статті визначено вагу логістичної та маркетингової діяльності як ефективного застосування функцій менеджменту в системі конкурентного середовища та посилення конкурентних переваг Причорноморського регіону. Визначено основні перешкоди активному розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні. Встановлено перешкоди в розвитку логістичного ринку вітчизняні компанії. Розглянуто вантажообіг та обсяг перевезених вантажів за основними видами транспорту в Україні. Визначено динаміку та прогноз обсягу перевезених вантажів за морським та річковим видами транспорту. Проаналізовано обсяг перевезення вантажів морським транспортом за видами вантажів. Запропоновано механізм зростання конкурентних ознак логістичної та маркетингової діяльності підприємств Причорноморського регіону. Розглянуто основні портові оператори з вантажообігу. Обґрунтовано, що для формування й розвитку ефективної логістичної та маркетингової діяльності підприємств Причорноморського регіону необхідні побудова й реалізація стратегічних рішень.

Ключові слова: логістика, маркетинг, управління, система менеджменту, конкуренція, конкурентне поле, Причорноморський регіон, стратегія розвитку.

В статье определен вес логистической и маркетинговой деятельности как эффективное применение функций менеджмента в системе конкурентной среды и усиления конкурентных преимуществ Причерноморского региона. Определены основные барьеры для активного развития транспортно-логистической инфраструктуры в Украине. Установлены препятствия в развитии логистического рынка отечественных компаний. Рассмотрены грузооборот и объем перевозимых грузов по основным видам транспорта в Украине. Определены динамика и прогноз объема перевезенных грузов морским и речным видами транспорта. Проанализирован объем перевозки грузов морским транспортом по видам грузов. Предложен механизм роста конкурентных признаков логистической и маркетинговой деятельности предприятий Причерноморского региона. Рассмотрены основные портовые операторы по грузообороту. Обосновано, что для формирования и развития эффективной логистической и маркетинговой деятельности предприятий Причерноморского региона необходимы построение и реализация стратегических решений.

Ключевые слова: логистика, маркетинг, управление, система менеджмента, конкуренция, конкурентное поле, Причерноморский регион, стратегия развития.

Competition, as well as the competitiveness of economic agents, is an indispensable prerequisite for ensuring the efficiency of logistic and marketing activities of enterprises and functioning in a constantly evolving business environment. However, scientific and technological progress, which has become an indispensable feature of our lives, globalization processes in the economy rejects the possibility of static economic conditions and increase the urgency of the formation of dynamic competitiveness and competitive environment. The seaports of Ukraine are the most important part of not only the transport but also the production infrastructure of the country. Their role in the domestic economy is determined by the fact that they are located on the directions of international transport corridors, as well as the fact that the administrative and economic border of Ukraine passes through them. The purpose of the article is to determine the role and nature of competition in improving the potential of business activity; to evaluate and analyze the logistical and marketing activities of the Black Sea enterprises; to reveal strategic principles of growth of logistic and marketing activity in the conditions of strengthening of competitive advantages. Achieving this goal necessitated the following tasks: a methodological approach and certain features of logistics and marketing activities were made, which allows making sound management decisions on this basis aimed at shaping and increasing the level of competitiveness of the enterprises of the sea economy. On the basis of the methodological approach, the types of competitiveness are presented, indicators are suggested, which should be taken into account when choosing a strategy for improving the level of competitiveness, and it is proved that these strategies do not exclude each other at all. The methodological basis of the research is a set of techniques and principles of scientific research: monographic, analytical and logical, systematic approach, graphic, etc. A number of organizational measures need to be taken to develop the enterprise – to improve the legislative framework for optimizing inter-sectoral exchange between agriculture and other sectors of the economy. The need for this is dictated by the rules of efficiency – the presence of competition in all sectors and sectors of the economy, the achievement of the highest production efficiency of a particular type of production, the payment of each factor of production at full costs, taking into account the normal profit, with the exception of excess profits, and supporting the incomes of producers.

Key words: logistics, marketing, management, management system, competition, competitive field, Black Sea region, development strategy.

Постановка проблеми. Морські порти України є найважливішою складовою частиною не тільки транспортної, а й виробничої інфраструктури країни. Їхня роль у вітчизняній економіці визначається тим, що вони розташовані на напрямках міжнародних транспортних коридорів, а також тим, що через них проходить адміністративний та економічний кордон України. На жаль, сучасні українські реалії функціонування морських торговельних

портів у напрямі забезпечення ефективного транспортно-логістичного сервісу свідчать про досить низький рівень розвитку. Як результат, низький попит на послуги морських торговельних портів України порівняно із закордонними через недостатній рівень розвитку логістичної інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні перешкоди в розвитку логістичного ринку вітчизняні компанії вбачають у відсутності дер-

жавної політики і державної стратегії, що відбивається на умовах ведення логістичного бізнесу та можливості реалізації логістичного потенціалу країни. Важливим кроком до вдосконалення логістичної та маркетингової діяльності є ефективне застосування функцій менеджменту в системі конкурентного середовища та посилення конкурентних переваг регіону. Більшість учених вважає, що розвиток ринку логістичних послуг в Україні стримують недосконале законодавство, низька якість інфраструктури і корупція. Бар'єрами для активного розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні є: технологічне відставання вітчизняної транспортної системи порівняно з розвиненими країнами; недостатній рівень розвитку транспортної інфраструктури у цілому; недосконалість законодавчої бази у сфері логістики і земельних відносин, що створює перешкоди під час оформлення земельних ділянок під будівництво об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури; високі адміністративно-бюрократичні бар'єри.

Дослідження питань проблематики розвитку логістичної та маркетингової діяльності в системі конкурентного середовища знайшли своє відображення у наукових працях таких провідних учених, як: Г.С. Бондаренко, О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко, Р.А. Фатхундінов, Г.В. Осовська, О.М. Полякова, О.В. Шраменко, Т.М. Смокова, Ф.П. Шульженко, О.О. Гайдулін, Р.С. Кундрик, Н.Б. Мігай, І.А. Хмарська, А.Ю. Юданов. Проте питання логістичної та маркетингової діяльності Причорноморського регіону в системі менеджменту розглянуто недостатньо.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення ваги логістичної та маркетингової діяльності як ефективного застосування функцій менеджменту в систему конкурентного середовища та посилення конкурентних переваг Причорноморського регіону. Необхідно визначити основні перешкоди активному розвитку транспортно-логістичної інфраструктури, запропонувати механізм зростання конкурентних ознак логістичної та маркетингової діяльності підприємств Причорноморського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Причорноморський соціально-економічний район займає південну частину України. Сьогодні це Одеська, Миколаївська та Херсонська області, які, своєю чергою, мають високий потенціал розвитку: машинобудування, рекреаційного комплексу, харчової промисловості, сільського господарства тощо. Цей район має вихід до Чорного та Азовського морів, у цьому полягає своєрідність та унікальність його географічного положення. Економічний розвиток нашої країни та її інтеграція в світову економіку напряму пов'язані з проведенням ефективного менеджменту, розвитком транспортно-логістичної інфраструктури. За рахунок розвитку внутрішньої інфраструктури транспортно-логістичного центру відбудеться поштовх для успішнішого розвитку промисловості в прилеглих регіонах, збільшиться зайнятість населення довколишніх районів і міст, що з часом приведе Україну до значного підвищення конкурентоспроможності вітчизняного транспорту на міжнародних ринках перевезень [3].

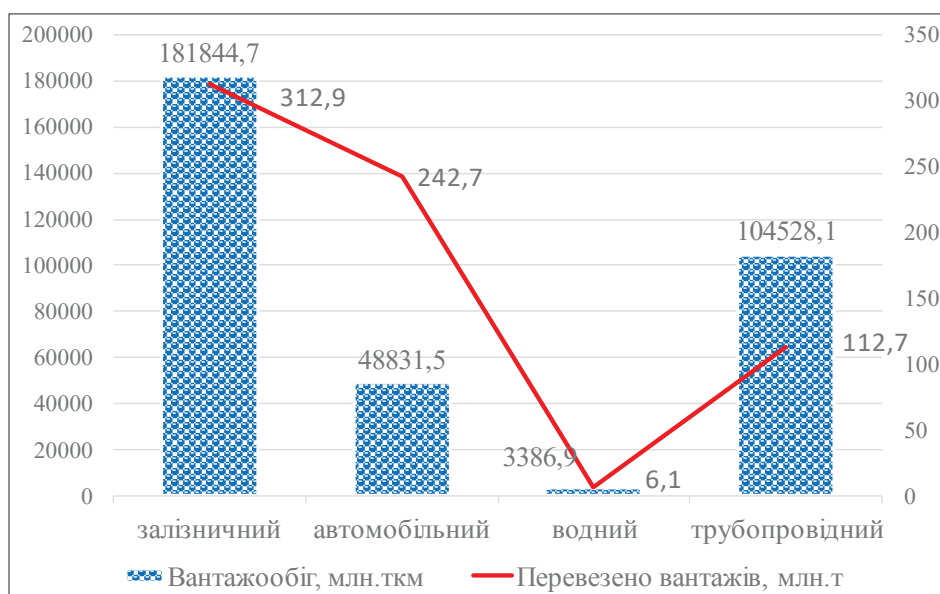


Рис. 1. Вантажообіг та перевезення вантажів за основними видами транспорту в Україні у 2019 р.

Примітка: дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

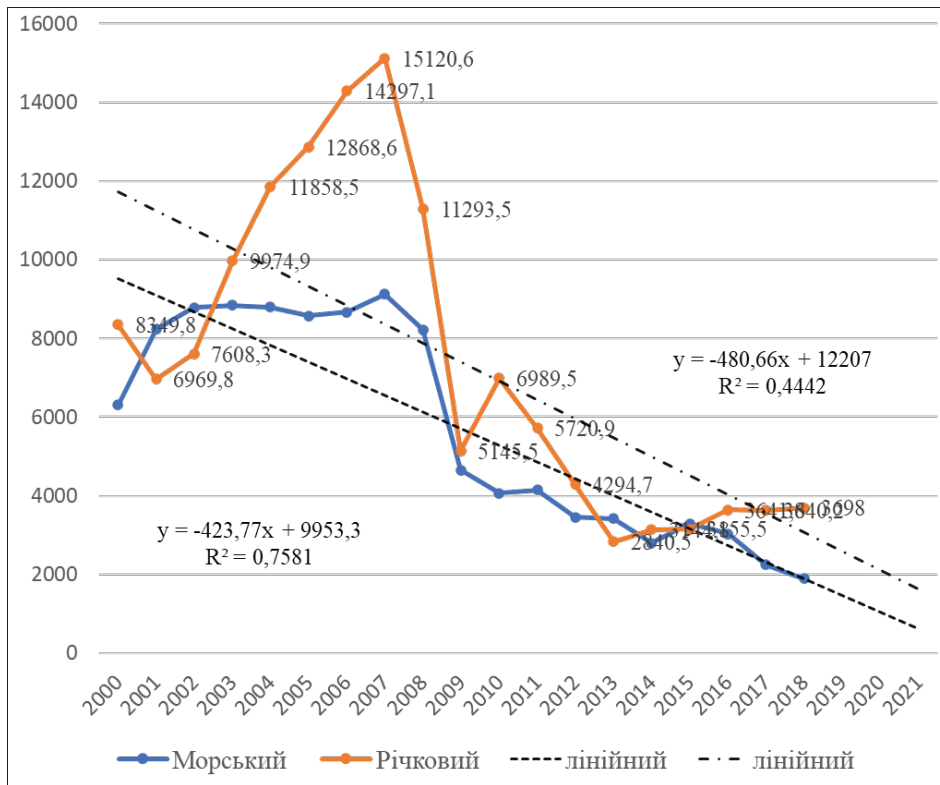


Рис. 2. Динаміка та прогноз обсягу перевезених вантажів морським та річковим видами транспорту, тис т

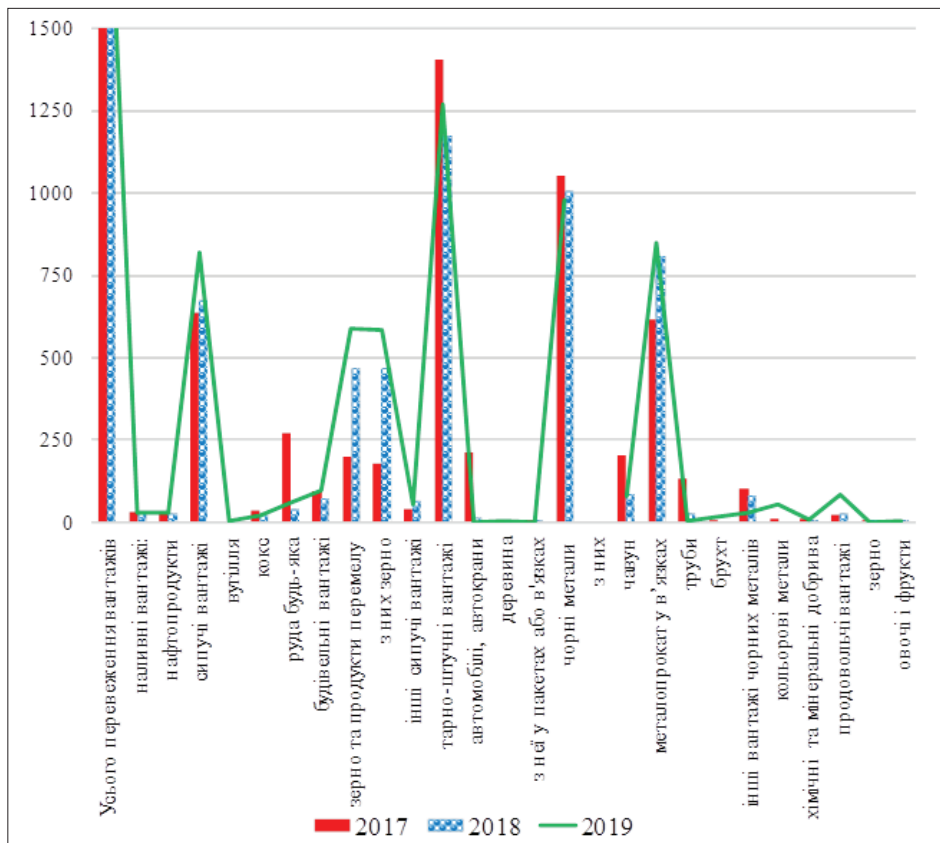


Рис. 3. Динаміка перевезення вантажів морським транспортом за видами вантажів за 2017–2019 рр., тис т

Сьогодні водний транспортний комплекс є багатофункціональною структурою, що задовольняє потреби національної економіки у транспортному забезпеченні. Морські та річкові порти є складовою частиною транспортної і виробничої інфраструктури держави. За даними рис. 1 розглянемо вантажообіг та перевезення вантажів за основними видами транспорту в Україні у 2019 р.

За даний період вантажообіг водним транспортом у 2019 р. становив 3386,9 млн ткм, що в структурі перевезень вантажів займає 6,1 млн т. Слід урахувати, що саме від ефективності функціонування портів, рівня їх технологічного та технічного оснащення, відповідності системи управління та розвитку інфраструктури сучасним міжнародним вимогам залежить конкурентоспроможність вітчизняного транспортного комплексу на світовому ринку.

Динаміку та прогноз обсягу перевезених вантажів за морським та річковим видом транспорту розглянемо за даними рис. 2. За останні вісімнадцять років найбільша частка вантажних перевезень вантажів припадає на річковий вид тран-

спорту. Так, найбільший обсяг перевезень річковим транспортом був зафіксований у 2007 р. і становив 15 120,6 тис т, що в чотири рази більше, ніж у 2019 р.

Найменший обсяг був отриманий у 2007 р. і становив 2 840,5 тис т, що на 25% менше, ніж у 2019 р. За період 2000–2018 рр. у середньому обсяг вантажних перевезень морським транспортом становив 5 715,6 тис т, а річковим – 7 400,6 тис т. За прогнозом обсягу перевезених вантажів морським та річковим видами транспорту наявна чітка динаміка зменшення: обсяг перевезених вантажів морським транспортом стане меншим на 500 тис т та річковим видом транспорту скоротиться до 1800 тис т.

За даними рис. 3 розглянемо динаміку перевезення вантажів морським транспортом за видами вантажів за 2017–2019 рр. За досліджуваний період бачимо чітке коливання перевезення вантажів морським транспортом за видами вантажів. Так, у 2019 р. було перевезено морським транспортом 2 120,2 тис т, що на 5,9% менше, ніж у 2017 р., та на 12,1% більше, ніж у попередньому 2018 р. Перевезення зерна та продуктів перемелу

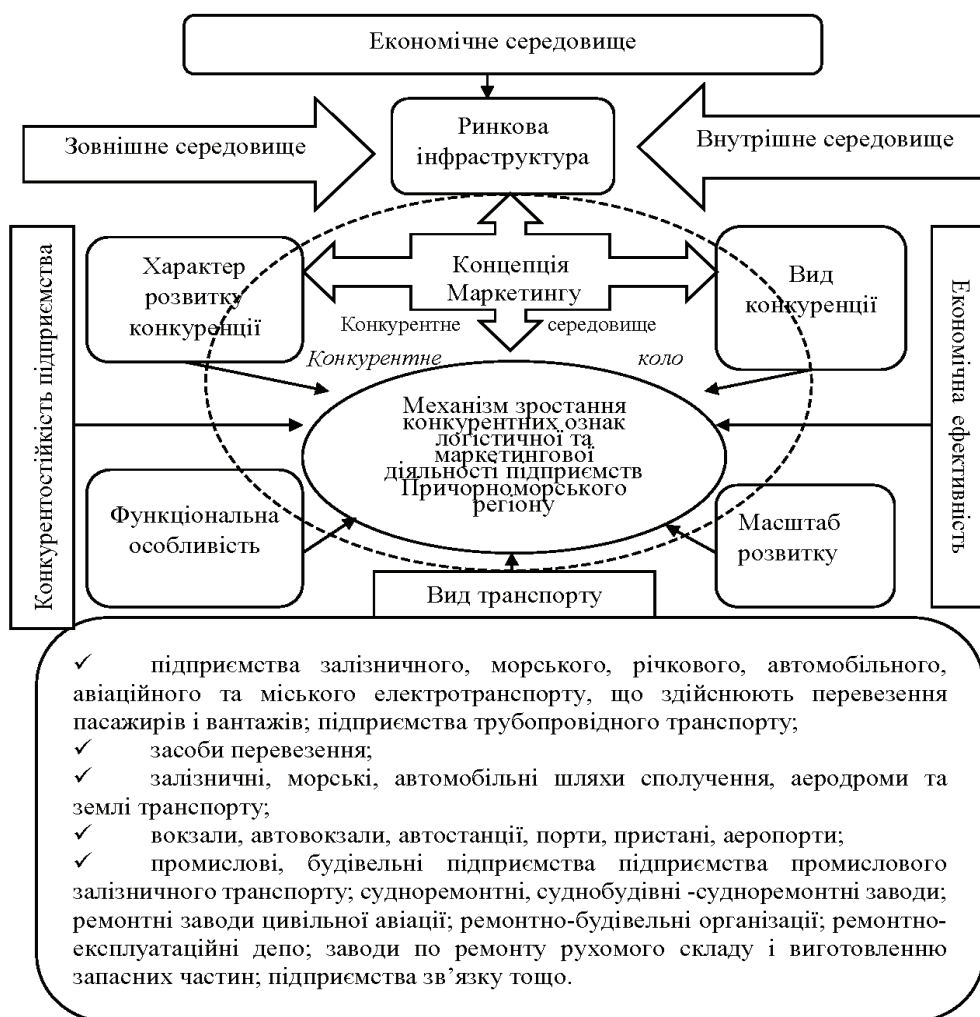


Рис. 4. Механізм зростання конкурентних ознак логістичної та маркетингової діяльності підприємств Причорноморського регіону

в 2019 р. зросло в 2,9 рази порівняно з 2017 р., що становило 587, 1 тис т проти 200 тис т. Своєю чергою, продовольчі вантажі у 2019 р. у кількості 82,6 тис т у 3,6 рази були більшими, ніж у 2017 р.

Значного скорочення зазнали: наливні вантажі, а це нафтопродукти, які зменшилися на 7,7%; товарні вантажі – на 9,8%; чорні метали – на 7,2%; хімічні та мінеральні добрива – на 27,8%; овочі та фрукти – 67,4%. Вирішальне значення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства та ефективного виконання логістичної й маркетингової програми Причорноморського регіону має політика збуту. З одного боку, від неї залежить ефективність руху продукції, з іншого – виробничозбутова діяльність підприємства. Основними портовими операторами з вантажообігу залишаються: ДП «Морський торговельний порт «Чорноморськ»; СП «ТОВ «Трансбалктермінал»; ТОВ «Іллічівський зерновий термінал»; ТОВ «Чорноморський рибний порт»; ТОВ «Рісоіл Термінал»; ТОВ «Фрам Шипінг Едженси»; ТОВ «Транс-Сервіс»; ТОВ «Олір Ресорсіз»; ТОВ «Європiан Агро Інвестмент Юкрейн»; ПАТ «Чорноморський паливний термінал»; ТОВ «Еко-Ресурс-Холдинг»; ТОВ «ТЕК-Транс Груп Форвард»; ТОВ «Чорноморська стивідорна компанія»; ТОВ «Ренді».

Механізм зростання конкурентних ознак логістичної та маркетингової діяльності підприємств Причорноморського регіону зображений на рис. 4. Таким чином, можемо стверджувати, що для формування та розвитку ефективної логістичної та маркетингової діяльності підприємств Причорноморського регіону необхідні побудова й реалізація стратегічних рішень:

– Посилення конкурентостійкості та економічної ефективності логістичної та маркетингової й транспортної системи як основних елементів зростання конкурентоспроможності підприємства, галузі, забезпечення національних інтересів. Це передусім посилення інституційного забезпечення в логістичній та маркетинговій системах в умовах розвитку інфраструктури; забезпечення планово-економічного обґрунтування ефективності внутрішніх логістичних операцій, адаптації до сучасних вимог (мультимодальних перевезень та логістичних технологій, оптимізації транспортних процесів, сучасних інформаційних технологій за міжнародними стандартами та в рамках нормативно-правового поля країни).

– Реалізація концепції маркетингу в посиленні інноваційно-інвестиційного розвитку логістичної та маркетингової діяльності й транспортної галузі, спрямованої на проведення суттєвої модернізації існуючих та будівництва нових об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури для забезпечення потреби у наданні якісних послуг перевезень.

– Умови та екологічна безпека на транспорті. Передбачає регулювання ринку транспортних

послуг та заходів державного нагляду (контролю) за безпекою на транспорті й судноплавства тощо.

– Характер розвитку конкуренції та масштаб розвитку. Передбачено заходи з розвитку транспортних перевезень між регіонами країни та розвиток міських транспортних мереж щодо забезпечення мобільності та функціонування сучасного транспорту з урахуванням функціональної особливості.

У сучасних умовах трансформації глобальної економічної моделі світогосподарських зв'язків формування ефективної логістичної інфраструктури морських портів для будь-якої країни, яка має вихід до моря, є надважливим завданням. Сучасна конкурентна боротьба на ринках світової морської торгівлі має тенденції до змін у співвідношенні між обсягами випуску товарів та послуг і місцем основних орієнтованих на експорт галузей у світовому розподілі праці. Підприємства морської галузі виступають лідерами з перевалки вантажів різного типу за умов якісної специфікації кожного окремого морського порту світу.

Висновки з проведеного дослідження. Маркетинг і логістика моря, як відзначалося, є видом підприємницької діяльності у сфері реалізації продукції (надання послуг), спрямованим на виявлення існуючих і нових потреб споживачів шляхом послідовних дій, функцій, застосування яких дає змогу підприємствам зорієнтувати виробничу діяльність відповідно до вимог ринку, виробити конкурентоспроможний товар, вибрати ефективний канал збуту, скоротити час просування товару до споживача, забезпечити надання повної інформації про товар і його переваги порівняно з аналогічними на вибраному сегменті ринку та за його межами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко Г.С. Управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг». Харків, 2001. 20 с.
2. Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Гуренко Т.О. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : монографія. Київ, 2010. 212 с.
3. Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Гуренко Т.О. Менеджмент підприємницької діяльності : навчальний посібник / заг. ред. О.Д. Гудзинського ; 2-е перевид. і доп. Київ : ІПК ДСЗУ, 2011. 322 с.
4. Фатхундінов Р.А., Осовська Г.В. Управління конкурентоздатністю організації. Київ, 2009. 470 с.
5. Рябуха М.С., Цицоріна А.Є. Конкуренція як категорія ринкових відносин та конкурентоспроможність як предмет наукових досліджень. *Вісник ХНАУ*. 2007. № 6. С. 96–100.
6. Мігай Н.Б., Хмарська І.А. Проблеми розвитку логістичної інфраструктури морських портів України. URL : <http://eir.nuos.edu.ua/xmlui/bitstream/>

handle/123456789/2847/Mihai.PDF?sequence=1 (дата звернення: 15.03.2020).

7. Полякова О.М., Шраменко О.В. Сучасні тенденції розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні і світі. Проблеми транспортного комплексу України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 58. С. 126–134.

8. Смокова Т.М. Визначення поняття та склад транспортно-логістичної інфраструктури. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2019. № 3(251). С. 160–168.

9. Шульженко Ф.П., Гайдулін О.О., Кундрік Р.С. Транспортне право : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2005. 244 с.

10. Должикова І., Пономарьова М. Заходи забезпечення конкурентних переваг та зміцнення конкурентоспроможного виробництва. *Сучасні напрями та перспективи розвитку агро- та електроінженерії : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції*. Тернопіль : ФОР Паляниця В.А., 2018. С. 86–88.

11. Должикова І.С. Визначення маркетингової стратегії в аналізі кон'юнктури аграрного ринку. *Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства*. Тернопіль : Крок, 2018. Т. 1. С. 83–85.

12. Рябуха І.С. Пошук маркетингової стратегії як найважливішого етапу розвитку підприємства. *Економіка, фінанси та менеджмент: проблеми та шляхи розвитку* : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції, м. Сімферополь, 22–23 березня 2013 р. : у 2-х ч. Сімферополь : Economics, 2013. Ч. 2. С. 99–101.

13. Рябуха І.С. Разработка и реализация товарной политики предприятия как основной элемент комплекса маркетинга. *Креативный маркетинг: сегодня и послезавтра* : материалы Международной научно-практической конференц. аспири., г. Омск, 5–6 декабря 2013. Омск : ОГУ, 2013. С. 32–34.

14. Рябуха І.С. Маркетингова стратегія в системі удосконалення маркетингової діяльності. *Теоретико-методологічні засади ефективного розвитку аграрного виробництва* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 24–25 квітня 2014 р. Харків : ХНАУ. 2014. Ч. 1. С. 81–83.

REFERENCES:

1. Bondarenko S. (2001) Upravleniye konkurentosposobnost'yu avtotransportnogo predpriyatiya: Avtoref. dis. na polucheniye nauk. stepeni kand. ekon. nauk: spets. 08.06.02 «Predprinimatel'stvo, menedzhment i marketing» [Management of the competitiveness of the motor transport enterprise]. Kh. 20 p. (in Ukrainian).

2. Gudzinskiy A. D., Sodomir S. M., Gurenko T. A. (2010) Upravleniye formirovaniyem konkurentosposobnogo potentsiala predpriyatiy (teoretiko-metodologicheskii aspekt): [monografiya]. [Managing the formation of competitive potential of enterprises (theoretical and methodological aspect)]. IPK GSZU. K. 212 p. (in Ukrainian).

3. Gudzinskiy A. D., Sodomir S. M., Gurenko T. A. (2011) Menedzhment predprinimatel'skoy deyatel'nosti

[Management of entrepreneurship] navch.posibnik; obshch. red. A. D. Gudzinskiy / 2-e pereizdam. i doklada. IPK GSZU. K. 322 p. (in Ukrainian).

4. Fatkhundinov R.A., Osovskaya V. (2009) Upravleniye konkurentosposobnost'yu organizatsii [Organization competitiveness management]. K. 470 p. (in Ukrainian)

5. Ryabukha M.S. (2007) Konkurentsia kak kategoriya rynochnykh otnosheniy i konkurentosposobnost' kak predmet nauchnykh issledovaniy [Competition as a Category of Market Relations and Competitiveness as a Subject of Scientific Research] / M.S. Ryabukha, A.Ye. Tsitsorina // Vestnik KHNNU. № 6 / Khar'k. nats. agrar. un-t. -Khar'kov. P. 96-100. (in Ukrainian).

6. Migay N.B., Khmarskaya I.A. Problemy razvitiya logisticheskoy infrastruktury morskikh portov Ukrainy. URL: <http://eir.nuos.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/2847/Mihai.PDF?sequence=1> (in Ukrainian). (accessed 15 March 2020).

7. Polyakova A.N., Shramenko A.V. (2017) Sovremennyye tendentsii razvitiya transportnologicheskoy infrastruktury v Ukraine i mire [Current Trends in the Development of Transport Logistics Infrastructure in Ukraine and in the World] / Problemy transportnogo kompleksa Ukrainy / A.N. Polyakova, O.V. Shramenko // Vestnik ekonomiki transporta i promyshlennosti, № 58. p. 126-134. (in Ukrainian).

8. Smokova T.M. (2019) Opredeleniye ponyatiya i sostav transportno-logisticheskoy infrastruktury [Definition and composition of transport and logistics infrastructure] / T.M. Smokova // Vestnik Vostochnoukrainskogo natsional'nogo universiteta imeni Vladimira Dalya № 3 (251). P. 160-168. (in Ukrainian).

9. Shul'zhenko F. P., Gaydulyn A. A., Kundrik R. S. (2005) Transportnoye parvo [Transport Law]. ucheb. posobiye. – M.: Finansy. – 244 p. (in Ukrainian)

10. Dolzhikova I., Ponomareva M. (2018) Mero-priyatiya obespechenii konkurentosposobnogo proizvodstva [Measures of providing competitive advantages and strengthening of competitive production] / materialy mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Sovremennyye napravleniya i perspektivy razvitiya agro- i elektroinzhenerii», materialy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. Ternopol': FOP Karavay V. A., 240 p. P. 86-88. (in Ukrainian)

11. Dolzhikova I.S. (2018) Opredeleniye marketingovoy strategii v analize kon'yunktury agrarnogo rynku [Definition of marketing strategy in the analysis of the agrarian market conditions] / materialy Vseukrainskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Sotsial'no-ekonomicheskiiye i humanitarnyye aspekty razvitiya obshchestva. T. 1. Ternopol'. Shag: VNNIYe TNEU. P. 83-85. (in Ukrainian)

12. Ryabukha I.S. (2013) Poisk marketingovoy strategii kak vazhneyshego etapa razvitiya predpriyatiya [Searching for marketing strategy as the most important stage of enterprise development] / I.S. Ryabukha // Ekonomika, finansy i menedzhment: problemy i puti razvitiya: sbornik materialov mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii m. Simferopol', 22-23 marta 2013) v 2-kh chastyakh / nauchnoye ob'yedineniye «Economics», Ch. 2. P. 99-101. (in Ukrainian)

13. Ryabukha I.S. (2013) Razrabotka i realizatsiya tovarnoy politiki predpriyatiya kak osnovnoy element kompleksa marketinga [Development and implementation of the commodity policy of the enterprise as a basic element of the marketing complex] / I.S. Ryabukha // Kreativnyy marketing: segodnya i poslezavtra / Materialy Mezhdunarodnoy nauchno-praktich. konferents. aspir. (G. Omsk 5-6 dekabrya 2013). – Omsk: Izd-vo Om. gos. un.-ta. – 360 P. 32-34 (in Russian)

14. Ryabukha I.S. (2014) Marketingovaya strategiya v sisteme sovershenstvovaniya marketingovoy deyatel'nosti [Marketing strategy in the system of improving marketing activities] / I.S. Ryabukha // Teoreticheskiye osnovy effektivnogo razvitiya agrarnogo proizvodstva // Materialy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. 24-25 aprelya 2014 V 2 ch. CH. 1. KHNAU. – KH. S. 81-83 (in Ukrainian)

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ВИНОГРАДАРСТВА Й ВИНОРОБСТВА В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ

CURRENT SITUATION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE VINEYARDS AND WINE PRODUCTION INDUSTRY IN THE ODESSA REGION

У статті проаналізовано базові показники галузі виноградарства та виноробства в Одеській області. Відзначено критичність галузі з урахуванням тенденції скорочення площ виноградників, дослідження динаміки виробництва винограду в регіоні загалом та за окремими його районами. Проаналізовано динаміку та структуру виробництва винограду за виробниками. Визначено місце регіону в державі за обсягом переробки винограду на виноматеріали. Досліджено структуру переробки винограду на виноматеріали за регіонами України, проаналізовано динаміку виробництва вина та виноградного суслу в регіоні, у тому числі за окремими номенклатурними позиціями. Визначено чинники, що негативно впливають на галузь виноградарства та виноробства. Констатовано наявність значних перспектив розвитку галузі. Запропоновано концептуальні напрями розвитку виноградарства та виноробства в Одеській області, які базуються на місцевому потенціалі та намаганні задовольнити широке коло споживачів.

Ключові слова: виноградарство, виноробство, виробництво, регіон, галузь, перспективи розвитку.

В статті проаналізовані базові показники галузі виноградарства та виноделія в Одеській області. Отмечена критичность отрасли с учетом тенденции сокращения площадей виноградников, исследование динамики производства винограда в регионе в целом и по отдельным его районам. Проанализированы динамика и структура производства винограда по видам. Отмечено место региона в государстве по объему переработки винограда на виноматериалы. Исследована структура переработки винограда на виноматериалы по регионам Украины, проанализирована динамика производства вина и виноградного суслу в регионе, в том числе по отдельным номенклатурным позициям. Определены факторы, негативно влияющие на отрасль виноградарства и виноделия. Констатировано наличие значительных перспектив развития отрасли. Предложены концептуальные направления развития виноградарства и виноделия в Одесской области, основанные на местном потенциале и попытке удовлетворить широкий круг потребителей.

Ключевые слова: виноградарство, виноделие, производство, регион, отрасль, перспективы развития.

УДК 338.4:(663.25+634.8)(477.7)

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-14>

Обнявко В.О.

аспірант кафедри економіки, права та управління бізнесом
Одеський національний економічний
університет

Obniavko Vladyslav

Odessa National Economic University

The article analyzes the basic indicators of viticulture and winemaking in the largest and most promising wine region of Ukraine — the Odessa region. The author notes the criticality of the viticulture industry, taking into account the lack of government support, tendency of reduction of vineyard areas, research of the dynamics of grape production in the region as a whole and some districts of the Odessa region. The dynamics and structure of grape production by producers in the Odessa region are analyzed. The article substantiates the place of the Odessa region in the state by the volume of grape processing for wine materials. The structure of grape processing into wine materials by regions of Ukraine were studied, the dynamics of wine and grape production in the Odessa region, including by individual nomenclature positions, is analyzed. An assessment of the world trends in wine production was given. Changes in the volume of wine exports and imports in the Odessa region were analyzed. The factors that negatively affect the field of viticulture and winemaking and reduce the competitiveness of Ukraine's viticulture industry on the domestic market and the world market, such as long-lasting economic, political, social and technical-technological problems, were defined. Significant prospects for the development of the viticulture industry of the Odessa region and improvement the competitiveness of Ukraine's viticulture industry on the domestic market and the world market were noted. The conceptual directions of the efficient and sustainable development of viticulture and winemaking in the Odessa region were offered, based on local potential and efforts to satisfy a wide range of consumers, such as the increased cultivation of Ukrainian grape varieties and increased production of wines unique to the Odessa region, including premium wines. The obtained results will be used for further research on the development of a set of measures in the legislation, production technology, marketing, greening, etc., aimed at the development of viticulture and winemaking in the Odessa region and Ukraine as a whole.

Key words: viticulture, winemaking, production, region, industry, development prospects.

Постановка проблеми. Вирощування винограду та виноробство є важливими сегментами економіки багатьох держав світу, у тому числі й України. Історія розвитку виноробства на території України охоплює тисячі років із часів, коли давні греки заснували свої колонії в регіонах біля річок Дон, Дніпро, Буг, Дністер та Дунай, вирощували виноград і займалися виноробством. Для багатьох регіонів України вирощування винограду та виноробство в сприятливих для цього кліматичних умовах та придатних земельних ресурсах є традиційною діяльністю, що має багатовікову історію та зумовлює ступінь зайнятості населення, розвиток регіональної економіки, наповнення бюджетів відповідних регіонів від продажу винограду та вина, експортний потенціал

країни тощо. Тому розвиток цієї галузі для Одеської області, що є найбільшим виноробним регіоном України, має особливе значення та визначає ефективність господарювання й можливості подальшого розвитку регіональної економіки.

Виноробство також є важливим чинником міжнародної конкуренції в умовах глобалізації, де позиції України поки що дуже слабкі. Між тим наша країна має всі можливості підняти рівень виробництва винограду та вина до міжнародних стандартів і зайняти на міжнародному ринку місце поряд із країнами-сусідами, від яких поки що суттєво відстає.

З урахуванням зазначеного вище одним із можливих напрямів оздоровлення національної економіки є виведення виноградарства та виноробства з кризи та забезпечення їх ефективного

господарювання. Тому важливо провести аналіз галузі на сучасному етапі розвитку та визначити перспективи її розвитку в найбільшому виноробному регіоні України – Одеській області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Багато методологічних та практичних питань розвитку виноробства в Україні та світі висвітлено в працях таких учених, як В.М. Кучеренко, С.А. Бондаренко, О.Ю. Гаркуша, В.І. Ємцев, І.В. Ємцева, М.М. Ільчук, М.І. Дмитрук, В.М. Костенко, Ю.О. Лупенко, Л.А. Некрасова, К.І. Некрасова, В. Осипов, Л. Осипова, І.О. Седікова та ін. Варто відзначити, що публікацій, присвячених виноробній галузі України, є чимало. Проте на рівні окремих регіонів проблема вивчена недостатньо та потребує подальших досліджень. Окрім того, раніше проведені дослідження вимагають актуалізації з огляду на сучасний стан виноградарської галузі регіону. Так, проблеми розвитку галузі виноградарства в умовах динамічних змін конкурентного середовища та економічної ситуації в світі та країні стали ще більш гострими і свідчать про необхідність проведення подальших досліджень із пошуку шляхів вирішення проблем, які стримують розвиток цього суб'єкта господарської діяльності. Особливий інтерес представляє аналіз сучасного стану та визначення перспектив розвитку виноградарства та виноробства в регіоні.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз стану та визначення перспектив розвитку виноградарства й виноробства в найбільшому і найперспективнішому виноробному регіоні України – Одеській області для вивчення сучасних тенденцій економічних трансформацій та розроблення пропозицій щодо ефективного розвитку виноробної галузі в регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Виноградарство та виноробство в Одеському регіоні має багатовікову історію. Родючі землі Одеської області, сприятливі кліматичні умови дають можливість виноробам вирощувати як унікальні

місцеві сорти винограду, так і аналоги найкращих іноземних сортів. Якісні виноматеріали дають змогу виробляти натуральні високоякісні вина.

Але нині стан виноградарства та виноробства є критичним: загальна площа виноградників в Україні стрімко скорочується, вітчизняні виробники вина в гострій конкурентній боротьбі з іноземними конкурентами скорочують поставки на національний ринок. Проте навіть в умовах викорчовування старих виноградників винороби прагнуть закладати нові. Так, наприклад, у 2018 р. в Україні було закладено 527,1 га виноградників: у Миколаївській області – 184,2 га, Одеській – 137,5 га, Херсонській – 25,3 га, Запорізькій – 18,4 га [1].

Найбільшу частку в структурі збору врожаю з виноградників в Україні займає Одеська область, в якій зосереджено найбільші площі насаджень – понад 26,29 тис га (60,44% від загальної площі виноградників країни), де в 2018 р. було вирощено із загальної площі насаджень 296,70 тис т винограду (63,47% загального збору винограду в країні).

Інформація, наведена на рис. 1, свідчить, що загальні обсяги виробництва винограду в Одеській області в 2018 р. порівняно з 2017 р. зросли на 16,97%. Приріст виробництва у сільськогосподарських господарствах (включаючи фермерські) в 2018 р. порівняно з 2017 р. становив 9,57%. Найбільший приріст виробництва винограду в Одеській області відбувся у господарствах населення – 28,26%, що свідчить про більшу мотивацію до вирощування цієї культури у таких виробників.

Змінилася структура виробництва винограду в регіоні. Так, якщо у 2017 р. частка виробництва винограду сільськогосподарськими господарствами становила 48,56%, частка господарств населення – 39,61%, а частка фермерських господарств – 4,91%, то в 2018 р. ці частки становили відповідно 43,43%, 56,40%, 5,46%.

Найбільші врожаї винограду в Одеській області збирають у Болградському, Білгород-Дністровському, Тарутинському, Арцизькому, Саратському,

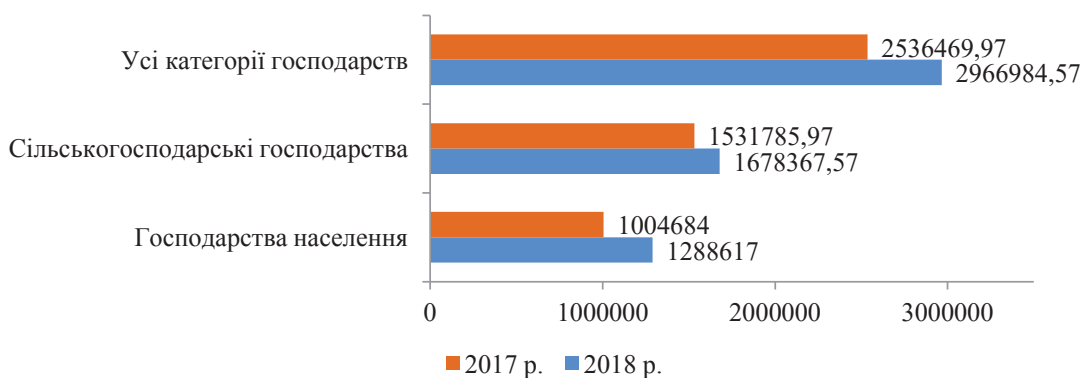


Рис. 1. Динаміка виробництва винограду в Одеській області у 2017–2018 рр. за виробниками, ц

Джерело: побудовано автором за даними [11; 12]

Таблиця 1

Динаміка виробництва винограду в районах Одеської області в 2017–2018 рр.

Регіони	Виробництво винограду, ц		Темп зростання 2017–2018, %
	2017 р.	2018 р.	
Одеська область, усього, у тому числі:	1531785,97	1678367,57	109,6
Болградський район	339890,04	328154,72	96,5
Білгород-Дністровський район	254654,75	307383,3	120,7
Тарутинський район	207475,59	258963,61	124,8
Арцизький район	214360,26	192557,15	89,8
Саратський район	172377,31	222425,45	129,0
Татарбунарський район	134940,45	141974,04	105,2
Овідіопольський район	73492,92	56804,39	77,3
Ізмаїльський район	46461,75	63565,36	136,8
Кілійський район	31254,84	45139,38	144,4
Ренійський район	23028,48	29281,5	127,2
Роздільнянський район	25248,99	24935,87	98,8

Джерело: побудовано автором за даними [11; 12]

Татарбунарському та Овідіопольському районах (табл. 1).

У більшості районів регіону виробництво винограду в 2018 р. порівняно з 2017 р. значно збільшилося, зокрема в Білгород-Дністровському районі приріст становив 20,7%, у Тарутинському районі – 24,8%, у Саратському районі – 29,0%, у Татарбунарському районі – 5,2%. Водночас лідер із виробництва винограду – Болградський район – показав падіння обсягів виробництва винограду на 3,5%, а Овідіопольський район ще більш суттєво – на 22,7%. Водночас спостерігається зростання виробництва винограду в 2018 р. порівняно з 2017 р. у тих районах Одеської області, де обсяги виробництва значно менші, ніж у районах-лідерах. Так, в Ізмаїльському районі приріст виробництва становив 36,8%, у Кілійському районі – 44,4%, у Ренійському районі – 27,2%.

Оскільки Одеська область займає найбільшу частку в структурі збору врожаю з виноградників

в Україні, вона є лідером серед інших регіонів і за обсягам перероблення винограду на виноматеріали (табл. 2). Частка Одеської області в переробці винограду зросла з 55,75% у 2017 р. до 67,18% у 2019 р., тобто на 11,43%.

Таким чином, структура переробки винограду на виноматеріали за регіонами України у 2017–2019 рр. суттєво змінилася: частка Миколаївської області зменшилась в 1,8 рази, Херсонської області – майже не змінилась (зменшилась на 0,3%), а частка Одеської області робить її національним лідером – 67,18%. Також у переробці винограду на виноматеріали майже у 2,5 рази збільшилась частка інших регіонів України – з 1,58% у 2017 р. до 3,92% у 2019 р., тобто на 2,34%.

Аналіз виробництва вина та виноградного суслу в Одеській області показав збільшення за всіма номенклатурними позиціями (рис. 2). За номенклатурною позицією «Вино ігристе зі свіжого винограду (крім вина «Шампанське»,

Таблиця 2

Динаміка переробки винограду на виноматеріали за регіонами України в 2017–2019 рр.

Регіони	Перероблено винограду, т			Темп зростання 2017-2019, %
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	
Україна, усього, у тому числі:	270850,2	274051,9	124226,6	45,87
у відсотках	100	100	100	100
Миколаївська область	82189,7	98076,6	20973,9	25,52
частка у загальній кількості	30,35	35,78	16,88	x
Одеська область	150994,6	142944,2	83452,1	55,27
частка у загальній кількості	55,75	52,16	67,18	x
Херсонська область	33382,0	29693,6	14926,5	44,71
частка у загальній кількості	12,32	10,84	12,02	x
Інші регіони	4283,9	3337,5	4874,1	113,78
частка у загальній кількості	1,58	1,22	3,92	x

Джерело: побудовано автором за даними [11; 12]

включаючи «Шампанське України»)» виробництво у 2018 р. порівняно з 2011 р. збільшилося на 40,10%, хоча обсяги виробництва скоротилися порівняно з 2015–2017 рр. За номенклатурною позицією «Вино, з фактичною концентрацією спирту не більше 15% (крім газованого, ігристого та вина із захищеним позначенням походження)» виробництво у 2018 р. порівняно з 2011 р. збільшилося на 73,40%. Суттєвий приріст відбувся за номенклатурною позицією «Вермут та вина, ароматизовані рослинними та ароматичними речовинами, інші зі свіжого винограду» – виробництво у 2018 р. порівняно з 2011 р. збільшилося на 40,10%. Найбільший приріст має номенклатурна

позиція «Виноградне сусло (крім виноградного сусла, бродіння якого зупинене шляхом додавання спирту)»: виробництво у 2017 р. порівняно з 2013 р. збільшилося у 3,7 рази, але в 2018 р. становило лише 79,67% від рівня 2017 р. За номенклатурною позицією «Вино з концентрацією спирту більше 15% (Портвейн, Мадера, Херес та інші)» виробництво у 2018 р. порівняно з 2011 р. різко зменшилося – на 57,5%.

Аналіз структури виробництва вина та виноградного сусла в Одеській області в 2017–2018 рр. показує, що найбільша частка належить виноградному суслу (крім виноградного сусла, бродіння якого зупинене шляхом додавання спирту), яка



Рис. 2. Динаміка виробництва вина та виноградного сусла в Одеській області в 2011–2018 рр., тис. дек.

Джерело: побудовано автором на основі [12]

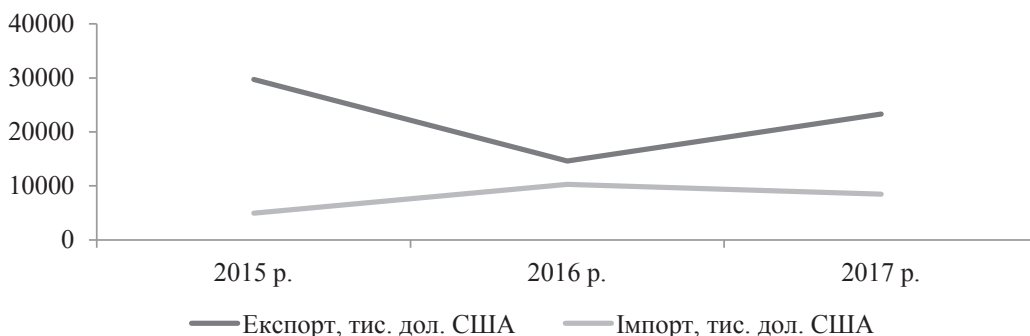


Рис. 3. Динаміка експорту та імпорту вин виноградних і сусла виноградного в Одеській області у 2015–2017 рр., тис. дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [13]

у загальному виробництві за підсумками 2017 та 2018 рр. становила відповідно 65,57% та 57,88%. На другому місці – виробництво вина з фактичною концентрацією спирту не більше 15% (крім газованого, ігристого та вина із захищеним позначенням походження); у 2017 та 2018 рр. його частки у загальному виробництві становили відповідно 17,81% та 24,08%. Третє місце в регіоні належить виробництву вина ігристого зі свіжого винограду (крім вина «Шампанське», включаючи «Шампанське України») із часткою у виробництві на рівні 11,83% та 10,77% відповідно.

Експорт та імпорт вин виноградних в Одеській області мають різні тенденції розвитку. Імпорт вин до Одеської області в період 2015–2017 рр. демонструє незначне зростання (рис. 3). Експорт вин з Одеської області у 2016 р. різко скоротився відносно рівня 2015 р. і став збільшуватися у 2017 р. Проте рівень обсягу експорту в 2017 р. з Одеської області становив лише 78,48% від рівня 2015 р. Імпорт вин до Одеської області, навпроти, збільшився у 2016 р. відносно рівня 2015 р., а в 2017 р. скоротився, хоча і збільшився відносно обсягу 2015 р. на 34,95%.

Виноробство в Одеському регіоні хворіє тими ж хворобами, що й уся виноробна галузь України у цілому.

У літературі дослідники справедливо зазначають такі чинники, що негативно впливають на вітчизняне виноградарство та виноробство: галузь практично втратила істотні обсяги державної підтримки за рахунок збору на розвиток виноградарства, садівництва й хмільництва [5, с. 170]; слабкою є фінансова підтримка державних наукових установ і навчальних закладів, що займаються проблемами виноробства [9, с. 28]; конкурентоспроможність галузі дуже низька, що зумовлено низьким рівнем розвитку інфраструктури ринку винограду, відсутністю диверсифікації каналів реалізації та захисту ринку від імпортової продукції [5, с. 174]; існує дефіцит сировини, який заповнюється за рахунок імпорту виноматеріалів [9, с. 28]; незадовільним є сортовий стан виноградних насаджень [9, с. 28]. В Україні фактично відсутня практика районування сортів. Винороби мають право вирощувати всі сорти, внесені до Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні [5, с. 171]; сформувалися високі ціни на вітчизняну сировину і продукти її переробки [9, с. 28]; склався низький техніко-технологічний рівень виробництва, відсутня державна підтримка виноградарства. Велика трудомісткість та низький техніко-технологічний рівень виробництва визначають те, що майже 40% собівартості займають витрати на заробітну плату і відрахування до єдиного соціального фонду [5, с. 174]; існують нерегульованість земельних відносин та землекористування, складності щодо

юридичного та технічного оформлення права довгострокової оренди землі під виноградниками [5, с. 173, 174]; склалася низька продуктивність виноградників, яка зумовлена високою часткою старих та зріджених виноградних насаджень, високим рівнем витрат ручної праці, що підвищує собівартість і знижує конкурентоздатність вітчизняного винограду та вітчизняної виноробної продукції [5, с. 174]; виникла неконкурентоспроможність обслуговуючих галузей виноградарства (виробництво сільгосптехніки, засобів захисту рослин, освіта тощо) [5, с. 174]; є значні труднощі в отриманні фінансових ресурсів для розвитку виноградарства на довгостроковий період з урахуванням терміну окупності інвестицій [5, с. 174].

Проте, попри зазначені вище проблеми, виноградарство та виноградарство залишаються галузями національної економіки, що мають значні перспективи розвитку. Україна є одним із найбільших виробників та експортерів практично всіх товарних позицій тваринницької та рослинницької продукції, яка експортується на міжнародні ринки: меду, зерна, рибних продуктів, м'яса птиці та м'ясних продуктів, яєць та яєчних продуктів тощо. Українські виробники винограду та вина теж мають перспективи не тільки забезпечити своєю продукцією національний ринок, а й потіснити конкурентів на міжнародному ринку.

Принциповим є розвиток виноградарства та виноробства в Одеському регіоні. Основними напрямками є:

- у сфері виноградарства: розвивати вирощування сортів винограду української селекції, оскільки в регіоні розташована потужна наукова селекційна установа – Національний науковий центр «Інститут виноградарства і виноробства імені В.Є. Таїрова», яка створила понад 130 сортів винограду столового і технічного напрямів і має колекцію із 700 сортів винограду різного генетичного та географічного походження, а також унікальний гібридний фонд, який включає понад 15 тис сіянців, розробила технології виробництва 30 найменувань вин із сортів винограду власної селекції;

- у сфері виноробства: розвивати виробництво вин, що охоплюють усі сегменти споживачів: бюджетної цінової категорії (конкуруючи з винами Молдови, Чилі, Аргентини, Південно-Африканської Республіки тощо), середньої цінової категорії (конкуруючи з винами Італії, Іспанії, Франції тощо), преміум-вина, що є унікальними і якість яких підтверджена міжнародними установами.

Україна може забезпечити вирішення таких завдань. Так, Українське вино Artwine Brut Rose отримало нагороду Top Gold у категорії «Ігристі вина» на міжнародному конкурсі PAR Wine Award Dusseldorf 2020. Виробництвом вина займається компанія Artwinery (раніше – «Артемівський завод шампанських вин»). Окрім того, компанія отри-

мала «золото» за рожеве ігристе вино преміальної лінійки Grand Artinero, а також три срібні медалі [14].

Треба робити акцент на виноробстві тих вин, що є унікальними і притаманними саме Одеській області, вивести ці бренди на міжнародний ринок. Наприклад, із винограду сорту Одеський чорний, що був виведений у другій половині ХХ ст. в Інституті виноградарства і виноробства ім. В.Є. Таїрова на основі сортів Алікант Буше і Каберне-Совіньйон, виготовляється виключно місцевий бренд вина, що високо цінується фахівцями та споживачами. Як виноград, так і вино цього сорту мають усі умови стати всесвітньо відомим національним брендом України та Одеської області.

Подальші вдосконалення на ринку доцільно вести у таких напрямках: розробити законодавчі та нормативні документи для регулювання діяльності галузі відповідно до міжнародних стандартів та законодавства ЄС (про це також йдеться у роботі [8, с. 86]); упроваджувати сучасні технології у виробництво вина, наприклад технологію «холодного розливу» без теплової обробки, що сприятиме підвищенню престижу українських вин та їх конкурентоспроможності по відношенню до імпортних вин; вести роботу щодо вдосконалення маркетингової цінової політики для посилення лояльності покупців до вітчизняної продукції, оскільки імпортне вино з Південної Африки, Чилі або Молдови часто дешевше, ніж українське; удосконалити податкове законодавство і зменшити розміри акцизного збору, що вплине на зменшення цін на вино та стимулюватиме зростання попиту; активізувати укладення міжнародних угод з інноваційного співробітництва у сфері виноградарства та виноробства; створити систему фінансування науково-технічної сфери виноградарства та виноробства; створити виробництва з переробки та утилізації відходів виноградарства та виноробства; креативно вдосконалювати дизайн рекламних роликів, логотипи торгових марок та дизайн вин, щоб зробити їх більш яскравими та привабливими, розвивати музеї та центри культури споживання вина, стимулювати розвиток винного туризму; посилити зв'язки з постійними клієнтами (для всіх брендів важливе створення довготривалих відносин зі споживачами. Такий зв'язок можна отримати через соціальні мережі, упаковку, зовнішню рекламу, піар-акції тощо); втілювати в маркетингову діяльність нові технології, зокрема блокчейн (блокчейн здатен надати необхідну прозорість і захищеність в обробці інформації); впроваджувати смарт-продукти та смарт-упаковку (перспективним є розроблення упаковки та етикеток, що інформують про склад вина, місце вирощування, екологічність тощо).

Висновки з проведеного дослідження. Результати проведених досліджень свідчать, що Одеська область посідає найбільшу частку

в структурі збору врожаю з виноградників в Україні: у регіоні зосереджено найбільші площі насаджень – понад 26,29 тис га (60,44% від загальної площі виноградників країни, без урахування анексованого Криму), де в 2018 р. із загальної площі насаджень було вирощено 296,70 тис т винограду (63,47% загального збору винограду в країні). Однак сьогодні стан виноградарства та виноробства є критичним: загальна площа виноградників в Україні (і в Одеському регіоні) стрімко скорочується, вітчизняні виробники вина в гострій конкурентній боротьбі з іноземними конкурентами зменшують поставки на національний ринок. Водночас за виживання цих галузей потрібно боротися, оскільки вітчизняне виноробство та виноградарство залишаються важливим сектором національної економіки, що має значні перспективи розвитку.

Україна є одним із найбільших виробників та експортерів практично всіх товарних позицій тваринницької та рослинницької продукції: меду, зерна, рибних продуктів, м'яса птиці, яєць тощо. Українські виробники винограду та вина теж, на нашу думку, мають перспективи не тільки забезпечити своєю продукцією національний ринок, а й потіснити конкурентів на міжнародному ринку винограду та вин.

Принциповим підходом до стратегічного напрямку розвитку виноградарства та виноробства в Одеському регіоні (та в інших виноробних регіонах країни) є: у сфері виноградарства – розвивати вирощування сортів винограду української селекції; у сфері виноробства – розвивати виробництво вин, що охоплюють усі сегменти споживачів.

Для реалізації цих концептуальних завдань необхідно здійснити цілий комплекс заходів у законодавстві, технологіях виробництва, маркетингу, екологізації тощо, що є перспективою подальших досліджень у даному напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виноградарство та виноробство сьогодні. Вектор руху та розвитку галузі (Інтерв'ю з генеральним директором корпорації «Укрвінпром» Володимиром Кучеренком). URL : <https://www.syngenta.ua/news/novini-kompaniyi/vinogradarstvo-ta-vinorobstvo-sogodni-vektor-ruhu-ta-rozvitku-galuzi> (дата звернення: 16.03.2020).
2. Бондаренко С.А. Теоретико-методологічні засади системного забезпечення стійкого економічного розвитку виноробних підприємств : дис. ... докт. екон. наук : 08.00.04. Одеса, 2018. 632 с.
3. Гаркуша О.Ю. Механізм регулювання розвитку виноробної галузі України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Кривий Ріг, 2015. 198 с.
4. Костенко В.М. Виноградно-виноробна галузь України, стан та перспективи розвитку. URL : <http://thb.nuft.edu.ua/wp-content/uploads/2016/02/Vynogradno-vynorobna-galuz-Ukrayiny-GS.Kostenko.Vyno-Odesa-445.pdf> (дата звернення: 18.03.2020).

5. Ємцев В.І., Ємцева І.В. Ключові проблеми розвитку конкурентоспроможності виноградарства України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 8. С. 169–174.

6. Ільчук М.М., Дмитрук М.І. Розвиток виробництва винограду в Україні. *Економіка АПК*. 2019. № 1. С. 18–26.

7. Лупенко Ю.О. Сучасні тенденції розвитку ринку продукції виноградарства в Україні. *Виноградарство і виноробство*. 2015. Вип. 52. С. 119–122. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vinogvivor_2015_52_26 (дата звернення: 18.03.2020).

8. Некрасова Л.А., Некрасова К.І. Аналіз та перспективи розвитку підприємств виноробної галузі в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 6. С. 83–87.

9. Осипов В., Осипова Л. Виноградарство та виноробство України. Сучасний стан, проблеми, тенденції розвитку. *Економіст*. 2015. № 5. С. 28–31.

10. Седікова І.О. Інноваційна діяльність як фактор економічного зростання підприємств виноробної галузі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 16. Ч. 2. С. 92–95.

11. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.03.2020).

12. Головне управління статистики в Одеській області. URL : <http://www.od.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.03.2020).

13. Сумарний обсяг імпорту та експорту у розрізі товарних позицій за кодами УКТЗЕД. *Офіційний портал Державної фіскальної служби України*. URL : <http://sfs.gov.ua/ms/f11> (дата звернення: 18.03.2020).

14. Украинское игристое вино выиграло на международном конкурсе. URL : <https://bzh.life/mesta-i-veshi/ukrainskoe-igrystoe-vino-vyigralo-na-mezhdunarodnom-konkurse> (дата обращения: 17.03.2020).

REFERENCES:

1. Vinogradarstvo ta vinorobstvo siodni. Vektor ruhu ta rozvytku haluzi (Interviu z heneralnym dyrektorem korporatsii «Ukrvinprom» Volodymyrom Kucherenkom) [*Viticulture and winemaking today. Industry movement and development vector (Interview with Ukrvinprom CEO Vladimir Kucherenko)*]. Retrieved from: <https://www.syngenta.ua/news/novini-kompaniyi/vinogradarstvo-ta-vinorobstvo-sogodni-vektor-ruhu-ta-rozvitku-galuzi> (accessed 16 March 2020).

2. Bondarenko, S. A. (2018). Teoretyko-metodolohichni zasady systemnoho zabezpechennia stiikoho ekonomichnoho rozvytku vinorobnykh pidpriemstv [*Theoretical and methodological principles of sustainable innovation development system support of winemaking enterprises*] (Doctoral thesis), Odesa. (in Ukrainian)

3. Garkusha, O. Yu. (2015). Mekhanizm rehuliuvania rozvytku vinorobnoi haluzi Ukrainy [*Mechanism of regulation of Ukrainian wine industry development*] (Doctoral thesis), Kryvyi Rih.. (in Ukrainian)

4. Kostenko, V. M. Vinogradno-vynorobna haluz Ukrainy, stan ta perspektyvy rozvytku [*The grape and wine industry of Ukraine, its status and prospects for development*]. Retrieved from: http://thb.nuft.edu.ua/wp-content/uploads/2016/02/Vynogradno-vynorobna-galuz-Ukrayiny-GS_Kostenko.Vyno-Odesa-445.pdf (accessed 18 March 2020).

5. Yemtsev, V. I., Yemtseva, I. V. (2015). Kliuchovi problemy rozvytku konkurentospromozhnosti vynogradarstva Ukrainy [*Key problems of the viticulture competitiveness development of Ukraine*], Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky – Global and national problems of economy, 8, 169–174.

6. Ilchuk, M. M., Dmytruk, M. I. (2019). Rozvytok vyrobntstva vynuohradu v Ukraini [*Grape production development in Ukraine*], Ekonomika APK – Economics of AIC, 1, 18–26.

7. Lupenko, Yu. O. (2015). Suchasni tendentsii rozvytku rynku produktsii vynuohradarstva v Ukraini [*Modern trends of viticulture market development in Ukraine*], Vynohradarstvo i vinorobstvo – Viticulture and winemaking, 52, 119–122. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vinogvivor_2015_52_26 (accessed 18 March 2020).

8. Nekrasova, L. A., Nekrasova, K. I. (2016). Analiz ta perspektyvy rozvytku pidpriemstv vinorobnoi haluzi v Ukraini [*Analysis and prospects of wine industry enterprises development in Ukraine*], Prychornomorski ekonomichni studii – Black sea economic studies, 6, 83–87.

9. Osypov, V., Osypova, L. (2015). Vynohradarstvo ta vinorobstvo Ukrainy. Suchasnyi stan, problemy, tendentsii rozvytku [*Vinegrowing and viniculture of Ukraine. Current state, problems, development tendencies*], Ekonomist – Economist, 5, 28–31.

10. Sedikova, I. O. (2017). Innovatsiina diialnist yak faktor ekonomichnoho zrostannia pidpriemstv vinorobnoi haluzi [*Innovative activity as a factor of economic growth of winemaking enterprises*], Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnogo universytetu, 16, 2, 92–95.

11. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: sait [*State statistics service of Ukraine: site*]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 18 March 2020).

12. Holovne upravlinnia statystyky v Odeskiy oblasti: sait [*Main Department of Statistics in Odessa region: site*]. Retrieved from: <http://www.od.ukrstat.gov.ua> (accessed 18 March 2020).

13. Sumarnyi obsiah importu ta eksportu u rozrizi tovarnykh pozytsii za kodamy UKTZED [*The total volume of imports and exports by product heading by UKTZED code*], Ofitsiyni portal Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy. Retrieved from: <http://sfs.gov.ua/ms/f11> (accessed 18 March 2020).

14. Ukrainское igristoe vino vyigralo na mezhdunarodnom konkurse [*Ukrainian sparkling wine won at an international competition*]. Retrieved from: <https://bzh.life/mesta-i-veshi/ukrainskoe-igrystoe-vino-vyigralo-na-mezhdunarodnom-konkurse> (accessed 17 March 2020).

ІНСТИТУЦІЙНІ ІНВЕСТОРИ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ: КООРДИНАТИ СУЧАСНОГО ЕТАПУ

INSTITUTIONAL INVESTORS IN THE INNOVATION ECONOMY: COORDINATES OF THE MODERN STAGE

УДК 336.42

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-15>

Тищенко Д.О.

асистент кафедри страхування
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Франчук Т.М.

аспірант
ДННУ «Академія фінансового
управління»
Міністерства фінансів України

Tyshchenko Dmytro

SHEI «Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman»

Franchuk Tamara

Academy of Financial Management
Ministry of Finances of Finances

У статті аналізується проблематика інноваційного розвитку вітчизняної економіки. Основну увагу приділено питанням фінансового забезпечення національної інноваційної системи України. Зокрема, розглянуто роль інституційних інвесторів у фінансовому забезпеченні інновацій у нашій державі. Проведено кількісну оцінку потенціалу інституційних інвесторів: недержавних пенсійних фондів, інститутів спільного інвестування, страхових компаній з погляду визначення їхнього ймовірного впливу на інноваційні процеси в Україні. Проведено аналіз сучасного стану ринку послуг недержавних пенсійних фондів, ринку страхових послуг та ринку спільного інвестування. Виділено окремі проблеми, які суттєво стримують можливості інституційних інвесторів у фінансуванні інновацій. Обґрунтовано низку рекомендацій, що спрямовані на посилення ролі інституційних інвесторів у трансформації заощаджень різних економічних агентів в інвестиційні ресурси та їх подальшого спрямування у національну інноваційну систему України.

Ключові слова: інновації, національна інноваційна система, інституційні інвестори, страхові компанії, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди.

В статье анализируется проблематика инновационного развития отечественной

экономики. В ряду существующих проблем главное внимание уделено вопросам финансового обеспечения национальной инновационной системы Украины. Рассмотрена роль институциональных инвесторов в финансовом обеспечении инноваций в нашей стране. Проведена количественная оценка потенциала институциональных инвесторов: негосударственных пенсионных фондов, институтов совместного инвестирования, страховых компаний с точки зрения их влияния на инновационные процессы в Украине. Проведен анализ современного состояния рынка услуг негосударственных пенсионных фондов, институтов совместного инвестирования, страховых компаний. Выделены отдельные проблемы, которые существенно содержат возможности институциональных инвесторов в финансировании инноваций. Обоснован ряд предложений, направленных на усиление роли институциональных инвесторов в трансформации сбережений различных экономических агентов в инвестиционные ресурсы и направление их на уровень национальной инновационной системы.

Ключевые слова: инновации, национальная инновационная система, институциональные инвесторы, страховые компании, институты совместного инвестирования, негосударственные пенсионные фонды.

The article analyzes the problems of innovative development of national economy. In a number of existing problems, the focus is made on financial support for Ukraine's national innovation system. In particular, the role of institutional investors in innovation financing in our country is considered. It is emphasized that in developed economies the institutional investor sector accumulates enormous resources and directs them to innovative projects at different levels. It is shown that such role of institutional investors is determined by balanced government policy towards the financial sector. A quantitative evaluation of innovative investors' potential is made - non-state pension funds, institutions of collective investment, insurance companies – in terms of determining their potential impact on innovation processes in Ukraine. It is found that one of the key problems that determine the weakness of financial potential of institutional investors is the lack of focus on attracting household savings. The analysis of the modern state of the services market of private pension funds, the market of insurance services and market of collective investment is carried out. Some problems are identified which significantly impede institutional investors' ability to finance innovation. In particular, it is argued that today the state has failed to create a favorable institutional environment that would fully meet the interests of financial sector participants. A number of important recommendations aimed at strengthening the role of institutional investors in transforming the savings of different economic agents into investment resources and further their direction into the national innovation system of Ukraine are justified. In particular, special attention is paid to expanding the range of financial instruments through which institutional investors can direct resources into innovative sectors of domestic economy. It is justified that such approach requires a revision of legal framework of institutional investors' asset management and formation of innovative infrastructure in Ukraine.

Key words: innovation, national innovation system, institutional investors, insurance companies, institutes of collective investment, private pension funds.

Постановка проблеми. Досвід розвинених економік є яскравим свідченням ролі та місця фінансового сектору. Численні фінансові інституції стали справді ефективним механізмом трансформації заощаджень в інвестиційні ресурси. Така ефективність багато в чому зумовлює місце та роль фінансових інституцій у національній інноваційній системі. У багатьох країнах світу саме фінансові посередники відіграють провідну роль у фінансовому забезпеченні інновацій. Неоднорідність сучасного фінансового сектору гостро ставить питання про функціональне призначення різних видів фінансових інституцій. Проте зазначене питання жодним чином не нівелює особливі харак-

теристики інституційних інвесторів, до яких найчастіше відносять інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди та страхові компанії. Разом із тим в Україні сектор інституційних інвесторів не відіграє вагомій ролі в національній економіці і тим більше в національній інноваційній системі. Без вирішення проблем, що накопичені у цій царині, нашій державі буде надзвичайно складно розраховувати на швидкий економічний поступ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інноваційного розвитку України розглядалася в наукових працях Л. Антонюк, В. Зянько, А. Кондрашихіна, І. Макаренка, В. Осецького, І. Осьмірко, І. Тараненко, Л. Феду-

лової, Л. Яремко та інших авторів. Своєю чергою, питання функціонування інституційних інвесторів аналізувалися в роботах А. Баранова, С. Бірюка, Ю. Коваленко, Д. Леонова, В. Опаріна, Б. Стеценка, В. Шелудько. Проте сьогодні бракує цілісних, наскрізних підходів, які б детермінували місце інституційних інвесторів у фінансовому забезпеченні на рівні національної інноваційної системи.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування практичних підходів до посилення ролі інституційних інвесторів у національній інноваційній системі України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сьогодні в Україні сформовано множинний та складний порядок денний у питанні економічних реформ. Абсолютна більшість експертів схиляється до думки, що період 2020–2021 рр. буде охарактеризований глобальним економічним спадом. Цілком очевидно, що в таких умовах вітчизняну економіку, яка надзвичайно вразлива до зовнішніх «шоків», чекають чергові катаклізми. Разом із тим загально визнаною є думка, що будь-яка криза виявляє й абсолютно нові можливості для подальшого розвитку як на рівні окремих агентів, так і в цілому по економіці.

Сучасна парадигма сталого економічного розвитку ще із середини ХХ ст. базується на пріоритетності чинників, що пов'язані з інноваціями [1; 2]. Сьогодні саме інноваційна модель розвитку вважається найбільш конкурентоспроможною, а країни-лідери застосовують широкий спектр заходів, що спрямовані на стимулювання інноваційної активності бізнесу. Серед таких стимулюючих чинників

особливу роль відіграють пов'язані з достатнім фінансовим забезпеченням інноваційних процесів. Сьогодні фактично неможливо уявити ситуацію, коли інноваційна активність держави та бізнесу не підкріплена функціонуванням потужного фінансового сектору. При цьому не так важливо, якими є його конфігурації – з домінуванням банків чи небанківських фінансових інституцій, врешті-решт, потужний приплив фінансових ресурсів можливий і за рахунок розвиненого фондового ринку в країні. Ключовим чинником при цьому є ефективність фінансового сектору, а не показники його структури і т. п.

Передусім ефект фінансового забезпечення інновацій виявляється на мікрорівні. Доступ до джерел фінансування, кількісні параметри капіталу в економіці суттєво впливають на інноваційну активність та інноваційну стратегію фірм. Ба більше, формуються такі інституційні умови, в яких лише інноваційна активність бізнес-одиноці дає можливість розраховувати їй на отримання значних конкурентних переваг. Усе зазначене суттєво змінює конкурентний ландшафт у країні, стимулює інноваційність корпоративних стратегій, формує відповідні параметри фінансового забезпечення національної інноваційної системи. Продемонструємо це так (рис. 1).

Дані рис. 1 є яскравим свідченням ролі та місця інновацій у формуванні економічних тенденцій. Показник жодної з країн не нижче 40%, а здебільшого частка інноваційно активних компаній, як правило, коливається в межах 50–60%. При цьому складно зробити однозначний висно-

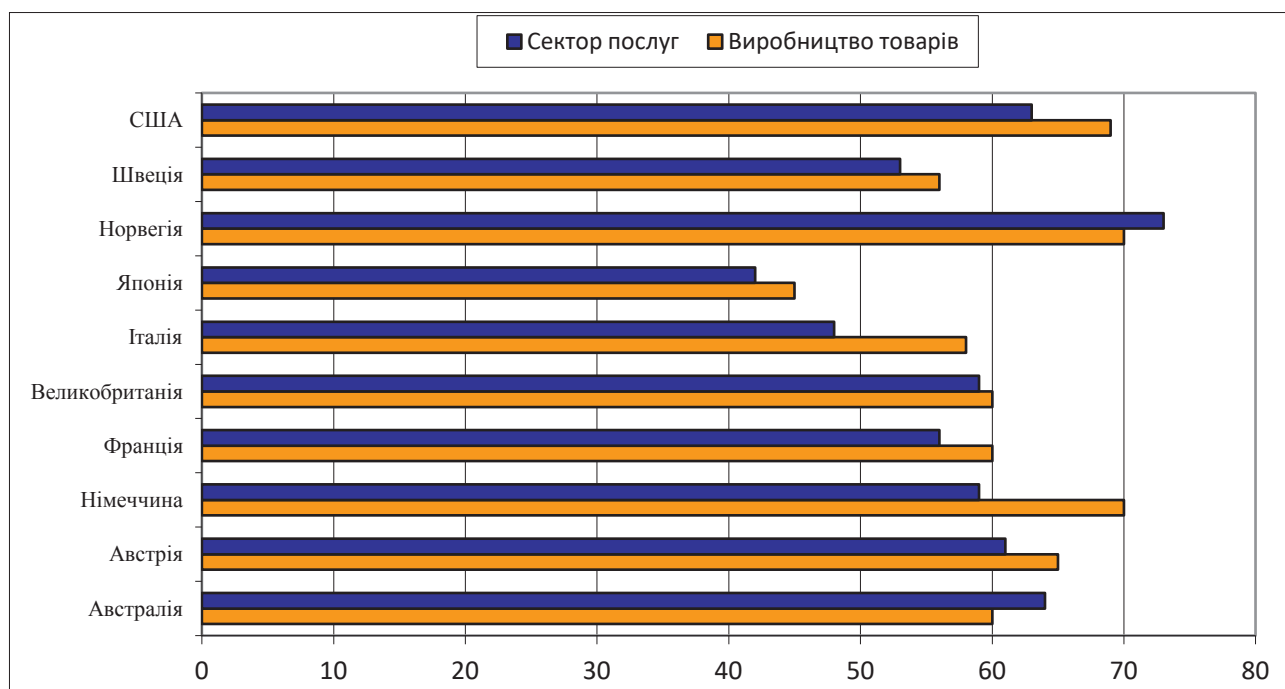


Рис. 1. Частка інноваційно активних фірм в окремих країнах ОЕСД, % від загальної кількості

Джерело: складено авторами за [3]

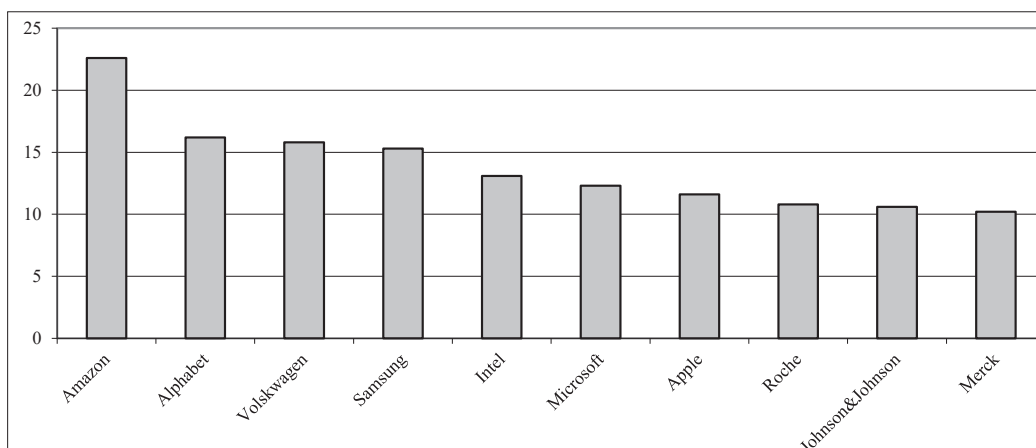


Рис. 2. Обсяги фінансування R&D у 2018 р., TOP-10 ТНК, 2018 р., млрд дол. США

Джерело: складено авторами за [4]

вок про перевагу інноваційної активності у секторі виробництва товарів чи секторі послуг. Разом із тим можна цілком аргументовано стверджувати, що країни, які лідирують за рівнем інноваційної активності бізнесу, домінують у сучасній світовій економіці. Саме інноваційна компонента формує передумови для закріплення їх лідерства на світовій економічній арені. При цьому масштаби фінансових ресурсів, які спрямовує сучасний бізнес (насамперед тут йдеться про найбільші транснаціональні корпорації) на інновації, науку і т. п., не може не вражати. Йдеться про суми, які співрозмірні з бюджетами окремих держав. Усе зазначене свідчить, що фінансове забезпечення інновацій є одним із ключових чинників інноваційного розвитку бізнесу (рис. 2).

Оцінка фінансування найбільшими ТНК світу R&D має враховувати той факт, що ці бізнес-одиниці об'єктивно не можуть у своїх стратегіях орієнтуватися на внутрішні джерела, а активно взаємодіють із фінансовим ринком загалом та інституційними інвесторами зокрема. Своєю чер-

гою, фінансовий потенціал інституційних інвесторів в економічно розвинених державах дає можливість забезпечити фінансову інклюзію через доступ підприємств реального сектору економіки до різноманітних фінансових інструментів та послуг. Зазначимо, що без дотримання цієї умови не варто розраховувати на активізацію інноваційної діяльності підприємств. Про це переконливо свідчить і ситуація, що склалася в Україні: слабкість сектору інституційних інвесторів поєднується з ігноруванням ролі інновацій більшістю вітчизняних підприємств. Як приклад наведемо показник, який досить часто використовується для міжкраїнових порівнянь рівня розвитку фінансового сектору – співвідношення активів фінансових інституцій до валового внутрішнього продукту (рис. 3).

Дані рис. 3 засвідчують суттєве домінування банків над іншими фінансовими інституціями в Україні. Оцінюючи середній рівень показника «активи/ВВП» для різних фінансових інституцій, варто враховувати існування кількох тенденцій:

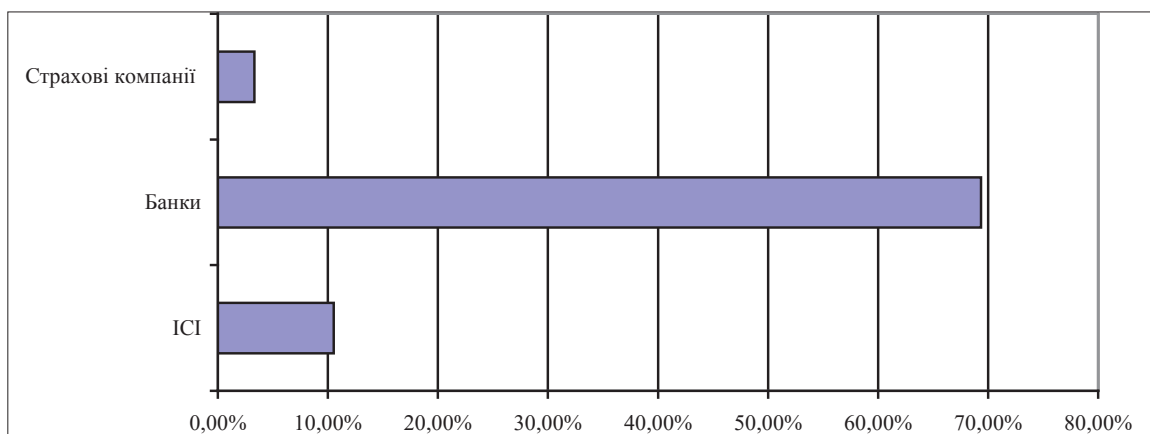


Рис. 3. Коефіцієнт «активи/ВВП» для банків, страхових компаній та ІСІ в Україні (середнє, 2010–2019 рр.), %

Джерело: складено авторами за даними [5]

– лідерство банків за фінансовим потенціалом – одна з основних ознак інституційної структури вітчизняного фінансового сектору, що притаманна йому протягом багатьох років. Зазначимо, що слабкість більшості небанківських фінансових інституцій – багато в чому результат непродуманої політики держави, яка прямо чи опосередковано підтримувала саме банківські інституції;

– у період 2014–2017 рр. відбулося кількісне скорочення на більшості сегментів вітчизняного

фінансового сектору. Найбільш суттєвим зменшення фінансових інституцій було в банківництві, на страховому ринку. Оцінити такі тенденції однозначно практично неможливо, разом із тим треба визнати, що у докризовий період на ринку функціонувало надзвичайно багато «схемних» фінансових посередників, послуги яких були спрямовані на реалізацію різноманітних проектів, пов'язаних із мінімізацією податкових платежів [6; 7];

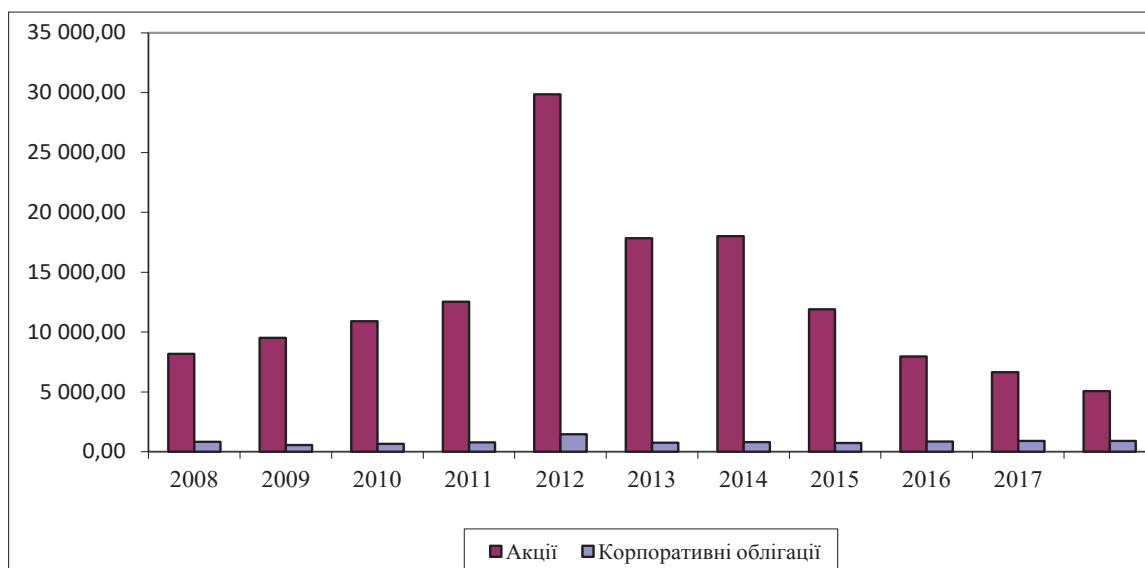


Рис. 4. Акції та корпоративні облігації в активах страховиків у 2008–2019 рр., млн грн

Джерело: складено авторами за даними [9]

ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР

ПРОБЛЕМИ МЕТАРІВНЯ

- забезпечення макрофінансової стабільності;
- створення передумов для активізації фінансових стратегій корпоративного сектору України;
- формування інституційних передумов для розвитку фінансового сектору;
- інтеграція вітчизняної економіки у глобальний економічний простір;
- деструктивний вплив «тіньової» економіки

СЕКТОРАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ

- нарощування фінансового потенціалу вітчизняних фінансових інституцій;
- розширення видового спектру фінансових інституцій в Україні;
- підвищення рівня орієнтації фінансових інституцій на ресурси домогосподарств;
- розширення кількості інвестиційно привабливих фінансових інструментів в Україні;
- зняття необґрунтованих обмежень в інвестиційній політиці фінансових інституцій

Рис. 5. Пріоритетні напрями розвитку фінансового сектору в контексті фінансового забезпечення національної інноваційної системи

Джерело: розроблено авторами

– серед небанківських фінансових інституцій найбільшим потенціалом володіють інститути спільного інвестування, їм значно поступаються страхові компанії, а розвиток ринку послуг недержавного пенсійного забезпечення є надзвичайно слабким.

Водночас треба розуміти, що інвестиційна стратегія вітчизняних фінансових інституцій слабко орієнтована на фінансування інновацій. Зокрема, в Україні протягом багатьох років домінують венчурні ІСІ, частка яких на ринку сягає 90% [8]. Проте такі інвестиційні фонди лише де-юре (згідно з вітчизняним законодавством) є венчурними, а за стандартами розвинених ринків більшість із них не має жодного відношення до фінансування венчурного бізнесу. Ще одна проблема – недостатня активність на фондовому ринку вітчизняних акціонерних товариств, що мінімізує інвестиції фінансових установ у їх цінні папери (рис. 4).

Як бачимо, передкризовий 2012 р. став «піковим» із погляду інвестицій в акції, після чого їхня питома вага в активах страховиків суттєво впала.

На нашу думку, з позиції розвитку фінансового сектору в контексті забезпечення національної інноваційної системи варто акцентувати на необхідності вирішення таких проблем (рис. 5).

Висновки з проведеного дослідження. Забезпечення сталого розвитку вітчизняної економіки у стратегічній перспективі вимагає зміни пріоритетів на державному рівні – від прямої чи опосередкованої підтримки традиційних галузей до стимулювання інноваційних секторів. Вирішення цієї проблеми напряму пов'язане з активізацією фінансового сектору загалом та інституційних інвесторів зокрема. Сучасний стан фінансових інституцій в Україні не відповідає потребам національної економіки. Першочерговим завданням є забезпечення стійкого зв'язку між вітчизняними фінансовими посередниками та домогосподарствами, що забезпечить притік фінансових ресурсів до фінансового сектору. Важливим аспектом є розширення емісійної активності вітчизняного корпоративного сектору, що призведе до «насичення» фінансового ринку інвестиційно привабливими інструментами. Держава має переглянути існуючі нормативи інвестування інституційних інвесторів, орієнтуючи їх на фінансові інструменти інноваційно активних суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Hirooka M. Innovation Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. Edward Elgar, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA, 2006, 448 p.
2. Mensh G. Stalemate Technology: Innovation Overcome the Depression. Cambridge, Masp., 1979. 279 p.
3. Business innovation statistics and indicators. OECD. URL : <http://www.oecd.org/innovation/inno-stats.htm> (дата звернення: 15.04.2020).
4. Global Investments in R&D Fact Sheet No. 50. UNESCO. June 2018 UIS/FS/2018/SCI/50. URL :

<http://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/fs54-global-investments-rd-2019-en.pdf> (дата звернення: 15.04.2020).

5. Статистична інформація. *Державна служба статистики України* : офіційний сайт. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 15.04.2020).

6. Паєнтко Т., Болошева А. Участь фінансових установ у схемах ухилення від оподаткування: реалії України та перспективи протидії. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2014. № 2. С. 148–158.

7. Луценко І., Хомутенко В. Сучасний механізм оподаткування інститутів спільного інвестування та їх учасників. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 835–840.

8. Квартальні та річні огляди ринку управління активами. УАІБ : офіційний сайт. URL : http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html (дата звернення: 15.04.2020).

9. Огляд ринків. *Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг* : офіційний сайт. URL : <http://www.nfp.gov.ua> (дата звернення: 15.04.2020).

REFERENCES:

1. Hirooka M. (2006) Innovation Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. Edward Elgar, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA, 2006, 448 p.
2. Mensh G. (1979) Stalemate Technology: Innovation Overcome the Depression. Cambridge, Masp. 279 p.
3. OECD (2020) Business innovation statistics and indicators. URL.: <http://www.oecd.org/innovation/inno-stats.htm> (Available at: 15 April 2020).
4. UNESCO (2018) Global Investments in R&D Fact Sheet No. 50. URL.: <http://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/fs54-global-investments-rd-2019-en.pdf> (Available at: 15 April 2020).
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020). Statistichna informatsija [Statistical information]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Available at: 15 April 2020).
6. Paientko T., Bolosheva A. (2014) Uchast finansovykh ustanov u skhemakh ukhylennia vid opodatkuвання: realii Ukrainy ta perspektyvy protyidii [Participation of financial institutions in tax evasion schemes: the realities of Ukraine and the prospects of counteraction.]. Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy. 2014. Vol. 2. Pp. 148-158. (in Ukrainian).
7. Lutsenko I., Khomutenko V. Suchasnyi mekhanizm opodatkuвання instytutiv spilnoho investuvannia ta yikh uchasyukiv [The current taxation mechanism for co-investment institutions and their participants.]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. 2016. Vol. 10. Pp. 835-840. (in Ukrainian).
8. UAIB (2020). Kvartalni ta richni ohliady rynku upravlinnia aktyvamy [Quarterly and annual asset management market reviews]. URL.: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html. (Available at: 15 April 2020).
9. NKZDRRF (2020). Ohliad rynkiv [Market Overview]. URL.: <http://www.nfp.gov.ua>. (Available at: 15 April 2020).

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

МОТИВАЦІЙНИЙ СКЛАДНИК ВІДНОСИН РОБОТОДАВЦІВ ІЗ ПРАЦІВНИКАМИ У СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

MOTIVATIONAL COMPONENT OF THE RELATIONS BETWEEN THE EMPLOYER AND THE EMPLOYEE IN THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY SYSTEM

У статті розглянуто формування механізму сучасної системи мотивації персоналу підприємства, що базується на принципах корпоративної соціальної відповідальності й відповідає стандартам Концепції гідної праці. У статті ставиться завдання визначити перелік додаткових вимог, які накладає корпоративна соціальна відповідальність на систему відносин роботодавців та працівників. У статті доведено, що ключовим елементом мотиваційного процесу виступають стимулюючі заходи, до яких відносять винагороди матеріального та морального характеру. У результаті проведення дослідження визначені напрями розвитку трудової моделі корпоративної соціальної відповідальності, розглянуті стадії формування мотиваційного механізму, схеми дії механізму мотивації праці, визначені етапи створення ефективної системи мотивації праці на підприємстві. Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані під час розроблення дієвої системи мотивації персоналу будь-якого підприємства.

Ключові слова: мотивація, гідна праця, корпоративна соціальна відповідальність, стимул, винагорода, потреба.

В статье рассмотрено формирование механизма современной системы мотива-

ции персонала предприятия, основанной на принципах корпоративной социальной ответственности и отвечающей стандартам Концепции достойного труда. В статье ставится задача определить перечень дополнительных требований, которые накладывает корпоративная социальная ответственность на систему отношений работодателей и работников. В статье доказано, что ключевым элементом мотивационного процесса выступают стимулирующие меры, к которым относят вознаграждения материального и морального характера. В результате проведения исследования определены направления развития трудовой модели корпоративной социальной ответственности, рассмотрены стадии формирования мотивационного механизма, схемы действия механизма мотивации труда, определенные этапы создания эффективной системы мотивации труда на предприятии. Практическое значение полученных результатов заключается в том, что они могут быть использованы при разработке действенной системы мотивации персонала любого предприятия. **Ключевые слова:** мотивация, достойный труд, корпоративная социальная ответственность, стимул, вознаграждение, потребность.

УДК 331.101.3

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-16>

Антоненко Н.В.

старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національний транспортний університет

Antonenko Nadiia

National Transport University

The implementation of the Decent Work Concept is especially relevant today in Ukraine, where real wages have fallen during market transformations. Without the effective utilization of human potential, it is impossible to avoid these negative phenomena and to embark on the path of socio-economic progress. The implementation of the principles of corporate social responsibility in order to ensure the decent work of workers is an urgent task today. The article aims to determine the list of additional requirements that corporate social responsibility imposes on the system of relations between employers and employees. The purpose of the study is to develop a modern system of motivation for the personnel of the enterprise, based on the principles of corporate social responsibility and meeting the standards of the Concept of Decent Work. The object of the study is the relationship of employers with employees in the corporate social responsibility system. The subject of the study is the construction of a motivational mechanism for employees of the enterprise. The article deals with the formation of the mechanism of the modern system of motivation of the personnel of the enterprise, which is based on the principles of corporate social responsibility and meets the standards of the Concept of Decent Work. It has been found that corporate social responsibility imposes additional requirements on the system of relations between employers and employees, including: taking into account the interests and socio-economic rights of employees, providing additional benefits and guarantees in pay and maintaining the conditions of employment. The directions of development of the labor model of corporate social responsibility are revealed, the stages of formation of the motivational mechanism and the scheme of action of the mechanism of motivation of work are considered. It is proved that the key element of the motivational process are stimulating measures, which include rewards of material and moral character. The stages of development of an effective system of motivation of work at the enterprise are determined. The practical significance of the results obtained is that they can be used in the development of an effective system of motivation for the personnel of any enterprise.

Key words: motivation, decent work, corporate social responsibility, incentive, reward, need.

Постановка проблеми. У полі зору світової спільноти постійно перебуває прийнята Міжнародною організацією праці (МОП) концепція гідної праці. Згідно з визначенням МОП гідна праця – це можливість для працездатного населення отримати адекватну професійним знанням продуктивну роботу в умовах свободи, рівності, соціальної безпеки та поваги до людської гідності [1].

Концепція гідної праці має низку ключових складників, які враховують інтереси суспільства, роботодавців та працівників. Так, для держави – це наповнення бюджету за рахунок повної і своєчасної сплати податків, збереження стабільності і цілісності суспільної системи; для працівника – висока продуктивність праці, виробництво продукції належної якості і визначеної кількості,

дотримання внутрішнього трудового розпорядку в організації; для роботодавця – дотримання законних прав та інтересів працівників у процесі господарської діяльності підприємств.

Країни, де відбуваються системні трансформації в економіці, найбільш чутливі до реалізації Концепції гідної праці. Особливу актуальність ця проблема набула в Україні, де у процесі ринкових перетворень відбувається падіння обсягів виробництва та реальної заробітної плати. Без накопичення та ефективного використання людського потенціалу неможливо уникнути цих негативних явищ та вийти на шлях соціально-економічного прогресу. Тому реалізація принципів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) з метою забезпечення гідної праці робітників є актуальним завданням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням організації оплати праці присвятили свої роботи такі науковці, як Д. Богиня, Ю. Маршавіна, Г. Завіновська, А. Колот, А. Калина, О. Грішнова, Е. Лібанова та ін. Гідну працю як предмет корпоративної соціальної відповідальності досліджували зарубіжні вчені Ф. Бонне, Г. Стендинг, Ж. Фігуердо. Актуальність проведення подальших досліджень щодо формування ефективної системи оплати праці в контексті корпоративної соціальної відповідальності підтверджується вимогою європейських стандартів до наближення сучасної оплати праці до норм Концепції гідної праці.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у формуванні сучасної системи мотивації персоналу підприємства, що базується на принципах корпоративної соціальної відповідальності й відповідає стандартам Концепції гідної праці.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На систему відносин роботодавців та працівників КСВ накладає додаткові вимоги, до яких відносять врахування інтересів та соціально-економічних прав працівників, надання додаткових пільг та гарантій в оплаті праці та збереженні умов трудових відносин.

З боку роботодавця корпоративна соціальна відповідальність проявляється у дотриманні вимог трудового законодавства – в частині нарахування та виплати заробітної плати та забезпеченні безпечних умов роботи. Кодекс законів про працю регламентує право працівника на гідну працю з оплатою, що не може бути нижчою за мінімальний розмір, встановлений державою [2]. З боку працівника корпоративна соціальна відповідальність передбачає добросовісне ставлення до праці, сумлінне виконання функціональних обов'язків, а також відповідальність робітника у виконанні поставлених завдань.

За рахунок реалізації принципів корпоративної соціальної відповідальності на підприємстві зростає рівень професіоналізму кадрового потенціалу,

поліпшується репутація компанії, як наслідок, підвищується лояльність працівників до своєї організації.

Для більшості вітчизняних підприємств розвиток трудових відносин у контексті КСВ є пріоритетним. Проте дослідження цих питань свідчить про недотримання роботодавцями норм КСВ в процесах формування сучасної системи мотивації персоналу підприємства. Трудова модель корпоративної соціальної відповідальності охоплює низку напрямів: використання мотиваційних форм оплати праці, які передбачають участь найманих працівників у прибутках та залучення їх до участі в управлінні підприємством; підвищення освітнього рівня та професійної підготовки кадрів; забезпечення здорових та безпечних умов праці; дотримання прав робітників у сфері соціально-трудова відносин. Проте наявні в Україні системи оплати праці все ще орієнтуються на дешеву робочу силу і доплати через суспільні фонди споживання [3, с. 143].

Без дослідження проблем мотивації персоналу в теоретичному і практичному аспектах неможливо здійснити формування сучасної системи мотивації персоналу підприємства, що базується на принципах корпоративної соціальної відповідальності й відповідає стандартам Концепції гідної праці.

Американським вченим Д. Аткинсоном розроблена загальна теорія мотивації, відповідно до якої сила мотивації визначається силою мотиву досягнення успіхів особистістю, а також суб'єктивно оцінюваною ймовірністю досягнення поставленої мети і значенням досягнення цієї мети для людини [4, с. 89].

З огляду на вищенаведене, можна погодитись із визначенням терміну «мотивація», сформульованим В. Врум: «Мотивація являє собою сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які задають межі і форми діяльності, спонукають до діяльності і спрямовують цю діяльність на досягнення певних цілей» [5, с. 134]. Таким чином, відповідно до загальної теорії мотивації, система мотивування дає змогу цілеспрямовано впливати на поведінку людей відповідно до потреб організації.

Поняття «мотивація» нерозривно пов'язано з такими категоріями, як «мотив», «потреба», «стимул», «винагорода». Мотивом є причина, яка спонукає людей на вчинення певних дій. В основі мотивів знаходяться потреби людини. Потреба – фізіологічне або когнітивне відчуття людиною повної або часткової відсутності певних благ, необхідних для підтримки її життєдіяльності і розвитку. Стимул являє собою внутрішній або зовнішній фактор, що викликає в особи спонукання до дії. Стимули можуть мати позитивну або негативну спрямованість. Стимули із позитивною спрямованістю називають винагородою. Стимули, що мають негативну спрямованість, називаються «анти-стимулами» або системою штрафних санк-

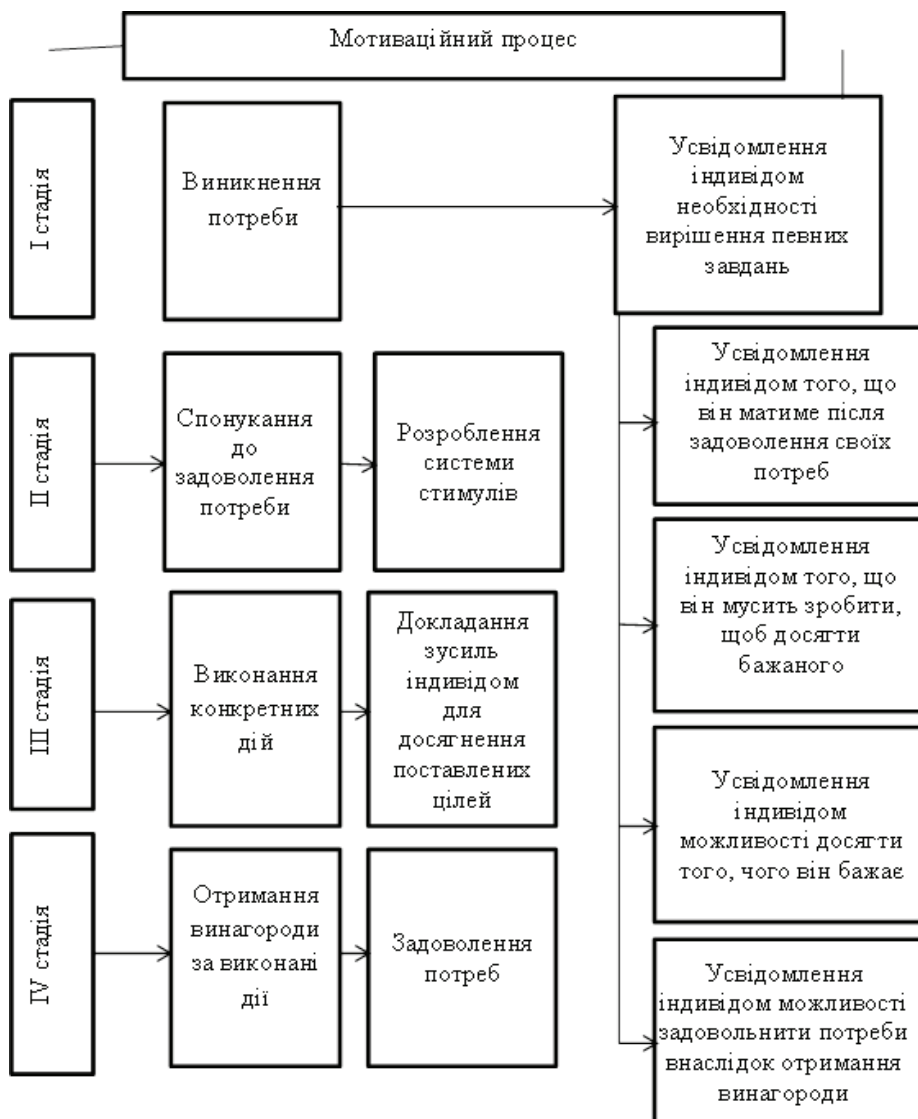


Рис. 1. Стадії формування мотиваційного механізму

Джерело: складено автором

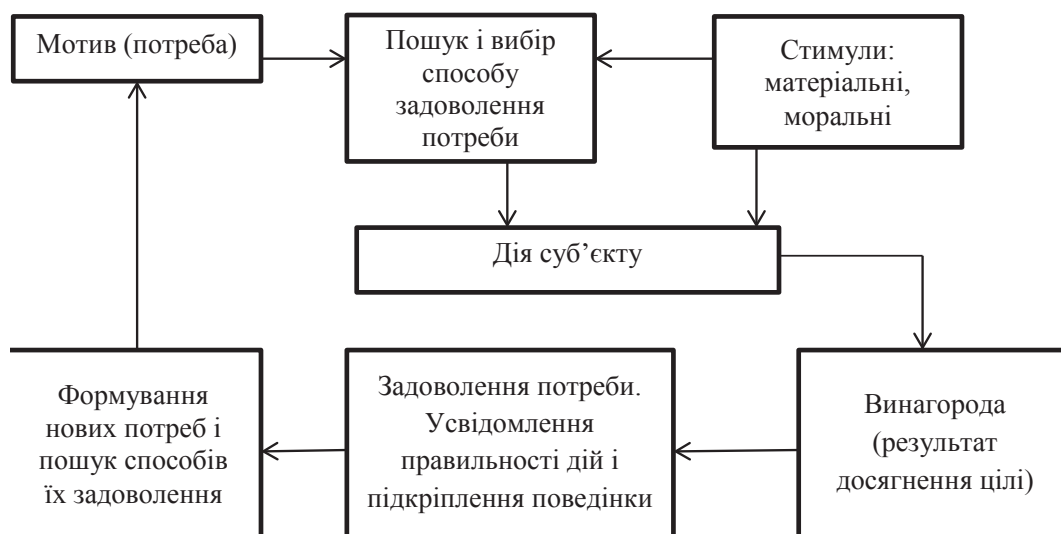


Рис. 2. Схема дії механізму мотивації праці

Джерело: складено автором

цій – вони виконують каральну функцію. Доведено, що в мотиваційному процесі стимули повинні мати позитивну спрямованість [3, с. 59].

Розглянемо стадії формування мотиваційного процесу (рис. 1).

На першій стадії реалізації мотиваційної функції у людини виникає потреба як відчуття нестачі певних благ та внутрішнього стимулу до здійснення різних процесів життєдіяльності. Цей стан потребує задоволення потреби. Друга стадія полягає у спонуканні до задоволення потреби. На цій стадії людина повинна зреагувати на проблему, вжити певних заходів щодо отримання благ, яких не вистачає. Також необхідно усвідомити, що суб'єкт мотивації буде мати після задоволення потреби, що йому необхідно зробити, щоб досягти бажаного, наскільки реально виконати задумане, наскільки те, що буде отримано в результаті його дій, буде задовольняти потребу. Третя стадія – це стадія, на якій особа працює над досягненням поставленої мети шляхом здійснення певних дій. Четверта стадія – заключна, полягає в отриманні винагороди за виконані дії.

До винагороди відносять будь-які цінності матеріального або морального характеру, якими особа хотіла би володіти в результаті своєї трудової діяльності. В якості матеріальних винагород на підприємствах застосовуються заробітна плата, премії, компенсації, пільги щодо сплати податків із зарплати, додаткові блага. Моральні винагороди включають такі заохочення, як оголошення подяки, присвоєння почесних звань, нагородження Почесною грамотою, поміщення фотографії працівника до Галереї Трудової Слави тощо.

Відомо, що на поведінку людей суттєвий вплив мають об'єктивні й суб'єктивні фактори [6, с. 189]. У більшості теорій мотивації наголос робиться на важливості суб'єктивного ставлення працівників до винагороди, у зв'язку з чим необхідно додатково дослідити мотиви, якими вони керуються. Створення системи мотивації, покликаної задовольнити різні потреби працівників підприємства, дозволить підприємству в найкоротші терміни досягти своєї мети. Різні категорії працюючих потребують різних стимулів. Для працівників, що мають досить високий дохід, моральні стимули можуть мати більшу вагу, ніж матеріальні. Такі працівники отримують задоволення від результатів роботи і надають великого значення не тільки змісту роботи, а і процесу її виконання. Якщо працівник має недостатній рівень оплати праці, то на перший план для нього виходять матеріальні стимули роботи. Такі робітники можуть за відсутності контролю здійснити протиправні дії, тому для незадоволених своєю оплатою працівників доцільно використовувати застережні заходи у вигляді штрафних санкцій. Велике значення для побудови ефективної системи мотивування праці має

вік працівників: для молоді важливими є кар'єра, швидкість просування по службі, досягнення на обійманих ними посадах; для працівників старшого віку суттєвими мотивами росту результативності праці є визнання їхнього авторитету, досвіду, незамінності для підприємства. Таким чином, під час створення механізму мотивації праці важливо використовувати крім мотивів ще й стимули, оскільки трудова діяльність людини відбувається одночасно під впливом мотивів і стимулів (рис. 2).

Сутність мотиваційного механізму згідно цієї схеми полягає в тому, що для задоволення потреби за спонукання до конкретних дій індивід має вибір: він або задовольняє потребу, або не звертає на неї уваги і не здійснює ніяких кроків до її вирішення. Від того, яка система стимулів застосовується на підприємстві, залежить спосіб задоволення працівником своїх потреб. Якщо система стимулювання організації орієнтується на систему винагород, а не штрафів, то працівник, який сумлінно виконав роботу, має отримати винагороду, яка задовольняє його потреби. Система мотивації буде залежати від того, чи відповідає фактична винагорода очікуванням людини. Мотивація у працівника ослабне, якщо він за досягнуті результати отримає неадекватну винагороду. Залежно від рівня задоволення потреби індивід або шукає шляхи задоволення існуючої потреби, або припиняє будь-яку діяльність до моменту виникнення нової потреби. Формуючи нові потреби, індивід аналізує минулий досвід, що мав позитивну підтримку через систему винагород, і вибирає спосіб, який повною мірою сприяє задоволенню потреб.

До стимулів зі знаком «мінус» належать штрафні санкції, які спрацьовують у ситуаціях, коли поведінка індивіда може зашкодити інтересам організації. Ця система заходів застосовується, коли працівник неякісно виконує свою роботу, порушує правила внутрішнього трудового розпорядку, зневажливо відноситься до вимог безпосереднього керівництва. За порушення трудової дисципліни напряму система штрафів не може застосовуватися, оскільки стаття 147 КЗпП передбачає, що «за порушення трудової дисципліни до працівника може бути застосовано тільки один з таких заходів стягнення: догана, звільнення» [2]. Проте за системи оплати «ставка + премія (бонус)» за неналежного виконання роботи працівник буде одержувати тільки ставку + частину премії або тільки ставку. З огляду на вищезазначене, штрафом буде вважатися зменшення розміру виплати премії працівнику. Крім штрафів матеріального характеру, на підприємствах застосовується система антистимулів морального плану: зневажливе ставлення до працівника з боку трудового колективу, догана, зниження соціального статусу, звільнення з роботи.

Таким чином, система мотивації на підприємстві повинна враховувати дії працівника, які залежно від якості виконання ним роботи будуть мати позитивні, нейтральні або негативні наслідки для суб'єкта господарювання. Як показує практичний досвід, використання стимулів зі знаком «мінус» не сприяє підвищенню трудового потенціалу колективу, перешкоджає працівникам проявляти ініціативу, не стимулює у робітників бажання проявляти власну ініціативу у вирішенні нестандартних питань.

Під впливом суб'єктивних факторів (емоційного стану, наявності тих або інших здібностей) формується кінцевий результат діяльності працівника, який на пряму не залежить від прийнятої на підприємстві системи мотивації. Тому визначальним елементом мотиваційного процесу виступають стимулюючі заходи. Важливим завданням розробника мотиваційного механізму на підприємстві є створення таких умов діяльності для співробітника, при яких він сам міг би задовольнити свої потреби, не чекаючи від керівництва задоволення потреб всіх працівників. Система мотивування повинна орієнтуватися на створення не тільки системи матеріального стимулювання, а і на задоволення духовних потреб співробітника.

Специфіка мотивації в Україні, за даними низки досліджень, побудована, як правило, не на системі заохочень, а на системі штрафних санкцій, тобто на стимулах з від'ємним значенням [7, с. 237; 8, с. 71]. Незважаючи на те, що система винагород має більше стимулюючих складників, ніж санкційна система показників, за які штрафують, систему винагород слід пов'язувати з основними завданнями та цінностями організації загалом. Звідси висновок – винагороджувати працівників необхідно за досягнення тих показників, які впливають на результати діяльності організації.

Система мотивування працівників на підприємствах повинна базуватися на матеріальних і нематеріальних винагородах та розроблятися відділом управління персоналом, фахівцями із праці та заробітної плати спільно з керівництвом підприємства. Обов'язкове в цій системі – врахування специфіки роботи працівників, із зміною якої змінюється і мотиваційний механізм.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведення дослідження теоретичних аспектів побудови мотиваційного механізму працівників підприємства у контексті корпоративної соціальної відповідальності можна дійти висновку про те, що головною метою системи мотивації є формування таких стимулів та умов праці, під час застосування яких співробітники мали би бажання сумлінно працювати заради виконання поставлених перед ними завдань. Доведено, що відсутність у працівників мотивації, частіше за все, приводить до низького рівня продуктивності та якості праці,

високої плинності кадрів, низької конкурентноздатності продукції та послуг підприємства. Отже, ефективність мотиваційних заходів на підприємстві може бути досягнута лише шляхом матеріального і морального стимулювання персоналу до саморозвитку і підвищення їхньої кваліфікації з метою набуття високих професійних навичок.

Розроблення ефективної системи мотивації праці на підприємстві здійснюється в декілька етапів, до яких належить: визначення складу і ступеня впливу мотивів для різних категорій працівників підприємства; створення системи стимулів, яка б відповідала визначеним вимогам; контроль впливу процесу мотивації і стимулювання на результати діяльності підприємства; коригування показників мотивації і стимулювання через використання дієвої системи моніторингу.

Ця тематика має перспективу дослідження в напрямі удосконалення мотиваційних факторів, що впливають на відносини роботодавця і працівника в контексті корпоративної соціальної відповідальності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Укрепление потенциальных возможностей МОТ по оказанию содействия государствам-членам в достижении целей Организации в контексте глобализации. *Международное бюро труда. Доклад V* : международная конференция труда, 96-я сессия, Женева, 2007. URL: <https://www.ilo.org/public/russian/standards/relm/ilc/ilc96/pdf/rep-v.pdf> (дата звернення: 30.04.2020).
2. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10.12.71 (Редакція від 02.04.2020). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (дата звернення: 28.04.2020).
3. Акулов М.Г. Економіка праці та соціально-трудова відносини. Київ, 2019. 328 с.
4. Atkinson J., Birch D. The dynamics of action. New York, 1970. 380 p.
5. Vroom V. Work and motivation. New York, 1964. 240 p.
6. Куликов Г.Т. Оплата труда в Украине: проблемы и пути их решения в переходной период. Киев, 2006. 454 с.
7. Серікова О.М. Соціальна відповідальність партнерів трудових відносин як чинник раціонального використання трудового потенціалу: теоретико-методологічний підхід. *Бізнес Інформ*. 2013. № 11. С. 237.
8. Безтелесна Л.І., Пляшко О.С. Конкурентоспроможні людські ресурси: механізм забезпечення в національній економіці : монографія. Київ, 2017. 184 с.

REFERENCES:

1. (2007). Ukreplenie potentsialnykh vozmozhnostey MOT po okazaniyu sodeystviya gosudarstvam-chlenam v dostizhenii tseley Organizatsii v kontekste globalizatsii. *Mezhdunarodnoe byuro truda. Doklad V*. [Strength-

ening the potential of the international labor organization to assist Member States in achieving the Organization's goals in the context of globalization.] *Mezhdunarodnaya konferentsiya truda, 96-ya sessiya, Zheneva, 2007 – International Labor Conference, 96th Session, Geneva, 2007*. Retrieved from <https://www.ilo.org/public/russian/standards/relm/ilc/ilc96/pdf/rep-v.pdf> [in Russian].

2. Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 10.12.71 (Redaktsiia vid 02.04.2020) [Code of Laws of Labor of Ukraine: Law of Ukraine dated 10.12.71 (Revision as of 04/02/2020) (1971, 10 December)]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. [in Ukraine].

3. Akulov M.H. (2019) *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny [Labor economics and social and labor relations]*. Kyiv [in Ukraine].

4. Atkinson J., Birch D.(1970)The dynamics of action. New York: John Wiley.

5. Vroom V. (1964) *Work and motivation*. New York: Wiley.

6. Kulikov G.T. (2006) *Oplata truda v Ukraine: problemy i puti ikh resheniya v perekhodnoy period [Remuneration in Ukraine: problems and solutions in the transition period]*. Kyiv [in Russian].

7. Serikova O.M. (2013) *Sotsialna vidpovidalnist partneriv trudovykh vidnosyn yak chynnyk ratsionalnoho vykorystannia trudovoho potentsialu: teoretyko-metodolohichni pidkhid [Social responsibility of partners of labor relations as a factor of rational use of labor potential: a theoretical and methodological approach]*. *Biznes Inform – Business Inform, 11*, 237 [in Ukraine].

8. Beztelesna L.I., Pliashko O.S. (2017) *Konkurentospromozhni liudski resursy: mekhanizm zabezpechennia v natsionalnii ekonomitsi. [Competitive human resources, mechanisms to ensure the national economy]*. Kyiv [in Ukraine].

ТЕОРЕТИЧНА КОНСТРУКЦІЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ: ДЕФІНІЦІЯ, СКЛАДНИКИ, ЕТАПИ, ПРИНЦИПИ

THEORETICAL CONSTRUCTION OF CRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISES: DEFINITION, COMPONENTS, STAGES, PRINCIPLES

УДК 338.24.01

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-17>

Батрак О.В.

асистент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київський національний університет технологій та дизайну

Тарасенко І.О.

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київський національний університет технологій та дизайну

Batrak Olga

Kyiv National University of Technology and Design

Tarasenko Iryna

Kyiv National University of Technology and Design

У статті надано критичну оцінку дискусійних аспектів побудови теоретичних конструкцій системи антикризового управління підприємствами в частині дефініції, складників, етапів, принципів. Доведено, що антикризове управління є підсистемою загальної системи управління підприємством зі спільним об'єктом, специфічними ознаками середовища управління і додатковими суб'єктами управління. Аргументовано, що як система антикризове управління – це такий тип управління підприємством, який передбачає виявлення кризових ситуацій; вимірювання потенційних ризиків; моніторинг зовнішнього середовища, пом'якшення імовірних загроз, вжиття заходів оперативного реагування; розроблення стратегії і тактики антикризового регулювання; організацію управління кризовою ситуацією; посткризове відновлення; ліквідацію наслідків кризи і створення умов для подальшого стійкого розвитку підприємства. Адекватність виокремлених принципів певним етапам антикризового управління сприятиме підвищенню його дієвості.

Ключові слова: антикризове управління, підприємство, дефініція, складники, етапи, принципи.

В статье дана критическая оценка дискуссионных аспектов построения теоретических конструкций системы антикризисного управления предприятием в части дефиниции, составляющих, этапов, принципов. Доказано, что антикризисное управление является подсистемой общей системы управления предприятием с совместным объектом, специфическими признаками среды управления и дополнительными субъектами управления. Аргументировано, что как система антикризисное управление – это такой тип управления предприятием, который предполагает выявление кризисных ситуаций; измерение потенциальных рисков; мониторинг внешней среды, смягчение возможных угроз; принятие мер оперативного реагирования; разработку стратегии и тактики антикризисного регулирования; организацию управления кризисной ситуацией; посткризисное восстановление; ликвидацию последствий кризиса и создание условий для дальнейшего устойчивого развития предприятия. Адекватность выделенных принципов определенным этапам антикризисного управления будет способствовать повышению его действенности.

Ключевые слова: антикризисное управление, предприятие, дефиниция, составляющие, этапы, принципы.

The article gives a critical assessment of the discussion aspects of the construction of theoretical structures of crisis management of enterprises in terms of definition, components, stages, principles. It is shown that the crisis management of the enterprise is a new paradigm, the emergence of which is due to the instability of economic systems and their cyclical development. It is proved that crisis management is a subsystem of the general system of enterprise management with a common object (economic relations related to value creation), specific features of the management environment (crisis conditions), additional entities (crisis managers; institutes, bankruptcy proceedings are initiated and conducted). It is argued that as a system, anti-crisis management is a type of enterprise management that provides for crisis detection; measurement of potential risks; environmental monitoring, mitigation of potential threats, rapid response measures; development of anti-crisis regulation strategy and tactics; organization of crisis management; post-crisis recovery; elimination of consequences of crisis and creation of conditions for further sustainable development of the enterprise. The advantage of the proposed definition, unlike the existing ones, is to take into account the through stages of the life cycle of a crisis – from its emergence to overcoming. The components of the enterprise crisis management are: anti-crisis financial diagnostics; anti-crisis financial forecasting and planning; anti-crisis budgeting; organization of operational and strategic anti-crisis activities; monitoring the implementation of anti-crisis financial policy; evaluation of the effectiveness of crisis management. The stages of crisis management are: pre-crisis management; crisis management; managing crisis management processes. The principles of crisis management are: immutability; flexibility; development of sustainability; prevention; immediate response; complexity, continuity, logical completeness. The adequacy of the selected principles in certain stages of crisis management will help to increase its effectiveness.

Key words: crisis management, enterprises, definition, components, stages, principles.

Постановка проблеми. Нестійкість економічних систем, їхній циклічний розвиток спричиняє появу нових парадигм управління, однією з яких є антикризове управління підприємством. Воно базується на можливості прогнозування, передбачення криз, пересування їх у часі, керованості перебігу кризових явищ, пом'якшення їхніх наслідків. Розмаїття криз за сферою економічних відносин, а також причин їх виникнення зумовлюють складність і комплексність зазначеного поняття, одностайного трактування якого в науковій думці немає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління суб'єктами господарювання в кризових ситуаціях, зумовлених нестабільним зовнішнім середовищем, перебувають у центрі

уваги багатьох учених. У публікаціях таких науковців, як: Л.І. Бровко, К.І. Докуніна, Л.Д. Забродська, Костенко А.О., Крюкова Г.В., О.О. Мельниченко, С.А. Мехович, О.І. Пашенко, І.Ф. Переверзева, Т.С. Пічугіна, Г.М. Романяк, А.Ю. Сірко, досліджено економічну сутність, поняття, функції, завдання та основні методи антикризового управління підприємством. Я.І. Алмашій і М.В. Хацер акцентують увагу на механізмах реалізації антикризового управління підприємством, Ф.А. Важинський, І.О. Гончар, А.В. Колодйчук, А.А. Серікова – на його фінансовому складнику, Т.В. Гринько – на превентивній функції антикризового управління. Високо оцінюючи науковий доробок зазначених учених, слід визнати відсутність єдності, а іноді і суперечливість їхніх поглядів. Це зумовлює необхідність

формування авторської позиції щодо антикризового управління як складної економічної категорії.

Постановка завдання. Метою дослідження є формалізація теоретичної конструкції антикризового управління підприємствами як системи в частині дефініції, складників, етапів, принципів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Антикризове управління підприємством є одним із підвидів управління суб'єктами господарювання, поряд з вартісно-орієнтованим, програмно-цільовим, компетентнісним, для яких спільним є об'єкт управління: економічні відносини зі створення доданої вартості, структурні підрозділи, ресурси, персонал. Специфічними ознаками є: середовище управління – економічні відносини, пов'язані з етапами розвитку кризи; а також суб'єкти: зовнішні (господарські суди, арбітражні управляючі) і внутрішні (кризові менеджери). Сутнісною ознакою антикризового управління є протидія кризовим явищам шляхом подолання протиріч в економічній системі підприємства на рівні окремих бізнес-процесів [1, с. 161].

Щодо визначення предмета антикризового управління необхідно відзначити відсутність єдності наукових підходів, серед яких: ліквідація загроз і мінімізація ризиків в умовах стану фінансової стабільності; кризовий стан; діяльність, пов'язана з виведенням підприємства з кризового стану. Так, О.І. Пашенко визначає антикризове управління підприємством як вид управління, спрямований на виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для своєчасного запобігання, послаблення, подолання з метою забезпечення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення ситуації його банкрутства [2, с. 159].

Основними складниками антикризового управління є: рання діагностика кризових явищ на основі постійного моніторингу стану внутрішнього і зовнішнього середовища; вжиття заходів оперативного реагування; розроблення концепції, спрямованої на вироблення стратегії та тактики подолання кризи; заходи фінансового оздоровлення; контроль виконання затверджених політик і процедур; мінімізація втрат у разі банкрутства; посткризове відновлення; ліквідація наслідків кризи і створення умов для подальшого стійкого розвитку підприємства.

Ключовим складником антикризового управління є раннє реагування з метою прогнозування кризових ситуацій і запобігання їх виникненню, а не подолання наслідків кризи. Оскільки своєчасна і якісна фінансова діагностика дає змогу уникнути кризи шляхом вжиття превентивних заходів, то антикризове управління виступає антиподом посткризового управління. Тому окремі науковці, такі як Т.С. Пічугіна, Л.Д. Забродська, вид діяльності, спрямований на подолання кризи, назива-

ють не антикризовим управлінням, а антикризовим менеджментом [3, с. 493]. Вони виходять із того, що управління є цілеспрямованим впливом суб'єкта на об'єкт із метою збереження принципів його організації, цілісності структури, підтримання режиму функціонування.

Т.С. Пічугіна, Л.Д. Забродська зміст поняття «антикризове управління» вважають ширшим, ніж категорії «антикризовий менеджмент». Але вони ототожнюють «антикризове управління» з процесом діагностики фінансової кризи на всіх стадіях розвитку підприємства, формуванням відповідних заходів, спрямованих на попередження, нейтралізацію фінансових криз шляхом використання специфічних методів та інструментів і мінімізацію їхніх негативних наслідків [4, с. 88]. Антикризовий менеджмент ці науковці трактують як різновид ринкового управління, спрямований на адаптацію господарської діяльності підприємств до реальних умов внутрішнього і зовнішнього середовища, зокрема управління людьми.

Проте є підхід, який трактує антикризове управління крізь призму оздоровлення підприємства за умов наявності кризи, зокрема відносно підприємства-боржника для характеристики частини процедур, передбачених у процесі банкрутства, та виведення підприємства зі стану юридичного банкрутства. Я.І. Алмашій визначає антикризове фінансове управління підприємством як ефективно організоване управління, в основу якого покладено застосування арсеналу специфічних методів і прийомів управління фінансами, які націлені на подолання фінансової кризи на основі підвищення рівня фінансового потенціалу підприємства [5, с. 69]. Зазначений підхід вважаємо занадто вузьким, поділяючи думку С.А. Мехович, А.О. Костенко, що антикризове управління має бути невід'ємною складовою частиною управління сучасним підприємством і становити систему заходів, спрямованих не тільки на вихід підприємства з фінансової кризи, але й на запобігання виникненню такої ситуації [6, с. 48]. Широкого підходу дотримується також Г.М. Романяк, який визначає антикризове управління як систему управління комплексного характеру, спрямовану на запобігання кризовим явищам і виявлення причин кризи, виду, стадії та закономірностей її перебігу, можливих сценаріїв розвитку, інструментів для її подолання з метою подальшого функціонування підприємства [7, с. 239]. Поділяючи «широкий» підхід до трактування антикризового управління підприємством, Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук зазначають, що його організація залежить від стадії та глибини кризи (легка, середня, важка): передкризове управління проводиться для своєчасного виявлення та розв'язання проблем із метою запобігання кризі; управління в умовах кризи має за мету стабілізацію нестійких станів та збереження

керованості системи; управління процесами виходу з кризи здійснюється з метою мінімізації втрат і втрачених можливостей під час виведення підприємства зі стану кризи [8, с. 129].

За своєю суттю антикризове управління виконує завдання стратегічного рівня – прийняття стратегічних рішень, спрямованих на уповільнення процесу руху до кризи, коли він ще не став кумулятивним і не набув ознак незворотності. Ефективність передкризового управління визначається наявністю системи інформаційного забезпечення, яка дає змогу уловлювати слабкі, але достовірні сигнали про наявність потенційних загроз завдяки постійному моніторингу стану зовнішнього і внутрішнього середовища.

У деяких працях, зокрема І.О. Гончар, відбувається ототожнення понять «антикризове управління» й «антикризовий фінансовий менеджмент», під яким розуміється процес управління підприємством, націлений на профілактику, попередження, подолання фінансової кризи та ліквідацію її наслідків завдяки мобілізації потенціалу фінансової підсистеми підприємства [9, с. 40]. Виділені автором принципи, притаманні антикризовому управлінню: системності; неперервності та наступності реалізації; гнучкості; готовності до змін; досягнення стійкості; превентивності заходів; негайного реагування; наукової обґрунтованості; комплексності управлінських рішень, спрямованих на ліквідацію кризи, адаптивності; оперативності; перспективності; специфічності; динамічності. Основним завданням превентивного антикризового управління є раннє розпізнавання загроз і можливих негативних змін середовища функціонування, а також передбачення їхнього ймовірного розвитку з метою подолання виявлених загроз або використання можливостей для підвищення ефективності діяльності [10].

Наголошуючи на важливості принципу адаптивності, К.І. Докуніна визначає антикризове управління підприємством як систему заходів, спрямованих не лише на попередження виникнення кризової ситуації, а й на адаптацію системи управління підприємством до умов зовнішнього середовища за допомогою специфічних методів, способів та прийомів для забезпечення стабільного його функціонування та недопущення банкрутства [11, с. 115].

До основних функцій підсистеми антикризового пропонується віднести такі: *інформаційну*, яка реалізується через побудову системи збирання та обробки інформації про основні екзогенні та ендогенні чинники, які спричиняють кризу, створення спеціальної бази даних і технології передачі відповідної інформації; *діагностичну*, яка передбачає сканування поточного стану й аналіз динаміки розвитку підприємства з позицій оцінювання ймовірності настання кризи; *експертну*, яка полягає у необхідності здійснення безпосередньої експер-

тизи та достовірного прогнозування ймовірності банкрутства; *коригуючу*, яка передбачає розроблення адекватних ситуацій, що склалися на підприємстві, управлінських рішень, коригування планів і прогнозів розвитку підприємства з метою нейтралізації загроз для збереження стабільності його фінансового стану та попередженню кризових явищ.

Виходячи з функцій управління, підсистемами антикризового управління є: антикризова фінансова діагностика (моніторинг стану внутрішнього і зовнішнього середовища, аналіз фінансового стану); антикризове фінансове прогнозування і планування (розроблення антикризових стратегій і тактик); антикризове бюджетування (мобілізація фінансових ресурсів для проведення антикризових заходів; план фінансування в кризових умовах); організація антикризової діяльності; контроль реалізації антикризової фінансової політики з метою дотримання затверджених процедур і методів, а також своєчасного коригування програмних заходів у зв'язку з неочікуваними змінами внутрішнього і зовнішнього середовища. Об'єктами контролю є цільові показники виконання антикризової програми з урахуванням толерантності до їхніх відхилень, а його періодичність залежить від ймовірності кризових явищ та ступеня їхнього впливу на діяльність підприємства. Реакцією підприємства на кризу у процесі реалізації антикризової політики може бути ліквідація існуючих протиріч у соціально-економічних відносинах, їх руйнування і припинення існування суб'єкта господарювання, стагнація кризових явищ, їх консервація на тривалій період, і/або їх перехід на новий рівень через виникнення нової кризи у надрах старої.

Квінтесенцією антикризового управління є розроблення і реалізація антикризових стратегій підприємства, основними видами яких є такі [12, с. 76]: стратегія запобігання – концентрація заходів на недопущенні розвитку кризи на підприємстві; стратегія сповільнення – прийняття заходів зі зменшення темпів розвитку кризових явищ; стратегія захисту – орієнтація діяльності підприємства на мінімізацію втрат і неотриманих доходів через кризовий перебіг подій; стратегія скорочення і консервації – зменшення обсягів і тимчасове припинення видів діяльності, потенційно збиткових в умовах кризи; стратегія прийняття кризи – це діяльність підприємства в умовах, коли кризові явища, які прогнозувалися, стали реальністю і реалізується певний компенсаційний пакет заходів; стратегія реструктуризації – це трансформація фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах кризи для переходу до нового етапу розвитку, у тому числі шляхом санації.

Антикризове управління на підприємстві можна класифікувати за такими ознаками: за масштабами – суцільне (щодо всього підприємства), вибіркоче (щодо певних видів діяльності, підроз-

ділів, відповідальних працівників); за джерелом кризових явищ: зовнішнє; внутрішнє; за обсягами діагностики: суцільне, вибіркоче; за сферами: фінансове, операційне, маркетингове, соціальне, кадрове. Відмінними особливостями антикризового фінансового управління є концентрація: на фінансових відносинах всередині підприємства, а також ззовні – з постачальниками і покупцями, з банками та іншими фінансово-кредитними установами, з бюджетно-податковою системою, з інвесторами; на джерелах фінансової кризи, що виникає в сфері грошово-кредитних, валютних, фондових, інвестиційних відносин, індикаторами якої виступають: валютний курс, облікова ставка, індекс споживчих цін (інфляція) тощо. Одним із завдань антикризового управління є мінімізація фінансових ризиків. Антикризове управління фінансовими ризиками А.А. Серікова розглядає як систему заходів, спрямованих на усунення ймовірності виникнення непередбачуваних фінансових втрат, втрати платоспроможності підприємства, уникнення банкрутства та поліпшення фінансового стану підприємства [13, с. 37].

Завданнями антикризового фінансового управління підприємством є: своєчасне і повне проведення фінансової діагностики процесів і тенденцій, що приводять до кризових ситуацій; прогнозування розвитку подій і наслідків виникнення кризи (антикризове супроводження); усунення причин розвитку кризи, зменшення загроз або припинення їх наростання; розроблення і вжиття заходів з упередження фінансової кризи або завчасної підготовки до неї (антикризова профілактика); організація управління кризовою ситуацією; координація дій з управління звичайною діяльністю і подоланням наслідків надзвичайної діяльності; мінімізація негативних наслідків фінансової кризи у разі її виникнення в частині збитків і втрат капіталу; відновлення фінансової стійкості підприємства; усунення неплатоспроможності підприємства; запобігання банкрутству та ліквідації підприємства, у тому числі шляхом проведення санації; крайнім випадком є проходження процедури банкрутства з мінімальними втратами для власників підприємства; запобігання повторенню кризи. Завершальним етапом антикризового управління є оцінка його ефективності [14, с. 40], критеріями якої можуть бути: кількість ключових індикаторів, за якими досягнуто запланований рівень, процент виконання за рештою; тривалість часу, протягом якого було досягнуто позитивних змін; кількість внесених змін до прийнятої антикризової стратегії; вартість заходів із антикризового регулювання; відповідність передбачуваного фінансового стану досягнутому.

Висновки з проведеного дослідження. Основний результат статті полягає у визначенні дефініції антикризового управління підприємства, його

складу, етапів, принципів. Антикризове управління є підсистемою загальної системи управління підприємствами зі спільним об'єктом (економічні відносини, пов'язані зі створенням доданої вартості), специфічними ознаками середовища управління (кризові умови), додатковими суб'єктами управління (антикризові менеджери; інститути, пов'язані з ініціюванням і проведенням процедури банкрутства). Антикризове управління – це такий тип управління підприємством, який передбачає виявлення кризових ситуацій; вимірювання потенційних ризиків; моніторинг зовнішнього середовища, пом'якшення імовірних загроз, вжиття заходів оперативного реагування; розроблення стратегії і тактики антикризового регулювання; організацію управління кризовою ситуацією; посткризове відновлення; ліквідацію наслідків кризи і створення умов для подальшого стійкого розвитку підприємства. Перевагою пропонованої дефініції, на відміну від існуючих, є врахування наскрізних етапів життєвого циклу виникнення кризи – від її виникнення до подолання. Складниками антикризового управління підприємств є: антикризова фінансова діагностика; антикризове фінансове прогнозування і планування; антикризове бюджетування; організація оперативної і стратегічної антикризової діяльності; контроль реалізації антикризової фінансової політики; оцінка ефективності антикризового управління. Етапами антикризового управління є: передкризове управління; управління в умовах кризи; управління процесами виходу із кризи. Принципами антикризового управління є: незмінність; гнучкість; розвиток стійкості; превентивність; негайне реагування; комплексність, безперервність, логічна завершеність. Адекватність виділених принципів певним етапам антикризового управління сприятиме підвищенню його дієвості.

Метою подальших досліджень є прикладні аспекти організації антикризового управління на швейних підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельниченко О.О. Сутність антикризового управління підприємством у сучасних умовах господарювання. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 21(2). С. 157–162.
2. Пащенко О.І. Сутність антикризового управління на підприємстві. *Управління розвитком*. 2013. № 13. С. 158–160.
3. Пічугіна Т.С., Забродська Л.Д. Антикризове управління підприємством: сутність, завдання та основні заходи. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. Вип. 2. С. 487–495.
4. Переверзева І.Ф. Сутність та співвідношення категорій в антикризовому управлінні підприємством. *Економіка та держава*. 2016. № 10. С. 87–89.
5. Алмашій Я.І. Антикризове фінансове управління підприємством: сутність та механізми реаліза-

ції. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 12. С. 66–69.

6. Мехович С.А., Костенко А.О. Сутність антикризового управління підприємством. *Енергосбереження. Енергетика. Енергоаудит*. 2011. № 5. С. 45–48.

7. Романяк Г.М. Сутність антикризового управління підприємством в умовах нестабільного ринкового середовища. *Наукові записки [Української академії друкарства]*. 2016. № 1. С. 235–239.

8. Важинський Ф.А., Колодійчук А.В. Сутність антикризового фінансового управління підприємством. *Економіка промисловості*. 2009. № 5. С. 127–130.

9. Гончар І.О. Сутність та місце антикризового фінансового менеджменту в структурі управління підприємством. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 11. С. 36–40.

10. Гринько Т.В. Сутність та роль превентивного антикризового управління на промислових підприємствах. *Ефективна економіка*. 2014. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_5_5 (дата звернення: 01.04.2020).

11. Докуніна К.І. Антикризове управління підприємством: сутність поняття та функції. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 36(1). С. 113–116.

12. Хацер М.В. Антикризове фінансове управління на підприємстві: сутність, характеристика та механізм здійснення. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2019. Т. 30(69), № 1. С. 71–77.

13. Серікова А.А. Сутність антикризового управління фінансовими ризиками підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 25. С. 177–179.

14. Бровко Л.І., Сірко А.Ю., Крюкова Г.В. Економічна сутність антикризового управління підприємством. *Modern economics*. 2019. № 15. С. 36–40.

REFERENCES:

1. Melnychenko O.O. (2015) Sutnist antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom u suchasnykh umovakh hospodariuvannia [The essence of crisis management of the enterprise in modern conditions of management]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 21(2), pp. 157–162.

2. Pashchenko O.I. (2013) Sutnist antykrizovoho upravlinnia na pidpriemstvi [The essence of crisis management at the enterprise]. *Upravlinnia rozvytkom*, vol. 13, pp. 158–160.

3. Pichuhina T.S., Zabrodska L.D. (2011) Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom: sutnist, zavdannia ta osnovni zakhody [Crisis management of the enterprise: essence, tasks and main measures]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, vol. 2, pp. 487–495.

4. Pereverzieva I.F. (2016) Sutnist ta spivvidnoshennia katehori v antykrizovomu upravlinni pidpriemstvom [The essence and correlation of categories in crisis management of the enterprise]. *Ekonomika ta derzhava*, vol. 10, pp. 87–89.

5. Almashii Ya.I. (2015) Antykrizove finansove upravlinnia pidpriemstvom: sutnist ta mekhanizmy realizatsii [Crisis financial management of the enterprise: essence and mechanisms of realization]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriiia : Ekonomika i menedzhment*, vol. 12, pp. 66–69.

6. Mekhovych S.A., Kostenko A.O. (2011) Sutnist antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom [The essence of crisis management enterprise]. *Jenergosberezhennie. Jenergetika. Jenergoaudit*, vol. 5, pp. 45–48.

7. Romaniak H.M. (2016) Sutnist antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom v umovakh nestabilnoho rynkovoho seredovyscha [The essence of crisis management of an enterprise in an unstable market environment]. *Naukovi zapysky [Ukrainskoi akademii drukarstva]*, vol. 1, pp. 235–239.

8. Vazhynskiy F.A., Kolodiichuk A.V. (2009) Sutnist antykrizovoho finansovoho upravlinnia pidpriemstvom [The essence of crisis management financial enterprise]. *Ekonomika promyslovosti*, vol. 5, pp. 127–130.

9. Honchar I.O. (2015) Sutnist ta mistse antykrizovoho finansovoho menedzhmentu v strukturі upravlinnia pidpriemstvom [The essence and place of anti-crisis financial management in the structure of enterprise management]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriiia : Ekonomika i menedzhment*, vol. 11, pp. 36–40.

10. Hrynyk T.V. (2014) Sutnist ta rol preventyvnoho antykrizovoho upravlinnia na promyslovykh pidpriemstvakh [The essence and role of preventive crisis management in industrial enterprises]. *Efektivna ekonomika*, 2014, vol. 5, Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_5_5 (accessed 01 April 2020).

11. Dokunina K.I. (2018) Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom: sutnist poniattia ta funktsii [Crisis management of the enterprise: the essence of the concept and function]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 36(1), pp. 113–116. (in Ukrainian)

12. Khatser M.V. (2019) Antykrizove finansove upravlinnia na pidpriemstvi: sutnist, kharakterystyka ta mekhanizm zdiisnennia [Crisis financial management in the enterprise: essence, characteristics and mechanism of implementation]. *Vcheni zapysky Tavriiskoho natsionalnoho universytetu imeni V. I. Vernadskoho. Seriiia : Ekonomika i upravlinnia*, vol. 30(69), no. 1, pp. 71–77. (in Ukrainian)

13. Sierikova A.A. (2018) Sutnist antykrizovoho upravlinnia finansovymy ryzykamy pidpriemstva [The essence of crisis management of financial risks of the enterprise], *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 25, pp. 177–179. (in Ukrainian)

14. Brovko L.I., Sirko A.Yu., Kriukova H.V. (2019) Ekonomichna sutnist antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom [Economic essence of crisis management of the enterprise]. *Modern economics*, vol. 15, pp. 36–40. (in Ukrainian)

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

TENDENCIES AND EFFICIENCY OF THE AGRARIAN ENTERPRISES STAFF USE UNDER THE ECONOMIC CRISIS CONDITION

У статті розглядаються проблеми зайнятості та ефективності використання персоналу в аграрних підприємствах України. Досліджено показники економічної активності населення за місцем проживання в Україні протягом 2015–2018 років і виявлено, що проблеми зайнятості в сільській місцевості є глибшими порівняно з містом. Виявлено, що відсоток безробіття в Україні вищий порівняно із природною нормою, що підкреслює необхідність вирішення проблеми зайнятості. З'ясовано, що найвищий рівень безробіття (18%) спостерігається серед кваліфікованих робітників сільського господарства, що пов'язано із сезонністю праці в галузі. Виявлено, що зростання продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах зумовлене впровадженням інтенсивних технологій. Обґрунтовано, що в умовах кризи головним критерієм ефективності використання праці в сільському господарстві має стати баланс між соціальними та економічними критеріями.

Ключові слова: персонал, трудові ресурси, зайнятість, безробіття, економічно активне населення, аграрний сектор, ефективність використання персоналу, продуктивність праці.

В статті рассматриваются проблемы занятости и эффективности использования персонала в аграрных предприятиях Украины. Исследованы показатели экономической активности населения по месту жительства в Украине на протяжении 2015–2018 годов и выявлено, что проблемы занятости в сельской местности являются более глубокими по сравнению с городом. Выявлено, что процент безработицы в Украине выше по сравнению с естественной нормой, что подчеркивает необходимость решения проблемы занятости. Выяснено, что высокий уровень безработицы (18%) наблюдается среди квалифицированных работников сельского хозяйства, что связано с сезонностью труда в отрасли. Выявлено, что рост производительности труда в сельскохозяйственных предприятиях обусловлен внедрением интенсивных технологий. Обосновано, что в условиях кризиса главным критерием эффективности использования труда в сельском хозяйстве должен стать баланс между социальными и экономическими критериями.

Ключевые слова: персонал, трудовые ресурсы, занятость, безработица, экономически активное население, аграрный сектор, эффективность использования персонала, производительность труда.

УДК 338.24: 338.436.33

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-18>

Бодрий Я.А.

здобувач

Полтавська державна аграрна академія

Bodryi Yaroslav

Poltava State Agrarian Academy

The employment and use efficiency problems in Ukrainian agricultural enterprises staff has been explored in the article. The agricultural enterprises staff plays a key role in ensuring the economic activity efficiency. This economic sector requires unique skills by staff, because agricultural production involves interaction with the earth and living organisms, which requires workers to understand natural processes, knowledge of technologies for working with natural resource efficiency. At this time, much more of the economically active population is engaged in agribusiness in Ukraine, compared with other countries in Europe, but labor efficiency is much lower than in developed economies. The indicators of population economic activity by the residence place in Ukraine during 2015–2018 have been investigated and it has been found out that the employments problems in rural areas have been deeper than in urban areas. It has revealed that the percentage of unemployment in Ukraine is higher, compared to the natural norm, which emphasizes the need to solve the problem of employment. In the process of employment and unemployment indicators by occupation, it has been found that the highest unemployment rate (18%) has been observed among skilled agricultural and fishery workers. This is due to the seasonality of work in the agricultural sector. The labor use in agriculture has certain characteristics related to the industry specifics. It has been substantiated that the main indicator that characterizes of the staff use efficiency is labor productivity. In recent years, there has been a significant increase in labor productivity in agriculture, in particular in animal husbandry, labor productivity has increased by 7.6 times, in crop production by 3.5 times. It has been found out that productivity growth in agricultural enterprises has been caused by the introduction of intensive technologies and high production capacities, which significantly contribute to the labor efficiency increase. It has been substantiated that in a crisis, the main criterion for the labor use efficiency in agriculture should be a balance between social and economic criteria for labor use.

Key words: staff, labor resources, employment, unemployment, economically active population, agrarian sector, efficiency of personnel use, labor productivity.

Постановка проблеми. Персонал аграрних підприємств відіграє ключову роль у забезпеченні ефективності господарської діяльності. Цей сектор економіки вимагає унікальних навичок незалежно від займаної посади, оскільки аграрне виробництво передбачає взаємодію із землею та живими організмами, що вимагає від працівників розуміння природних процесів, знання технологій роботи із земельними ресурсами та володіння методиками розрахунку показників ефективності використання природних, зокрема земельних, ресурсів. Нині в Україні в агробізнесі зайнята набагато більша частина економічно активного населення порівняно із іншими регіонами, при цьому ефективність використання трудових ресурсів набагато нижча, ніж у країнах із розвинутою економікою.

В умовах економічної кризи 2020 року питання ефективності використання персоналу є актуальним для всіх сфер. Для низки підприємств як національної, так і світової економіки постає питання збереження робочих місць та досягнутих показників роботи персоналу. Аграрний сектор виступає головним стратегічним сегментом, який може забезпечити стабілізацію національної економіки в найближчі післякризові роки, що підкреслює необхідність виявлення резервів підвищення ефективності використання персоналу аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності використання персоналу в аграрній сфері привертає увагу низки науковців. Цю проблематику досліджують: А.Г. Бабенко,

А.Л. Бикова, К.В. Бондаревська, А. Кібанов, А.В. Лобза, В.М. Лукашевич, Л.І. Михайлова, Маркіна І.А., Саблук П.Т., Самойлик Ю.В., Семенова Л.Ю., Шпак Н.А., Шкарлет С.М. та ін. Як зазначає В.М. Лукашевич, «вивчення проблем ефективного управління персоналом аграрних підприємств зумовлено об'єктивними якісними змінами, що характеризують сучасну діяльність і трансформації в аграрному секторі, активну й визначальну роль людських ресурсів в управлінні підприємством [4, с. 9].

Актуальність ефективного відбору персоналу, зокрема в умовах економічної кризи, розглядається у працях А.В. Лобзи, А.Л. Бикової, Л.Ю. Семенової, які зазначають, що «на сучасному етапі розвитку та реформування економічної і соціально-трудої сфер вимоги до персоналу постійно зростають. Найм висококваліфікованого персоналу, здатного вирішувати проблеми сучасного господарювання у кризовій ситуації, став для багатьох підприємств важко вирішуваним завданням. Великого значення набувають не тільки високі ділові якості, але й широта стратегічного мислення, підприємливість, самостійність, стресостійкість. Вищезазначене вимагає під час створення системи найму персоналу враховувати всі ці якості, інакше підприємство втрачає значні фінансові ресурси на нескінченних прийомах і звільненнях співробітників, і це стає основною проблемою» [5]. Ю.В. Самойлик акцентує увагу на соціальному складнику в управлінні персоналом та підприємством загалом: «соціальна політика стає невід'ємним складником стратегії підприємства. Соціальну політику підприємства можна розглядати у двох аспектах: внутрішньому та зовнішньому. Внутрішня соціальна політика спрямована насамперед на різнобічний розвиток персоналу

підприємства, зовнішня – на задоволення соціальних потреб споживачів, зокрема їхнього попиту на якісну продукцію, а також на додаткові послуги соціального характеру» [8, с. 195].

Цілком слушно підкреслює О. Кузьмак, що «специфіка зайнятості в сільській місцевості порівняно з міською полягає у нижчому рівні розвитку і різному співвідношенні виробничих і невиробничих галузей; сезонності сільськогосподарського виробництва; домінуванні сільського господарства» [3].

Позитивно оцінюючи вагомість наукового доробку провідних учених-економістів у сфері управління персоналом, варто вказати, що залишається не досить дослідженим питання ефективності використання персоналу аграрних підприємств. Особливої актуальності набуває ця проблематика в сучасних умовах економічної кризи, тому вимагає проведення відповідних наукових досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є діагностика тенденцій економічної активності населення, зайнятості та безробіття в міській та сільській місцевості, виявлення тенденцій ефективності використання персоналу, зокрема продуктивності праці, в аграрних підприємствах, та з'ясування особливостей використання персоналу в аграрному секторі в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль персоналу в діяльності підприємства є визначальною. Оцінювання точного внеску як окремого працівника, так і колективу загалом, кінцевий результат господарської діяльності економічної системи є складним процесом, оскільки, крім прямого трудового внеску, у створення продукту вкладається також уречевлена в основних і оборотних засобах праця. Використання праці в сільському господарстві має певні особливості, пов'язані із специфікою самої галузі: сезонний характер

Таблиця 1

Динаміка показників економічної активності населення за місцем проживання в Україні, 2015–2018 рр.

Роки	Економічно активне населення у віці 15–70 років, тис. осіб				Економічно неактивне населення у віці 15–70 років, тис. осіб		Рівень економічної активності, у відсотках		Рівень зайнятості, %		Рівень безробіття, %	
	зайняті		безробітні		міські поселення	сільська місцевість	міські поселення	сільська місцевість	міські поселення	сільська місцевість	міські поселення	сільська місцевість
	міські поселення	сільська місцевість	міські поселення	сільська місцевість								
2015	11309,0	5134,20	1121,40	533,3	7277,8	3647,7	63,1	60,8	57,4	55,1	9	9,4
2016	11178,5	5098,4	1127,9	550,3	7300,4	3633,7	62,8	60,9	57	54,9	9,2	9,7
2017	11109,3	5047,1	1142,9	555,1	7270,9	3674,1	62,8	60,4	56,9	54,4	9,3	9,9
2018	11271,7	5089,2	1063,1	515,5	7079,9	3644,9	63,5	60,6	58,1	55,0	8,6	9,2
2018 р. від 2015 р., +,-	-37,3	-45,0	-58,30	-17,8	-197,9	-2,8	0,40	-0,20	0,70	-0,10	-0,40	-0,20

Джерело: узагальнено автором за [2]

виробничого процесу; зосередження виробництва насамперед у сільській місцевості; посилена інтенсифікація, що зумовлює зменшення потреби в персоналі; скорочення галузі тваринництва в більшості підприємств, яка завжди забезпечувала сільських жителів робочими місцями; урбанізація – зростання ролі міст і, як наслідок, відтік кадрів із села тощо.

За офіційними статистичними даними, рівень безробіття у 2018 р. порівняно із 2015 р. знизився на 0,4 в.п. у містах та на 0,2 в.п. у сільській місцевості. При цьому рівень безробіття залишається

суттєво вищим від природної норми безробіття (табл. 1).

Загалом протягом досліджуваного періоду чисельність економічно активного населення в Україні зменшується, а саме: у місті – на 37,3 тис. осіб, або 0,3%, у сільській місцевості – на 45 тис. осіб, або 0,9%. Зменшилася чисельність економічно неактивного населення у віці 15–70 років, які проживають у місті, на 197,9 тис. осіб, або 2,7%, тоді як у сільській місцевості цей показник зменшився лише на 2,8 тис. осіб, або на 0,08%. Такі дані свідчать про збільшення пропозицій

Таблиця 2

Економічна активність населення за професією, спеціальністю в Україні згідно з дипломом (посвідченням), 2018 р., тис. осіб

Групи професій	Економічно активне населення у віці 15–70 років						Економічно неактивне населення у віці 15–70 років
	Усього	Питома вага, %	у тому числі				
			зайняті	питома вага, %	безробітні	питома вага, %	
Усього	17939,5	100,0	16 360,9	91,2	1578,6	8,8	10724,8
у тому числі професіонали: менеджери (управителі)	125,1	0,7	111,7	89,3	13,4	10,7	20,8
в галузі фізичних, математичних та технічних наук	1827,9	10,2	1679,2	91,9	148,7	8,1	613,6
в галузі наук про життя та медичних наук	566,8	3,2	540,2	95,3	26,6	4,7	177,4
викладачі	1100,1	6,1	1045,3	95,0	54,8	5,0	363,9
інші професіонали	2538,9	14,2	2292,8	90,3	246,1	9,7	705,5
технічні фахівці в галузі прикладних наук та техніки	1409,0	7,9	1316,1	93,4	92,9	6,6	639,3
фахівці в галузі біології, агрономії та медицини	812,9	4,5	768,0	94,5	44,9	5,5	352,4
фахівці в галузі освіти	205,5	1,1	193,8	94,3	11,7	5,7	135,7
інші фахівці	899,2	5,0	809,3	90,0	89,9	10,0	521,1
фахівці в галузі харчової та переробної промисловості	70,2	0,4	60,4	86,0	9,8	14,0	30,2
службовці, пов'язані з інформацією	126,3	0,7	113,0	89,5	13,3	10,5	70,1
службовці, що обслуговують клієнтів	43,8	0,2	42,1	96,1	1,7	3,9	21,6
працівники, що надають персональні та захисні послуги	676,4	3,8	599,8	88,7	76,6	11,3	323,4
продавці та демонстратори	245,9	1,4	234,1	95,2	11,8	4,8	118,6
кваліфіковані сільськогосподарські робітники та рибалки	25,5	0,1	20,9	82,0	4,6	18,0	11,6
робітники з видобутку корисних копалин і на будівництві	539,5	3,0	490,4	90,9	49,1	9,1	263,6
робітники металургійних та машинобудівних професій	1177,8	6,6	1051,0	89,2	126,8	10,8	347,7
інші кваліфіковані робітники з інструментом	427,9	2,4	381,8	89,2	46,1	10,8	227,6
робітники, що обслуговують промислове устаткування	72,4	0,4	61,7	85,2	10,7	14,8	38,0
робітники, що обслуговують машини та складальники машин	330,5	1,8	306,1	92,6	24,4	7,4	213,4
водії та робітники з обслуговування пересувної техніки та установок	1046,3	5,8	951,5	90,9	94,8	9,1	431,2
інші професії	23,8	0,1	19,4	81,5	4,4	18,5	16,1
не мають професії	3647,8	20,3	3272,3	89,7	375,5	10,3	5 082,0

Джерело: узагальнено автором за [2]

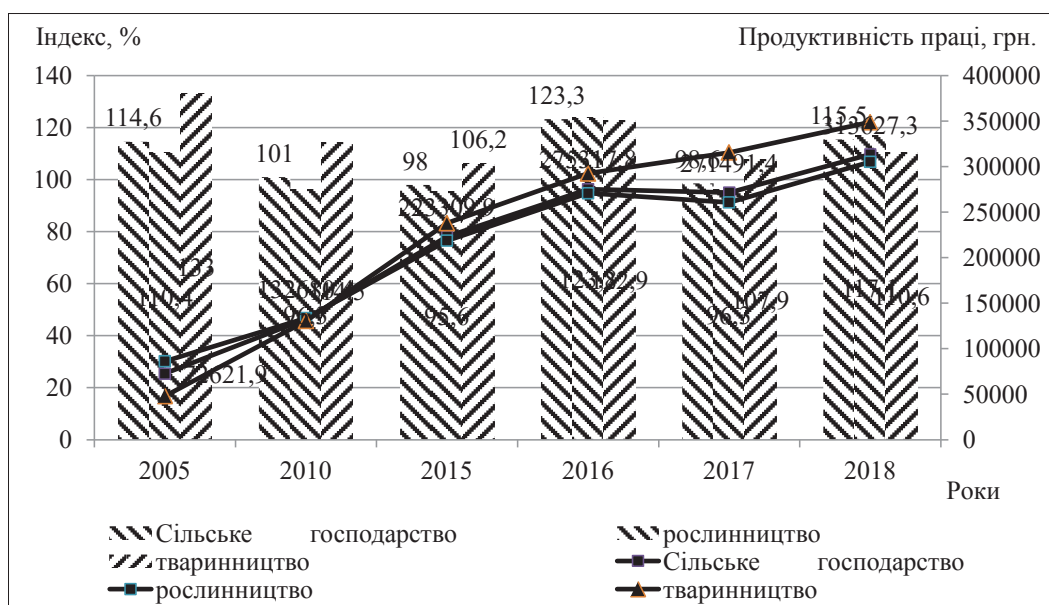


Рис. 1. Динаміка показників продуктивності праці та індексів її зміни в сільськогосподарських підприємствах України, 2010–2018 рр., 2005–2018 рр.

Джерело: узагальнено автором за [9]

роботи у місті і, як наслідок, переходу однієї категорії в іншу. Рівень зайнятості як в місті, так і в селі, є невисоким і становить відповідно 58,1% та 55%. Таким чином, проблема зайнятості та безробіття є досить актуальною для України, якщо для міського населення спостерігаються певні позитивні зміни, то кількість робочих місць у сільській місцевості не збільшується. Водночас в умовах економічної кризи 2020 р. ситуація на ринку праці докорінно змінюється. Низка підприємств вимушено скорочують чисельність персоналу, це насамперед стосується сфери послуг, торгівлі, офісної роботи, туризму, індустрії розваг, ресторанного бізнесу тощо. Водночас сільське господарство, незважаючи на кризу, не скорочує масштабів діяльності, тому потребує професійних кадрів. Якщо проаналізувати економічну активність населення в розрізі професій та спеціальностей (табл. 2), то найбільший відсоток безробітних спостерігається саме серед кваліфікованих сільськогосподарських робітників та рибалок.

Такий високий відсоток безробіття в галузі сільського господарства зумовлений сезонністю зайнятості в цій сфері. Так, у напружений період польових робіт сільськогосподарські підприємства активно залучають персонал, у тому числі сезонних робітників за короткостроковими договорами працевлаштування, а в зимовий період, коли потреби в робочій силі мінімальні, значна частина персоналу звільняється і стає на облік у центр зайнятості, що і забезпечує високий відсоток безробіття в галузі.

За питомою вагою у структурі економічно активного населення частка кваліфікованих сільськогосподарських робітників незначна – 0,1%.

Така статистика підкреслює необхідність збільшення чисельності фахівців у цій галузі з огляду на пріоритетність розвитку цієї сфери, особливо в сучасних умовах економічної кризи. Значний відсоток займають професіонали в галузі фізичних, математичних, технічних наук – 10,2%, а також технічні фахівці в галузі прикладних наук та техніки – 7,9%. Найвищий рівень зайнятості серед службовців, що обслуговують клієнтів, – 96,1% (42,1 тис. осіб), рівень безробіття становить 3,9% (1,7 тис. осіб). Для оцінки ефективності використання персоналу в аграрних підприємствах є низка методик та концептуальних підходів щодо розуміння цієї категорії.

М.Й. Малік та О.Г. Шпикуляк вважають, що під час оцінки ефективності використання праці персоналу потрібно розрізняти, окрім економічного ефекту (виражається у кількісних показниках продуктивності праці, собівартості продукції, прибутку, рентабельності), ще і соціальний ефект: поліпшення умов праці, підвищення соціальної активності колективу тощо) [6, с. 181]. Більшість науковців згодні з думкою, що основним показником, який характеризує ефективність використання персоналу в підприємствах, є продуктивність праці.

Так, К.В. Бондаревська стверджує, що з підвищенням продуктивності праці знижується собівартість продукції та зростає прибуток. Отже, маючи більше коштів у своєму розпорядженні, менеджмент аграрного підприємства може покращувати матеріальне стимулювання продуктивності праці працівників [1, с. 8]. Процес управління продуктивністю праці здійснюється на основі дії управляючої системи (заробітна плата) на керовану систему

(продуктивність праці) [7, с. 109]. У 2018 р. продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах України становила 313 627 грн, що в 4,3 раза більше, ніж у 2005 р. (рис. 1).

Найбільше зросла продуктивність праці у тваринництві – у 7,6 раза, вона становила у 2018 р. 348 901,4 грн. Таким чином, вона переважає показники продуктивності праці в рослинництві, які становили у 2018 р. 305 314,5 грн.

Індекс зростання продуктивності праці у 2018 р. порівняно із 2017 р. становив 115,5%, у тому числі в рослинництві цей показник становив 117,1%, у тваринництві – 110,6%. Зростання продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах в останні роки зумовлене впровадженням інтенсивних технологій, високопродуктивних виробничих потужностей, які суттєво сприяють підвищенню ефективності праці.

Таким чином, в умовах економічної кризи і підвищення значущості аграрного сектору у виконанні головного його завдання – формування продовольчої безпеки – питання ефективності використання ресурсів галузі, зокрема персоналу, набуває все більшого значення. Тенденції минулих років свідчать про значний потенціал щодо підвищення ефективності використання персоналу в сільськогосподарських підприємствах, зокрема за рахунок інтенсивних технологій. В умовах кризи та для забезпечення розвитку соціально-економічних відносин на високому рівні головним критерієм ефективності використання праці в сільському господарстві має стати баланс між соціальними та економічними критеріями використання праці.

Висновки з проведеного дослідження. Персонал є важливим ресурсом будь-якого підприємства, а для сільськогосподарського – головним фактором виробництва. Тенденції зайнятості економічно активного населення в Україні свідчать про наявність диспропорцій у зайнятості в розрізі галузей та територій проживання. Частка сільського зайнятого населення є меншою порівняно із міським. Водночас в умовах економічної кризи 2020 р. ринок праці докорінно змінюється, оскільки саме в аграрному секторі у зв'язку з кризовими явищами попит на трудові ресурси не знижується. Водночас стрімке зростання продуктивності праці, зумовлене інтенсифікацією аграрної галузі, позитивно впливаючи на загальну ефективність господарської діяльності підприємства, знижує соціальну ефективність, оскільки за таких умов суттєво знижується потреба в персоналі. Отже, головним завданням управління персоналом як на рівні підприємства, так і на регіональному та державному рівнях є забезпечення і економічної, і соціальної ефективності використання персоналу, зокрема в аграрному секторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаревська К.В. Ефективність використання персоналу аграрних підприємств: Монографія. Дніпропетровськ: ДДФА, 2012. 165 с.
2. Економічна активність населення України 2018: Статистичний збірник. Відповідальний за випуск Осипова І.І. Державна служба статистики України. 2019. 205 с.
3. Кузьмак О.І. Особливості формування та використання сільського трудового потенціалу. *Економіка. Вісник*. Рівне, 2007. Вип. №3 (39). С. 148–156.
4. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально-трудова відносина: Навч. пос. Львів: Новий світ – 2000, 2004. 248 с.
5. Лобза А.В., Бикова А.Л., Семенова Л.Ю. Підходи до створення ефективної системи найму персоналу на сучасному вітчизняному підприємстві. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2016. Серія Економіка. Випуск 1 (47). Т.1.
6. Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Кадровий потенціал аграрних підприємств: Управлінський аспект: Монографія. К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. 370 с.
7. Писаренко Б.А., Проценко Н.Б. Економічний механізм управління продуктивністю праці. *Вісник економічної науки України*. 2009. № 2. С. 109–113.
8. Самойлик Ю.В. Стратегічні напрями соціальної політики підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки*. 2011. № 4 (49), частина II. С. 198–203.
9. Сільське господарство України 2018: Статистичний збірник Відповідальний за вип. Прокопенко О.В. К. Державна служба статистики України. 2019. 235 с.

REFERENCES:

1. Bondarevska K.V. (2012) *Efektivnist vykorystannia personalu ahrarnykh pidpriemstv* [Efficiency of use of personnel of agricultural enterprises]. Dnipropetrovsk: DDFA. (in Ukrainian).
2. *Economic Activity of the Population of Ukraine 2018*: Editor I. Osipova State Statistics Service of Ukraine. 2019. 205 p.
3. Kuzmak O.I. *Osoblyvosti formuvannia ta vykorystannia silskoho trudovoho potentsialu* [Features of formation and use of rural labor potential]. *Ekonomika. Visnyk*. Rivne, 2007. Vyp. 3 (39). pp. 148–156.
4. Lukashevych V.M. (2004) *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor economics and social and labor relations]. Lviv: Novyi svit – 2000. (in Ukrainian).
5. Lobza A.V., Bykova A.L., Semenova L.Yu. (2016) *Pidkhody do stvorennia efektyvnoi systemy naimu personalu na suchasnomu vitchyznianomu pidpriemstvi* [Approaches to creation of an effective system of hiring of personnel in the modern domestic enterprise]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*. 2016. Seriya Ekonomika. Vyp. 1 (47). T.1.
6. Malik M.Y., Shpykuliak O.H. (2005) *Kadrovyy potentsial ahrarnykh pidpriemstv: Upravlinskyi aspekt* [Personnel potential of agricultural enterprises: Management aspect]. K.: NNTs «IAE». (in Ukrainian).

7. Pysarenko B.A., Protsenko N.B. (2009) Ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia produktyvnistiu pratsi [Economic mechanism of labor productivity management]. Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. No 2. pp. 109–113.

8. Samoilyk Yu.V. (2011) Stratehichni napriamy sotsialnoi polityky pidpriemstva [Strategic directions of

enterprise social policy]. Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriiia : Ekonomichni nauky. No. 4 (49), Vol. II. pp. 198–203.

9. Agricultural statistics for 2018. Editor Prokopenko OV K. State Statistics Service of Ukraine. 2019. 235 p.

МОДЕЛЬ ОПТИМІЗУВАННЯ ВИТРАТ НА УПРАВЛІННЯ
БІЗНЕС-ПРОЕКТАМИ ПІДПРИЄМСТВMODEL OF COST OPTIMIZATION FOR BUSINESS
PROJECT MANAGEMENT OF ENTERPRISES

У статті удосконалено модель оптимізування витрат на управління бізнес-проектами підприємств, що передбачає виокремлення підготовчої, основної та завершальної стадії. Це дає змогу розробляти, затверджувати і впроваджувати заходи з оптимізування витрат на управління бізнес-проектами, а також обґрунтовано вибрати оптимізаційні критерії. Наголошено на важливості постійного контролю за змістом і структурою таких витрат, що дає змогу виявити їхні резерви і необґрунтовані витрати. Виокремлено різні напрями оптимізування витрат на управління бізнес-проектами. Доведено, що оптимізування цих витрат повинно здійснюватися лише тоді, коли воно сприятиме підвищенню ефективності бізнес-проектів на підприємстві загалом за дотримання умов досягнення найкращого рівня такого управління. Розглянуто перелік потенційних критеріїв оптимізування витрат на управління бізнес-проектами.

Ключові слова: проект, бізнес-проектівання, витрати, економічне оцінювання, оптимізування витрат, підприємство, проектний менеджмент.

В статті усовершенствована модель оптимізації витрат на управління бізнес-проектами підприємств, що передбачає виділення підготовчої, основної і заключительної стадій. Это позволяет разрабатывать, утверждать и внедрять мероприятия по оптимізації витрат на управление бізнес-проектами, а также обоснованно выбирать оптимізаційные критерии. Подчеркнута важность постоянного контроля за содержанием и структурой таких расходов, что позволяет выявить их резервы и необоснованные потери. Выделены различные направления оптимізації расходов на управление бізнес-проектами. Доказано, что оптимізація этих расходов должна осуществляться только тогда, когда она будет способствовать повышению эффективности бизнес-проектівання на предприятии в целом при соблюдении условий достижения наилучшего уровня такого управления. Рассмотрен перечень потенциальных критериев оптимізації расходов на управление бізнес-проектами.

Ключевые слова: проект, бизнес-проектівание, расходы, экономическое оценивание, оптимізація расходов, предприятие, проектный менеджмент.

УДК 658:005.932.5

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-19>

Будинський Р.З.

аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет
«Львівська політехніка»

Budynskiy Rostyslav

Lviv Polytechnic National University

Business project management of enterprises is always associated with the need to incur certain costs. The larger the projects, the higher the costs. The study of theory and practice allows us to conclude that managers and analysts of economic entities often pay enough attention to accounting aspects of cost management, which are associated with business design (cost accounting and management accounting). At the same time, much less attention is paid to optimizing such costs according to various criteria. With this in mind, the need to develop an appropriate optimization model is relevant. The article improves the cost optimization model for business projects management of enterprises, which allows the project team and business design clients to structure all the necessary works for such optimization within the preparatory, basic and final stages. In addition, this advanced model facilitates the development, approval, and implementation of cost optimization measures for business project management, as well as sound selection of optimization criteria. The key types of work within this model are as follows: information support to optimize the cost of business projects management; diagnostics of the internal and external environment of the company; analysis of business design of the company in general and specific business projects in particular; forecasting the environment of the enterprise; establishment of problem areas in business design; ranking of problem areas by importance; identifying and evaluating existing and potential resources to optimize business project management costs; setting goals for optimizing such costs, determining the success of this process and its objectives; developing alternative measures to achieve the goals of optimizing the costs of managing business projects; determining the feasibility of implementing each alternative measure to achieve the goals of optimizing the costs of managing business projects and selecting the best ones; adoption of optimization measures; development and approval of an action plan to optimize the cost of managing business projects; implementation of measures for such optimization; diagnosing of the effectiveness of measures to cost optimization of business projects management; periodic diagnosis of the company's business design in general and specific business projects in particular.

Key words: business project, business design, expenses, economic assessment, cost optimization, enterprise, project management.

Постановка проблеми. Управління бізнес-проектами підприємств завжди пов'язане з необхідністю певних витрат. Чим більш масштабними є такі проекти, тим зазвичай вищими є витрати. Вивчення теорії і практики дає змогу зробити висновок про те, що керівники й аналітики суб'єктів господарювання найчастіше приділяють досить уваги обліковим аспектам управління витратами, які пов'язані з бізнес-проектіванням (йдеться про бухгалтерський та управлінський облік). Водночас істотно менше уваги звертається на оптимізування таких витрат за різними критеріями. З огляду на це актуалізується необхідність розроблення відповідної моделі оптимізування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оптимізування різних видів витрат не є новою у науковій літературі. Зокрема, у роботі Н. Білозерцевої, А. Локші та Н. Петрової [1, с. 50–53] розглядаються методи оптимізування логістичних витрат. У цьому контексті авторами запропоновано здійснювати таке оптимізування за критерієм мінімуму витрат. Крім того, науковці розглядають і проблеми оптимізування довжини логістичного ланцюга, аналізування впливу величини і структури логістичних витрат на рентабельність окремих ланок та усієї логістичної системи загалом, підвищення її прибутковості й ефективності функціонування. І.В. Макалюк [2, с. 127–131]

у своїй праці здійснює економіко-математичне моделювання оптимізації трансакційних витрат машинобудівних підприємств. З цією метою автор застосовує критерій максимізації доходу, зазначаючи, що «оптимізація трансакційних витрат для конкретного машинобудівного підприємства полягає у визначенні таких обсягів при заданих обмеженнях, за яких буде досягатися максимально можливий дохід (виручка) від реалізації продукції».

М.О. Орлов [3, с. 5–9] розглядає проблему оптимізування витрат ланцюга поставок в умовах нестабільного середовища. У роботі А.Ф. Шандріна [4, с. 151–154] наведено моделі оптимізування трансформаційних та трансакційних витрат. Автор, зокрема, зауважує, що витрати виникають на всіх стадіях виробничого процесу, тому їхнє оптимізування слід здійснювати у розрізі кожного такого етапу. Окрім того, оскільки ці витрати на кожному етапі характеризуються специфічними властивостями, щодо них неможливо, на думку науковця, застосувати єдиний універсальний спосіб оптимізування [4, с. 154].

Оптимізування транспортних витрат шляхом раціонального вибору маршрутів автомобільного парку розглянуто у роботі Д.Н. Месника, А.О. Зезюлькіної та А.А. Зеленкевича [5, с. 23–33]. Автори наголошують на важливості удосконалення гнучкої системи доставки продукції споживачам, що дасть змогу оптимізувати структуру маршрутів, ефективніше використовувати транспортні засоби і тим самим підвищити продуктивність експлуатації автомобільного парку, а це, своєю чергою, вплине на обсяги реалізації продукції та прискорить оборотність витрат обігу суб'єкта господарювання.

Концептуальний підхід до оптимізування витрат газодобувних підприємств представлено Н.С. Кулаковою, О.В. Тарасовою та О.А. Петровою [6, с. 66–69], які зауважують, що «цільова спрямованість концепції оптимізування витрат – це визначення найбільш загального вектора руху, установлення ключових параметрів і базових основ для розроблення програм оптимізації ресурсів».

Також слід зауважити, що вагомий внесок у розроблення теоретико-прикладних положень у сфері економічного оцінювання та управління бізнес-проектами підприємств зробило чимало вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як І. Азарова, І. Алексєєв, К. Алексєєва, В. Аньшина, Р. Аткінсон, Е. Барбер, С. Бевз, П. Бейл, Н. Беннет, П. Берман, Д. Вайт, А. Василевська, В. Гамалій, П. Гейзлер, Я. Деренська, А. Дзюбіна, М. Дубовик, Ж. Жигалкевич, В. Заренков, С. Іванов, О. Ільїна, В. Карпов, Х. Кежнер, О. Кірдіна, І. Комарова, А. Коньшунова, О. Кузьмін, Дж. Кук, І. Мазур, П. Мартін, О. Мельник, Т. Морщенюк, С. Москвін, Т. Мугденко, А. Пелещин, М. Плотнікова, А. Полковников, В. Попова, О. Присяжнюк, М. Разу, Л. Рич-

кіна, О. Ромодан, Д. Саричев, І. Скворцов, К. Тейт, В. Ткаченко, Р. Тян, М. Фрімен, Б. Холод, В. Чухліб, В. Шемаєв, Н. Шпак, Р. Шуляр та багато інших.

Постановка завдання. Завданням дослідження є удосконалення моделі оптимізування витрат на управління бізнес-проектами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить огляд і узагальнення літературних джерел, поняття «оптимізування» найчастіше розглядається у науковій літературі як «вибір найкращого (оптимального) варіанту із множини можливих, тобто визначення значень економічних показників, за яких досягається найкращий стан системи» [5, с. 24]. Загалом вищевикладене ілюструє популярність проблематики оптимізування різних видів витрат у вітчизняній та іноземній науковій літературі. Виконані дослідження дають змогу запропонувати модель оптимізування витрат на управління бізнес-проектами (рис. 1).

Вивчення теорії і практики дає змогу зробити висновок про те, що управління витратами на бізнес-проекткування повинно передбачати постійний контроль за змістом і структурою цих витрат, що дає змогу виявити їхні резерви і необґрунтовані витрати. З іншого боку, оптимізування витрат на управління бізнес-проектами повинно здійснюватися лише тоді, коли воно сприятиме підвищенню ефективності бізнес-проекткування на підприємстві загалом за дотримання умов досягнення найкращого рівня такого управління.

В аналізованому контексті доречно погодитися з думкою А.Ф. Шандріна, що «оптимізування витрат під час трансформації соціально-економічних систем є складним і різноманітним процесом, адже у виробництві різних видів продукції існують свої особливості, виходячи з яких, компанія працює над оптимізуванням витрат» [4, с. 152]. Аналогічні висновки можна зробити і щодо бізнес-проектів, які, яквже було окреслено, багато в чому є унікальними.

Необхідною умовою оптимізування витрат на управління бізнес-проектами підприємств є кількісна оцінка таких витрат, яка може здійснюватися по-різному. Крім того, слід чітко розуміти структуру та склад таких витрат, причому з достатнім рівнем деталізування як у розрізі окремих статей чи етапів бізнес-проекткування, так і у розрізі окремих бізнес-проектів. Це досягається в тому числі за рахунок ефективної інформаційно-облікової системи на підприємстві.

Оптимізування витрат на управління бізнес-проектами доцільно здійснювати за різними напрямками такого управління. Наприклад, одним із можливих варіантів є розгляд цих витрат за РМВОК, а саме [7]: витрати, пов'язані з управлінням змістом бізнес-проекту (project scope management); витрати, пов'язані з управлінням часом в межах бізнес-проекту (project time management); витрати, пов'язані з управлінням



Рис. 1. Модель оптимізування витрат на управління бізнес-проектами

Джерело: сформовано автором

вартістю бізнес-проекту (project cost management); витрати, пов'язані з управлінням якістю бізнес-проекту (project quality management); витрати, пов'язані з управлінням персоналом у межах бізнес-проекту (project HR management); витрати, пов'язані з управлінням комунікаціями в межах бізнес-проекту (project communication management); витрати, пов'язані з управлінням ризиками в межах бізнес-проекту (project risk management); витрати, пов'язані з управлінням закупівлями в межах бізнес-проекту (project procurement management); витрати, пов'язані з управлінням взаємовідносинами із стейкхолдерами бізнес-проекту (project stakeholder management); витрати, пов'язані з управлінням інтеграцією в бізнес-проекті (project integration management).

Іншою альтернативою структурування напрямів управління бізнес-проектами для оптимізування відповідних витрат є ідентифікування його фаз, зокрема: фази розроблення концепції бізнес-проекту, техніко-економічного обґрунтування та/чи бізнес-плану, проведення тендерів й укладення контрактів, розроблення робочої документації, безпосередньої реалізації бізнес-проекту, його завершення тощо. В аналізованому контексті слід зауважити, що в літературі по-різному підходять до виокремлення фаз управління бізнес-проектами [8–10].

Незалежно від вибраного підходу до структурування напрямів управління бізнес-проектами підприємства для оптимізування відповідних витрат, слід дати собі відповідь на запитання: які серед цих витрат слід оптимізувати насамперед.

Здійснюючи оптимізування витрат на управління бізнес-проектами, необхідно враховувати можливість існування трьох найпоширеніших методів оцінювання вартості таких проектів, а саме [11]:

- метод параметричного оцінювання, за якого береться до уваги статистична залежність між вартістю операції та іншими змінними (параметрами), що отримані на основі аналізування історичних даних (наприклад, число рядків у кодї програми, кількість годин робочого часу, величина площі конструкції в будівництві);

- метод оцінювання за аналогією, коли береться до уваги вартість аналогічних робіт, що виконувалися у цьому чи в інших проектах (цей метод може відноситися до усього комплексу робіт чи застосовуватися разом із параметричною оцінкою, коли наявна інформація про виконання аналогічних робіт, однак іншого обсягу чи в інших умовах);

- метод оцінювання «знизу вгору», який найчастіше застосовується під час оцінювання вартості великих обсягів робіт і передбачає сумування оцінок, отриманих для більш дрібних складових цієї роботи. Чим більш ретельно і точно розроблена структура бізнес-проекту, тим точнішими і конкретнішими можуть бути отримані вартісні оцінки бізнес-проекту;

- метод оцінювання «зверху вниз», що найчастіше береться до уваги за умови відсутності ретельної структури бізнес-проекту та/чи недостатності інформаційного забезпечення. Спочатку здійснюється узагальнене оцінювання усього комплексу робіт в межах бізнес-проекту, й отримана вартість надалі деталізується і декомпозується на окремі елементи (роботи, виконавці тощо);

- метод аналізування пропозицій виконавців – застосовується за наявності виконавців та підрядних організацій, які мають намір виконати весь чи певний обсяг робіт.

Оптимізування витрат на управління бізнес-проектами підприємств повинно відбуватися на основі діагностування рівня досягнення низки контрольних показників, що найчастіше закладаються на етапі планування таких проектів. Функції оптимізування можуть бути делегованими як керівнику проектної групи чи іншим її членам, так й іншим спеціалізованим підрозділам суб'єкта господарювання (наприклад, відділу управлінського обліку, внутрішнього аудиту, економічної служби тощо) чи окремим посадовим особам з урахуванням їхньої функціональної компетентності.

Розглядаючи проблему оптимізування витрат на управління бізнес-проектами, слід зауважити, що критерії такого оптимізування можуть бути різними, зокрема: критерій максимізації доходу, критерій мінімуму витрат, критерій рентабельності активів, критерій максимізації товарообороту, критерій досягнення найкращого результату за наявних ресурсів тощо. У кожному конкретному випадку такі критерії повинні вибиратися відповідальними суб'єктами індивідуально.

Спектр потенційних заходів для оптимізування витрат на управління бізнес-проектами може бути різним і, зокрема, передбачати:

- застосування аутсорсингу в межах усіх чи окремих стадій бізнес-проекткування;

- використання косорсингу, тобто здійснення спільних закупівель з іншими суб'єктами господарювання для отримання певних знижок за придбання більших партій матеріальних ресурсів, що необхідні в межах бізнес-проекту;

- зміна підходів до навчання та підвищення кваліфікації персоналу у межах бізнес-проекту;

- зниження витрат на тривалі та іноземні відрядження;

- відмова від співпраці із зовнішніми консультантами чи зменшення напрямків такої співпраці;

- зниження витрат на контроль якості в межах бізнес-проекту;

- зниження витрат на оплату праці працівників проектної групи;

- перегляд технічних характеристик технологічного обладнання, що планується до придбання у межах бізнес-проекту, й його заміна іншим тощо.

Із практичних міркувань доволі часто підприємства з метою оптимізування витрат на управління бізнес-проектами вимушені виконувати певну роботу у кількох напрямках, що, наприклад, можуть бути пов'язаними з роботою з постачальниками, з підвищенням енергоефективності виробництва, з опитуванням нових потенційних споживачів, з пошуком шляхів економії матеріальних ресурсів тощо.

Враховуючи результати досліджень А. Жалевича [12], слід зауважити, що оптимізування витрат на управління бізнес-проектами неминуче пов'язане із отриманням відповіді на такі запитання:

– яким чином інтенсифікувати, збільшити задачу та підвищити ефективність тих витрат на управління бізнес-проектами, які підприємство буде знижувати;

– яким чином зниження тієї чи іншої статті витрат на управління бізнес-проектами вплине на бізнес-проект зараз чи згодом;

– які ризики пов'язані з тими чи іншими витратами на управління бізнес-проектами; яким чином зниження таких витрат вплине на ймовірність виникнення цих ризиків;

– чи має та чи інша стаття витрат на управління бізнес-проектами свою «критичну вагомість»;

– чи існують альтернативні рішення, які дадуть змогу компенсувати скорочення витрат на управління бізнес-проектами.

Враховуючи те, що у структурі основних груп витрат, які пов'язані з управлінням бізнес-проектом, ключове місце належить витратам на реалізацію такого проекту (а вони, своєю чергою, здебільшого складаються з витрат на придбання матеріальних і нематеріальних ресурсів), важливим напрямом оптимізування таких витрат є правильна робота з постачальниками. При цьому слід пам'ятати про концепцію ТСО (total cost of ownership), згідно з якою не лише слід брати до уваги витрати на придбання тих чи інших ресурсів, а й враховувати усі подальші витрати, що пов'язані з використанням матеріальних і нематеріальних цінностей. Ця теза розширює горизонти оптимізування витрат на управління бізнес-проектами суб'єктів господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у статті удосконалено модель оптимізування витрат на управління бізнес-проектами підприємств, яка передбачає структурування усіх необхідних робіт із такого оптимізування у межах підготовчої, основної та завершальної стадій. Це дає змогу розробляти, затверджувати і впроваджувати заходи з оптимізування витрат на управління бізнес-проектами, а також обґрунтовано вибирати оптимізаційні критерії.

В аналізованому контексті доречно зауважити, що оптимізування витрат на управління бізнес-

проектами не слід трактувати як певне разове явище – це перманентний процес, який однаково стосується як короткострокового, так і довгострокового вектору діяльності суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Белозерцева Н., Локша А., Петрова Н. Методы оптимизации логистических затрат. *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2017. № 6. С. 50–53.

2. Макалюк І.В. Економіко-математичне моделювання оптимізації трансакційних витрат машинобудівних підприємств. *Бізнес-інформ*. 2014. № 2. С. 127–131.

3. Орлов М.О. Минимизация издержек цепи поставок в условиях нестабильной среды. *Машиностроение и компьютерные технологии*. 2011. № 8. С. 1–9.

4. Шандрин А.Ф. Оптимизация издержек фирмы: схемы оптимизации трансформационных и трансакционных издержек, использование офшоров. *Экономика, статистика и информатика*. 2014. № 6. С.151–154.

5. Месник Д.Н., Зезюлькина А.О., Зеленкевич А.А. Оптимизация транспортных издержек рациональным выбором маршрутов автомобильного парка. *Потребительская кооперация*. 2011. № 4. С. 23–33.

6. Кулакова Н.С., Тарасова О.В., Петрова О.А. Оптимизация издержек газодобывающих предприятий: концептуальный подход. *Теория и практика общественного развития*. 2015. № 7. С. 66–69.

7. The 10 PMBOK Knowledge Areas. URL: <https://www.projectengineer.net/the-10-pmbok-knowledge-areas/> (дата звернення: 10.04.2020).

8. Honchar M., Kuzmin O., Zhezhukha V., Ovcharuk V. Simulating and Reengineering Stress Management System-Analysis of Undesirable Deviations / In: Kryvinska N., Greguš M. (eds) *Data-Centric Business and Applications. Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies*. 2019. Vol 20. Springer, Cham. Pp. 311–330.

9. Kuzmin O., Ovcharuk V., Zhezhukha V. Economic evaluation of administration systems in the context of management business processes reengineering. *Economics, Entrepreneurship, Management*. 2019. Vol. 6. No 1. Pp. 1–12.

10. Ortynska N., Kuzmin O., Ovcharuk V., Zhezhukha V. Assessment of the Formation of Administration Systems in the Enterprise Management. In: Kryvinska N., Greguš M. (eds) *Data-Centric Business and Applications. Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies*. 2020. Vol. 30. Springer, Cham. Pp. 161-178.

11. Полковников А.В., Дубовик М.Ф. *Управление стоимостью проекта: действия менеджера и команды*. URL: <https://www.cfin.ru/management/finance/capital/valman.shtml> (дата звернення: 12.04.2020).

12. Жалевич А. *Оптимизация расходов на предприятии в период кризиса*. URL: https://www.cfin.ru/management/finance/cost/crisis_optimization.shtml (дата звернення: 13.04.2020).

REFERENCES

1. Belozertseva N., Loksha A., Petrova N. (2017). Metody optimizatsii logisticheskikh zatrat [Logistics Cost Optimization Methods]. *Azimet nauchnykh issledovaniy: ekonomika i upravlenie*, 6, pp. 50–53.
2. Makaljuk I.V. (2014). Ekonomiko-matematychne modeljuvannja optymizaciji transakcijnykh vytrat mashynobudivnykh pidprijemstv [Economic and Mathematical Modelling of Optimisation of Transaction Expenses of Engineering Enterprises]. *Biznes-inform*, 2, pp. 127–131.
3. Orlov M.O. (2011). Minimizatsiya izderzhkek tsepi postavok v usloviyakh nestabil'noy sredy [Minimizing supply chain costs in volatile environments]. *Mashinostroenie i komp'yuternye tekhnologii*, 8, pp. 1–9.
4. Shandrin A.F. (2014). Optimizatsiya izderzhkek firmy: skhemy optimizatsii transformatsionnykh i transaktsionnykh izderzhkek, ispol'zovanie ofshorov [Optimization of firm expenses: schemes of optimization of transformational and transactional expenses, use of offshore zones]. *Ekonomika, statistika i informatika*, 6, pp.151–154.
5. Mesnik D.N., Zezyul'kina A.O., Zelenkevich A.A. (2011). Optimizatsiya transportnykh izderzhkek ratsional'nyim vyborom marshrutov avtomobil'nogo parka [Optimizatsiya transportnykh izderzhkek ratsional'nyim vyborom marshrutov avtomobil'nogo parka]. *Potrebitel'skaya kooperatsiya*, 4, pp. 23–33.
6. Kulakova N.S., Tarasova O.V., Petrova O.A. (2015). Optimizatsiya izderzhkek gazodobyvayushchikh predpriyatiy: kontseptual'nyy podkhod [Optimization of gas production costs: conceptual approach]. *Teoriya i praktika obshchestvennoy razvitiya*, 7, pp.66–69.
7. The 10 PMBOK Knowledge Areas, [online]. Available at: <https://www.projectengineer.net/the-10-pmbok-knowledge-areas/> (accessed 10 April 2020).
8. Honchar M., Kuzmin O., Zhezhukha V., Ovcharuk V. (2019). Simulating and Reengineering Stress Management System-Analysis of Undesirable Deviations / In: Kryvinska N., Greguš M. (eds) *Data-Centric Business and Applications. Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies*, vol 20. Springer, Cham, pp. 311–330.
9. Kuzmin O., Ovcharuk V., Zhezhukha V. (2019). Economic evaluation of administration systems in the context of management business processes reengineering. *Economics, Entrepreneurship, Management*, vol. 6, No 1, pp. 1–12.
10. Ortynska N., Kuzmin O., Ovcharuk V., Zhezhukha V. (2020). Assessment of the Formation of Administration Systems in the Enterprise Management. In: Kryvinska N., Greguš M. (eds) *Data-Centric Business and Applications. Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies*, vol 30. Springer, Cham, pp. 161–178.
11. Polkovnikov, A.V., Dubovik, M.F. (2013). Upravlenie stoimost'yu proekta: deystviya menedzhera i komandy [Project cost management: manager and team actions], [online]. Available at: <https://www.cfin.ru/management/finance/capital/valman.shtml> (accessed 12 April 2020).
12. Zhalevich A. (2008). Optimizatsiya raskhodov na predpriyatii v period krizisa [Optimization of expenses at the enterprise during the crisis], [online]. Available at: https://www.cfin.ru/management/finance/cost/crisis_optimization.shtml (accessed 13 April 2020).

КОНТРОЛІНГ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ОСОБЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

CONTROLLING IN SMALL ENTERPRISES: FEATURES, PROBLEMS AND PROSPECTS

УДК 658.14

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-20>

Дуднєва Ю.Е.¹

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Українська інженерно-педагогічна
академія

Обидєннова Т.С.²

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Українська інженерно-педагогічна
академія

Васильєва М.О.³

асистент кафедри менеджменту
Українська інженерно-педагогічна
академія

Dudniyeva Iuliia

Ukrainian Engineering Pedagogics
Academy

Obydiennova Tetiana

Ukrainian Engineering Pedagogics
Academy

Vasylyeva Mariia

Ukrainian Engineering Pedagogics
Academy

Статтю присвячено проблемі впровадження інструментів контролінгу в управлінську діяльність малих підприємств. Авторами досліджено переваги та недоліки малих суб'єктів господарювання, виявлені особливості управління ними. Проаналізовано, яким чином ресурсні, зокрема кадрові та фінансові, обмеження впливають на виконання управлінських функцій, їх розподіл та ефективність здійснення. Вимоги забезпечення власної конкурентоспроможності створюють передумови використання менеджерами малих підприємств ефективних управлінських технологій, зокрема контролінгу. У роботі проаналізовано взаємозв'язок особливостей функціонування малого підприємства на різних стадіях його життєвого циклу та передумов впровадження контролінгу, які виникають. Автори визначили найбільш доцільні контролінгові інструменти, які рекомендовано використовувати у менеджменті малих підприємств для вирішення різноманітних управлінських завдань.

Ключові слова: мале підприємство, суб'єкт господарювання, конкурентоспроможність, контролінг, життєвий цикл, інструменти контролінгу, методи контролінгу.

Статья посвящена проблеме внедрения инструментов контроллинга в управленческую деятельность малых предприятий. Авторами исследованы преимущества и недостатки малых субъектов хозяйствования, выявлены особенности управления ими. Проанализировано, каким образом ресурсные, в частности кадровые и финансовые, ограничения влияют на реализацию управленческих функций, их распределение и эффективность. Необходимость обеспечения конкурентоспособности создает предпосылки использования менеджерами малых предприятий эффективных управленческих технологий, в частности контроллинга. В работе проанализирована взаимосвязь особенностей функционирования малого предприятия на разных стадиях его жизненного цикла и возникающих предпосылок внедрения контроллинга. Авторы определили наиболее целесообразные контроллинговые инструменты, которые рекомендуется использовать в менеджменте малых предприятий для решения различных управленческих задач.

Ключевые слова: малое предприятие, субъект хозяйствования, конкурентоспособность, контроллинг, жизненный цикл, инструменты контроллинга, методы контроллинга.

The article is devoted to the problem of introducing controlling tools in the management activities of small enterprises. Small businesses perform a number of important socio-economic functions, occupy a significant place in the economy of developed countries. The authors investigated the advantages of small business entities, which form the basis of their competitiveness in the modern economy, in the same time with these advantages, small enterprises have a set of disadvantages that predetermine their instability in a crisis, an increased level of operational and commercial risks. The basic laws of organization and the laws governing the management of organizations are also characteristic of small enterprises. However, the management functions, in particular the control function, vary slightly due to the features of small business entities. It is analyzed how resource, in particular personnel and financial, limitations affect the performance of managerial functions, their distribution and implementation efficiency. The requirements to ensure their own competitiveness create the prerequisites for the use by managers of small enterprises of effective management technologies, in particular, controlling. It is proved that the controller's mission and the manager's mission are slightly different from each other, and the controller performs two groups of functions: it provides managers with structured information reports and analytical reviews in a certain way; participates in the process of making and implementing management decisions as an internal consultant. The activities of managers and supervisors in small enterprises should be based on a correct understanding of the place and role of the controller in ensuring planning, accounting, control and analytical activities. Small businesses have certain common characteristics that create the prerequisites and affect the need to implement controlling in the management of such an enterprise. The authors analyzed the features of the small business at different stages of its life cycle and found factors that determine the feasibility of using controlling at each of these stages. In the work, the authors identified the most appropriate controlling tools that are recommended to be used in the management of small enterprises to solve various management tasks.

Key words: small business, business entity, competitiveness, controlling, life cycle, controlling tools, controlling methods.

Постановка проблеми. Розвинутий сектор малого бізнесу є центральним складником ефективних економік, що підтверджується досвідом розвинених країн. Малий бізнес, виконуючи безліч соціально значущих функцій, стає запорукою економічного розвитку, являючи собою своєрідний стабілізуючий прошарок та оперативно реагуючи на зміни у бізнес-середовищі та попиті споживачів. Малі підприємства відіграють значну роль у різних сферах економічної діяльності: виробництві, торгівлі, сервісному, фінансово-кредитному секторах.

Для здійснення ефективного управління підприємством будь-якого розміру в умовах високого рівня невизначеності зовнішнього контексту необхідне використання сучасних гнучких менеджмент-технологій. На конкурентоспроможність малих підприємств впливає низка факторів, важливе місце серед яких займає рівень управління та організації бізнесу. Тому формування і впровадження в діяльність сучасних інструментів менеджменту є важливим чинником розвитку малого підприємництва.

¹ <https://orcid.org/0000-0002-4786-7213>

² <https://orcid.org/0000-0002-5548-3906>

³ <https://orcid.org/0000-0001-9119-2746>

Контролінг є управлінською методологією, яка дає змогу вирішувати багато різноманітних завдань, що постають перед менеджерами різного рівня, задовольняючи потреби в інформаційному та аналітичному забезпеченні процесу прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналізу різних аспектів діяльності малих підприємств, їхнього місця та функцій у ринковій економіці присвячені наукові праці З. Варналій, К. Ващенко, О. Кужель, Д. Ляпіна, Т. Меркулової, Р. Рудик, С. Румянцевої, Г. Цегелик, А. Чухно тощо. Впровадження системи контролінгу в управлінський процес розглядали у своїх роботах іноземні та вітчизняні науковці, такі як: Й. Вебер, А. Дайле, Е. Майер, Д. Хан, П. Хорват, О.В. Арєф'єва, С.Ф. Голов, Н. Данілочкіна, С.Б. Ільїна, Т.С. Клебанова, В.В. Прохорова, О.О. Терещенко, Г.О. Швиданенко, А.М. Ужва, В.І. Чобіток та інші. Проте, незважаючи на значну кількість ґрунтовних наукових робіт у цій сфері, проблематика впровадження інструментарію контролінгу в діяльність малих підприємств розкрита не досить повно та потребує подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою наукової статті є аналіз особливостей та перспектив використання інструментів контролінгу на малих підприємствах з метою забезпечення їхньої конкурентоспроможності та з урахуванням специфіки таких суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розвиток малого підприємництва є локомотивом розвитку національної економіки. Це доведено досвідом розвинених країн світу, де малі підприємства становлять більшість суб'єктів господарювання, забезпечують зайнятість населення, наповнення бюджетів, створюють попит та пропозицію на багато товарів та послуг. Наприклад, у Великій Британії серед більш ніж 5 мільйонів компаній на ринку 99% відносяться до малого бізнесу, загальний обіг якого становить 47% від обігу всіх компаній країни. У таких фірмах працює приблизно 15 мільйонів робітників. Суб'єкти малого підприємництва становлять понад 99% всіх підприємств Німеччини, що виробляють 57% доданої вартості, тоді як у США на 10 тис. населення припадає 312 малих підприємств, а в Канаді – 937, в Україні – всього 98 [1].

Для країн, що розвиваються, значення малого підприємництва важко переоцінити. Статистика стверджує, що понад 90% поляків, які працюють у фірмах і на підприємствах, працевлаштовані в секторі малого й середнього бізнесу. У країнах Західної Європи малі й середні підприємства створюють 60–70% внутрішнього валового продукту у секторі підприємств. У Данії цей показник становить навіть 80% [1].

Зарубіжний досвід переконливо свідчить, що мале підприємництво займає значне місце в еко-

номії та виконує низку важливих соціально-економічних функцій, таких як:

- стимулювання розвитку конкуренції, протидія монополізації економіки;
- індивідуалізація пропозиції в умовах диференціації попиту, задоволення специфічних місцевих потреб;
- створення додаткових робочих місць, зменшення соціальної напруги через приховане безробіття;
- стимулювання ділової активності громадян, самозайнятості, послаблення утриманських настроїв у суспільстві, сприяння розвитку людського потенціалу;
- збільшення гнучкості економіки на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях, диференціація ринкової пропозиції в умовах нестабільного попиту;
- забезпечення зростання ефективності та зменшення ризику діяльності великих суб'єктів господарювання через виконання малими підприємствами низки інфраструктурних функцій, забезпечення ресурсами на підставі комерційних угод та аутсорсингу [2, с. 53; 3, с. 101].

Розвиток малого підприємництва в Україні має дещо суперечливий характер. Декларативні заяви з боку представників влади щодо важливості малого бізнесу в економіці та суспільстві поєднуються, на жаль, з нездатністю реалізувати комплексний підхід до стимулювання малого підприємництва та підтримки економічної конкуренції. Малі підприємства, які за своєю кількістю становлять більше 95% суб'єктів господарювання в Україні, забезпечують зайнятість лише 27,54% від загальної чисельності зайнятих осіб. Серед малих підприємств найменша частка тих, які отримали прибуток за результатами 2018 року, а чистий прибуток малих підприємств становить лише 11% від чистого прибутку всіх суб'єктів господарювання [4].

Попри це, вітчизняний малий бізнес має значні перспективи розвитку. Це зумовлено його конкурентними перевагами перед великими суб'єктами господарювання, серед яких:

- гнучкість, мобільність, реактивність щодо кон'юнктурних змін, оперативність впровадження продуктивних інновацій, висока клієнтоорієнтованість;
- високий рівень спеціалізації, гнучкість виробничих процесів;
- можливість економії на певних статтях витрат, висока швидкість оборотності капіталу та окупності нововведень;
- максимальне зближення виробничого процесу, маркетингу та менеджменту, що позитивно впливає на ефективність управління;
- атмосфера ініціативи, актуалізація мотивів підприємницької активності [5].

Зворотною стороною переваг суб'єктів господарювання малих розмірів є сукупність недоліків, які зумовлюють нестійкість малих підприємств, підвищений рівень операційного та комерційного ризику діяльності. Зокрема, до таких недоліків, на наш погляд, належать:

- обмеженість ресурсів, низький рівень фінансових резервів і, відповідно, висока ймовірність банкрутства;
- нестійке ринкове положення в умовах гострої конкуренції;
- нерозвиненість збутової інфраструктури та обмежені можливості післязбутового обслуговування споживачів продукції;
- обмежені можливості економії на масштабах виробництва, що негативно впливає на рівень собівартості продукції, послуг;
- підвищена вразливість щодо позаекономічних чинників негативного впливу, наприклад, тиску з боку податкових та владних органів, не добросовісних посадовців, криміналу тощо;
- недостатній рівень компетентності персоналу щодо побудови взаємовідносин із зовнішніми контрагентами різних категорій та груп;
- використання неофіційного працевлаштування, зниження соціальної захищеності працівників, обмежені можливості підвищення кваліфікації та кар'єрного розвитку персоналу;
- низький рівень компетентностей менеджерів, недостатня методологічна забезпеченість економічної та аналітичної діяльності тощо [3, с. 103].

Нестійкість малих підприємств в умовах економічних криз підтверджує і ситуація, яка склалася під час карантину, пов'язаного із пандемією коронавірусу. За підсумками експрес-опитування, яке провела Європейська бізнес-асоціація серед представників малого та мікробізнесу – учасників проекту Unlimit Ukraine, 18% респондентів розглядають варіант закриття власного бізнесу, 78% повідомляють про втрати до 75% від доходів [6].

Специфіка діяльності малих підприємств та фактори, які зумовлюють їхню конкурентоспроможність, породжують у свою чергу певні особливості організації менеджменту таких суб'єктів господарювання. Основні закони організації (синергії, самозбереження, розвитку тощо) та закономірності управління організаціями характерні і для малих підприємств. Проте функції управління дещо змінюються [3, с. 103].

По-перше, малі підприємства, як правило, не мають значної кількості персоналу, тим паче фахівців зі спеціальними економічними (окрім бухгалтерських) та управлінськими знаннями. Частіше можна побачити, що власники бізнесу віддають перевагу фахівцям відповідної галузі (будівельникам, автомеханікам, дизайнерам тощо), «згортаючи» виконання фінансово-аналітичних та економічних функцій та «збираючи» їх для одного-

двох «універсалів»-економістів. Директор виконує функції стратегічного, поточного й оперативного планування, а також організації діяльності малого підприємства, контролю, мотивації праці. Досить часто директор також здійснює функції з керівництва маркетингом та управління персоналом. Головний бухгалтер виконує фінансово-економічний аналіз з метою оптимізації витрат і грошових потоків. Менеджер із виробництва часто поєднує виробничі функції з функцією забезпечення постачання, а також збуту. Досить часто набір виробничих кадрів теж відноситься до сфери його відповідальності. Здебільшого у малому бізнесі немає окремих штатних позицій контролерів. Крім того, саме на малих підприємствах порівняно із середніми та крупними суб'єктами господарювання переважає неформальний підхід до відбору кадрів, схильність до пошуку співробітників серед знайомих, відсутність формалізованої процедури заповнення вакансії.

По-друге, у малому бізнесі власник та керівник досить часто є однією особою. Ключовий чинник конкурентоспроможності малого підприємства полягає в особистості бізнесмена, який здійснює багатогранну та ризиковану підприємницьку діяльність та відповідає за її результати. Така ситуація більше притаманна малим підприємствам, які знаходяться на початковій стадії свого життєвого циклу. Уся повнота відповідальності щодо аналізу інформації, прийняття управлінських рішень, формування стратегічних та тактичних планів та їхньої реалізації лежить на підприємці. Якщо керівництво представлено однією людиною, часом ця особа бере на себе навіть інформаційне забезпечення управління.

На етапі «зростання» мале підприємство стикається з необхідністю переходити на якісно новий рівень організації менеджменту. Виникає потреба більш детального планування, зростають вимоги до аналітичної роботи щодо аналізу впливу зовнішніх факторів, прогнозування, моніторингу тощо. Фірми, які знаходяться на стадії життєвого циклу «зростання», часто замислюються про виокремлення фінансово-аналітичної функції, функції збуту, закупівель, функції розробок нових продуктів. Початковий високий ризик-апетит не знижується, підприємство стикається з невизначеністю чинників середовища, потенційні втрати зростають через зростання обсягу ресурсів, які інвестуються у діяльність, та вихід на більш привабливі ринкові ніші. На цьому етапі життєвого циклу можливе масштабування діяльності через створення філій. Відповідно зростає кількість найнятих керівників та обсяг повноважень, які ним делегуються. За наявності низки топ-менеджерів (часто співвласників) функції розподілені між ними.

Для малого бізнесу виникає ситуація, коли до функцій власника-керівника (які може виконувати одна людина) ще додається і функція контролера.

При цьому важлива частина функцій контролера втрачається, а основний акцент зміщується у бік контрольних функцій та функцій інформаційного забезпечення. Безумовно, це знижує потенційну ефективність контролінгу як управлінської методології для малого бізнесу, але обмеження, про які йдеться, є об'єктивною характеристикою малого бізнесу та не можуть бути ігноровані. Таким чином, для малого бізнесу актуальною є система контролінгу, яка базується не тільки на взаємодії менеджера з контролером (бажаний, але не завжди досяжний варіант), а і на перевазі аналітичного стратегічного мислення особи, яка приймає рішення (власника), над його ж ситуативним автоматичним мисленням.

Згідно з класичним розумінням, контролер повинен здійснювати підтримку, допомогу або обмежувати менеджера у певних питаннях. Місія контролера і місія менеджера дещо різняться одна від одної: якщо місія менеджерів – досягнення цілей організації шляхом реалізації основних функцій управління її ресурсами, то місія контролерів – це інформаційна та консультативна підтримка мене-

джерів у процесі виконання ними управлінських функцій, прийняття управлінських рішень. Контролер виконує дві групи функцій: надає менеджерам певним чином структуровані інформаційні звіти та аналітичні огляди; бере участь у процесі прийняття та реалізації управлінських рішень як внутрішній консультант [7, с. 55]. Власники та керівники малих підприємств відчують потребу в інформації, яку може задовольнити система контролінгу. Конфлікт керівника та контролера – це конфлікт двоїстого характеру: керівник відчуває до контролера вдячність та роздратування. Керівник, який є власником малого підприємства, звик приймати рішення, виходячи із власних уявлень про доцільність та раціональність, беручи на себе всю відповідальність за загальний результат. Ці уявлення та розуміння можуть розходитися з рекомендаціями та аргументами, які надає контролер. Якщо рішення, які приймаються, надто ризиковані, цілі нереалістичні, загрози ігноруються, то контролер має акцентувати увагу власника на цьому, дотримуючись певних професійних та етичних вимог. Діяльність менеджерів та контролерів на малих

Таблиця 1

Характерні риси підприємства малого бізнесу на стадіях життєвого циклу та передумови впровадження системи контролінгу

Характеристики підприємства малого бізнесу	Передумови, які впливають на можливість та необхідність впровадження системи контролінгу
Стадія життєвого циклу «Створення»	
Наявність оригінальної бізнес-ідеї	Необхідність створення та розвитку конкурентних переваг
Висока схильність до ризику	
Визначення перспективної ринкової ніші або сегменту	
Наявність групи фахівців, однодумців, партнерів	Здатність брати на себе відповідальність при прийнятті управлінських рішень. Ентузіазм та готовність навчатися сучасним управлінським технологіям
Проста плоска організаційна структура управління.	Можливість чіткого визначення зони відповідальності особи, яка приймає рішення, та її інформаційних потреб
Високий рівень інтеграції управлінських функцій	
Стадія життєвого циклу «Зростання»	
Дефіцит ресурсів (фінансових, матеріальних, людських тощо)	Виявлення та аналіз «вузьких місць», розподіл обмежених ресурсів між їх «поглиначами»
Високий рівень сприйнятті інновацій	Готовність до використання сучасних управлінських інструментів та технологій
Універсальність персоналу	
Функціонування у ринкових нішах, які не є високо привабливими для крупних суб'єктів господарювання	Необхідність підтримки конкурентних переваг
Інтенсивний або екстенсивний розвиток	Необхідність вибору ринкових ніш. Необхідність оцінки та вибору інвестиційних проектів
Збільшення кількості та різноманіття спеціальних управлінських функцій	Формування чіткої організаційної структури, яка відповідає параметрам зовнішнього середовища, та особливостям внутрішнього середовища.
Стадія життєвого циклу «Зрілість»	
Велике значення людських стосунків при формуванні корпоративної культури	Необхідність врахування особливостей мотивації окремих співробітників та характеристик корпоративної культури при впровадженні управлінських методів та інструментів
«Згасання» творчого відношення до праці з боку співробітників, які складають «ядро» колективу	
Залежність від співробітників – носіїв ключових компетенцій	Оптимізація інформаційних потоків. Чітке визначення сфер відповідальності менеджерів
Нечітка організаційна структура	

підприємствах має базуватися на правильному розумінні місця та ролі контролера в забезпеченні планування, обліку, контролювання та аналітичної діяльності [8, с. 177].

Суб'єкти малого бізнесу мають певні спільні характеристики, які створюють передумови та впливають на необхідність впровадження контролінгу в управління таким суб'єктом господарювання. Характеристики, про які йдеться, змінюють власну значущість або взагалі зникають (з'являються) на різних стадіях життєвого циклу організації.

Традиційна класифікація стадій життєвого циклу передбачає виділення таких його етапів, як створення, зростання, зрілість та занепад. Кожна стадія характерна певними особливостями щодо характеристик організації, розвитку організаційної структури управління та окремих функціональних підсистем. Ці особливості створюють передумови та формують доцільність впровадження контролінгу в управління організацією (табл. 1).

Серед чисельних інструментів контролінгу найбільш затребуваними та доцільними для малих підприємств, на наш погляд, є такі:

- для діагностики середовища функціонування малого підприємства: SWOT-аналіз та SNW-аналіз, PESTLE-аналізу, галузевий аналіз за М. Портером тощо;

- бенчмаркінг для аналізу конкурентної позиції малого підприємства та конкурентоспроможності його продукції, послуг. Зіставлення певних характеристик продукту малого підприємства з аналогічними характеристиками конкурентів та лідерів галузі дає змогу виявити проблемні аспекти та побачити можливі шляхи удосконалення. Значний потенціал має функціональний бенчмаркінг, використання якого дасть змогу значно підвищити якість виконання певних функцій, що актуально з урахуванням певних кадрових обмежень малих підприємств;

- інструменти маржинального аналізу: рішення щодо прийняття спецзамовлення до виконання, рішення «виробляти або купляти», вибір серед альтернативних варіантів розподілу обмежених ресурсів;

- бюджетування як ефективний інструментарій дає змогу здійснювати координацію процесів на малому підприємстві, підвищити якість планування та контролювання, виявляти «вузькі міста»;

- ABC-аналіз для групування постачальників, дебіторів, матеріальних ресурсів у певні групи та оптимізації процесу управління ними;

- розрахунок крапки беззбитковості, запасу міцності підприємства на основі аналізу «витрат-обсяг-прибуток» дає змогу оцінити операційний ризик та спрогнозувати наслідки управлінських рішень стосовно асортименту продукції та послуг, зростання витрат за певними статтями, можливостей та наслідків демпінгу тощо;

- методи контролінгу інвестиційних проектів, які спрямовані на аналіз ефективності інвестицій;

- розрахунок оптимального розміру замовлення матеріальних ресурсів для оптимізації витрат на створення та зберігання запасів, у тому числі і страхових.

Висновки з проведеного дослідження.

Діяльність малих підприємств має свою особливість, відповідно, і система управління такими суб'єктами господарювання теж має свої специфічні характеристики та обмеження. Врахування цієї специфіки дає змогу використовувати ефективні управлінські інструменти, адаптуючи їх до умов малого бізнесу. Використання інструментів контролінгу дасть змогу підтримувати ефективну діяльність малих підприємств навіть за несприятливих та кризових умов ведення бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міняйло Н. Гроші на бізнес від держави. В розвинених країнах уряди дають дешеві кредити малим підприємствам. URL: http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/77577/Groshi_na_biznes_vid_derzhavy_V_rozvyvnyyh (дата звернення: 01.04.2020).
2. Балджи М, Мрук М. Сучасні проблеми розвитку малого підприємництва в Україні. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2019. № 3. С. 52–72. URL: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2019-3-266-52-72> (дата звернення: 01.04.2020).
3. Рарок О.В. Менеджмент малих підприємств: проблеми і перспективи *Молодий вчений*. 2016. № 6 (33). С. 100–104.
4. Офіційний web-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.04.2020).
5. Дуднєва Ю.Е., Коваленко О.О. Конкурентоспроможність малих підприємств в сучасній економіці. *Адаптивне управління: теорія і практика. Економіка*. 2019. № 7(14). URL: [https://doi.org/10.33296/2707-0654-7\(14\)-01](https://doi.org/10.33296/2707-0654-7(14)-01) (дата звернення: 01.04.2020).
6. Кожен п'ятий малий бізнес може бути закритий через карантин. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3000451-kozen-patij-malij-biznes-moze-zakritisa-cerez-karantin.html> (дата звернення: 20.04.2020).
7. Пазушан А.В. Система контролінгу як ефективний вектор розвитку середнього та малого бізнесу в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Випуск 9-2. С. 53–58.
8. Михайличенко Н. М., Токарева А.О. Проблеми та перспективи впровадження контролінгу як сучасного інструменту управління підприємством. *Научний вестник Донбасской государственной машиностроительной академии*. 2017. № 1. С. 176–181. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvdgma_2017_1_27 (дата звернення: 01.04.2020).

REFERENCES:

1. Miniailo N. Hroshi na biznes vid derzhavy. V rozvynenykh krainakh uriady daiut deshevi kredyty malym pidpriemstvam [Money for business from the state. In developed countries, governments provide cheap loans to small businesses]. Available at: http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/77577/Groshi_na_biznes_vid_derzhavy_V_rozvynenyh (accessed 01 April 2020).
2. Baldzhy M, Mruk M. (2019) Suchasni problemy rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini [Current problems of small business development in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*. no. 3. pp. 52–72. Available at: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2019-3-266-52-72> (accessed 01 April 2020).
3. Rarok O.V. (2016) Menedzhment malykh pidpriemstv: problemy i perspektyvy [Small Business Management: Challenges and Prospects]. *Molodyi vchenyi*. no. 6 (33). pp. 100–104.
4. Ofitsiyni web-sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 20 April 2020).
5. Dudnieva Yu.E., Kovalenko O.O. (2019) Konkurentospromozhnist malykh pidpriemstv v suchasni ekonomitsi [The competitiveness of small businesses in today's economy]. *Adaptyvne upravlinnia: teoriia i praktyka*. Ekonomika. no. 7(14). Available at: [https://doi.org/10.33296/2707-0654-7\(14\)-01](https://doi.org/10.33296/2707-0654-7(14)-01) (accessed 01 April 2020).
6. Kozhen piaty maliy biznes mozhe buty zakryty cherez karantyn [Every fifth small business can be closed because it is quarantined]. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3000451-kozen-patij-malij-biznes-moze-zakritis-a-cerez-karantin.html> (accessed 20 April 2020).
7. Pazushchan A.V. (2016) Systema kontrolinhu yak efektyvnyi vektor rozvytku serednoho ta maloho biznesu v Ukraini [Controlling system as an effective vector of development of medium and small business in Ukraine]. *Prychornomorski ekonomichni studii*. Vol. 9-2. pp. 53–58.
8. Mykhailychenko N. M., Tokareva A.O. (2017) Problemy ta perspektyvy vprovadzhennia kontrolinhu yak suchasnoho instrumentu upravlinnia pidpriemstvom [Problems and prospects of controlling as a modern enterprise management tool]. *Nauchni vestnyk Donbasskoi hosudarstvennoi mashynostroytelnoi akademyy*. no. 1. pp. 176–181. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvdgma_2017_1_27 (accessed 01 April 2020).

THE CONCEPTS AND THE ESSENCE OF INTELLECTUAL CAPITAL ПОНЯТТЯ І СУТНІСТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

UDC 005.336.4

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-21>

Zaika Svitlana

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department
of Production, Business and Management
Kharkiv Petro Vasylenko National
Technical University of Agriculture

Gridin Oleksandr

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department
of Production, Business and Management
Kharkiv Petro Vasylenko National
Technical University of Agriculture

Kuskova Svitlana

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department
of Production, Business and Management
Kharkiv Petro Vasylenko National
Technical University of Agriculture

In the 21st century, the true value of any enterprise is the human resources that, through the pool of knowledge, skills, and skills, form its intellectual capital. Effective management of the development of the personnel of the enterprise in order to increase the value of intellectual capital is a source of formation of its competitive advantages. The article is devoted to determining the essential characteristics of intellectual capital. It examines the concept and essence of intellectual capital and its interpretation in the research of domestic and foreign scientists. The study of the essential characteristics of intellectual capital as an economic category has revealed significant differences in its meaningful content in the writings of modern scholars. According to the authors, intellectual capital should be understood as the result of the combined mental activity of staff and management, which contributes to the sustainable economic growth of the enterprise and forms its competitive advantages, which maximize economic and other benefits inaccessible to competitors.

Key words: intellectual capital, enterprise, personnel capital, resources, enterprise personnel, competitive advantages.

В XXI веке настоящей ценностью любого предприятия являются человеческие ресурсы, которые с помощью совокупно-

сти знаний, умений и навыков формируют его интеллектуальный капитал. При этом эффективное управление развитием персонала предприятия с целью повышения стоимости интеллектуального капитала является источником формирования его конкурентных преимуществ. Статья посвящена определению сущностной характеристики интеллектуального капитала. В ней рассмотрены понятие и суть интеллектуального капитала и его определение в исследованиях отечественных и зарубежных ученых. Исследование сущностных характеристик интеллектуального капитала как экономической категории выявило значительные расхождения его смыслового наполнения в трудах современных ученых. По мнению авторов, под интеллектуальным капиталом нужно понимать результат совокупной умственной активности персонала и руководства, способствующий устойчивому экономическому росту предприятия и формирующий его конкурентные преимущества, позволяющие максимизировать экономические и другие выгоды, недоступные конкурентам.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, предприятие, кадровый капитал, ресурсы, персонал предприятия, конкурентные преимущества.

У XXI сторіччі справжньою цінністю будь-якого підприємства є людські ресурси, які за допомогою сукупності знань, умінь, та навичок формують його інтелектуальний капітал. При цьому ефективно управління розвитком персоналу підприємства з метою підвищення вартості інтелектуального капіталу є джерелом формування його конкурентних переваг. Стаття присвячена визначенню сутнісної характеристики інтелектуального капіталу. В ній розглянуто поняття та сутність інтелектуального капіталу та його тлумачення у працях вітчизняних і зарубіжних учених. Дослідження сутнісних характеристик інтелектуального капіталу як економічної категорії виявило значні розбіжності його змістовного наповнення в працях сучасних науковців. У вітчизняному науковому середовищі інтелектуальний капітал більшість вчених розуміють як: вартість інтелектуальних (знання, вміння, навички) і нематеріальних активів (патенти, об'єкти інтелектуальної власності, ділова репутація); вартісне вираження кадрового капіталу та інтелектуальної власності підприємства; людський капітал, втілений у працівниках компанії у вигляді їхнього досвіду, знань, навичок, здібностей до нововведень, а також до загальної культури, філософії фірми, її внутрішніх цінностей; структурний капітал, що включає патенти, ліцензії, торговельні марки, організаційну структуру, бази даних, електронні мережі; фінансові відносини з приводу формування і використання знань, інтелектуальних здібностей персоналу, що дає змогу підприємству отримувати економічні вигоди; Зарубіжні науковці, характеризуючи інтелектуальний капітал, більшою мірою звертають увагу на його ціннісний складник. На їхню думку, інтелектуальний капітал – це: знання, вміння і навички персоналу підприємства, цінність яких полягає в умінні максимізувати прибуток; нефінансова цінність і прихований стратегічний ресурс розвитку підприємства; інтелектуальна діяльність, ціннісні результати якої здатні принести прямі або непрямі економічні вигоди в сьогоденні і майбутньому. На думку авторів, під інтелектуальним капіталом потрібно розуміти результат сукупної розумової активності персоналу і керівництва, який сприяє стійкому економічному зростанню підприємства та формує його конкурентні переваги, що дають змогу максимізувати економічні та інші вигоди, недоступні конкурентам. Отже, інтелектуальний капітал – це не лише ресурс, а й цінність, яка сприяє стійкому економічному зростанню підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, підприємство, кадровий капітал, ресурси, персонал підприємства, конкурентні переваги.

Formulation of the problem. The true value of any enterprise is the human resources that, through the combination of knowledge, skills, abilities and abilities, form its intellectual capital.

The economy of the future is a knowledge economy that requires proper staffing. Therefore, effective management of the development of professional competencies of the personnel of the enterprise in order to increase the value of intellectual capital, which is, in fact, a source of its competitive advantages, that is, the key distinctive characteristics, is certainly very important.

Analysis of recent research and publications. Modern scientific literature presents a considerable number of theoretical concepts of personnel manage-

ment for optimal achievement of the goals of enterprise development. Research of questions of formation of theoretical bases of intellectual capital is devoted to works of such domestic and foreign scientists as: J.H. Daum [1], G. Hamel [2], S. Kasiewicz [3], P. Sullivan [5], V. Volikov [6], E. Brooking E. [8], O.B. Butnik-Seversky [9], S.M. Ilyashenko [13], O. Kendyukhov [14], L.I. Lukicheva [16], G.E. Maznev [17], J. Ruus [18], T.A. Stuart [19], V.Yu. School [20]. At the same time, the issues of the essence of intellectual capital remain relevant and require further research.

Formulating the goals of the article. The purpose of this paper is to determine the essential characteristics of intellectual capital.

Outline of the main research material. The functioning and development of a modern enterprise depends on a number of conditions and a combination of external and internal factors. Among the defining conditions for the development of the enterprise are the optimum institutional and legal environment and state support for innovation and free competition in the markets, which ensures sufficient consumer demand.

Environmental factors that ensure the sustainable and competitive development of businesses must ensure market accessibility, absence of administrative and other barriers, political and social stability, etc.

Internal factors of enterprise development are usually directly associated with such factors of production as capital, labor, natural resources, information resources, entrepreneurial talent.

The ability of an enterprise manager to effectively transform factors of production into economic benefits is commonly understood as a strategic potential that generates the intellectual capital of an enterprise and uses it to create intellectual assets and obtain economic as well as non-economic benefits that are not available to competitors. Thus, intellectual capital plays a decisive role in ensuring the competitiveness of both the individual enterprise and the national economy as a whole [4; 6].

Since intellectual capital is a relatively new concept in the scientific literature, scientists do not have a single interpretation of this economic category. It is sometimes equated with intellectual assets, human resources, human capital and manpower.

In the domestic scientific environment, intellectual capital is understood by most scientists as:

- the value of intellectual (knowledge, skills, skills) and intangible assets (patents, intellectual property, goodwill);
- value expression of personnel capital and intellectual property of the enterprise;
- human capital embodied in the employees of the company in the form of their experience, knowledge, skills, innovations, as well as the general culture, philosophy of the company, its intrinsic values; structural capital, including patents, licenses, trademarks, organizational structure, databases, electronic networks;
- financial relations concerning the formation and use of knowledge, intellectual abilities of the personnel, which allows the enterprise to receive economic benefits [9; 10; 11; 12; 13; 14; 15].

These are the most common definitions of the theoretical content of the concept of "intellectual capital".

Of course, the list of definitions presented above is not exhaustive, since in the writings of researchers one can find many similar definitions of intellectual capital as economic category in terms of linguistic content.

Foreign scientists characterizing intellectual capital, to a greater extent, pay attention to its value component. In their view, intellectual capital is:

- knowledge, skills and skills of the personnel of the enterprise, the value of which is the ability to maximize profit;
- non-financial value and hidden strategic resource of enterprise development;
- intellectual activity, the value of which can bring direct or indirect economic benefits in the present and future [5; 8; 16; 19].

There are other definitions of the concept of «intellectual capital», so, for example, you can come across a functional, market, factor approach to the interpretation of this concept. But there is one thing unconditional – the main source of formation of intellectual capital is knowledge, skills and skills that a person possesses. The exploitation of these knowledge, skills and abilities allows the company to obtain additional or inaccessible to competitors, that is, to maximize income and profit.

Therefore, intellectual capital can also be viewed from the point of view of resource theory, in which the ability of the enterprise to maximize the benefits not available to competitors is directly linked to the availability of unique (distinct) key competencies. Key competencies are the necessary knowledge, transformed into the skills and management of management and operational staff, which provide and achieve the goals of functioning and development of the enterprise, and maximize economic and other benefits, including inaccessible competitors [2].

It follows that knowledge is a resource that forms the intellectual capital necessary for sustainable and competitive enterprise development. Since knowledge is an intangible resource, intellectual capital must therefore be understood as the sum of all assets and liabilities that have no value, as well as all assets and liabilities that have been generated through the intensive exploitation of knowledge resources.

At the same time, it should be noted immediately that the definition of the components that make up intellectual capital is the most debatable point. Among the key components are the following:

- technical-structural, personnel, innovative, infrastructure component [13];
- only the human or human and structural component [18];
- client, human and structural components [1].

The structural component includes a set of assets and liabilities that determine the business model of the enterprise development. The client component contains a set of organizational internal and external relationships that determine the interaction of the enterprise with staff, contractors and stakeholders on the basis of a business strategy that defines the business model.

In turn, the human component is represented by the human resources of the enterprise, which are the bearers of knowledge, skills and skills necessary for its activity, establishing external relationships, forming assets and liabilities.

Therefore, intellectual capital is a critically needed type of capital of modern enterprises, which along with financial and physical capital forms the capacity for sustainable development with the maximization of the economic benefits of the enterprise. Intellectual capital determines the optimality, rationality and intensity of use of other types of capital: financial and physical.

Conclusions from the study. For any enterprise, intellectual capital is the most valuable resource that has many different interpretations and differences in defining its essential characteristics.

Clarification of the essential characteristics of the economic category «intellectual capital» revealed significant differences in the interpretation of its meaningful content by domestic and foreign researchers.

In our view, intellectual capital should be understood as a result of the mental activity of staff and management, which generates the competitive advantages of an enterprise that allow it to maximize economic and other benefits not available to competitors.

Thus, intellectual capital is not only a resource but also a value that contributes to the sustainable economic growth of the enterprise.

REFERENCES:

1. Daum J. H. Intangible Assets: die Kunst, Mehrwert zu schaffen. Interview veröffentlicht in: sapinfo.net. URL: <http://www.sapinfo.net/public/de/interview.php4/page/0/article/comv>. (accessed 27 February 2020).
2. Hamel G., Mol M.J. (2008) Management innovation. *Academy of Management Review*. № 4 (33). pp. 825–845.
3. Kasiewicz S., Rogowski W., Kiciński M. (2006) Kapitał intelektualny – spojrzenie z perspektywy interesariuszy. Krakow: Oficyna Ekonomiczna.
4. Miłkowska B., Kasiewicz S., Rogowski W., Kiciński M. (2006). Zarządzanie przedsiębiorstwem w XXI wieku. Krakow: Oficyna Ekonomiczna.
5. Sullivan P. (2000) Value-driven Intellectual Capital; How to Convert Intangible Corporate Assets into Market Value. Wiley. pp. 238–244.
6. Volikov V. (2013) Stages of enterprises intellectual potential assessment. *Development Economics*. No. 2 (66). pp. 118–123.
7. Zaika S., Gridin O. (2020) Human capital development in the agricultural economy sector. *Technology audit and production reserves*. № 1/4(51). pp. 30–36.
8. Bruking E. (2001) Intellektual'nyy kapital [Intellectual capital]. Saint-Petersburg: Piter. (in Russian)
9. Butnik-Sivers'kyy O.B. (2002) Intellektual'nyy kapital: teoretychnyy aspekt [Intellectual capital: theoretical aspect]. *Intellectual capital*. № 1. pp. 16–27. (in Ukrainian)
10. Heyets' V.M. (2003) Ekonomika Ukrainy: stratehiya i polityka dovhostrokovoho rozvytku [Economy of Ukraine: strategy and policy of long-term development]. Kyiv: nstitute for Economic Forecasting, Phoenix. (in Ukrainian)
11. Zaika S.O., Gridin O.V. (2016) Upravlinnya intelektual'nym kapitalom yak chynnyk zabezpechennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Management

of intellectual capital as a factor of ensuring the competitiveness of the enterprise]. *Bulletin KNTUA: Economic Sciences*. Vol. 177. pp. 176–186. (in Ukrainian)

12. Zaika S.O. (2015) Faktory formuvannya innovatsiynoho potentsialu pidpryyemstv [Factors of formation of innovative potential of enterprises]. *Bulletin of the Odessa National University. Series: Economics*. Volume 20. Issue 6. pp. 94-97. (in Ukrainian)

13. Ilyashenko S.M. (2008) Sutnist', struktura i metodychni osnovy otsinky intelektual'noho kapitalu [The essence, structure and methodological bases of intellectual capital assessment]. *Economy of Ukraine*. № 11. pp. 16–26. (in Ukrainian)

14. Kendyukhov O. (2004) Sutnist' i zmist orhanyzatsiyno-ekonomichnoho upravlinnya intelektual'nym kapitalom pidpryyemstva [The essence and content of organizational and economic management of enterprise intellectual capital]. *Economy of Ukraine*. № 2. pp. 33–40. (in Ukrainian)

15. Kolot A.M. (2007) Innovatsiyna pratsya ta intelektual'nyy kapital u systemi faktoriv formuvannya ekonomiky znan' [Innovative labor and intellectual capital in the system of factors of knowledge economy formation]. *Economic theory*. № 2. pp. 3–13. (in Ukrainian)

16. Lukicheva L.I. (2008) Upravleniye intellektual'nym kapitalom [Management of intellectual capital]. 2nd ed. Moscow: Omega-L. (in Russian)

17. Maznev G.E., Zaika S.O., Gridin O.V. (2016) Sutnisna kharakterystyka intelektual'noho kapitalu [The intrinsic characteristics of intellectual capital]. *Scientific and practical journal "Black Sea Economic Studies"*. No. 10. pp. 36–47. (in Ukrainian)

18. Ruus J., Pike S., Fernström L. (2007) Intellektual'nyy kapital: praktika upravleniya [Intellectual capital: management practice]. Saint Petersburg: Publishing house "Graduate School of Management". (in Russian)

19. Stuart T.A. (2007) Intellektual'nyy kapital. Novyy istochnik bogatstva organizatsiy [Intellectual capital. A new source of wealth for organizations]. Trans. V. A. Nozdrina. Moscow: Generation. (in Russian)

20. School V.Yu., Shcherbachenko V.A. (2011) Ekonomichne obgruntuvannya roli intelektual'noho kapitalu u formuvanni innovatsiynoyi ekonomichnoyi systemy [Economic substantiation of the role of intellectual capital in the formation of innovative economic system]. *Marketing and innovation management*. No. 3. Vol. 1. pp. 72–78. (in Ukrainian)

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Daum J. H. Intangible Assets: die Kunst, Mehrwert zu schaffen. Interview veröffentlicht in: sapinfo.net. URL: <http://www.sapinfo.net/public/de/interview.php4/page/0/article/comv>. (дата звернення: 27.02.2020).
2. Hamel G., Mol M.J. Management innovation. *Academy of Management Review*. 2008. № 4 (33). pp. 825–845.
3. Kasiewicz S., Rogowski W., Kiciński M. Kapitał intelektualny – spojrzenie z perspektywy interesariuszy. Krakow: Oficyna Ekonomiczna. 2006. 118 p.
4. Miłkowska B., Kasiewicz S., Rogowski W., Kiciński M. Zarządzanie przedsiębiorstwem w XXI wieku. Krakow: Oficyna Ekonomiczna. 2006. 94 p.

5. Sullivan P. Value-driven Intellectual Capital; How to Convert Intangible Corporate Assets into Market Value. Wiley. 2000. pp. 238–244.
6. Volikov V. Stages of enterprises intellectual potential assessment. Экономика развития. 2013. № 2 (66). С. 118–123.
7. Zaika S., Gridin O. Human capital development in the agricultural economy sector. Technology audit and production reserves. 2020. № 1/4(51). pp. 30–36.
8. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: монография. СПб.: Питер, 2001. 288 с.
9. Бутнік-Сіверський О.Б. Интеллектуальный капитал: теоретичний аспект. Интеллектуальный капитал. 2002. № 1. С. 16–27.
10. Экономика Украины: стратегия і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. К.: Ін-т економ. прогноз., Фенікс, 2003. 1008 с.
11. Заїка С. О., Грідін О. В. Управление интеллектуальным капиталом как чинник забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. Харків: ХНТУСГ, 2016. Вип. 177. С. 176–186.
12. Заїка С. О. Фактори формування інноваційного потенціалу підприємств. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2015. Том 20. Випуск 6. С. 94–97.
13. Ілляшенко С. М. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу. Економіка України. 2008. № 11. С. 16–26.
14. Кендюхов О. Сутність і зміст організаційно-економічного управління інтелектуальним капіталом підприємства. Економіка України. 2004. № 2. С. 33–40.
15. Колот А. М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань. Економічна теорія. 2007. № 2. С. 3–13.
16. Лукичова Л. И. Управление интеллектуальным капиталом: учебное пособие. 2-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2008. 552 с.
17. Мазнев Г. Є., Заїка С. О., Грідін О. В. Сутнісна характеристика інтелектуального капіталу. Науково-практичний журнал «Причорноморські економічні студії». 2016. Вип. 10. С. 36–47.
18. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления. СПб: Издательство «Высшая школа менеджмента», 2007. 436 с.
19. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / пер. с англ. В. А. Ноздриной. М.: Поколение, 2007. 368 с.
20. Школа В. Ю., Щербаченко В. О. Економічне обґрунтування ролі інтелектуального капіталу у формуванні інноваційної економічної системи. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 3. Т. 1. С. 72–78.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЗАСІБ ПІВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES AS A MEANS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE BLACK SEA REGION IN CONDITIONS OF TRANSFORMATION

У статті проаналізовано інноваційну активність підприємств Причорноморського регіону за останні роки. Наведено показники інноваційного розвитку промислових підприємств із 2016 р. до 2018 р. Досліджено витрати на інноваційну діяльність, що підприємства Причорноморського регіону здійснювали у період 2014–2018 рр. Проаналізовано кількість промислових підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію або інноваційні технологічні процеси за останні 5 років. Також визначено джерела фінансування інноваційної діяльності. Виявлено, що такими в основному є власні джерела підприємств Причорноморського регіону. Наведено показники співробітництва підприємств у сфері інноваційної діяльності з різними партнерами. Визначено види перешкод, що негативно впливають на здійснення інноваційної діяльності у Причорноморському регіоні. А також запропоновано перелік заходів, що варто розробляти та впроваджувати для активізації інноваційного складника на підприємствах Миколаївської, Одеської та Херсонської областей. Ці заходи також сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності підприємств на вітчизняному та міжнародному ринках в умовах трансформації.

Ключові слова: інноваційний розвиток, конкурентоспроможність, Причорноморський регіон, промислові підприємства, партнери, трансформація.

морського регіону за последние годы. Приведены показатели инновационного развития промышленных предприятий с 2016 г. до 2018 г. Исследованы расходы на инновационную деятельность, которые предприятия Причерноморского региона осуществляли в период 2014–2018 гг. Проанализировано количество промышленных предприятий, которые внедряли инновационную продукцию или инновационные технологические процессы за последние 5 лет. Также определены источники финансирования инновационной деятельности. Выявлено, что такими в основном являются собственные источники предприятий Причерноморского региона. Приведены показатели сотрудничества предприятий в сфере инновационной деятельности с различными партнерами. Определены виды препятствий, которые негативно влияют на осуществление инновационной деятельности в Причерноморском регионе. А также предложен перечень мероприятий, который следует разрабатывать и внедрять для активизации инновационной составляющей на предприятиях Николаевской, Одесской и Херсонской областей. Эти меры также будут способствовать повышению конкурентоспособности предприятий на отечественном и международном рынках в условиях трансформации.

Ключевые слова: инновационное развитие, конкурентоспособность, Причерноморский регион, промышленные предприятия, партнеры, трансформация.

УДК 330.341.1

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-22>

Іванова Т.В.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Ivanova Tetiana

National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

В статье проанализирована инновационная активность предприятий Причерно-

The article analyzes the innovative activity of the enterprises of the Black Sea region in recent years in order to determine the main directions for its improvement. The purpose of the article is to conduct a thorough analysis of the innovation activity of the enterprises of the Black Sea region, identify obstacles and develop measures to overcome them. Indicators of innovative development of industrial enterprises of the Black Sea region from 2016 to 2018 are shown. Most of the indicators over the last 3 years have shown a tendency to decrease. The cost of innovation activities that the enterprises of the Black Sea region made in the period 2014–2018 is investigated. Thus, the costs of carrying out internal research works have increased twice in the Mykolaiv region, and more than 3 times in the Odessa and Kherson regions. The number of industrial enterprises introducing innovative products or innovative technological processes over the last 5 years is analyzed. These figures have increased across the region. The sources of financing of innovative activity are also identified. It is revealed that these are mostly the own sources of enterprises the Black Sea region. Indicators of cooperation of enterprises in the sphere of innovation activity with different partners for the period 2010–2018 are given. The main obstacles to the transformation of enterprises, which negatively influence the implementation of innovative activities in the Black Sea region, are identified. Also, a list of measures that should be developed and implemented to activate the innovative component at the enterprises of Mykolaiv, Odessa and Kherson regions is proposed. These measures will also enhance the competitiveness of enterprises in the domestic and international markets in the context of transformation. The conducted analysis of innovative activity of the enterprises of the Black Sea region of Ukraine indicates the need to develop appropriate programs that will help to increase the volume of financing and implementation of innovative programs. Further research is needed to develop a mechanism for enhancing the innovation activity of enterprises the Black Sea.

Key words: innovative development, competitiveness, Black Sea region, industrial enterprises, partners, transformation.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток підприємства є однією з важливих умов для розвитку країни та її конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Оскільки на сучасному етапі розвитку вітчизняні промислові підприємства не відповідають міжнародним стандартам, то їх трансформація на основі впровадження інноваційного складника є досить важливим аспектом. Ці заходи дозволять підвищити інноваційну актив-

ність та конкурентоспроможність в умовах глобалізації економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз інноваційної діяльності підприємств наведено у роботах вітчизняних учених: П.М. Григоруку [1], С. Казмірчук [3], Н.О. Пухальська [4], С.Ю. Соколюк [5]. Однак аналізу стану та особливостям діяльності інноваційним підприємствам Причорноморського регіону України

приділено не досить уваги, що зумовило необхідність цієї роботи.

Постановка завдання. Для визначення пріоритетних напрямів розвитку інноваційної діяльності у певному регіоні, а також впровадження ефективних управлінських рішень необхідно провести детальний аналіз, який слугуватиме основою для розроблення певні заходів на інноваційних підприємствах з метою підвищення конкурентоспроможності на рівні країни та міжнародному.

Метою статті є проведення ґрунтовного аналізу інноваційної діяльності підприємств Причорноморського регіону, виявлення перешкод та розроблення заходів для їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Для визначення напрямів підтримки інноваційних підприємств України варто розглянути динаміку їхнього розвитку та основні показники за останні роки. У цьому дослідженні проаналізовано Причорноморський регіон, до складу якого входять Миколаївська, Одеська та Херсонська області.

Основні показники інноваційної активності промислових підприємств Причорноморського регіону за період 2016–2018 рр. наведено у табл. 1.

На основі проведеного аналізу видно, що кількість інноваційно активних підприємств з 2016 року до 2018 року скоротилася: Миколаївська область – з 31% до 15% (у 2 рази), Одеська область – з 19% до 13%, Херсонська область – з 31% до 15% (у 2 рази). Якщо розглядати витрати на інновації у період 2016–2018 рр., то можна побачити, що їх кількість теж знизилася: Миколаївська область – з 631 млн грн. до 251 млн грн. (на 60%), Одеська область – з 253 млн грн. до 225 млн грн. (на 11%), Херсонська область – з 75 млн грн. до 50 млн грн. (на 33%). Щодо промислових підприємств, що

впроваджували інновації, то їх кількість із 2016 р. до 2018 р. зменшилася: Миколаївська область – з 18 од. до 12 од. (на 33%), Одеська область – з 36 од. до 24 од. (на 33%), Херсонська область – з 16 од. до 13 од. (на 18%). Кількість впроваджених технологічних процесів знизилася у Миколаївській (на 44%) та Одеській областях (на 26%), у Херсонській збільшилася на 11%. Щодо кількості підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію (товари, послуги), то у Миколаївській області відбулося їх зменшення (на 56%), а у Одеській та Херсонській областях – збільшення на 36% та 68% відповідно.

Основним показником, що дає змогу оцінити ефективність інноваційної діяльності підприємства, є обсяги реалізації. У таблиці 2 наведено дані щодо реалізації інноваційної продукції у Причорноморському регіоні у період з 2016 р. до 2018 р.

З табл. 2 видно, що обсяг реалізації інноваційної продукції (товарів, послуг) у грошовому еквіваленті зріс: Миколаївська область – з 71 млн грн. до 133 млн грн. (на 87%), Одеська область – з 544 млн грн. до 785 млн грн. (на 44%), Херсонська область – з 175 млн грн. до 429 млн грн. (на 145%). Якщо розглядати обсяг реалізації інноваційної продукції у відсотках до загального обсягу реалізованої продукції у Причорноморському регіоні, то у Миколаївській та Одеській областях відсоток майже не змінився та становить 0,3% та 1,1% відповідно, а у Херсонській області – відбулося збільшення з 1,4% до 1,7%.

Наступним важливим показником є витрати на інновації (табл. 3). Адже від того, скільки підприємство вкладає коштів у проведення розробок та науково-дослідних робіт, залежить розвиток інноваційної діяльності.

Таблиця 1

Основні показники інноваційного розвитку промислових підприємств Причорноморського регіону протягом 2016–2018 рр.

Показники	Миколаївська			Одеська			Херсонська		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Кількість промислових підприємств, одиниць	93	93	93	186	229	182	92	97	93
Кількість інноваційно-активних підприємств, одиниць	29	25	14	36	36	25	19	15	14
у % до загальної кількості промислових підприємств	31,18	26,88	15,05	19,35	15,72	13,74	31,18	15,46	15,05
Витрати на інновації, млн. грн.	631,85	324,91	251,81	253,71	150,15	225,15	75,02	56,15	50,25
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, одиниць	18	16	12	36	35	24	16	15	13
у % до загальної кількості промислових підприємств	19,35	17,20	12,90	19,35	15,28	13,19	17,39	15,46	13,98
Кількість упроваджених нових технологічних процесів, одиниць	25	29	14	63	50	46	35	24	39
Кількість упроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг), одиниць	60	19	26	60	53	82	66	80	111

Джерело: сформовано автором на основі [2]

На жаль, такі позиції статистики, як кількість коштів, які вкладали підприємства у зовнішні НДР, придбання інших зовнішніх знань та інше, з 2016 року є комерційною таємницею. Тому проаналізовано дані, які надано Державною службою статистики повною мірою.

Під час проведення аналізу виявлено, що загальна кількість коштів, які підприємства вклали в інноваційну діяльність, зазнала певних змін у період з 2014 до 2018 рр.: Миколаївська область – з 7% до 2%, Одеська область – з 4% до 1,85%, Херсонська область – з 1% до 0,41%. Стосовно внутрішніх НДР, то з 2014 р. до 2018 р.

отримано такі показники: Україна – з 15% до 22%, Миколаївська область – з 30% до 72%, Одеська область – з 0,2% до 27%, Херсонська область – з 6% до 21%. Отже, якщо порівнювати показники відповідних областей із загальноукраїнськими, то бачимо, що у Миколаївській області цей показник значно більший. Під час проведення аналізу кількості придбаних машин, обладнання та програмного забезпечення з 2014 р. до 2018 р. виявлено, що цей показник змінився таким чином: Україна – з 66% до 68%, Миколаївська область – з 68% до 26%, Одеська область – з 99% до 60%, Херсонська область – з 85% до 71%.

Таблиця 2

Основні показники інноваційного розвитку промислових підприємств Причорноморського регіону протягом 2016–2018 рр.

Показники	Миколаївська			Одеська			Херсонська		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Кількість промислових підприємств, що реалізували інноваційну продукцію (товари, послуги), <i>одиноць</i>	14	12	14	25	17	23	15	10	13
у % до загальної кількості промислових підприємств	15,05	12,90	15,05	13,44	7,42	12,64	16,30	10,31	13,98
Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг), <i>млн. грн.</i>	71,19	157,57	133,83	544,42	417,34	786,43	175,41	287,62	429,46
у % до загальної обсягу реалізованої промислової продукції	0,3	0,3	0,3	1,2	1,0	1,1	1,4	1,5	1,7

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Таблиця 3

Витрати на інновації за напрямками інноваційної діяльності у Причорноморському регіоні, 2014-2018 рр.

Показники	Усього		Внутрішні НДР		Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	
	млн. грн.	у %	млн. грн.	у %	млн. грн.	у %
2014	7695,89	100	1221,44	15,87	5115,34	66,47
<i>Миколаївська обл.</i>	606,79	7,88	184,97	30,48	418,05	68,89
<i>Одеська обл.</i>	323,89	4,21	0,66	0,20	321,47	99,25
<i>Херсонська обл.</i>	90,46	1,18	6,08	6,72	77,23	85,38
2015	13813,67	100	1834,08	13,28	11141,26	80,65
<i>Миколаївська обл.</i>	291,58	2,11	228,76	78,46	52,79	18,11
<i>Одеська обл.</i>	49,67	0,36	6,39	12,87	42,41	85,39
<i>Херсонська обл.</i>	70,13	0,51	3,95	5,64	65,96	94,05
2016	23229,46	100	2063,74	8,88	19829,03	85,36
<i>Миколаївська обл.</i>	631,85	2,72	326,23	51,63	295,45	46,76
<i>Одеська обл.</i>	253,71	1,09	16,54	6,52	164,59	64,87
<i>Херсонська обл.</i>	75,02	0,32	6,24	8,31	53,00	70,64
2017	9117,54	100	1941,27	21,29	5898,84	64,70
<i>Миколаївська обл.</i>	324,91	3,56	267,21	82,24	52,17	16,06
<i>Одеська обл.</i>	150,15	1,65	8,58	5,71	140,50	93,57
<i>Херсонська обл.</i>	56,15	0,62	2,82	5,02	48,09	85,65
2018	12180,07	100	2706,14	22,22	8291,28	68,07
<i>Миколаївська обл.</i>	251,81	2,07	181,67	72,15	65,53	26,02
<i>Одеська обл.</i>	225,15	1,85	62,77	27,88	136,31	60,54
<i>Херсонська обл.</i>	50,25	0,41	10,57	21,04	35,73	71,12

Джерело: сформовано авторами на основі [2]

Таблиця 4

Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації
(продукцію та/або технологічні процеси) у Причорноморському регіоні,
2014–2018 рр.

Показники	2014		2015		2016		2017		2018	
	од.	у %	од.	у %	од.	у %	од.	у %	од.	у %
Усього	1208	100	723	100	735	100	672	100	739	100
з них: Миколаївська обл.	34	2,81	22	3,04	18	2,45	16	2,38	12	1,62
Одеська обл.	39	3,23	32	4,43	36	4,90	35	5,21	24	3,25
Херсонська обл.	24	1,99	19	2,63	16	2,18	15	2,23	13	1,76
впроваджували нові технологічні процеси	614	50,83	400	55,33	526	71,56	456	67,86	451	61,03
з них: Миколаївська обл.	13	38,24	9	40,91	13	72,22	8	50,00	7	58,33
Одеська обл.	13	33,33	16	50,00	28	77,78	28	80,00	15	62,50
Херсонська обл.	9	37,50	10	52,63	8	50,00	11	73,33	11	84,62
з них нові або суттєво поліпшені маловідходні, ресурсозберігаючі	459	38,00	155	21,44	235	31,97	198	29,46	224	30,31
з них: Миколаївська обл.	13	38,24	3	13,64	6	33,33	2	12,50	5	41,67
Одеська обл.	11	28,21	6	18,75	13	36,11	22	62,86	9	37,50
Херсонська обл.	9	37,50	3	15,79	6	37,50	2	13,33	6	46,15
впроваджували види інноваційної продукції (товарів, послуг)	600	49,67	414	57,26	529	71,97	358	53,27	637	86,20
з них: Миколаївська обл.	18	52,94	11	50,00	11	61,11	8	50,00	11	91,67
Одеська обл.	23	58,97	13	40,63	18	50,00	15	42,86	22	91,67
Херсонська обл.	17	70,83	12	63,16	14	87,50	11	73,33	13	100,00
з них нові для ринку	137	11,34	114	15,77	166	22,59	90	13,39	189	25,58
з них: Миколаївська обл.	4	11,76	2	9,09	3	16,67	3	18,75	1	8,33
Одеська обл.	2	5,13	2	6,25	2	5,56	3	8,57	7	29,17
Херсонська обл.	4	16,67	3	15,79	6	37,50	3	20,00	3	23,08

Джерело: сформовано авторами на основі [2]

Таблиця 5

Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності за джерелами
у Причорноморському регіоні, 2014–2018 рр.

Показники	2014		2015		2016		2017		2018	
	млн.грн.	у %	млн.грн.	у %	млн.грн.	у %	млн.грн.	у %	млн.грн.	у %
Усього кошти	7695,89	100	13813,7	100	23229,5	100	9117,54	100	12180,1	100
з них: Миколаївська обл.	606,79	7,88	291,58	2,11	631,85	2,72	324,91	3,56	251,81	2,07
Одеська обл.	323,89	4,21	49,67	0,36	253,71	1,09	150,15	1,65	225,15	1,85
Херсонська обл.	90,46	1,18	70,13	0,51	75,02	0,32	56,15	0,62	50,25	0,41
Власні кошти	6540,27	84,98	13427	97,20	22036	94,86	7704,11	84,50	10742	88,19
з них: Миколаївська обл.	555,36	91,52	282,76	96,98	504,48	79,84	323,29	99,50	238,21	94,60
Одеська обл.	320,59	98,98	39,64	79,81	232,81	91,76	к*	-	к	-
Херсонська обл.	77,75	85,95	60,9	86,84	74,62	99,47	56,15	100,00	к	-

* к – комерційна таємниця.

Джерело: сформовано авторами на основі [2]

Щодо кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації у Причорноморському регіоні, їх аналіз наведено у табл. 4.

На основі табл. 4 видно, що кількість підприємств, які впроваджували нові технологічні процеси у 2014–2018 рр., змінилася: Миколаївська область – з 38% до 58%, Одеська область – з 33% до 62%, Херсонська область – з 37% до 84%.

Стосовно підприємств, що впроваджували нові види інноваційної продукції (товарів, послуг), то їх кількість із 2014 р. до 2018 р. становила: Миколаївська область – з 52% до 91%, Одеська область – з 58% до 91%, Херсонська область – з 70% до 100%.

Одним із важливих показників розвитку регіону є джерела фінансування інноваційної діяльності, оскільки через обмеженість фінансування відбувається стримування розвитку та трансформації підприємств Причорноморського регіону.

Згідно з проведеним аналізом, більша частина інноваційної діяльності підприємств Причорноморського регіону фінансується за рахунок власних коштів (див. табл. 5).

Питома вага власних коштів, які використані для фінансування інноваційної діяльності, змінилася таким чином у період з 2014 р. до 2016 р. (з 2016 р. до 2018 р. статистичні дані в Одеській та Херсонській областях становлять комерційну таємницю згідно з даними Державної служби ста-

тистики України): Миколаївська область – з 91% до 79%, Одеська область – з 98% до 91%, Херсонська область – з 85% до 99%. На нашу думку, така ситуація насамперед може бути пов'язана із нестабільною ситуацією у світі та в Україні зокрема.

Подальшим кроком для аналізу інноваційної активності Причорноморського регіону є частка підприємств, що залучені до інноваційного співробітництва за місцем розташування (табл. 6) та типами партнерів (табл. 7).

Проведений аналіз підприємств щодо інноваційного співробітництва за місцем розташування партнерів з 2010 р. до 2018 р. вказує на значне збільшення такого співробітництва у межах України: Миколаївська область – з 14% до 70%, Одеська область – з 19% до 66%, Херсонська область – з 33% до 50%. Щодо інноваційного співробітництва з країнами Європи, то цей показник з 2010 р. до 2018 р. у Миколаївській та Херсонській областях збільшився на 12% та 4% відповідно, а у Одеській області зменшився на 4%. З іншими країнами співробітництво у 2010–2018 рр. інноваційно активних підприємств у Миколаївській області збільшилося на 6%, а у Одеській та Херсонській областях зменшилося на 3% та 5% відповідно.

На основі табл. 7 визначено, що кількість партнерів у межах підприємства за 2012–2018 рр. має тенденцію до збільшення: Миколаївська область –

Таблиця 6

Частка кількості інноваційно активних підприємств, залучених до інноваційного співробітництва за місцем розташування партнерів у Причорноморському регіоні, 2010–2018 рр. у % до загальної кількості інноваційно-активних підприємств

	Україна				країни Європи				інші країни			
	2010-2012	2012-2014	2014-2016	2016-2018	2010-2012	2012-2014	2014-2016	2016-2018	2010-2012	2012-2014	2014-2016	2016-2018
Миколаївська обл.	14,4	14,1	23,9	70,2	3,5	4,7	9,9	15,8	2,8	3,5	5,6	8,8
Одеська обл.	19,3	16,1	31,3	66,1	11,6	5,1	8,8	7,0	7,7	3,6	3,1	4,3
Херсонська обл.	33,3	15,9	38,0	50,0	3,9	6,8	8,0	7,5	7,6	4,5	6,0	2,5

Джерело: сформовано авторами на основі [2]

Таблиця 7

Частка кількості інноваційно активних підприємств, залучених до інноваційного співробітництва за типами партнерів у Причорноморському регіоні, 2012–2018 рр. у % до загальної кількості інноваційно активних підприємств

Показники	Миколаївська обл.			Одеська обл.			Херсонська обл.		
	2012-2014	2014-2016	2016-2018	2012-2014	2014-2016	2016-2018	2012-2014	2014-2016	2016-2018
у межах підприємства	4,7	12,7	43,9	-	18,8	38,3	9,1	12,0	35,0
постачальники обладнання, матеріалів, компонентів, програмного забезпечення	11,8	18,3	71,9	10,9	24,4	60,0	13,6	32,0	47,5
клієнти	3,5	9,9	14,0	6,6	13,1	8,7	6,8	14,0	7,5
заклади вищої освіти	3,5	5,6	5,3	2,9	6,3	10,4	4,5	-	7,5
наукові установи	5,9	8,5	8,8	2,9	10,0	12,2	6,8	10,0	12,5

Джерело: сформовано авторами на основі [2]

з 4% до 43%, Одеська область – з 18% до 38%, Херсонська область – з 9% до 35%. Інші показники, такі як співробітництво з постачальниками, клієнтами, закладами вищої освіти та науковими установами, також збільшилися. Що вказує на позитивні тенденції та сприятливий клімат для подальшого розвитку інноваційної діяльності у Причорноморському регіоні.

У результаті проведеного аналізу варто виділити певні перешкоди, що впливають на трансформацію підприємств та розвиток їхньої інноваційної діяльності. На нашу думку, такими перешкодами можуть бути:

- організаційно-управлінські;
- економічні;
- техніко-технологічні;
- соціально-екологічні;
- законодавчі;
- інформаційні.

Отже, для активізації інноваційної діяльності підприємств Причорноморського регіону варто розробляти та впроваджувати певні заходи, що сприятимуть їхній трансформації відповідно до міжнародних вимог. Такими заходами можуть бути:

- налагодження співробітництва з міжнародними фондами, що надають підтримку інноваційним підприємствам у країнах, що розвиваються;
- розроблення спільними зусиллями з державними органами відповідного законодавства, що сприятиме послабленню тиску держави на інноваційні підприємства, надасть їм певні пільги;
- розроблення заходів, що дадуть змогу залучати більше інвестицій на державному та міжнародному рівнях;
- співпраця з провідними науковими установами: розроблення спільних проектів, нових технологій, нової продукції;
- співпраця з навчальними закладами для підготовки персоналу відповідного рівня з інноваційним підходом;
- розроблення заходів щодо сприяння захисту інтелектуальної власності.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз інноваційної активності підприємств Причорноморського регіону України вказує на необхідність розроблення відповідних програм, що сприятимуть збільшенню обсягів фінансування та реалізації інноваційних програм. На основі дослідження визначено основні перешкоди

на шляху трансформації підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність. Також запропоновано основні шляхи подолання цих перешкод.

Подальшого наукового дослідження потребують питання щодо розроблення механізму підвищення інноваційної активності підприємств Причорноморського регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Григорук П.М. Характеристика сучасного стану інноваційного розвитку України. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2018. № 2 (14). P. 11–19.
2. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 15.04.2020).
3. Казмірчук С. Інноваційний розвиток регіону: наявний потенціал, проблеми та перспективи. *Галицький економічний вісник*. 2010. № 1(26). С. 25–35.
4. Пухальська Н.О., Гончаренко Л.М. Сучасний стан інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. № 20. С. 113–118.
5. Соколюк С.Ю. Сучасне інноваційне середовище розвитку підприємств аграрного сектору економіки. *АгроСвіт*. 2019. № 6. С. 49–54.

REFERENCES:

1. Hryhoruk P.M. Kharakterystyka suchasnoho stanu innovatsiinoho rozvytku Ukrainy [Characteristics of the current state of innovative development of Ukraine]. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2018. No. 2 (14). pp. 11–19.
2. State Statistics Service of Ukraine. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 15 april 2020).
3. Kazmirchuk S. Innovatsiinyi rozvytok rehionu: naiavnyi potentsial, problemy ta perspektyvy [Innovative development of the region: potential, challenges and prospects]. *Galician economic journal*. 2010. No. 1(26). pp. 25–35.
4. Pukhalska N.O., Honcharenko L.M. Suchasnyi stan innovatsiinoi diialnosti vitchyznianskykh promyslovykh pidpriemstv [Current state of innovation activity of domestic industrial enterprises]. *Economics and Enterprise Management*. 2018. No. 20. pp. 113–118.
5. Sokoliuk S.Yu. Suchasne innovatsiine sere-dovyshche rozvytku pidpriemstv ahrarnoho sektoru ekonomiky [Modern innovative environment of development of enterprises of agrarian sector of economy]. *Agrosvit*. 2019. No. 6. pp. 49–54.

ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ НА ЗАСАДАХ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: ОЦІНЮВАЛЬНО-АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ

APPROACHES TO THE DIAGNOSIS OF BANKRUPTCY OF MECHANICAL ENGINEERING ENTERPRISES ON ADAPTIVE MANAGEMENT PRINCIPLES: EVALUATION-ANALYTICAL TOOLS

УДК 330.33.01

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-45>**Кузьминчук Н.В.**

д.е.н., професор,
професор кафедри маркетингу,
менеджменту та підприємництва
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

Альошин С.Ю.

к.е.н., старший викладач кафедри
економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний
університет»

Бачкір І.Г.

асистент кафедри менеджменту,
Кременчуцький національний
університет
імені Михайла Остроградського

Kuzmynchuk Nataliia

V.N. Karazin Kharkiv National University
Aloshin Sergiy
National Technical University «Kharkiv
Polytechnic Institute»

Bachkir Iryna

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi
National University

Дослідження спрямоване на обґрунтування науково-практичних та методичних підходів до діагностики банкрутства підприємств машинобудування в контексті формування та реалізації оцінювально-аналітичного інструментарію адаптивного управління. За допомогою методів узагальнення та системного аналізу обґрунтовано теоретико-методичні рекомендації щодо формування механізму діагностики банкрутства підприємств машинобудування на засадах адаптивного управління. Запропоновано науково-практичний підхід до виявлення ймовірності банкрутства підприємств машинобудування, що ґрунтується на застосуванні регресійної функції приналежності, дозволяє провести якісну діагностику фінансового стану підприємства та виробити стратегічні заходи адаптаційного характеру, які спрямовані на збереження фінансової стійкості та забезпечення платоспроможності підприємств у поточному та перспективному періоді. Обґрунтовано методичний підхід до оцінювання та прогнозування ймовірності банкрутства, що формує інформаційно-аналітичне забезпечення процесу діагностики і дозволяє спрямувати управлінські зусилля на вирішення виявлених на підприємстві проблемних секторів. Це дозволить керівникам та власникам підприємства розробити ефективний механізм діагностики банкрутства на принципах адаптивного управління.

Ключові слова: діагностика, банкрутство, підприємства машинобудування, адаптивне управління, оцінювально-аналітичний інструментарій.

Исследование направлено на обоснование научно-практических и методических подходов к диагностике банкрутства предприятий машиностроения в контексте формирования и реализации оценочно-аналитического инструментария адаптивного управления. С помощью методов обобщения и системного анализа обоснованы теоретико-методические рекомендации по формированию механизма диагностики банкрутства предприятий машиностроения на основе адаптивного управления. Предложен научно-практический подход к выявлению вероятности банкрутства предприятий машиностроения, основанный на основе применения регрессионной функции принадлежности, что позволяет провести качественную диагностику финансового состояния предприятия и выработать стратегические меры адаптационного характера, направленные на сохранение финансовой устойчивости и обеспечение платежеспособности предприятий в текущем и перспективном периоде. Обоснован методический подход к оценке и прогнозированию вероятности банкрутства, который формирует информационно-аналитическое обеспечение процесса диагностики и позволяет направить управленческие усилия на решение выявленных на предприятии проблемных секторов. Это позволит руководителям и владельцам предприятия разработать эффективный механизм диагностики банкрутства на принципах адаптивного управления.

Ключевые слова: диагностика, банкрутство, предприятия машиностроения, адаптивное управление, оценочно-аналитический инструментарий.

The research aims to substantiate scientific, practical and methodological approaches to the diagnosis of bankruptcy of mechanical engineering enterprises in the context of the formation and implementation of evaluation-analytical tools of adaptive control. The theoretical postulates that underlie bankruptcy as an objective phenomenon that accompanies the development of entrepreneurial structures in a market economy are analyzed. With the help of generalization and system analysis, theoretical and methodological recommendations for the formation of a mechanism for diagnosing bankruptcy of machine-building enterprises on adaptive management principles are substantiated. The author's interpretation of the concept "diagnostics of the bankruptcy of mechanical engineering enterprises on the basis of adaptive management", under which we understand the complex of actions, which combines a set of modern principles, tools and methods for evaluating the real state of the enterprise on the basis of reliable analytical information. The scientific and practical approach to identifying the probability of bankruptcy of machine-building enterprises based on the application of regression functions, allows us to conduct a qualitative diagnosis of the financial condition of the enterprise and develop strategic events of the adaptive nature, which are aimed at preserving financial stability and ensuring solvency of enterprises in the current and promising period. The methodical approach to evaluating and predicting the probability of bankruptcy, which forms information and analytical provision of the diagnostic process and allows us to direct managerial efforts to solve the problem sectors identified in the enterprise, is substantiated. This will allow managers and owners of the enterprise to develop an effective mechanism for the diagnosis of bankruptcy on the principles of adaptive management. Prospects for further research are the development of a set of management measures aimed at reducing the risk of bankruptcy, stabilizing financial condition, solvency, reliability and dynamic stability.

Key words: diagnostics, bankruptcy, mechanical engineering enterprises, adaptive management, evaluation-analytical toolkit.

Постановка проблеми. Загроза банкрутства промислових підприємств в Україні, зокрема галузі машинобудування, посилюється через перебування значеної кількості суб'єктів господарювання у фінансовій кризі, що проявляється кризою неплатежів та погіршенням їх фінансового стану. Характерною рисою нинішнього етапу розвитку вітчизняної економіки є хронічна нестача фінансових ресурсів у підприємств внаслідок впровадження карантину

та обмеження їх діяльності в період поширення коронавірусу. У ході посилення процесів негативного впливу зовнішнього оточення успішне функціонування підприємств машинобудування значною мірою залежить від адекватної їх реакції на зміни, що відбуваються, та адаптації до них з метою забезпечення подальшої ефективної діяльності, ґрунтуючись на встановленні динамічної рівноваги між зовнішнім та внутрішнім середовищем.

У цьому зв'язку високим рівнем актуальності характеризується питання дослідження теоретико-методологічних та організаційно-методичних питань формування ефективного механізму діагностики банкрутства підприємства на засадах адаптивного управління, розробка системи аналітичних засобів та інструментів аналізу і оцінювання ймовірності банкрутства, формування управлінських впливів, спрямованих на покращення фінансового стану відповідно до встановлених параметрів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз фахової літератури засвідчує, що в наукових роботах досліджується проблематика діагностики банкрутства підприємств в цілому, але майже відсутні наукові праці, присвячені системному висвітленню механізму діагностики банкрутства на засадах розробки та впровадження принципів адаптивного управління. Проте окремі особливості процесу діагностики банкрутства підприємств на фоні впровадження теоретико-методичних інструментів адаптивного управління розглянули у своїх працях такі автори, як: В. Мец [1], О. Мельниченко [2], О. Пашенко [3], Т. Пічугіна [4], І. Переверзева [5] та ін. Особливо ця проблема загострюється в сучасних умовах кризового стану вітчизняної економіки через значний спад економічної активності підприємств машинобудування, які є не лише базовим структурним елементом економічної системи, а й основною інституційною одиницею матеріального виробництва. Питання проведення діагностики банкрутства підприємств машинобудування на початковій стадії економічної кризи є адекватною відповіддю на виклики сучасності, а впровадження механізму діагностики на багатьох вітчизняних підприємствах дозволило б попередити погіршення їх фінансового стану та банкрутство, сформувати систему адекватних заходів з попередження банкрутства.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування науково-практичних та методичних підходів до діагностики банкрутства підприємств машинобудування в контексті формування та реалізації оцінювально-аналітичного інструментарію адаптивного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Трактування поняття діагностики банкрутства підприємств в сучасній економічній літературі широке та багатогранне. Через це підходи до розуміння сутності, систематизації та вибору системи показників оцінювання ймовірності банкрутства неоднозначні і недостатньо аргументовані. Так, у багатьох працях з питань фінансового аналізу діагностика трактується як дослідження стану аналізованого об'єкту (як правило, в динаміці); процес виявлення відхилення від норм; встановлення причинно-наслідкових зв'язків у досліджуваних процесах; застосування вимірювання для дос-

лідження кількісних аспектів явищ та ін. Отже, з існуючих трактувань вченими-економістами [6-9] сутності поняття діагностика очевидним є те, що без проведення дослідження в динаміці реального стану аналізованого суб'єкту на основі застосування вимірювання кількісних аспектів явищ та процесів з метою виявлення відхилення від норм та встановлення причинно-наслідкових зв'язків у досліджуваних процесах, не можуть бути досягнуті стратегічні цілі діяльності підприємства.

Банкрутство як об'єктивне явище, що притаманне ринковій економіці та є її невід'ємною частиною, виникає внаслідок економічної нестійкості і, в цілому, негативно впливає на функціонування підприємницьких структур [10]. Важливим завданням менеджменту підприємства є створення дієвої системи діагностики та попередження кризового стану на основі локалізації виявлених дисфункцій та проблемних зон в управлінні, проведення якісної діагностики фінансового стану підприємства.

Дослідження сутності діагностики підприємств на засадах використання оцінювально-аналітичного інструментарію адаптивного управління буде неповним, якщо не будуть з'ясовані особливості управління підприємствами в умовах невизначеності, непередбаченості дії факторів внутрішнього та зовнішнього середовища [11]. Можна стверджувати, що кризові тенденції дестабілізуючого характеру викликають необхідність застосування інструментів адаптивного управління підприємством, під яким автори розуміють комплексний процес, який відбувається за допомогою сукупності принципів, інструментів і технологій продукування і реалізації управлінських рішень шляхом трансформації діяльності, підвищення гнучкості і пристосованості, метою якого, з одного боку, є збереження і цільове використання ресурсів, удосконалення й розвиток підприємства в умовах нестабільності й невизначеності економічного простору, а з іншого – приховані та потенційні можливості досягнення високого рівня фінансової стійкості та конкурентоспроможності у поточному та перспективному періоді. Із наведеного визначення поняття адаптивного управління підприємством випливає, що основним напрямом покращення фінансового стану та платоспроможності вітчизняних підприємств машинобудування в умовах обмеженості фінансових ресурсів та невизначеності економічного середовища є орієнтація на підвищення гнучкості та пристосованості до змін на основі вчасного виявлення причин порушення динамічної стійкості та збалансованого розвитку підприємства. Вважаємо, що такий підхід до трактування адаптивного управління підприємством найбільш повно відображає його сутність.

Авторський підхід до формування поняття «діагностика банкрутства підприємств машинобудування на засадах адаптивного управління» в

контексті дослідження зводиться до наступного: це комплекс дій, який поєднує у собі сукупність сучасних принципів, інструментів і методів оцінювання реального стану підприємства на основі достовірної аналітичної інформації, що дозволяє на початковій стадії економічної кризи реалізувати заходи щодо виявлення дисфункцій менеджменту, узгоджувати та продукувати якісні своєчасні коригувальні управлінські впливи, спрямовані на формування стратегічних напрямів збереження фінансової стійкості функціонування підприємства відповідно до визначених цілей, встановлення динамічної рівноваги між зовнішнім та внутрішнім середовищем, а також на пошук і реалізацію

прихованих та потенційних можливостей, ресурсів і компетенцій, які сприятимуть досягненню високого рівня збалансованого розвитку й конкурентоспроможності у поточному та перспективному періоді.

Поділяючи підхід авторитетних фахівців в галузі управління до діагностики та оцінювання ймовірності банкрутства підприємств на основі впровадження принципів адаптивного управління зазначимо, що існуючі теоретико-методичні підходи до виявлення ризику банкрутства потребують удосконалення, оскільки своєчасна та якісна діагностика фінансового стану підприємства дозволить сформулювати та узгодити стратегічні заходи адаптацій-

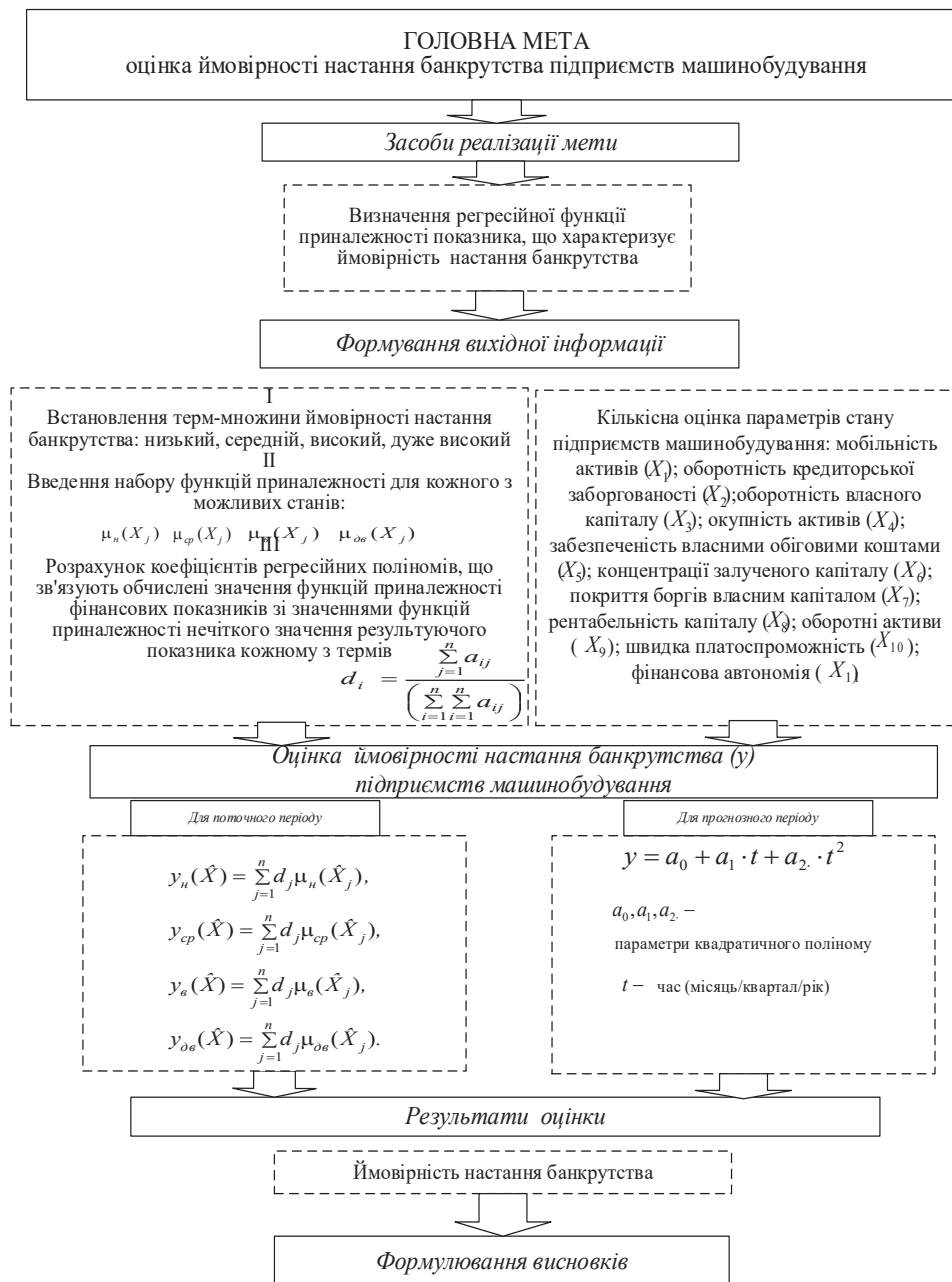


Рис. 1. Науково-практичний підхід до виявлення ймовірності банкрутства підприємств машинобудування

ного характеру, що спрямовані на збереження фінансової стійкості та забезпечення платоспроможності підприємств у поточному та перспективному періоді [7: 8: 12-15].

В результаті синтезу існуючих думок та власного бачення процесу діагностики ризику фінансової кризи на підприємстві авторами запропоновано науково-практичний підхід до виявлення ймовірності банкрутства підприємств машинобудування, який наведено на рис. 1.

Відповідно до окреслених задач дослідження визначено, що в основі прийняття рішення щодо розробки управлінських рішень стосовно нейтралізації негативних наслідків погіршення фінансового стану та втрати платоспроможності підприємств машинобудування є прогнозування ймовірності настання банкрутства на підставі результатів попередньої діагностики. Важливим компонентом механізму діагностики банкрутства підприємства машинобудування є обґрунтований авторами методичний підхід до оцінювання та прогнозування ймовірності банкрутства, що формує інформаційно-аналітичне забезпечення процесу діагностики і дозволяє спрямувати управлінські зусилля на вирішення виявлених на підприємстві проблемних секторів.

Методи прогнозування ймовірності настання банкрутства обираються з урахуванням задач прогнозування, кількості і якості початкової інформації, значень розрахунків регресійних співвідношень (y_n), характеру реального процесу зміни аналізованого показника прогнозованого параметра. Прогнозування ймовірності настання банкрутства проводимо на прикладі ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» на основі попередньо розрахованих значень ймовірностей станів підприємства для періоду 2006-2018 рр., що наведено в табл. 1.

Графіки апроксимуючих кривих представлені на рис. 2.

З отриманого графіка, можна зробити висновок, що ймовірність настання банкрутства ПрАТ «КЗрКЗ» в 2020 році буде становити 11,3 %. Таким чином, практична імплементація результатів прогнозування дозволяють отримати прогнозні значення ймовірності настання банкрутства для досліджуваного підприємства машинобудування та на основі отриманого значення розробити комплекс управлінських заходів, спрямований на скорочення ризику банкрутства, стабілізації фінансового стану, забезпечення платоспроможності, надійності й динамічної стійкості.

Таблиця 1

Значення ймовірностей станів ПрАТ «Кременчуцький колісний завод» за 2006-2018 рр.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
\hat{y}_n	0	0,124	0,1782	0,1238	0,2029	0,198092	0,18602	0,203	0,187	0,1818	0,17709	0,1978	0,1418
\hat{y}_c	0,256	0,301	0,13233	0,2742	0,3365	0,273268	0,16609	0,276	0,316	0,5904	0,61148	0,5872	0,6891
\hat{y}_b	0,348	0,546	0,6895	0,1717	0,2323	0,43983	0,57243	0,448	0,497	0,2278	0,21141	0,215	0,1690
\hat{y}_{dv}	0,396	0,0285	0	0,4303	0,2283	0,08881	0,07545	0,025	0	0	0	0	0

Джерело: авторська розробка

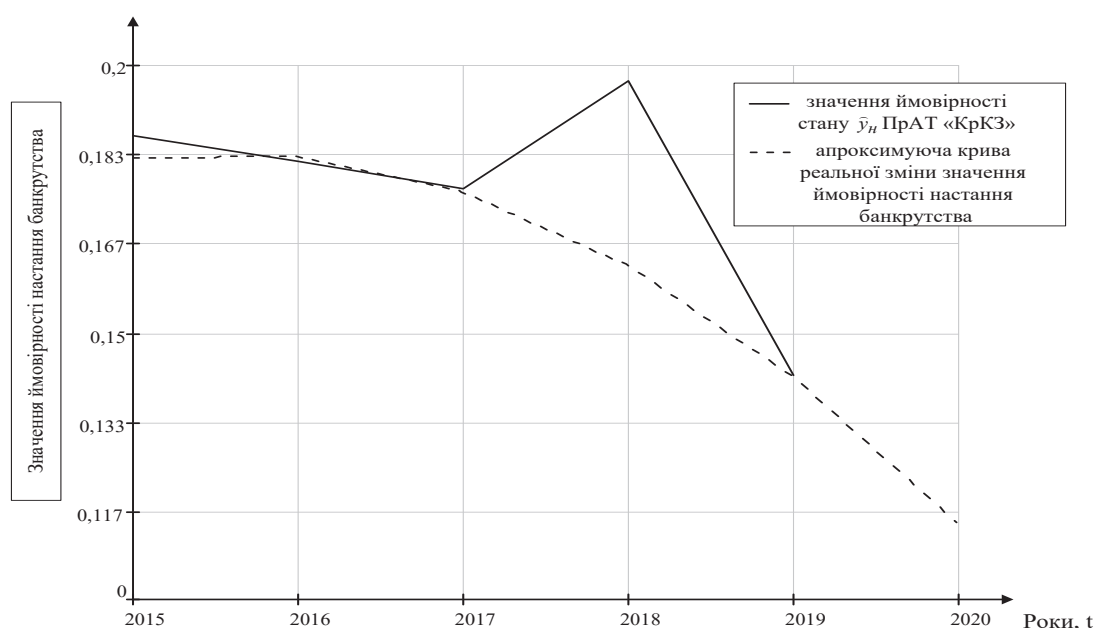


Рис. 2. Динаміка ймовірності настання банкрутства ПрАТ «Кременчуцький колісний завод»

Висновки з проведеного дослідження.

В статті встановлено, що загроза банкрутства підприємств машинобудування посилюється погіршенням їх фінансового стану внаслідок впровадження карантину та обмеження діяльності в період поширення коронавірусу. Обґрунтовано, що з метою запобігання банкрутства та усунення негативного впливу зовнішнього середовища необхідно розробити ефективний механізм діагностики банкрутства підприємства на засадах адаптивного управління шляхом формування системи аналітичних засобів та інструментів аналізу і оцінювання ймовірності банкрутства, управлінських впливів, спрямованих на покращення фінансового стану відповідно до встановлених параметрів. Наголошено, що важливим завданням діагностики є проведення дослідження в динаміці реального стану аналізованого суб'єкту на основі застосування вимірювання кількісних аспектів явищ та процесів з метою виявлення відхилення від норм та встановлення причинно-наслідкових зв'язків у досліджуваних процесах. Проаналізовано теоретичні постулати, які лежать в основі банкрутства як об'єктивного явища, що супроводжує розвиток підприємницьких структур в умовах ринкової економіки. Подано авторське трактування поняття «діагностика банкрутства підприємств машинобудування на засадах адаптивного управління», під яким розуміємо комплекс дій, що поєднує сукупність сучасних принципів, інструментів і методів оцінювання реального стану підприємства на основі достовірної аналітичної інформації. Реалізація запропонованого комплексу дозволить на початковій стадії економічної кризи виявити дисфункції менеджменту, узгодити та сформулювати якісні сучасні коригувальні управлінські впливи, спрямовані на досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства за умови збереження фінансової стійкості, встановлення динамічної рівноваги між зовнішнім та внутрішнім середовищем. Запропоновано науково-практичний підхід до виявлення ймовірності банкрутства підприємств машинобудування, що базується на основі регресійної функції приналежності і дозволяє провести своєчасну та якісну діагностику фінансового стану підприємства з метою формування та узгодження стратегічних заходів адаптаційного характеру, які спрямовані на збереження фінансової стійкості та забезпечення платоспроможності підприємств у поточному та перспективному періоді. Обґрунтовано методичний підхід до оцінювання та прогнозування ймовірності банкрутства, що формує інформаційно-аналітичне забезпечення процесу діагностики і дозволяє спрямувати управлінські зусилля на вирішення виявлених на підприємстві проблемних секторів. Перспективами подальших досліджень є розробка комплексу управлінських

заходів, спрямованого на скорочення ризику банкрутства, стабілізації фінансового стану, забезпечення платоспроможності, надійності й динамічної стійкості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навчальний посібник. Київ, 2003. 280 с.
2. Мельниченко О.О. Сутність антикризового управління підприємством у сучасних умовах господарювання. Економічний аналіз. 2015. Т. 21(2). С. 157–162.
3. Пащенко О.І. Сутність антикризового управління на підприємстві. Управління розвитком. 2013. № 13. С. 158–160.
4. Пічугіна Т.С., Забродська Л.Д. Антикризове управління підприємством: сутність, завдання та основні заходи. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2011. Вип. 2. С. 487–495.
5. Переверзєва І.Ф. Сутність та співвідношення категорій в антикризовому управлінні підприємством. Економіка та держава. 2016. № 10. С. 87–89.
6. Алмашій Я.І. Антикризове фінансове управління підприємством: сутність та механізми реалізації. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 12. С. 66–69.
7. Мехович С.А., Костенко А.О. Сутність антикризового управління підприємством. Енергосбереження. Енергетика. Енергоаудит. 2011. № 5. С. 45–48.
8. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика Київ : Центр учбової літератури, 2009. 328 с.
9. Романяк Г.М. Сутність антикризового управління підприємством в умовах нестабільного ринкового середовища. Наукові записки [Української академії друкарства]. 2016. № 1. С. 235–239.
10. Важинський Ф.А., Колодійчук А.В. Сутність антикризового фінансового управління підприємством. Економіка промисловості. 2009. № 5. С. 127–130.
11. Гончар І.О. Сутність та місце антикризового фінансового менеджменту в структурі управління підприємством. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 11. С. 36–40.
12. Гринько Т.В. Сутність та роль превентивного антикризового управління на промислових підприємствах. Ефективна економіка. 2014. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_5_5 (дата звернення: 01.04.2020).
13. Докуніна К.І. Антикризове управління підприємством: сутність поняття та функції. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 36(1). С. 113–116.
14. Хацер М.В. Антикризове фінансове управління на підприємстві: сутність, характеристика та механізм здійснення. Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія : Економіка і управління. 2019. Т. 30(69), № 1. С. 71–77.

15. Серікова А.А. Сутність антикризового управління фінансовими ризиками підприємства. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 25. С. 177–179.

REFERENCES:

1. Мес V.O. (2003) Ekonomichnyj analiz finansovykh rezul'tativ ta finansovogho stanu pidpriemstva [Economic analysis of financial results and financial condition of the enterprise]. Kyiv. (in Ukrainian)
2. Melnychenko O.O. (2015) Sutnist antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom u suchasnykh umovakh hospodariuvannia [The essence of crisis management of the enterprise in modern conditions of management]. Ekonomichnyi analiz, vol. 21(2), pp. 157–162.
3. Pashchenko O.I. (2013) Sutnist antykrizovoho upravlinnia na pidpriemstvi [The essence of crisis management at the enterprise]. Upravlinnia rozvytkom, vol. 13, pp. 158–160.
4. Pichuhina T.S., Zabrodska L.D. (2011) Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom: sutnist, zavdannia ta osnovni zakhody [Crisis management of the enterprise: essence, tasks and main measures]. Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh, vol. 2, pp. 487–495.
5. Pereverzieva I.F. (2016) Sutnist ta spivvidnoshennia katehorii v antykrizovomu upravlinni pidpriemstvom [The essence and correlation of categories in crisis management of the enterprise]. Ekonomika ta derzhava, vol. 10, pp. 87–89.
6. Almashii Ya.I. (2015) Antykrizove finansove upravlinnia pidpriemstvom: sutnist ta mekhanizmy realizatsii [Crisis financial management of the enterprise: essence and mechanisms of realization]. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriiia : Ekonomika i menedzhment, vol. 12, pp. 66–69.
7. Mekhovych S.A., Kostenko A.O. (2011) Sutnist antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom [The essence of crisis management enterprise]. Jenergosberezhenie. Jenergetika. Jenergoaudit, vol. 5, pp. 45–48.
8. Bazilinsjka O.Ya. (2009) Finansovyj analiz: teoriia ta praktyka [Financial Analysis: Theory and Practice]. Kyiv : Center of Educational Literature. (in Ukrainian)
9. Romaniak H.M. (2016) Sutnist antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom v umovakh nestabilnoho rynkovoho seredovyscha [The essence of crisis management of an enterprise in an unstable market environment]. Naukovi zapysky [Ukrainskoi akademii drukarstva], vol. 1, pp. 235–239.
10. Vazhynskiy F.A., Kolodiichuk A.V. (2009) Sutnist antykrizovoho finansovoho upravlinnia pidpriemstvom [The essence of crisis management financial enterprise]. Ekonomika promyslovosti, vol. 5, pp. 127–130.
11. Honchar I.O. (2015) Sutnist ta mistse antykrizovoho finansovoho menedzhmentu v strukturii upravlinnia pidpriemstvom [The essence and place of anti-crisis financial management in the structure of enterprise management]. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriiia : Ekonomika i menedzhment, vol. 11, pp. 36–40.
12. Hryenko T.V. (2014) Sutnist ta rol preventyvnoho antykrizovoho upravlinnia na promyslovykh pidpriemstvakh [The essence and role of preventive crisis management in industrial enterprises]. Efektyvna ekonomika, 2014, vol. 5, Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_5_5 (accessed 01 April 2020).
13. Dokunina K.I. (2018) Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom: sutnist poniattia ta funktsii [Crisis management of the enterprise: the essence of the concept and function]. Prychornomorski ekonomichni studii, vol. 36(1), pp. 113–116. (in Ukrainian)
14. Khatser M.V. (2019) Antykrizove finansove upravlinnia na pidpriemstvi: sutnist, kharakterystyka ta mekhanizm zdiisnennia [Crisis financial management in the enterprise: essence, characteristics and mechanism of implementation]. Vcheni zapysky Tavriiskoho natsionalnoho universytetu imeni V. I. Vernadskoho. Seriiia : Ekonomika i upravlinnia, vol. 30(69), no. 1, pp. 71–77. (in Ukrainian)
15. Sierikova A.A. (2018) Sutnist antykrizovoho upravlinnia finansovymi ryzykamy pidpriemstva [The essence of crisis management of financial risks of the enterprise], Prychornomorski ekonomichni studii, vol. 25, pp. 177–179. (in Ukrainian)

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЩОДО ЗДІЙСНЕННЯ ПРОГНОЗУВАННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR FORECASTING ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF OPERATIONAL ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

В статті визначено, що успіх функціонування промислових підприємств залежить від ефективності операційної діяльності, врахування впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, рівня економічної безпеки. Передумовою зростання показників операційної діяльності є своєчасне виявлення кризових явищ, процесів, ознак кризи, діагностика змінності зовнішнього та внутрішнього середовища. Виявлення, дослідження кризових явищ є можливим за умови здійснення антикризового управління операційною діяльністю, що дозволить обрати та впровадити стратегію антикризового управління. За умови здійснення антикризового управління підвищиться ефективність операційної діяльності та відповідно покращиться фінансовий стан, відновиться рівень платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності, ділової активності. Проте, перед використанням стратегії антикризового управління доцільно впровадити механізм формування стратегії антикризового управління операційною діяльністю промислових підприємств, що дозволить її розробити на підставі врахування особливостей роботи підприємств, сфери діяльності.

Ключові слова: операційна діяльність, антикризове управління операційною діяльністю, механізм формування стратегії антикризового управління операційною діяльністю, прогнозування, промислові підприємства.

В статье определено, что успех функционирования промышленных предприятий

зависит от эффективности операционной деятельности, учета влияния факторов внутренней и внешней среды, уровня экономической безопасности. Причиной роста показателей операционной деятельности является своевременное выявление кризисных явлений, процессов, признаков кризиса, диагностика сменности внешней и внутренней среды. Выявление, исследование кризисных явлений возможно при условии осуществления антикризисного управления операционной деятельностью, что позволит выбрать и внедрить стратегию антикризисного управления. При условии осуществления антикризисного управления повысится эффективность операционной деятельности и соответственно улучшится финансовое положение, восстановится уровень платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности, деловой активности. Однако, перед использованием стратегии антикризисного управления целесообразно внедрить механизм формирования стратегии антикризисного управления операционной деятельностью промышленных предприятий, что позволит ее разработать на основе учета особенностей работы предприятий, сферы деятельности.

Ключевые слова: операционная деятельность, антикризисное управление операционной деятельностью, механизм формирования стратегии антикризисного управления операционной деятельностью, прогнозирование, промышленные предприятия.

УДК 005.521:005.334:658.5

DOI <https://doi.org/10.32843/bses.52-47>

Швець Ю.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської
справи та страхування
Запорізький національний університет

Shvets Yuliia

Zaporizhzhia National University

The article defines that the success of industrial enterprises depends on the efficiency of operating activities, taking into account the influence of internal and external factors, the level of economic security. A prerequisite for the growth of operational performance is the timely detection of crisis phenomena, processes, signs of crisis, diagnosis of changes in the external and internal environment. Detection, research of crisis phenomena is possible under the condition of anti-crisis management of operational activities, which will allow to choose and implement a strategy of anti-crisis management. Under the conditions of crisis management, the efficiency of operational activities will increase and the financial situation will improve accordingly, the level of solvency, financial stability, profitability, business activity will be restored. However, before using the strategy of crisis management, it is advisable to implement a mechanism for forming a strategy of crisis management of operating activities of industrial enterprises, which will develop it based on the characteristics of enterprises, the scope of activities. It is substantiated that to confirm the need to use the mechanism of formation of the strategy of crisis management of operational activities, the study of its results in the future it is advisable to make a forecast. It is determined that forecasting at industrial enterprises will allow to establish the need for the application of the appropriate mechanism in the future, determine its effectiveness, outline the expected results, possible problems, develop recommendations for implementation that will affect the efficiency of operations and the enterprise as a whole. The forecast of the need to use the mechanism of formation of the strategy of anti-crisis management of operational activities and the need to use the tools of anti-crisis management to ensure the detection of threats of crisis, increase the efficiency of operational activities, restore efficiency.

Key words: operational activity, anti-crisis management of operational activity, the mechanism of formation of strategy of anti-crisis management of operational activity, forecasting, industrial enterprises.

Постановка проблеми. Функціонування підприємств відбувається за умови негативного впливу чинників зовнішнього середовища, що позначаються на показниках операційної діяльності, ефективності функціонування. Задля успішної операційної діяльності, своєчасного виявлення загроз, кризових явищ доцільним є здійснення антикризового управління операційною діяль-

ністю, використання антикризової стратегії. Для формування стратегії антикризового управління операційною діяльністю промислових підприємств слід використовувати відповідний механізм. Проте, для підтвердження потреби у застосуванні відповідного механізму, визначення його ефективності слід прогнозувати відповідні результати. Тому актуальним є питання прогнозування

потреби у використанні механізму на промислових підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання оцінки ефективності операційної діяльності, здійснення антикризового управління на підприємствах досліджено у роботах науковців: Ахновська І.О. [1]; Глебова А.О., Конзерська Т.О. [2]; Грибан С.В. [3]; Гриньова В.М., Явдак М.Ю. [4]; Дмитрієв І.А., Горова К.О., Мельниченко О.О. [5]; Капінос Г.І., Бабій І.В. [6]; Михайленко О.В., Николаєнко С.М., Нерода Ю.О. [7]; Мосійчук М.М. [8]; Оборська С.В. [9]; Федулова Л.І., Декалюк О.В. [10]; Школа І.М., Михайловська О.В. [11].

На даний момент питання використання механізму формування стратегії антикризового управління операційною діяльністю промислових підприємств є не дослідженим та не проводилося прогнозування потреби використання механізму, його результативності, що заслуговує на увагу.

Постановка завдання. Метою статті є здійснення прогнозу результатів від використання механізму формування стратегії антикризового управління операційною діяльністю промислових підприємств, визначення доцільності його впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На промислових підприємствах спостерігається погіршення показників діяльності, тобто ефективності операційної діяльності, фінансового становища, що підтверджує потребу в дослідженні факторів впливу, виявленні загроз, кризових явищ та здійсненні антикризового управління. Щодо антикризового управління, то доцільним є розробка відповідної стратегії шляхом застосування механізму формування стратегії антикризового управління операційною діяльністю промислових підприємств. Для підтвердження результативності вказаного механізму, потреби у його використанні на промислових підприємствах слід здійснити прогноз результатів.

Прогнозування необхідності використання механізму формування стратегії антикризового управління операційною діяльністю промислових підприємств було здійснено на ПрАТ «Бердянські жниварки» і далі більш детально розглянемо отримані результати.

Було проведено прогноз загальних показників операційної та фінансової діяльності підприємства ПрАТ «Бердянські жниварки». В процесі дослідження використано функції Microsoft Excel, тобто ТЕНДЕНЦІЯ, РОСТ, ЛИНЕЙН. Відповідно до отриманих даних на 2020-2021 рр. можна відзначити, що більш достовірний результат прогнозу, що відповідає операційній, фінансові діяльності підприємства, враховує змінність зовнішнього середовища, спостерігається за функцією ЛИНЕЙН. Щодо функції РОСТ, то у 2020 р. порівняно із 2019 р. спостерігається надмірне зростання

загальних показників операційної діяльності від 30% до 60% та відповідно фінансової діяльності від 17% до 80%, що не відображає майбутній стан операційної, фінансової діяльності. За функцією ТЕНДЕНЦІЯ спостерігається надмірне зростання за загальними показниками операційної діяльності у 2020 р. відносно 2019 р. від 15% до 60% та відповідно фінансової діяльності від 15% до 70%, що не відповідає дійсності та не враховує результати діяльності у 2015-2019 рр.

Зміна загальних показників операційної діяльності у 2020-2021 рр. за трьома функціями наведена в табл. 1. Зокрема, відповідно до розрахунків за функцією ЛИНЕЙН у 2020 р. відносно 2019 р. спостерігається зростання доходу операційної діяльності на 12%, підвищення фінансового результату від операційної діяльності (прибутку) на 12%, зростання суми операційних витрат на 12%, підвищення змінних операційних витрат на 11% та постійних операційних витрат відповідно на 14%. Також спостерігається зростання за 2020 р. у порівнянні із 2019 р. частки оборотних активів на 17% та необоротних активів на 14%, підвищення суми власного капіталу на 14%, зростання обсягу виробництва на 11% та обсягу реалізованої продукції на 12%, а також сума поточних зобов'язань і забезпечення виросте на 18%. Слід відзначити, що подібне зростання відбудеться у 2021 р. Отже, підприємство підвищуватиме ефективність операційної діяльності у 2020-2021 рр.

Отримані значення загальних показників фінансової діяльності за 2020-2021 рр. за трьома функціями ПрАТ «Бердянські жниварки» наведено в табл. 2. З отриманих даних за функцією ЛИНЕЙН бачимо, що у 2020-2021 рр. продовжиться зниження суми чистого фінансового результату (прибутку) та можна пояснити негативним впливом факторів зовнішнього середовища, складною економічною ситуацією у 2020 р., зменшенням частки покупців, але підприємство намагається утримувати позиції. За 2020 р. порівняно із 2019 р. спостерігається зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 12%, валового прибутку на 13%, підвищення витрат господарської діяльності на 13% та собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 12%, зростання частки власного капіталу на 14% та відповідно позикового капіталу на 18%, а також підвищиться величина дебіторської заборгованості на 18% та відповідно величина кредиторської заборгованості на 19%. Отже, за проаналізованими показниками сформувалася позитивна динаміка та підприємство намагається відновлювати ефективність фінансової діяльності.

Відповідно до результатів прогнозу за функцією ЛИНЕЙН на підприємстві у 2020 р. стан операційної діяльності покращиться, а також спостеріга-

Прогноз загальних показників операційної діяльності підприємства
ПРАТ «Бердянські жнивварки» у 2020-2021 рр. (функції ТЕНДЕНЦІЯ, РОСТ, ЛИНЕЙН) (тис. грн.)

Загальні показники операційної діяльності (ЗПОД)	Прогноз		Прогноз за функцією ТЕНДЕНЦІЯ		Прогноз за функцією РОСТ		Прогноз за функцією ЛИНЕЙН	
	2020 р.	2021 р.	2020 р.	2021 р.	2020 р.	2021 р.	2020 р.	2021 р.
Доходи операційної діяльності або операційний дохід (ДОД)	693214	755067	837942	1017988	582716	644570		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток) (ФРОД)	69540	76980	73884	86499	71560	79000		
Операційні витрати (ОВ)	623674	678087	770700	945499	511156	565569		
Змінні операційні витрати (ЗОВ)	436549	468227	542256	659148	330966	362644		
Постійні операційні витрати (ПОВ)	187126	209861	223977	282415	180190	202925		
Оборотні активи (ОА)	525585	594198	643585	832676	468961	537573		
Необоротні активи (НА)	90439	103214	92732	115098	106849	119623		
Власний капітал (ВК)	227610	255123	255239	312257	224735	252247		
Довгострокові зобов'язання і забезпечення (ДЗЗ)	0	0	#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!	0	0		
Поточні зобов'язання і забезпечення (ПЗЗ)	390345	445300	500162	672789	352155	407110		
Основні засоби (ОЗ)	71358	79555	73431	86402	78799	86996		
Обсяг виробництва (ОВ)	341186	374554	392100	471022	331237	364605		
Обсяг реалізованої продукції (ОРП)	479274	523648	567118	684370	405826	450200		
Готова продукція (ГП)	4680	1797	4398	3400	2958	3079		

Джерело: розраховано автором

Прогноз загальних показників фінансової діяльності підприємства ПРАТ «Бердянські жнивварки» у 2020-2021 рр. (функції ТЕНДЕНЦІЯ, РОСТ, ЛИНЕЙН) (тис. грн.)

Загальні показники фінансової діяльності (ЗПФД)	Прогноз		Прогноз за функцією ТЕНДЕНЦІЯ		Прогноз за функцією РОСТ		Прогноз за функцією ЛИНЕЙН	
	2020 р.	2021 р.	2020 р.	2021 р.	2020 р.	2021 р.	2020 р.	2021 р.
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток) (ЧФР)	20802	18913	21087	19598	19668	17779		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧДРП)	514809	562638	599419	717650	438302	486132		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (СРП)	346731	374200	399687	472007	259128	286596		
Валовий прибуток (збиток) (ВП)	168077	188438	185888	227319	179175	199536		
Витрати господарської діяльності (ВГД)	671035	734606	844288	1053508	562882	626453		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток) (ФРО)	27662	26046	27705	26306	25718	24102		
Довгострокові зобов'язання і забезпечення (ДЗЗ)	0	0	#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!	0	0		
Поточні зобов'язання і забезпечення (ПЗЗ)	390345	445300	500162	672789	352155	407110		
Власний капітал (ВК)	227610	255123	255239	312257	224735	252247		
Позиковий капітал (ПК)	388414	442289	490532	652988	351075	404949		
Величина дебіторської заборгованості (ВДЗ)	197351	220172	230177	286798	149073	171893		
Величина кредиторської заборгованості (ВКЗ)	178113	197623	217606	279017	121890	141400		
Оборотні активи (ОА)	525585	594198	643585	832676	468961	537573		
Необоротні активи (НА)	90439	103214	92732	115098	106849	119623		

Джерело: розраховано автором

ється повільне відновлення ефективності фінансової діяльності.

Потім проводиться прогноз спеціальних показників операційної та фінансової діяльності підприємства ПрАТ «Бердянські жнивварки». Розрахований прогноз спеціальних показників операційної діяльності за 2020-2021 рр. за трьома функціями підприємства наведено в табл. 3. За даними функції ЛИНЕЙН у 2020 р. порівняно із 2019 р. спостерігається гірша ситуація спеціальних показників, ніж за загальними показниками операційної діяльності. Враховуючи значення розрахованих коефіцієнтів на 2020 р. слід відзначити, що відбудеться погіршення процесу виробництва і збуту продукції, ефективності витрачання коштів, уповільнення процесу просування продукції, зменшення покупців, підвищиться спрацювання основних засобів та погіршиться ефективність їх використання, знизиться ефективність операційної діяльності. Одночасно, у 2020 р. порівняно із 2019 р. відбудеться відновлення спрацьованих основних

засобів, підвищиться ефективність роботи працівників, поступово покращиться виробнича діяльність, буде ефективним прийняття управлінських рішень. Здійснений аналіз показників операційної діяльності дозволяє відзначити, що на підприємстві можуть виникнути проблеми та доцільним є вжиття заходів для їх уникнення.

Результати прогнозу спеціальних показників фінансової діяльності на 2020-2021 рр. за трьома функціями наведено в табл. 4. Враховуючи результати за функцією ЛИНЕЙН можна стверджувати, що у 2020 р. відбудеться зниження фінансової стійкості, підвищиться залежність від позикових коштів, зросте рівень фінансового ризику, знизиться ефективність розподілу та використання власного, позикового капіталу, ефективність використання активів, витрачання коштів. Одночасно, у 2020 р. спостерігається покращення ефективності використання власних оборотних коштів, підвищення швидкості обороту готової продукції, відновлення ефективності виробничої діяльності,

Таблиця 3

Прогноз спеціальних показників операційної діяльності підприємства ПрАТ «Бердянські жнивварки» у 2020-2021 рр. (функції ТЕНДЕНЦІЯ, РОСТ, ЛИНЕЙН)

Спеціальні показники операційної діяльності (СПОД)	Прогноз		Прогноз за функцією ТЕНДЕНЦІЯ		Прогноз за функцією РОСТ		Прогноз за функцією ЛИНЕЙН	
	2020 р.	2021 р.	2020 р.	2021 р.	2020 р.	2021 р.	2020 р.	2021 р.
Рентабельність продукції (РПр)	0,004	-0,04	0,05	0,04	0,05	0,01		
Рентабельність витрат на збут (РВз)	0,04	-0,41	0,47	0,35	0,11	-0,34		
Коефіцієнт рентабельності заходів просування продукції (КРзпп)	0,28	-2,73	3,15	2,31	0,76	-2,25		
Фондовіддача (ФВ)	9,55	9,77	9,79	10,36	6,58	6,81		
Коефіцієнт придатності основних засобів (КПроз)	0,42	0,40	0,42	0,41	0,45	0,43		
Коефіцієнт відновлення основних засобів (КВоз)	0,29	0,33	0,36	0,50	0,28	0,32		
Рентабельність основних засобів (РОЗ)	31,70	20,57	34,44	28,29	23,93	12,81		
Продуктивність праці (ППр)	348,94	361,11	355,28	374,25	352,20	364,37		
Рентабельність виробництва підприємства (РВп)	1,52	1,54	1,50	1,52	1,71	1,73		
Рентабельність операційної діяльності (РОд)	0,09	0,07	0,10	0,09	0,12	0,10		
Рентабельність іншої операційної діяльності (РІод)	1,07	1,09	1,07	1,10	1,02	1,04		
Рентабельність виручки від операційної діяльності (РВод)	0,12	0,11	0,12	0,12	0,16	0,15		
Коефіцієнт покриття виручки операційними витратами (КПВов)	1,18	1,25	1,19	1,29	1,24	1,31		
Коефіцієнт адміністративних витрат в операційних витратах (КАВов)	0,12	0,13	0,12	0,14	0,13	0,14		
Коефіцієнт збутових витрат в операційних витратах (КЗвОв)	0,06	0,06	0,06	0,06	0,08	0,08		
Коефіцієнт реалізації управлінських рішень в операційній діяльності (КрУрод)	1,54	1,52	1,54	1,52	1,65	1,63		

Джерело: розраховано автором

Прогноз спеціальних показників фінансової діяльності підприємства ПрАТ «Бердянські жнивварки» у 2020-2021 рр. (функції ТЕНДЕНЦІЯ, РОСТ, ЛИНЕЙН)

Спеціальні показники фінансової діяльності (СПФД)	Прогноз		Прогноз за функцією ТЕНДЕНЦІЯ		Прогноз за функцією РОСТ		Прогноз за функцією ЛИНЕЙН	
	2020 р.	2021 р.	2020 р.	2021 р.	2020 р.	2021 р.	2020 р.	2021 р.
Коефіцієнт фінансової автономії (Кфа)	0,34	0,32	0,35	0,33	0,38	0,36		
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (Ккпк)	0,66	0,68	0,66	0,69	0,62	0,64		
Коефіцієнт фінансового ризику або коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (Кфр)	1,86	1,98	1,92	2,09	1,62	1,74		
Коефіцієнт фінансової стабільності (Кфс)	0,49	0,43	0,52	0,48	0,60	0,54		
Коефіцієнт страхування бізнесу (Ксб)	0,00	0,00	#ЧИСЛО!	#ЧИСЛО!	0,00	0,00		
Коефіцієнт маневреності власного капіталу (Кмвк)	0,62	0,62	0,61	0,61	0,52	0,51		
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів (Кмвок)	0,10	0,11	#ЧИСЛО!	#ЗНАЧ!	0,09	0,10		
Коефіцієнт обертання активів (Коба)	0,76	0,62	0,78	0,69	0,66	0,52		
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (КОДЗ)	7,42	6,72	7,59	7,14	7,07	6,36		
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (КОКЗ)	1,01	0,66	1,14	0,95	0,96	0,61		
Коефіцієнт оборотності готової продукції (Кобгп)	138,76	168,02	#ЧИСЛО!	#ЗНАЧ!	186,02	215,28		
Рентабельність власного капіталу (РВК)	1,84	-5,34	8,39	6,16	4,45	-2,73		
Рентабельність позикового капіталу (РПК)	-0,04	-0,16	#ЧИСЛО!	#ЗНАЧ!	0,03	-0,08		
Рентабельність активів (РА)	-1,56	-5,45	#ЧИСЛО!	#ЗНАЧ!	0,56	-3,33		
Рентабельність основних засобів (РОЗ)	31,70	20,57	34,44	28,29	23,93	12,81		
Загальна рентабельність витрат господарської діяльності (ЗРВГД)	-0,97	-4,30	3,28	2,50	2,15	-1,17		
Рентабельність основної діяльності (РОсд)	51,54	53,79	46,51	48,16	70,80	73,05		
Рентабельність виробництва підприємства (РВп)	1,52	1,54	1,50	1,52	1,71	1,73		
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал)	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03		
Коефіцієнт платоспроможності (Кпл)	0,04	0,04	0,04	0,05	0,03	0,03		

Джерело: розраховано автором

а також незмінним буде значення платоспроможності, що вплине на ефективність основної діяльності. Отже, щодо результатів фінансової діяльності, то також можлива ситуація до погіршення та доцільним є впровадження заходів для своєчасного виявлення, нейтралізації впливу кризових явищ.

Здійснений прогноз спеціальних показників за функцією ЛИНЕЙН дозволяє відзначити, що на підприємстві ефективність операційної, фінансової діяльності у 2020 р. знизиться, тобто існує загроза виникнення кризових явищ. Результати прогнозу за коефіцієнтами операційної, фінансової діяльності слід використати для подальшої інтегральної оцінки ефективності операційної та фінансової діяльності.

Слід перейти до визначення інтегральної оцінки ефективності операційної та фінансо-

вої діяльності підприємства. Спочатку здійснюється розрахунок інтегральних показників на 2015-2019 рр. шляхом використання функції бажаності Харрінгтона. Потім визначається коефіцієнт детермінації за функцією Excel КВПР-СОН для спеціальних показників операційної, фінансової діяльності. Відповідно до отриманих даних слід відзначити, що за показниками спостерігається модель нормальної якості, але за окремими показниками значення коефіцієнта детермінації нижче нормативного і тому їх не доцільно враховувати під час розрахунку прогнозного значення інтегрального показника ефективності операційної діяльності (ІПеод), інтегрального показника ефективності фінансової діяльності (ІПедф). Результати розрахунку інтегральних показників ПрАТ «Бердянські жнивварки» за період 2015-2019 рр. та 2020-2021 рр. на підставі

Таблиця 5

Розрахунок інтегральних показників підприємства ПрАТ «Бердянські жниварки» у 2015-2019 рр. та прогноз на 2020-2021 рр. (функції ТЕНДЕНЦІЯ, РОСТ, ЛИНЕЙН)

Період	Інтегральна оцінка ефективності		
	ІПеод	ІПефд	
2015 р.	1,28	1,50	
2016 р.	0,95	1,43	
2017 р.	1,04	1,49	
2018 р.	1,05	1,41	
2019 р.	1,07	1,43	
Прогноз за функцією ТЕНДЕНЦІЯ	2020 р.	0,50	0,70
	2021 р.	0,97	1,10
Прогноз за функцією РОСТ	2020 р.	1,09	1,53
	2021 р.	1,00	1,40
Прогноз за функцією ЛИНЕЙН	2020 р.	0,83	0,70
	2021 р.	0,86	0,77

Джерело: розраховано автором

використання трьох функцій прогнозу наведено в табл. 5. Щодо результатів за функцією ЛИНЕЙН, то ІПеод зростав у 2017-2019 рр. Однак, для уточнення розрахунків ІПеод на 2020-2021 рр. враховано результати розрахованого коефіцієнта детермінації та визначено такі показники: рентабельність продукції; рентабельність витрат на збут; коефіцієнт рентабельності заходів просування продукції; фондовіддача; коефіцієнт придатності основних засобів; продуктивність праці; рентабельність виробництва підприємства; рентабельність операційної діяльності; рентабельність виручки від операційної діяльності; коефіцієнт реалізації управлінських рішень в операційній діяльності. Отже, відповідно до результатів коефіцієнта детермінації, під час розрахунку ІПеод кількість показників було скориговано із 16 до 10 показників. За отриманими розрахунками відбудеться скорочення ІПеод у 2020 р. порівняно із 2019 р. на 23% та зростання у 2021 р. відносно 2020 р. на 5%. Інший показник ІПефд за період 2015-2019 рр. мав змінну динаміку та для уточнення розрахунків на 2020-2021 рр. враховано наступні показники: коефіцієнт фінансової автономії; коефіцієнт концентрації позикового капіталу; коефіцієнт фінансової стабільності; коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів; рентабельність власного капіталу; рентабельність позикового капіталу; рентабельність активів; рентабельність основних засобів; загальна рентабельність витрат господарської діяльності. Саме між вказаними показниками та розрахунковим значенням ІПефд на 2015-2019 рр. існує тісний зв'язок, що підтверджено значенням коефіцієнта детермінації та кількість показників було скориговано із 20 до 10 показників. Прогнозне значення ІПефд у 2020 р. порівняно із 2019 р. скоротиться на 51% та за 2021 р. відносно 2020 р. відбудеться зростання на 10%. Відповідно до здійснених розрахунків слід відзначити, що за 2020 р. можлива ситуація до погіршення ефективності операційної, фінансової діяльності.

На підставі врахування даних відбувається вибір варіанту дій, напрямків покращення роботи підприємства, встановлення потреби у використанні механізму формування стратегії антикризового управління операційною діяльністю промислових підприємств та подальше прийняття відповідних управлінських рішень на ПрАТ «Бердянські жниварки». Враховуючи результати дослідження загальних показників операційної, фінансової діяльності на підприємстві в короткостроковому періоді (2020 р.) доцільно використовувати інструменти антикризового управління операційною діяльністю, тобто механізм і систему. Щодо довгострокового періоду (2020-2021 рр.), то враховуючи результати щодо інтерпретації значень

інтегральних показників ІПеод, ІПефд доцільним є впровадження другого варіанту, тобто впровадити механізм формування стратегії антикризового управління операційною діяльністю промислових підприємств, оскільки відбулося скорочення показників операційної, фінансової діяльності.

Таким чином, для досліджуваного підприємства доцільним є прийняття рішення щодо впровадження механізму у 2020 р. Використання відповідного механізму дозволить покращити показники операційної, фінансової діяльності, правильно обрати та використати стратегію антикризового управління операційною діяльністю. Також підприємство матиме можливість виявити кризові явища, своєчасно нейтралізувати їх вплив, підвищити ефективність виробничої, збутової діяльності, знизити ймовірність виникнення кризових явищ, покращити функціонування.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, важливим для успішної роботи підприємств, відновлення показників операційної діяльності, стабільності роботи є використання механізму формування стратегії антикризового управління операційною діяльністю промислових підприємств, що дозволить розробити та впровадити стратегію відповідно до сфери діяльності підприємств. Проведено прогнозування необхідності застосування вказаного механізму, що дозволило на прикладі промислового підприємства встановити потребу у його використанні, діагностувати його ефективність та розробити рекомендації щодо подальших дій. За умови впровадження механізму підприємство матиме змогу обрати стратегію антикризового управління операційною діяльністю, нейтралізувати вплив кризових явищ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ахновська І.О. Антикризове управління підприємством в умовах нестабільного економічного середовища. Молодий вчений. 2015. № 2 (17). С. 914-918. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/2/514.pdf>.
2. Глебова А.О., Конзерська Т.О. Формування системи антикризового управління на підприємстві. Молодий вчений. 2015. № 11(26). Частина 2. С. 35-40. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/11/41.pdf>.
3. Грибан С.В. Система антикризового управління підприємством. Ефективна економіка. 2013. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2467>.
4. Гриньова В.М., Явдак М.Ю. Операційна діяльність сучасних підприємств машинобудування: монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 220 с.
5. Дмитрієв І.А., Горова К.О., Мельниченко О.О. Оцінювання ефективності антикризового управління на підприємстві. Економіка розвитку. 2018. № 1 (85). С. 84-92. URL: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu181_85/e181dmy.pdf.
6. Капінос Г.І., Бабій І.В. Операційний менеджмент: навчальний посібник. Київ : «Центр учбової літератури», 2013. 352 с.
7. Михайленко О.В., Ніколаєнко С.М., НеродаЮ.О. Аналіз рентабельності операційної діяльності за видами економічної діяльності. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 19. С. 279-283. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/47.pdf.
8. Мосійчук М.М. Методика фінансового аналізу операційної діяльності: ідентифікація об'єктів фінансового стану. Економіка. Фінанси. Право. 2016. № 2(1). С. 25-29. URL: <http://efp.in.ua/uk/journal-item/108>.
9. Оборська С.В. Концептуальні засади формування системи антикризового управління промисловим підприємством. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2008. № 628. С. 592-595.
10. Федулова Л.І., Декалюк О.В. Управління операційною системою виробничого підприємства: монографія. Хмельницький : Хмельницький національний університет, 2015. 206 с.
11. Школа І.М., Михайловська О.В. Операційний менеджмент: практикум. Чернівці : Книги – XXI, 2004. 376 с.

REFERENCES:

1. Akhnovska I.O. (2015). Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom v umovakh nestabilnoho ekonomichnoho seredovyscha [Anti-crisis management of the enterprise in an unstable economic environment]. Young scientist, no. 2 (17), pp. 914-918. Retrieved from: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/2/514.pdf>

2. Hliebova A.O., Konzerska T.O. (2015). Formuvannia systemy antykrizovoho upravlinnia na pidpriemstvi [Formation of anti-crisis management system at the enterprise]. A young scientist, vol. 11 (26), Part 2, pp. 35-40. Retrieved from: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/11/41.pdf>
3. Hryban S.V. (2013). Systema antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom [Crisis management system of the enterprise]. Efficient economy, vol. 11. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2467>. (in Ukrainian)
4. Hrynova V.M., Yavdak M.Iu. (2016). Operatsiina diialnist suchasnykh pidpriemstv mashynobuduvannia: monohrafiia [Operational activity of modern machine-building enterprises: monograph]. Kharkiv: KhNEU named after S. Kuznets. (in Ukrainian)
5. Dmitriev I.A., Gorova K.O., Melnichenko O.O. (2018). Otsiniuvannia efektyvnosti antykrizovoho upravlinnia na pidpriemstvi [Evaluating the effectiveness of crisis management in the enterprise]. Development economics, no. 1 (85), pp. 84-92. Retrieved from: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu181_85/e181dmy.pdf. (in Ukrainian)
6. Kapinos H.I., Babii I.V. (2013). Operatsiinyi menedzhment: navchalnyi posibnyk [Operational management: a textbook]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
7. Mikhailenko O.V., Nikolaenko S.M., Neroda Yu.O. (2018). Analiz rentabelnosti operatsiinoi diialnosti za vydamy ekonomichnoi diialnosti [Analysis of the profitability of operating activities by type of economic activity]. Market infrastructure, Vol. 19, pp. 279-283. Retrieved from: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/47.pdf
8. Mosiychuk M.M. (2016). Metodyka finansovoho analizu operatsiinoi diialnosti: identyfikatsiia obektiv finansovoho stanu [Methods of financial analysis of operating activities: identification of objects of financial condition]. Economy. Finances. Right, no. 2 (1), pp. 25-29. Retrieved from: <http://efp.in.ua/uk/journal-item/108>
9. Oborska S.V. (2008). Kontseptualni zasady formuvannia systemy antykrizovoho upravlinnia promyslovym pidpriemstvom [Conceptual bases of formation of system of anti-crisis management of the industrial enterprise]. Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic", vol. 628, pp. 592-595.
10. Fedulova L.I., Dekaliuk O.V. (2015). Upravlinnia operatsiinoiu systemoiu vyrobnychoho pidpriemstva: monohrafiia [Management of the operating system of a manufacturing enterprise: a monograph]. Khmelnytsky National University. (in Ukrainian)
11. Shkola I.M., Mykhailovska O.V. (2004). Operatsiinyi menedzhment: praktykum [Operations Management: Workshop]. Chernivtsi: Books - XXI. (in Ukrainian)

НОТАТКИ

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 52

Частина 1

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *С. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 17,42. Ум. друк. арк. 18,37.

Підписано до друку 30.04.2020. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса: вул. Інглезі, 6/1, м. Одеса, Україна, 65101

E-mail: info@iei.od.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 5218 від 22.09.2016 р.